

September / 08 2007

# LEADER®

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



## Wahlen 2007

Die Stimme der KMU in Bern  
Wer sind die wahren Wirtschaftsvertreter?

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



### WIRTSCHAFT

Der neue Kopf des Ostschweizer Unternehmerpreises: Marcel Küng über den prestigeträchtigen Anlass.



### GESPRÄCH

«Schweizer des Jahres» und Vorzeige-Unternehmer: Peter Sauber über das Zusammenspiel zwischen Sport und Wirtschaft.

Hochwertig. Funktional. Stilvoll.



www.afg.ch



# Sie & Erwin Freiburghaus, Hobbykoch und Trade Finance Spezialist.

Als Trade Finance Spezialist verfügt Erwin Freiburghaus über detailliertes Fachwissen und kennt die Eigenheiten der verschiedenen Märkte. Und als Hobbykoch weiss er, wie wichtig die sorgfältige Auswahl der Zutaten ist. Diese Stärken sind entscheidend, um unsere Kunden im Auslandgeschäft bei Handels- und Exportfinanzierung umfassend und zuverlässig zu unterstützen – nicht zuletzt dank unserer globalen Infrastruktur und unserem weltweiten Beziehungsnetz. Willkommen bei UBS: Bei uns können Sie sich auf Menschen wie Erwin Freiburghaus verlassen, die Sie und die Bedürfnisse Ihrer Firma verstehen.

[www.ubs.com/kmu](http://www.ubs.com/kmu)

You & Us



# Jede Stimme zählt

Erstaunlicherweise kümmern sich die meisten Wirtschaftspublikationen in der Schweiz höchstens am Rande um die Politik. Selbst zentrale Wahlen wie die vom 21. Oktober in National- und Ständerat werden höchstens gestreift, ganz nach dem Motto: Wirtschaft und Politik sind getrennte Bereiche. Diese künstliche Trennung entspricht überhaupt nicht der Realität. In der Politik werden Entscheide gefällt, welche die Wirtschaft massiv beeinflussen. Der beste Unternehmer kann in einem wirtschaftsfeindlichen Umfeld nicht erfolgreich tätig sein. Das ist der Grund dafür, dass sich der LEADER stets als Unternehmermagazin und gleichzeitig als wirtschaftspolitische Publikation verstanden hat. Wirtschaft und Politik brauchen sich gegenseitig.

Wie vor vier Jahren widmen wir diese Ausgabe daher den bevorstehenden Wahlen. Dass wir dabei so konkret werden, dass wir eine eigentliche LEADER-Liste für alle Ostschweizer Kantone vorschlagen, mag den einen oder anderen erstaunen. Aber im Grunde ist es nur konsequent: Wenn wir auch in Zukunft im LEADER unternehmerische Erfolgsgeschichten aus der Ostschweiz publizieren wollen, muss das politische Umfeld stimmen. Wir plädieren daher dafür, so viele Unternehmer und wirtschaftsfreundliche Kandidaten wie möglich nach Bern zu entsenden.

Natürlich sind die Kriterien bei dieser Auswahl subjektiv. Unternehmer wie Max Hungerbühler und Peter Spuhler sind aus unserer Optik eine logische Wahl; daneben empfehlen wir aber auch Kandidaten, die vielleicht eher im Hintergrund wirken, in ihrem Handeln aber konsequent wirtschaftsfreundlich sind. Und schliesslich fehlen in unserer Liste gewisse Aspiranten – darunter auch Amtierende –, die sich nach aussen unternehmerfreundlich geben, im Zweifelsfall aber zu Gunsten der Parteimeinung ausscheren.

Wir hoffen, mit unserer Empfehlung auch dazu animieren zu können, die Stimme überhaupt abzugeben. Denn die grösste Partei ist nach wie vor diejenige der Nichtwähler. Die Linke ist traditionell stark, wenn es darum geht, zu mobilisieren. Unternehmer und Führungskräfte, die in den nächsten vier Jahren Verbesserungen in der Finanz- und Wirtschaftspolitik wünschen, die weniger Bürokratie und eine verantwortungsvolle Ausgabenpolitik möchten, sollten sich aufrufen, die Stimme abzugeben. Die Wirtschaft braucht Sie.



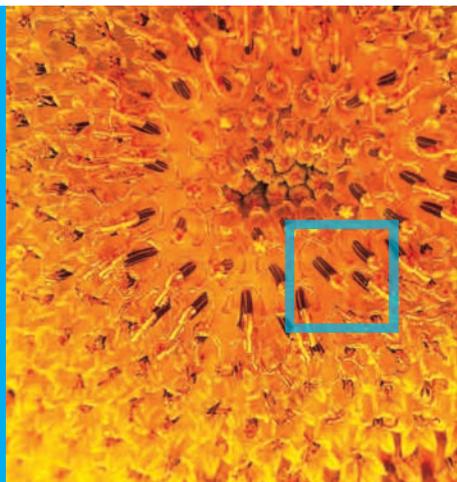
**Natal Schnetzer**

Verleger



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](http://www.creditreform.ch)



**Creditreform**  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

# Ihr neues Zuhause

12 STILVOLL EINGERICHTETE  
APPARTEMENTS, PREIS PRO ZIMMER  
PRO MONAT **CHF 3'500.00**



Appartement mit eigenem Eingang und Balkon (39 m<sup>2</sup>), 1 x komplette Zimmerreinigung pro Woche, kostenlose Nutzung des High speed Internets, kostenloses Parken in der Tiefgarage, kostenfreie Nutzung des Fitness- und Saunabereichs.

Dieses Arrangement gilt auf Anfrage und nach Verfügbarkeit.

### Radisson SAS Hotel

St. Jakob-Strasse 55, CH-9000 St. Gallen  
Tel: +41 71 242 12 21, Fax: +41 71 242 12 00  
reservations.stgallen@radissonsas.com  
stgallen.radissonsas.com

**Radisson SAS**  
HOTEL, ST. GALLEN

<b>Unternehmer wählen Unternehmer</b>	<b>6</b>
Wahltag 21. Oktober 2007: Eine kompromisslose Stimme für die Wirtschaft	
<b>So sieht der perfekte Politiker aus</b>	<b>9</b>
Überprüfen Sie Ihre Favoriten anhand der LEADER-Kriterien	
<b>Nationalratskandidaten St.Galle</b>	<b>10</b>
Von Büchel bis Zeller: Zwölf konkrete Wahlvorschläge der Redaktion	
<b>Ständeratskandidaten St.Gallen</b>	<b>17</b>
Holt die SVP mit Toni Brunner ihren Sitz in Bern?	
<b>Nationalratskandidaten Thurgau</b>	<b>18</b>
Wer soll neben Peter Spuhler die Wirtschaft vertreten? Eine Auflistung	
<b>Ständeratskandidaten Thurgau</b>	<b>21</b>
Die Alten sollen die Neuen sein	
<b>Nationalratskandidaten AR/AI</b>	<b>22</b>
Loepfe und Kleiner streben eine weitere Amtszeit an	
<b>«Der Schweizer verteuft das Automobil»</b>	<b>24</b>
Im Gespräch mit Unternehmer Peter Sauber	
<b>Verhärtete Fronten im Rheintal?</b>	<b>28</b>
In der Region gibt es ab dem nächsten Jahr zwei Wirtschaftsforen	
<b>Wie bringen wir Leben in die Stadt St.Gallen</b>	<b>32</b>
Ein Blick auf die Marketingkampagne vom Hotel «Radisson»	
<b>«Es gibt viele interessante Nischenplayer in der Ostschweiz»</b>	<b>35</b>
Interview mit Marcel Küng, OK-Präsident des «Ostschweizer Unternehmerpreis»	
<b>Von der Regionalliga in die Champions League</b>	<b>40</b>
Im Gespräch mit Martin Naville, CEO der Swiss-American Chamber of Commerce	
<b>Schlagenhauf macht es vor</b>	<b>46</b>
Erfolgreiches Absenzenmanagement in der Praxis	



Anzeige

# Hohe Reichweite für Ihre Jobangebote.

**ostjob.ch + westjob.at + nicejob.de**

Ostschweiz

Vorarlberg

Süddeutschland



# Unternehmer wählen Unternehmer

**Wahltag 21. Oktober 2007: Eine kompromisslose Stimme für die Wirtschaft**

**Vergessen Sie Geheimpläne, Komplotte, die ungeteilte Standesstimme oder Bisherigen-Bonus. Entscheidend ist am 21. Oktober einzig und allein, diejenigen Kandidatinnen und Kandidaten in National- und Ständerat zu wählen, die zum richtigen Zeitpunkt den richtigen Knopf drücken. Ein Aufruf zu einer ganz und gar gefühlsfreien Wahl – und konkrete Wahlvorschläge der LEADER-Redaktion.**

TEXT: STEFAN MILLIUS

BILDER: ARCHIV / ZVG

Politverdrossenheit herrsche, heisst es. In den Wochen vor der Wahl erleben wir einen «Overkill» an Kandidatenpräsenz. Den Anzeigen und Veranstaltungen lässt sich kaum aus dem Weg gehen. Gut möglich, dass sich viele potenzielle Wähler längst aus diesem Prozess ausgeklinkt haben und andere wiederum während der intensiven Wahlkampfzeit erste Anzeichen von Übersättigung aufweisen. Am Schluss bleibt dennoch immer die Erkenntnis: Wir wählen die Legislative unseres Landes neu und bestimmen damit sehr direkt den künftigen Kurs der Schweiz.

## Interessenvertreter?

Vielleicht ist es ja so, dass «die da oben ja sowieso machen, was sie wollen» - aber müssten wir dann nicht umso mehr darauf achten, dass wir nur die Leute wählen, die dasselbe wollen wie wir? Letztlich ist jeder Politiker ein Interessenvertreter, sei es nun für eine Branche, eine Region oder eine Ideologie. Die Forderung, ein Nationalrat müsse das ganze Volk vertreten, ist angesichts einer völlig heterogenen Bevölkerung absurd; stattdessen muss er das vertreten, von dem er überzeugt ist, dass es in einer Gesamtschau die beste Lösung für das gesamte Volk ist. Dass dabei bei jeder politischen Frage einzelne Gruppen schlechter wegkommen als andere, ist nur selbstverständlich.

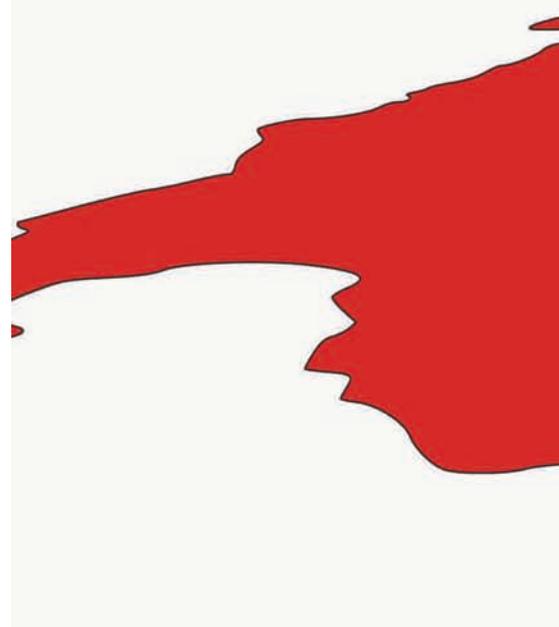
Im Zusammenhang mit der Ständeratswahl beispielsweise ist oft von der «ungeteilten Standesstimme» die Rede. Die These besagt, dass es wenig Sinn macht, einen Linken und einen Rechten als Vertreter des Kantons St.Gallen zu entsenden, da sich diese gegenseitig in der Stimme aufheben. Das Problem aber besteht in Wahrheit mit Blick auf den Stand gar nicht. Denn wenn es um handfeste Fragen zu Gunsten oder zu Ungunsten des Kantons St.Gallen geht, werden sich auch verschiedene Ideologien in Einzelfällen finden. Nur schon, um nicht die eigene Wählerschaft zu verärgern. Es gibt gute Gründe für ein bürgerliches Gespann aus St.Gallen im Ständerat – die «ungeteilte Standesstimme» gehört aber nicht dazu.

Was heisst das mit Blick auf die Unternehmerinnen und Unternehmer als Wähler? Es ist denkbar einfach und entspricht dem, was der LEADER bereits vor vier Jahren gefordert hat: Unternehmer wählen Unternehmer. Was in anderen Sektoren wie der Landwirtschaft längst selbstverständlich ist, scheint sich in der Wirtschaft noch nicht durchgesetzt zu haben. Dabei gibt es über Kriterien wie Branche und Betriebsgrösse hinweg doch für alle, die ein Unternehmen besitzen oder führen, einen grossen Konsens in Schlüsselfragen. Weniger administrative Belastung, ein attraktives steuerliches

Umfeld, unbürokratische Bewilligungspolitik: Welcher Unternehmer wünscht sich all das nicht? Und wie oft wird im Bundeshaus über Vorlagen entschieden, die genau diese Fragen tangieren?

## Wirtschaft: Jeder ist Experte

Wir stossen hier auf ein Paradoxon. Lehrer halten sich für die einzig wahren Kenner des Bildungswesens; Juristen sehen sich bei Rechtsfragen als Experten; Mediziner glauben, in der Gesundheitspolitik den besten Einblick zu haben. Aber geht es um die Wirtschaft, sind plötzlich alle Experten. Vom soziokulturellen Animator bis zum Physikprofessor weiss jeder genau, was die Privatwirtschaft braucht. Wie oft





hat man schon einen Pädagogen links der Mitte sagen hören, die Höhe der Steuern sei laut Studien gar kein wesentlicher Standortfaktor? Und wie glaubwürdig ist jemand in dieser Frage, der gerne Studien liest, aber noch nie selbst Arbeitsplätze geschaffen hat?

Das Unternehmermagazin LEADER publiziert vor diesem Hintergrund Wahlempfehlungen für die Kantone St.Gallen, Thurgau, Appenzell Ausserrhoden und Innerrhoden. Es sind Persönlichkeiten, die entweder als Unternehmer aktiv oder aber in einer anderen Rolle tief in der Wirtschaft verankert sind. Es sind Kandidaten, bei denen die Sicherheit gross ist, dass sie nach geglückter Wahl nicht in Schlüs-

selfragen «ausreissen». Und es sind Frauen und Männer, denen wir von ihrem Profil her zutrauen, in Bern über die reine Stimmabgabe hinaus mehr zu bewegen – sei es dank ihrem Netzwerk, den Macherqualitäten oder einer rhetorischen Begabung.

### Kompromisslos wählen

Die Wirtschaft soll die Politik nicht dominieren. Aber eine Politik, in der die Interessen der Wirtschaft nicht adäquat vertreten ist, führt ein Land in den Abgrund. Das Lippenbekenntnis, der Wirtschaft gute Rahmenbedingungen verschaffen zu wollen, ist schnell abgegeben. Das beste Beispiel dafür ist der ehemalige Volkswirtschaftsminister Deiss. Der Freiburger tin-

gelte gern von Wirtschaftsverband zu Arbeitgeberverein und versicherte, die Sorgen und Nöte dieser Seite zu erkennen. Aber letztlich stellt sich eben die Frage, wie ein zeitlebens gut besoldeter, angestellter Professor wirklich wissen soll, was die Unternehmen brauchen.

Unternehmer wählen Unternehmer: Es ist ein einfaches Modell. Nach erfolgter Wahl bleibt in den Ratssälen viel Zeit für kluge Kompromisse. Am Wahltag selbst hingegen ist kompromissloses Handeln gefragt. Dann muss entschieden werden. Für oder gegen die Wirtschaft.

Alles, was Recht ist:  
Sie arbeiten gern.  
Aber nicht umsonst.



WECO INKASSO

Eggbühlstrasse 25  
Postfach 30  
CH-8070 Zürich

Weltpoststrasse 5  
Postfach 5364  
CH-3001 Bern

Rue du Grand Pont 6  
Case postale 7769  
CH-1002 Lausanne

www.weco-inkasso.ch  
info@weco-inkasso.ch

Tel +41 44 365 95 20  
Fax +41 44 365 95 96

Tel +41 31 358 98 20  
Fax +41 31 358 98 02

Tel +41 21 623 93 20  
Fax +41 21 623 93 94

WECO INKASSO: Mehrwert durch Systematik. Erfolgreich seit 1940.

## CITY GARAGE



Die Vertrauensgarage ganz in Ihrer Nähe



**Heiligkreuz St. Gallen**  
Langgasse 106

Tel. 071 244 54 40 Fax 071 244 52 61

**Occasions-Zentrum**

**Breitfeld St. Gallen**  
Zürcher Strasse 505

Tel. 071 310 25 40 Fax 071 310 25 41

**CITY-Kontakt**

**Autozubehör**  
Lerchenfeld St. Gallen

Tel. 071 274 80 70 Fax 071 274 80 70

**Europcar**

**Autovermietung Parkgarage**  
Neumarkt St. Gallen

Tel. 071 222 11 14 Fax 071 222 01 57



**Wil SG**  
Rainstrasse 7

Tel. 071 929 80 20 Fax 071 929 80 21



**Rickenbach TG**  
Breitestrasse 3

Tel. 071 929 80 30 Fax 071 929 80 31



**Goldach SG**  
St. Galler Strasse 76

Tel. 071 844 50 30 Fax 071 844 50 31



**Heiden AR**  
Gerbestrasse 8

Tel. 071 891 28 91 Fax 071 891 28 13

Ob Gross – Der Actros



Ob Klein –  
Der Vito



bei uns sind Sie gut bedient.

**altherr nesslau**

Lastwagen-Reparatur-Werkstätte

**9650 Nesslau**

Telefon 071 994 12 52  
www.altherr.ch



Mercedes-Benz  
Nutzfahrzeuge



Mercedes-Benz  
Nutzfahrzeuge



# So sieht der perfekte Politiker aus

Wahlslogans sind wie Produktwerbung: Sie werden von Marketingexperten ausersonnen, doch entscheidend ist, ob der Inhalt hält, was die Verpackung verspricht. LEADER nennt die Kriterien, anhand derer überprüft werden kann, ob ein Kandidat nach erfolgter Wahl seinen Platz im Rat auch rechtfertigt.

## 1. Einfach. Klar. Berechenbar.

Politiker haben Mühe mit einfachen, kurzen Worten. Das sieht man derzeit sehr schön bei Podiumsdiskussionen. Ein klares «Ja» oder «Nein» kommt ihnen selten über die Lippen. Stattdessen muss man eine Frage «im Gesamtzusammenhang sehen», «aus verschiedenen Perspektiven beurteilen», «die Entwicklung abwarten». Ganz hervorragend in dieser Disziplin der Verneblung und Verschleierung sind viele Vertreter der Mitte-Parteien. Und sie rechtfertigen sich damit, dass politische Fragen oft komplex sind. Das mag sein, doch am Ende des Prozesses steht ein Ja oder ein Nein. Und auf dieses haben die Wähler einen Anspruch. Natürlich wollen wir Politiker, die um mehrheitsfähige Kompromisse ringen. Aber am Ende möchten wir einfach wissen: Dafür oder dagegen?

## 2. Volksnähe

Es ist erschütternd, wie viele Politikerinnen und Politiker sich in anderen Sphären aufhalten als die Menschen, welche sie zu vertreten haben. Sogenannten «Volkstribunen» wird vorgeworfen, sich bei der Bevölkerung anzubiedern. Dabei ist es nicht zuviel verlangt, Stimmungen aus dem Volk aufzunehmen und mit diesem in seiner Sprache zu kommunizieren. Wer nur von Bundeshausdebatte zu Verwaltungsratssitzung eilt, hat keine Ahnung, was den Stammtisch beschäftigt. Es geht nicht darum, in populistischer Manier jede Regung sofort lautstark aufzunehmen.

Aber aus dem Elfenbeinturm lässt sich keine Politik betreiben, die der Allgemeinheit dient.

## 3. Realistisch bleiben

Dass Politiker mehr versprechen, als sie halten können, ist bekannt. Aber darüber hinaus stellen sie auch oft genug Forderungen auf, die sich nicht mit der Realität in Einklang bringen lassen. Die Kandidatenprofile der Plattform smartvote.ch geben hierüber sehr schön Aufschluss. So wurden alle Ständeratskandidaten zu zehn Stichworten darüber befragt, wofür sie mehr Geld, gleich viel oder weniger Geld als heute ausgeben möchten. Die SP-Kandidatin Kathrin Hilber will bei sieben der genannten Bereiche mehr Geld investieren, bei einem fordert sie den Status quo, nur bei zwei Themenfeldern würde sie weniger Geld ausgeben (Privatverkehr und Landwirtschaft). Woher die zusätzlichen Mittel kommen sollen, mit dem sie Entwicklungshilfe, öffentlicher Verkehr, Bildung, Kultur, Umweltschutz und anderes mehr aufrüsten will, ist schleierhaft. Angesichts des nach wie vor überwältigenden Schuldenbergs ist es schlicht nicht seriös, für Bedürfnisse der eigenen Klientel Mehrausgaben zu fordern.

## 4. Klare Prioritäten

In der politischen Realität ist es längst nicht mehr möglich, Entscheide zu fällen, die völlig einseitig eine Interessenslage vertreten. So plädieren auch Wirtschaftsvertreter natürlich nicht

für eine Politik, welche Nachhaltigkeit und ökologische Aspekte ausblendet, und Naturschützer leugnen auch selten die Notwendigkeit einer florierenden Wirtschaft. Die entscheidende Frage ist daher, wo ein Kandidat seine Prioritäten setzt. Will er optimale Rahmenbedingungen für die Unternehmen und achtet darauf, dass dabei auch ökologische Fragen berücksichtigt werden – oder paukt er Extremwerte punkto Ökologie durch und kümmert sich in zweiter Linie um die Auswirkungen auf Betriebe? Diese Nagelprobe ist oft sehr einfach zu machen und sollte sich auf die Wahlzettel von Unternehmern auswirken.

## 5. Konsequenz und Glaubwürdigkeit

Eine politische Linie lässt sich kaum je ein Leben lang ohne den einen oder anderen Ausreisser gestalten. Gelegentlich müssen Kompromisse gemacht werden, welche die eigene Überzeugung zumindest ankratzen. Aber die grossen Linien müssen stimmen. Wenn ein Politiker beispielsweise für einen rigorosen Sparkurs wirbt, dann aber für die Verschleuderung von Steuergeldern eintritt, weil es um ein Projekt in seiner Heimregion geht und er dort medienwirksam auftreten will, dann muss das Konsequenzen haben. Ein perfektes Beispiel dafür ist die Gesundheitspolitik, wo sich viele Politiker für Einschnitte aussprechen, dann aber gegen sinnvolle Schritte wie Spitalschliessungen ankämpfen, wenn ihre Region betroffen wäre. Mit 50 Spitälern liesse sich die Schweiz versorgen – es ist die Pflicht der Politik, auch gegen lokale Protestschreie diesen Kurs zu verfolgen.

## 6. Keine Tabus

Es ist Mode, die «political correctness» auszurufen und «scharfmacherische» Plakate und Inserate zu kritisieren. Was übersehen wird: Wenn echte Probleme frühzeitig offen angesprochen und thematisiert werden, können sich diese gar nicht erst so anstauen, dass sie sich später in einer aggressiven Kampagne niederschlagen. Jahrelang wurden beispielsweise real existierende Tendenzen in der Ausländerkriminalität zwanghaft totgeschwiegen; wer sie ansprechen wollte, wurde mit den üblichen Wortknüppeln wie «Rassismus» zum Verstummen gebracht. Gleichzeitig liessen Statistiken und Medienberichte keinen anderen Schluss zu, als dass es sich um ein echtes Problem mit zunehmender Tendenz handelt. Dieser Widerspruch führt in der Bevölkerung zu einem wachsenden Groll, der sich irgendwann entlädt. Es gibt kein besseres Gegenmittel, als frühzeitig auf mögliche schlechte Tendenzen hinzuweisen – dann, wenn man den Trend noch positiv beeinflussen kann.

### «Hier tickt eine Zeitbombe»

**Andreas Zeller ist lic.oec.HSG/Geschäftsführer. Der FDP-Nationalrat lebt in Flawil**



#### Wie beurteilen Sie die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?

Dass es wirtschaftspolitisch geprägte Vorlagen im National- und Ständerat oft schwer haben, ist eine Tatsache – leider. Der Grund dafür liegt aber nicht im fehlenden Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge. Nein: Zu viele bürgerliche Mitglieder bieten zu oft und zu schnell Hand zu Kompromissen. Oder anders ausgedrückt: Wir leiden auch in Wirtschaftsfragen nicht unter einem Erkenntnis- und/oder Wissensdefizit, sondern vielmehr unter einem konsequenten Durchsetzungswillen. Das hemmt zu oft das dringend benötigte wirtschaftliche Wachstum.

#### Weshalb sollte Sie ein Unternehmer wählen?

Seit nunmehr über 20 Jahren habe ich mich auf den verschiedensten Ebenen als Gemeinde-, Kantons- und Nationalrat dafür eingesetzt, dass dem Unternehmertum möglichst viele Freiräume zugestanden werden. Dies in Erkenntnis der Tatsache, dass nur eine möglichst freie Wirtschaft nachhaltig wachsen kann und damit unsere Arbeitsplätze und unsere Sozialwerke zu sichern vermag. Für mich gilt der Grundsatz: Wer etwas leistet, soll dabei nicht behindert werden – auf Leistung darf man stolz sein. Dass diese Aussagen für mich mehr als schöne Worte sind, habe ich in der Vergangenheit mehrfach bewiesen – dafür gibt es Tatbeweise sowohl in der Finanz- und Steuer- als auch in der Wirtschaftspolitik.

#### Können Sie kurz ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?

Bereits im Jahre 2015 soll der Bund rund 40 Prozent seiner gesamten Einnahmen für die Finanzierung der Sozialen Wohlfahrt ausgeben. Hier tickt eine Zeitbombe. Denn: Viele der neuen Versprechen wären ungedeckte Checks in Milliardenhöhe, die früher oder später auch und gerade die Wirtschaft teuer zu berappen hätte. Dass dies nicht geschieht – dass unsere Unternehmen von diesen Zusatzbelastungen möglichst verschont werden, dafür setze ich mich im beruflichen wie

politischen Alltag mit viel Herzblut ein – gestern, heute und morgen.

#### Welche Massnahmen müssen in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?

Zu einer unternehmerfreundlichen Wirtschaftspolitik gehört eine auf hochqualifizierte Arbeitskräfte zielende Migrationspolitik ebenso wie eine vermehrt auf die spezifischen Wirtschaftsbedürfnisse fokussierte Bildungs- und Forschungspolitik. Aber auch an einer standortförderlichen Senkung der Steuerbelastung führt kein Weg vorbei – im Kanton St. Gallen dank «Goldmillionen» und Neuem Finanzausgleich in besonderem Masse. Zudem gilt es der grassierenden Gesetzesflut Einhalt zu gebieten sowie den Abbau von administrativen Hürden, insbesondere für KMU, durchzusetzen. Unter letzterem Stichwort ist vor allem eine drastische Vereinfachung bei der Durchführung der Mehrwertsteuer gefordert.

Politik ist für mich in erster Linie die Möglichkeit, eine lebenswerte Zukunft (mit)gestalten zu können.

An meiner Partei gefällt mir, dass sie stets gewillt ist, anstehende Probleme zu lösen.

### «Wirtschaft ist krass untervertreten»

**Max R. Hungerbühler ist Geschäftsführer der Bischoff Textil AG. Der FDP-Politiker hat seinen Wohnsitz in Niederteufen.**



#### Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?

Die Wirtschaft ist insbesondere im Nationalrat im Vergleich zu anderen Sektoren krass untervertreten. Nur wenige wirkliche Unternehmer sitzen im Rat.

#### Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?

Um die Untervertretung von Industrie, Dienst-

leistungssektor und Gewerbe zu korrigieren und um mit mir eine ihre Interessen vertretende Stimme mit breiter unternehmerischer Erfahrung im Nationalrat zu haben.

#### Können Sie in kurzen Worten ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?

Seit 15 Jahren leite ich die Bischoff Textil AG in St. Gallen mit rund 170 Mitarbeitenden in der Schweiz und über 1'000 weltweit. In den Jahren 1997 – 2003 war ich Präsident der IHK St. Gallen – Appenzell und präsiere seit zwei Jahren den TVS Textilverband Schweiz. Überdies bin ich Mitglied der Aussenwirtschaftskommission der économiessuisse und konnte meine unternehmerischen Fähigkeiten in verschiedenen Funktionen beim FC St. Gallen, als Vizepräsident der Bank CA St. Gallen und der Stadion St. Gallen AG, als Vorstandsmitglied von St. Gallen – Bodensee Tourismus und Vizepräsident der Stiftung Tröckneturm St. Gallen einbringen.

#### Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?

▪ Abbau von unnötigem administrativen Ballast (unter anderem Vereinfachung der Ver-

rechnungssteuer)

- Steuerreform (Erleichterungen für KMU und private Haushalte)
- Abschluss von Freihandelsabkommen mit den wichtigsten Handelspartnern unseres Landes (als Konsequenz des Scheiterns der WTO-Doharunde)

Politik ist für mich in erster Linie Mittel um die Rahmenbedingungen der Bewohner eines Landes und von dessen Wirtschaft zu optimieren.

An meiner Partei gefällt mir, dass sie sich den Problemen von Industrie, Dienstleistungssektor und Gewerbe annimmt und versucht die bestehenden Rahmenbedingungen zu verbessern. Und all dies ohne explizites Diktat.

## «Hohe Entfaltungsfreiheit für Firmen»

**Marc Mächler ist Ökonom und Vize-Direktor. Der Präsident der St.Galler FDP ist in Zuzwil wohnhaft.**



### Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?

Die Wirtschaft ist derzeit im Parlament klar untervertreten. Es braucht dringend eine Stärkung der Interessenvertretung der Wirtschaft.

### Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?

Primäre Aufgabe des Staates im Bereich der Wirtschaftspolitik ist es attraktive Rahmenbedingungen zu schaffen (u.a. Rechtssicherheit, offene Märkte, attraktives Steuerklima, effiziente

und moderne Infrastrukturen). Den Unternehmen und den Firmen ist zudem eine hohe Entfaltungsfreiheit zu gewährleisten. Staatliche Eingriffe, welche die Unternehmen belasten, sind auf ein Minimum und ein sinnvolles Mass zu beschränken. Dafür setze ich mich ein!

### Können Sie in kurzen Worten ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?

Stets habe ich mich während meinem 14-jährigen politischen Engagement in Gemeinde (Exekutive) und Kanton (Legislative) für die Schaffung von attraktiven Rahmenbedingungen für die Wirtschaft und pragmatische Lösungen eingesetzt. So zum Beispiel für die Senkung der Gewinn- und Kapitalsteuer (Revision Steuergesetz), liberalisierte Ladenöffnungszeiten und die bilateralen Verträge mit der EU.

### Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?

Folgende Bereiche stehen für mich derzeit im Vordergrund:

- Steuerliche Entlastungen für Unternehmen (u.a. Senkung des kantonalen Gewinnsteuersatzes, Unterstützung der KMU-Steuerreform des Bundes)

- Massive Senkung der administrativen Belastung durch den Staat
- Weiterführung des Bilateralismus mit der EU; jedoch kein EU-Beitritt
- Abschliessen von Freihandelsabkommen mit wichtigen Handelspartnern (u.a. USA, China, Japan und Russland)

**Politik ist für mich in erster Linie ein Engagement zu Gunsten der Öffentlichkeit und unserer Gesellschaft.**

**An meiner Partei gefällt mir, dass sie die Freiheit und die Eigenverantwortung – und damit mündige Bürger – in den Vordergrund ihres politischen Handels stellt.**

**Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist leider zu tief.**

## «Neue Belastungen und Vorgaben müssen verhindert werden»

**Karl Güntzel ist Rechtsanwelt und Delegierter vom HEV Kanton St.Gallen. Der SVP-Kandidat wohnt in St.Gallen**



### Wie beurteilen Sie die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?

Ungenügend. Es ist deshalb notwendig, dass vermehrt Kaderleute aus der Wirtschaft auch wieder politische und militärische Funktionen übernehmen.

### Weshalb sollte Sie ein Unternehmer unbedingt wählen?

In meiner politischen Tätigkeit im Stadtparlament (1985 – 2000) und im Kantonsparlament

(seit 1992) habe ich aus Überzeugung konsequent wirtschaftliche Anliegen unterstützt. Als Delegierter des HEV Kanton St.Gallen gehörte ich zu den Erstunterzeichnern der Motion zur Reduktion des Eigenmietwerts, welche in der Steuergesetzrevision 2006 umgesetzt wurde und eine erfreuliche Entlastung beim steuerbaren Eigenmietwert brachte. Beim kantonalen Energiegesetz wurde auf meinen Antrag die Pflicht zur verbrauchsabhängigen Heizkostenabrechnung (VHKA) bei Neubauten, einem energetischen Leerlauf, von 5 auf 7 Energiebezüge erhöht. Im Weiteren durfte ich in den 90er Jahren die Vorberatende Kommission zur Totalrevision des st.gallischen Steuergesetzes präsidieren.

### Können Sie kurz ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?

Nach ersten Führungsaufgaben in der Industrie in Winterthur durfte ich 15 Jahren die Geschäftsstelle der Hauseigentümergebieterverbände von Stadt und Kanton St.Gallen, mit kommerzieller Tätigkeit im Immobiliengeschäft, leiten. Seit 10 Jahren bin ich als selbständiger Rechtsanwalt tätig mit Mandaten weiterhin für den HEV und mit engem Kontakt zur Wirtschaft.

### Welche Massnahmen müssen in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?

Nur eine prosperierende Wirtschaft ermöglicht einen sozialen Staat! Damit dies so bleibt, ist angesichts des Wirtschaftswachstums die Steuerbelastung auf allen Ebenen rasch zu senken. Zudem sind die Rahmenbedingungen für KMU-Betriebe zu verbessern. Da die Aufhebung bestehender Gesetze und Vorschriften erfahrungsgemäss schwierig ist, gilt es deshalb zunächst, neue Belastungen und administrative Vorgaben zu verhindern! Bei allen Massnahmen – auch betreffend Klimaveränderung – ist der Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Wirtschaft Rechnung zu tragen.

**Politik ist für mich in erster Linie Knochenarbeit, die aber auch Freude macht, speziell bei Erfolgen!**

**An meiner Partei gefällt mir, dass sie den Mut hat, auch komplexe Fragen mit Ja oder Nein zu beantworten.**

### «Gute Wirtschaftslage birgt auch Gefahren»

**Ernst Dobler ist dipl. Elektro-Ingenieur HTL/Unternehmer. Der CVP-Politiker wohnt in Oberuzwil**



#### Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?

Viele wirtschaftliche Einzelinteressen, zum Beispiel Landwirtschaft u.a., sind sehr gut vertreten. Ich wünsche mir aber, dass die Wirtschaft als Ganzes ihre längerfristigen Interessen vertreten sieht.

#### Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?

Ich stehe in der Mitte des Lebens, habe mir als Familienvater, Unternehmer und Gewerbspolitiker einen grossen Erfahrungsschatz anlegen

können, der mir hilft, in Politik und Wirtschaft konstruktiv und gestaltend mit zu wirken. Ich würde mir aber nie anmassen, gewählt werden zu müssen, sondern würde einfach mein Bestes geben, so wie ich es mich bis jetzt gewohnt gewesen bin.

#### Können Sie in kurzen Worten ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?

Vor zwanzig Jahren bin ich in unseren Familienbetrieb eingetreten und habe dann die Führung übernommen. Bis auf wenige kurze Phasen waren diese Jahre wie überall im Bauhaupt- und Nebengewerbe eine wirtschaftlich schwierige Zeit. Unser Unternehmen steht nach wie vor in einer gesunden Verfassung da und kann im Wettbewerb bestehen. Wir dürfen auch auf einen langjährigen, treuen Mitarbeiterstamm zählen, was auch nicht unbedingt gegen mich spricht. Mit einem gewissen Stolz darf ich auch den Lebensweg unserer ehemaligen Lehrlinge verfolgen, die ihr Rüstzeug in unserem Betrieb mitbekommen haben.

#### Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?

In der heutigen guten Wirtschaftslage besteht die Gefahr, dass Forderungen, wie zum Beispiel sechs Wochen Ferien für alle, Mehrheiten fin-

den könnten. Diese «Errungenschaften» müssen aber auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten tragbar sein und somit gilt es konsequent dagegen zu kämpfen.

Ein weiteres wichtiges Anliegen ist mir, dass Auflagen, zum Beispiel bauliche Vorschriften bei der Umnutzung von Industrie- und Gewerbeliegenschaften, die weder dem Wohl der Mitarbeiter noch dem Schutz der Umwelt dienen, abgebaut werden.

#### Politik ist für mich in erster Linie Gestalten der Rahmenbedingungen in unserem Land.

An meiner Partei gefällt mir, dass sie seit Generationen die Politik unseres Landes massgeblich mitgestaltet und ich als Unternehmer in ihr meine politische Heimat gefunden habe.

#### Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist leider vor allem in wirtschaftlich guten Zeiten viel zu gering.

### «Kenne die KMU-Anliegen aus erster Hand»

**Martin Huser ist Projektleiter/Präsident Wirtschaft Region St.Gallen (WISG). Der CVP-Politiker wohnt in Abtwil.**



#### Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?

Es lohnt sich, das Unternehmertum, das Kostenbewusstsein und den Einsatz für die wirtschaftlichen Erfolgsfaktoren in der Parlamentsarbeit weiter zu stärken.

#### Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?

Ich kenne als Präsident Wirtschaft Region

St.Gallen (WISG) die KMU-Anliegen aus erster Hand und setze mich seit Jahren erfolgreich für die Interessen kleiner und mittlerer Unternehmen sowie für gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen ein.

#### Können Sie in kurzen Worten Ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?

Unter meiner Führung hat sich die WISG in der Region St.Gallen seit 2000 als erstrangiger Vertreter und Gesprächspartner für Wirtschafts- und KMU-Fragen gegenüber Behörden und Medien positioniert. Im gleichen Zeitraum nahm die WISG-Mitgliederzahl um über 70 Prozent zu – ein weiterer Vertrauensbeweis für mein wirtschaftspolitisches Engagement.

#### Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?

Senkung der Unternehmenssteuern, vereinfachte Abwicklung der Mehrwertsteuer, Abbau von administrativen Vorschriften, Zulassung von Pararellimporten, mehr Markt im Service Public-Bereich, Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur in Agglomerationen, Ausbau internationaler Zugverbindungen, Inve-

stitutionen in Bildung und Forschung, Entlastung für Familien.

#### Politik ist für mich in erster Linie das Machbare vor dem Wünschbaren tun.

An meiner Partei gefällt mir, dass sie neben der notwendigen Solidarität vor allem auf die Eigenverantwortung setzt.

#### Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist geprägt von der Aktualität und den persönlich gemachten Erfahrungen.

## «Es hat zu viele Staatsangestellte»

**Roland Rino Büchel ist Sportmanager/Unternehmer. Der SVP-Politiker wohnt in Oberriet und in Wil**



### Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?

Es hat zu wenige Wirtschaftsvertreter in Bern. Dafür hat es zu viele Staatsangestellte. Das reicht bis hinunter in den Kantonsrat. Beispiel: In St. Gallen beziehen die Hälfte der Parlamentsmitglieder den Lohn vom Bund, vom Kanton oder von einer Gemeinde!

### Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?

1. Ich bin in einen mittelgrossen Garagenbe-

trieb im Rheintal hineingeboren und darin aufgewachsen. In meinen Adern fliesst Unternehmerblut.

2. Weil unternehmensfeindliche (von der Politik wundersam protegierte) Abzocker-«Manager» vom Typ Markus Rauh & Co. mich nicht wählen würden.

3. «KMU» heisst für mich: Klar, Mutig, Unabhängig. – So politisiere ich. Das dient den Unternehmern und den Unternehmen.

### Können Sie in kurzen Worten ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?

Ich habe bei Projekten in 19 verschiedenen Ländern auf vier Kontinenten mitgearbeitet und viele davon geleitet. Von 1992 bis 1999 war ich Chef «Käsesponsoring Schweizer Skinationalmannschaften». Das «Time Magazine» nannte es das «erfolgreichste und kosteneffizienteste Sponsoringprojekt überhaupt». Ich war zuständig für das Marketing von Junioren-Weltmeisterschaften im Fussball in Lateinamerika und in der Karibik sowie Marketingchef der Afrika-Meisterschaften, dem Pendant zur EURO2008. Solche Leistungen unter schwierigen Umständen brauchen «KMU»: Klarheit, Mut, Unabhängigkeit.

### Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?

Es braucht sofort Steuersenkungen für die Bürger und die Unternehmen. Die Mehrwertsteuer muss vereinfacht werden. Zu verhindern ist jeder weitere Zwangsumverteilungs-Firlefnaz der linken Parteien.

Politik ist für mich in erster Linie da, um die persönliche Freiheit der Schweizer und die Freiheit unserer Unternehmer zu erhalten und auszubauen. Das ist ein täglicher Ringen mit den Weltverbesserern der linken Parteien und den «Bürgerlichen», die zwar vernünftig reden aber unvernünftig links stimmen.

An meiner Partei gefällt mir, dass sie die stärkste wirtschaftsfreundliche Kraft im Land ist.

Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist dank unserer einmaligen direkten Demokratie grösser als in all den Ländern, in denen ich gearbeitet habe. Das muss so bleiben. Sonst kommt es nicht gut mit unserer persönlichen und unternehmerischen Freiheit.

## «Nur eine florierende Wirtschaft kann die Schwächen tragen»

**Susanne Schläpfer ist Unternehmerin und Familienfrau. Die FDP-Politikerin wohnt in Wattwil**



### Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?

Die Vertretung der Wirtschaft, aber auch aller andern Interessengruppen, im NR und SR erfolgt durch die einzelnen Räte/innen, aber auch durch Parteiprogramme. Die FDP profiliert sich traditionell als Wirtschaftspartei, wobei nicht nur. In Anbetracht dessen, dass nur eine florierende Wirtschaft den umfassenden Sozialstaat und einen hohen Lebens-

standard ermöglicht, dürfte die Präsenz der Wirtschaft in der Politik wieder grösser sein.

### Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?

Ich kenne die praktischen Zusammenhänge und Probleme der Wirtschaft aus eigener Erfahrung und durch den guten Kontakt mit Gewerbetreibenden. Zudem liefert mir meine jetzige Ausbildung als Betriebsökonomin genau dieses theoretische Wissen, das für nachhaltige Entscheide erforderlich ist.

### Können Sie in kurzen Worten ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?

Als Familienbetrieb führte ich zusammen mit meinem Mann und unseren Mitarbeitern einen Appenzellerkäsereibetrieb. In einer vom Umbruch geprägten Zeit galt immer die Vision «Nur wer an die Zukunft glaubt, glaubt an die Gegenwart». Mit Innovationen eroberten wir den Nischenmarkt, wurden mehrmals auch international ausgezeichnet.

### Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?

Für die Standortwahl von Unternehmungen zählen Faktoren wie hochqualifiziertes Personal, steuerliche Aspekte, politische Stabilität und Verlässlichkeit, Gesetzgebung, Effizienz des Staates, Infrastruktur etc. Alle diese Bereiche sind auf die Bedürfnisse der Wirtschaft auszurichten. Wie bereits erwähnt kann nur eine florierende Wirtschaft die Schwächsten unserer Gesellschaft tragen und unseren hohen Lebensstandard halten oder steigern.

Politik ist für mich in erster Linie Verantwortung für das Land und seine Leute.

An meiner Partei gefällt mir, dass sie machbare Lösungen vorbringt.

Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist leider relativ bescheiden, es sei denn, man ist direkt betroffen.

### «Ich weiss, wo die KMU der Schuh drückt»

**Paul Schlegel ist Geschäftsleiter. Der FDP-Kantonsrat wohnt in Grabs**



#### Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?

Heute qualifizieren sich einige Politikerinnen und Politiker als Wirtschaftsvertreter, welche sie gar nicht sind. Wenn man die wahren Wirtschaftsvertreter zusammenzählt, hat es in der Anzahl tatsächlich zu wenig.

#### Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?

Als Unternehmer kann ich Ihre Interessen vertreten und ich weiss, wo uns Unternehmer der Schuh drückt. Dafür setze ich mich ein. Unternehmer sind vielfach innovative und initiative

Typen. Und solche Politikerinnen und Politiker hat es zu wenig in unserem Bundesbern.

#### Können Sie in kurzen Worten ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?

Als Gründer und Inhaber der Schlegel & Partner AG Versicherungen Banken Steuern Immobilien mit Firmensitz in Grabs, Schaan, Wildhaus und Zürich mit insgesamt 20 Mitarbeitern darf ich stolz auf diese Unternehmung sein. Aus weiteren Beteiligungen und Verwaltungsratsmandaten kenne mein Umfeld, dessen Mitarbeiter meine Stärken. In der Vereinigung der privaten Aktiengesellschaften Schweiz erarbeiten wir sinnvolle Lösungen für unsere Familienbetriebe in der Schweiz. Als langjähriger Gewerbe- und Messepräsident bin ich direkt beim Gewerbe.

#### Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?

Um den Wettbewerb in der Schweiz zu verstärken braucht es ein griffiges Kartell- und ein wirksames Binnenmarktgesetz, sowie einen Abbau von Importbarrieren. Es sind aber auch administrative Hürden zu beseitigen, unter welchen besonders KMU leiden. Die bilateralen Verträge mit der EU sind auf die neuen EU-Mitglieder auszudehnen und weitere Abkommen auszuhandeln, um der Schweizer Wirtschaft

neue Möglichkeiten zu eröffnen. Kein EU Beitritt. Dabei ist das für unsere Volkswirtschaft bedeutende Bankkundengeheimnis zu wahren. Forschung und Innovation sind wesentliche Stärken unserer Wirtschaft. Diese sind durch ein an der Weltspitze orientiertes Hochschulwesen und den Verzicht auf Moratorien gegen neue Technologien zu fördern. Geordnete Marktöffnungen bspw. bei Strom, Post und Telekommunikation (Freigabe der letzten Meile) sollen unter Wahrung der Grundversorgung der Bevölkerung zu einem qualitativ hochstehenden und kostengünstigen Angebot in diesen Infrastrukturbereichen führen. Ich vertraue in die Selbstregulierungskraft der Wirtschaft, welche staatliche Eingriffe nur unterstützend nötig macht. Die tatsächliche Wahrnehmung der Verantwortung durch die Beteiligten ist dabei für den Fortbestand der freiheitlichen Ordnung unabdingbar.

**Politik ist für mich in erster Linie eine Leistung an unser Volk.**

An meiner Partei gefällt mir, dass sie liberal ist.

**Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist mässig.**

### «Die Wirtschaft hat kluge Köpfe im Parlament»

**Thomas Müller ist Nationalrat und Rechtsanwalt. Seit Oktober 2003 amtiert der CVP-Mann als Stadtpräsident von Rorschach.**



#### Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?

Die Wirtschaft hat kluge Köpfe im Parlament. Die Verbände betreiben mehrheitlich überzeugendes Lobbying. Für Ratsentscheide braucht es aber Mehrheiten. Deshalb ist es wichtig, dass die Wirtschaft im Wahlkampf ihre Kräfte bündelt und speziell für jene Kandidaten einsetzt, auf die sie sich nach der Wahl verlassen will und kann.

#### Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?

Die Wirtschaft verlangt vom Staat zu Recht Verständnis für ihre Anliegen. Ich kenne beide Bereiche aus persönlicher Erfahrung. Ich war zwanzig Jahre lang selbständiger Anwalt und im Mandatsverhältnis Sekretär des Arbeitgeberverbandes Rorschach und Umgebung und bin seit Oktober 2003 Stadtpräsident. Damit kann ich Interessen auf kurzen Wegen vernetzen.

#### Können Sie in kurzen Worten Ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?

Als Anwalt habe ich mich für die Interessen von mehreren Unternehmen ganz direkt eingesetzt. Das Stadtpräsidium verstehe ich nicht nur als politische, sondern auch als unternehmerische Aufgabe. Ich habe in Rorschach den Turnaround angepackt und bin sicher, dass wir ihn schaffen.

#### Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?

Es gibt keine Wundermittel, die Gesamtheit von Massnahmen macht den Erfolg aus. Wir brauchen Wachstum. In vier Bereichen kann

die Politik dafür bessere Rahmenbedingungen setzen. Erstens durch weitere Freihandelsabkommen, den freien Zugang zu Märkten schaffen. Zweitens durch Wettbewerb im Binnenmarkt und Abbau von Bürokratie. Drittens durch laufende Verbesserung der Standortvorteile bezüglich Finanzen und Steuern. Viertens durch Bildung und Forschung, die besser koordiniert und damit die Innovation und den Technologietransfer sicherstellen.

**Politik ist für mich in erster Linie ständiges Optimieren von Rahmenbedingungen.**

An meiner Partei gefällt mir, dass sie bürgerlicher geworden ist.

**Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist erfreulicherweise grösser als auch schon.**

## «Es braucht mehr Wirtschaftsvertreter in Bern»

**Walter Gartmann ist selbständiger Unternehmer. Der SVP-Politiker wohnt in Oberschan in der Gemeinde Wartau.**



**Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?**

Ohne gut laufende Wirtschaft könnte man kei-

ne Sozialwerke und keinen aktiven Umweltschutz finanzieren. Deshalb ist es enorm wichtig, mehr Wirtschaftsvertreter in Bern zu haben.

**Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?**

Weil ich als Unternehmer weiss, wo Handlungsbedarf besteht und so die Wünsche der Unternehmer einbringen kann.

**Können Sie in kurzen Worten Ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?**

Ich habe meinen eigenen Betrieb aufgebaut. Mit diesem agiere ich erfolgreich am Markt. Auf diese Weise konnten mehrere Arbeitsplätze geschaffen werden.

**Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?**

Es wäre an der Zeit, endlich die Bürokratie zu vereinfachen – das Mehrwertsteuersystem ist schlicht und einfach zu kompliziert.

**Politik ist für mich in erster Linie eine Arbeit, welche die Zukunft unseres Landes dirigieren kann.**

An meiner Partei gefällt mir, dass sie ehrlich und konsequent politisiert.

**Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist immer noch zu tief.**

## «Die internationale Wettbewerbsfähigkeit muss gestärkt werden»

**Der St.Galler Stadtrat Fredy Brunner ist diplomierter Architekt ETH. Der FDP-Vertreter lebt mit seiner Familie in St.Gallen.**



**Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?**

Die gesunde Entwicklung einer sozialen Wirtschaft ist und bleibt die Basis jeder Entwicklung der Schweiz und unserer Region. Wir müssen verhindern, dass die zum Teil berechtigte Kritik an Auswüchsen in wenigen Grosskonzernen zu einer Blockierung der wirtschaftlichen Entwicklung in der Schweiz führt. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmungen muss durch attraktive Steuern, Abbau von Handelshemmnissen, starke Forschung, exzellente Bildungsmöglichkeiten und gute Erreichbarkeit gestärkt werden. Der Nationalrat läuft Gefahr, diesen Anforderungen immer weniger gerecht zu werden.

**Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?**

Während 25 Jahren habe ich eine eigene Unternehmung geführt. Ich kenne darum die Anforderungen und Sorgen selbständiger Unternehmer und der Arbeitnehmer. Als Stadtrat bin ich zudem keiner Lobby verpflichtet und kann mich vorbehaltlos für die gesunde Entwicklung der Ostschweizer Unternehmen einsetzen.

**Können Sie in kurzen Worten ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?**

Nach der langjährigen Führung meiner eigenen KMU und der entsprechenden Erfahrung in der Privatwirtschaft trage ich nun die politische Verantwortung für die St.Galler Stadtwerke, die Entsorgungsbetriebe und die Verkehrsbetriebe St.Gallen. Alle diese Betriebe haben viele Schnittstellen mit der Privatindustrie. Zusätzlich darf ich die Stadt St.Gallen in den folgenden sieben Verwaltungsräten vertreten und entsprechende Erfahrung in der strategischen Führung von Firmen sammeln: SN Energie AG, als Verwaltungsratspräsident der Kraftwerke Zervreila AG, Kraftwerke Burentobel AG, Erdgas Ostschweiz AG, RWSG Regionale Wasserversorgung St.Gallen AG, Südostbahn AG und VRSG Verwaltungsrechenzentrum St.Gallen AG.

**Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?**

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmungen muss gestärkt werden durch

attraktive Steuern, Abbau von Handelshemmnissen, Sicherung der Energieversorgung, zusätzliche Mittel in eine starke Forschung und in den Ausbau von exzellente Bildungsmöglichkeiten auf Fachhochschul- und Universitäts-Niveau.

**Politik ist für mich in erster Linie Beruf, Berufung und Leidenschaft.**

An meiner Partei gefällt mir, dass sie Lösungen und keine Polemik generiert.

**Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist leider arg strapaziert durch peinliche und polemische Kampagnen.**



**IHK**  
Industrie- und St. Gallen  
Handelskammer Appenzell

**gewerbe  
st.gallen**

# „Die St.Galler Wirtschaft stärken“

Die Kandidatinnen und Kandidaten von Gewerbe und Wirtschaft setzen sich ein für einen attraktiven Wirtschaftsstandort, für sichere Arbeitsplätze und damit für Wohlstand und Lebensqualität in unserem Kanton. Erfahren Sie mehr unter [www.wirtschaftsg.ch](http://www.wirtschaftsg.ch)

Nationalratswahlen vom 21. Oktober 2007:



**Blum Markus**  
Geschäftsführer  
Mörschwil  
SVP, 2.05



**Dobler Ernst**  
Dipl. Elektroing. HTL  
Oberuzwil  
CVP, 3.04



**Güntzel Karl**  
Rechtsanwalt  
St. Gallen  
SVP, 2.09



**Habegger Heinz**  
Käsermeister  
Neu St. Johann  
SVP, 2.10



**Hungerbühler Max R.**  
Unternehmer  
Niederteufen  
FDP, 8.07



**Huser Marie-Theres**  
Rechtsanwältin  
Wagen  
FDP, 8.08



**Huser Martin**  
Dr.oec. HSG  
Abtwil  
CVP, 3.08



**Keller-Inhelder Barbara**  
Lehrbeauftragte  
Jona  
CVP, 3.09



**Mächler Marc**  
Ökonom HSG  
Zuzwil  
FDP, 8.10



**Müller Thomas (bisher)**  
Stadtpräsident  
Rorschach  
CVP, 3.03



**Müller Walter (bisher)**  
Landwirt  
Azmoos  
FDP, 8.01



**Zeller Andreas (bisher)**  
Geschäftsführer  
Flawil  
FDP, 8.02

...und in den  
Ständerat  
empfehlen wir:



**Forster Erika**  
Ständerätin (bisher)  
St. Gallen  
FDP



**Brunner Toni**  
Nationalrat  
Landwirt  
Ebnet-Kappel  
SVP



**David Eugen**  
Ständerat (bisher)  
Rechtsanwalt  
St. Gallen  
CVP

Für den zweiten Sitz:

oder

**«Ich stehe den KMU innerlich sehr nahe»**

**Erika Forster-Vannini ist Geschäftsfrau. Die FDP-Ständerätin wohnt in St.Gallen.**



**Wie beurteilen Sie allgemein die heutige Vertretung der Wirtschaft im National- und Ständerat?**

Der National- und Ständerat ist ein Milizparlament. In der Praxis ist es aber so, dass vor allem im Ständerat immer mehr Vollzeitpolitikerinnen und Politiker sitzen, weil Arbeitslast und Zeitaufwand gross sind. Eine führende exekutive Funktion an der Spitze eines Unternehmens braucht Flexibilität und zeitliche Verfügbarkeit, was mit der Einsitznahme im Parlament praktisch unvereinbar ist. Im weniger belastenden Nationalrat gibt es noch einige Unternehmer, die aber leider oft fehlen müssen. Die Vertretung der Wirtschaft in den Räten ist deshalb heute meist indirekt und basiert auf früherer

Erfahrung als aktive Unternehmer, oder aus der Erfahrung als Verwaltungsräte oder Verbandsvertreter. Diese Entwicklung ist bedauerlich, aber sie ist Tatsache.

**Weshalb sollte Sie denn ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?**

Ich stamme aus einer «Gwerblerfamilie» und habe das Glück, seit 36 Jahren eng mit einem international tätigen Familienunternehmen verbunden zu sein. Entsprechend bekomme ich täglich mit, wo der Schuh drückt. Ich trage auch persönlich finanzielle Risiken mit und habe schon deshalb ein anderes Interesse und Profil als meine Mitbewerberinnen und Bewerber für den Ständerat. Ich darf ohne Überheblichkeit sagen, dass ich Gewerbe und Industrie, vor allem aber den KMU, innerlich sehr nahe stehe.

**Können Sie in kurzen Worten ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis in der Politik umschreiben?**

Praktisch jede Vorlage, zu der ich Stellung nehmen muss, hat einen wirtschaftlichen Bezug. Es ist die Gesamtschau, die Arbeit in allen Details, die der Wirtschaft etwas bringt.

Mit Aktivismus, Motionen und Interpellationen bewegt man nur punktuell etwas.

Meine Schwerpunkte, wo ich auch Spuren hinterliess, liegen sicher bei den Unternehmenssteuerreformen, bei der 5. IV-Revision, wie allge-

mein den Arbeiten rund um die Sozialversicherungen, den Bilateralen, den liberalen Aspekten des Arbeitgesetzes und bei einer nachhaltig sicheren Energieversorgung.

**Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?**

Der globale Wettbewerb verlangt eine Reduktion der Steuern und eine Vereinfachung des Steuersystems. Wir müssen das Netz von Freihandelsabkommen ausbauen, da der multilaterale Weg stockt. Wir müssen uns weiterhin für die Personenfreizügigkeit einsetzen, die wieder bedroht werden kann. Der Bildungs- und Forschungsplatz muss gestärkt werden, vor allem mit einer noch stärkeren Zusammenarbeit mit der Wirtschaft. Schliesslich geht es um die nachhaltige Sicherung der Energieversorgung, um nur wenige Beispiele zu nennen.

**Politik ist für mich in erster Linie die Suche nach guten Lösungen für alle.**

**An meiner Partei gefällt mir, dass sie auf liberalem Gedankengut beruht.**

**Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist in Wirtschaftskreisen leider zu gering.**

**«Ich betreibe eine wirtschaftsfreundliche Politik»**

**Toni Brunner ist Landwirt. Der SVP-Nationalrat lebt in Ebnet-Kappel und kandidiert für einen Sitz im Ständerat.**



**Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?**

Im Parlament gibt es viel zu wenige Wirtschaftsvertreter. Unternehmer und beruflich engagierte Macher haben oft die Zeit und Lust gar nicht, um aktiv die Politik mitzugestalten.

**Weshalb sollte Sie ein Unternehmer,**

**eine Unternehmerin unbedingt wählen?**

Seit zwölf Jahren betreibe ich im Nationalrat eine äusserst wirtschaftsfreundliche Politik. Als Mitglied der IG Freiheit bekämpfe ich die staatliche Regulierungswut. Ideen und unternehmerische Ansätze sollen in unserem Land wieder vermehrt eine Chance erhalten. Auch als St.Galler Ständerat wäre ich eine verlässliche Stimme für die sankt gallische Wirtschaft und die mittelständischen Betriebe. Innovation und Wachstum gehören unterstützt, unsinnige Regulierungen und Auflagen – speziell im Umweltbereich – bewirken nichts.

**Können Sie in kurzen Worten ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?**

Als Vizepräsident der nationalrätlichen Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie habe ich schon manch unsinniges neues Gesetz erfolgreich bekämpft. Mein Credo: In unserem ressourcenarmen Land sind die Energie- und Transportkosten tief zu halten. So habe ich mich für den freien Strommarkt und möglichst wenige Regulierungen eingesetzt. Ich befürworte die Abschaffung des Verbandsbeschwer-

derechtes und helfe beim Ausbau einer guten Strasseninfrastruktur mit.

**Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?**

Wir brauchen jetzt die Unternehmenssteuerreform II und ich unterstütze zusätzliche Steuererleichterungen. Neue Umweltauflagen und zusätzliche Regulierungen und Steuern, zum Beispiel die Erhöhung der Mehrwertsteuer sowie die Einführung der CO2-Abgabe auf Treib- und Brennstoffe lehne ich ab. Zudem darf der Sozialstaat nicht mehr weiter ausgebaut werden.

**Politik ist für mich in erster Linie ein täglicher Kampf gegen neue Gesetze.**

**An meiner Partei gefällt mir, dass sie klare und transparente Positionen einnimmt.**

**Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist eher bescheiden.**

«Jetzt nicht auf den Lorbeeren ausruhen»

Peter Spuhler ist Unternehmer und vertritt die SVP im Nationalrat. Er wohnt in Weiningen.



2x

Wie beurteilen Sie die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?

Grundsätzlich glaube ich, dass unser politisches System mit direkter Demokratie und Milizparlament sehr erfolgreich ist. Die Volksvertreter üben neben ihrem politischen Amt noch einen Beruf aus, so bleiben sie in der Praxis und damit im Alltag eingebunden.

Allerdings hat es immer weniger Unternehmer, die bereit sind, dies zu tun. Gründe dafür sind, dass neben des Zeitaufwands, immer weniger bereit sind, sich zu exponieren und zu engagieren. Das ist bedauerlich. Schliesslich basiert unser Wohlstand auf einer gesunden Unternehmensstruktur speziell auch von KMU. Sind Unternehmer im Parlament untervertreten, wird unser li-

berales Wirtschaftssystem schleichend unterwandert.

Weshalb sollte Sie ein Unternehmer wählen?

Im globalen Wettbewerb kann die Schweiz nur bestehen, wenn der Staat bereit ist, optimale Rahmenbedingungen zu setzen. Ist diese Voraussetzung erfüllt, können Unternehmen das benötigte Wirtschaftswachstum erzeugen, sowie attraktive Arbeitsplätze erhalten und schaffen. Unternehmer sind täglich mit den Herausforderungen im globalen Markt konfrontiert und wissen deshalb, was es braucht, um die Schweiz auf Erfolgskurs zu halten.

Darüber hinaus brauchen wir gesunde Staatsfinanzen. Denn nur ein finanziell gesunder Staat kann auch ein sozialer Staat sein.

Können Sie kurz ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?

Als Nationalrat habe ich mich stets für die Erhaltung unserer liberalen Wirtschaftsordnung eingesetzt. Ich habe an der Sanierung der Bundesfinanzen mitgearbeitet sowie an der Unternehmenssteuerreform, an der Revision des Kartellgesetzes und des Binnenmarktgesetzes. Im Weiteren habe ich mich für die Sanierung der Sozialwerke, insbesondere der IV aber auch der Arbeitslosenversicherung, eingesetzt. Gleichzeitig bin ich für Freihandel eingestanden sowohl gegenüber der EU als auch gegenüber Drittstaaten mittels Freihandelsverträgen.

Welche Massnahmen müssen in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?

Es kann nicht sein, dass wir unseren Kindern einen stark verschuldeten Staat übergeben. Mit den Entlastungsprogrammen 2003 und 2004 (EP 2003/04) konnten pro Jahr 5 Milliarden eingespart werden. Zusammen mit der anziehenden Konjunktur schreibt der Bund nach Jahren der Defizite endlich wieder schwarze Zahlen. Allerdings: Auf den Lorbeeren dürfen wir uns nicht ausruhen. Jetzt müssen die Reformen für die Zukunft an die Hand genommen werden, namentlich mit der weiteren Sanierung der Sozialwerke AHV und IV, der Reform der Aus- und Weiterbildung sowie einem weiteren Schuldenabbau. Nur so ermöglichen wir unseren Kindern eine Zukunft in Wohlstand.

Politik ist für mich in erster Linie die Weichenstellung für die Zukunft

An meiner Partei gefällt mir, dass sie ein klares Profil hat und bereit ist, Probleme beim Namen zu nennen.

Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist vergleichsweise gross.

«Wir Unternehmer sind massiv untervertreten»

Werner Messmer ist Unternehmer und Präsident des Schweizerischen Baumeisterverbandes. Der FDP-Nationalrat wohnt in Kradolf.



Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?

Einige möchten unser Milizparlament durch Berufspolitiker ersetzen. Nein sage ich, denn dieses System ist trotz Mängeln beste Garantie für eine Politik, wo die echten Bedürfnisse von uns allen berücksichtigt werden. Das bedingt aber, dass alle Interessengruppen «würdig» ver-

treten sind. Das ist heute nicht der Fall. Unsere Wirtschaft, im speziellen aber wir Unternehmer sind massiv untervertreten.

Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wieder wählen?

Weil ich als Unternehmer weiss, was es bedeutet, Arbeitsplätze zu schaffen, Arbeit bereit zu stellen, Löhne zu bezahlen. Ich weiss, dass ohne Gewinne Investitionen nicht möglich sind und ich als Unternehmer der beste Motivator in meiner Firma bin. Wer auf einem solchen Fundament steht, politisiert anders.

Können Sie in kurzen Worten Ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?

Baumeister sein ist mein Leben, Einfluss nehmen in Wirtschaft und Politik meine Leidenschaft. So durfte ich im Thurgau nicht nur den Baumeisterverband präsidieren, sondern als Überbrückung auch die Thurgauer Industrie und Handelskammer bevor ich dann für acht Jahre dem Thurgauer Gewerbeverband vorstand. Die Wahl zum Präsidenten des Schwei-

zerischen Baumeisterverbandes 2003 zwang mich zur Aufgabe aller Mandate im Thurgau. Dass ich konsequent und im Interesse unserer Unternehmer politisiere zeigt sich nicht nur gegenüber den Gewerkschaften, sondern auch in der Politik. Die erfolgreichen Bilateralen, speziell die Personenfreizügigkeit, das am 1. Januar 2008 in Kraft tretende, liberalisierte Strommarktgesetz oder ein am 15. Juli 2007 in Kraft getretenes neues Bürgerschaftswesen tragen stark meine Handschrift.

Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?

Der Antrieb einer erfolgreichen Wirtschaft in der Schweiz ist unser Export. Darum ist in erster Linie auf eine hohe Konkurrenzfähigkeit unserer Exportindustrie aus dem Standort Schweiz zu achten. Mit anderen Worten, es geht um unsere Standortattraktivität. Hier hilft nicht Jammern, sondern es gilt, unsere Stärken auszubauen (Arbeitsfrieden, liberales Arbeitsgesetz, keine weiteren Belastungen, Weiterentwicklung Bilaterale und Freihandelsabkommen).

## «Entscheiden, ob wir weiter ängstlich verharren»

**Gabi Badertscher ist Geschäfts- und Familienfrau. Die FDP-Kandidatin wohnt in Uttwil**



### Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?

Weit über die Hälfte aller Parlamentarier verdanken ihre wirtschaftliche Existenz dem Staat (Bauern, Lehrer, Stadtpräsidenten etc.). Sie alle wollen weder ihr Einkommen, noch ihren Sitz aufs Spiel setzen. Aus Angst, Stimmen und Subventionen zu verlieren, werden so nötige Reformen (AHV, IV, Pensionskasse, Agrarreform, Steuerreform, etc.) blockiert und verhindert. Um unser Land wieder an die Spitze zu bringen, braucht es zwingend mehr unterneh-

merisch denkende Persönlichkeiten in Bern, die auch unbeliebtes, aber notwendiges ansprechen und durchsetzen.

### Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?

Im Herbst wählen wir nicht links oder rechts. Wir entscheiden, ob wir weiter ängstlich verharren, Besitzstand wahren und auf der Bremse stehen bleiben wollen, oder ob wir Veränderungen als Chancen begreifen. Ich setze mich mit ganzer Kraft für eine intelligente und wachsende Schweiz ein, die ihre Chancen nutzt.

### Können Sie in kurzen Worten ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?

Nach dreizehnjähriger Tätigkeit in einem grossen internationalen Unternehmen, führe ich zusammen mit meinem Mann seit acht Jahren ein Kleinunternehmen mit 11 Angestellten. Daneben engagiere ich mich als Politikerin (u.a. Einsatz für die T14, PHTG, Frühenglisch) und als Unternehmerin (Gründung der International School Kreuzlingen Konstanz) für den Wirtschaftsstandort. Zur Zeit absolviere ich an der Universität von Lugano den 21-monatigen MBA-Lehrgang «executive Master of Science in Communications Management».

### Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?

Der Bund ist zu entschulden, die Steuern zu senken und die herrschende Gesetzesflut zu reduzieren. Nebst den dringend notwendigen Reformen der Sozialwerke und des Gesundheitswesens ist die Unternehmenssteuerreform raschmöglichst umzusetzen. Damit uns nicht wortwörtlich das Licht ausgeht, ist die Planung des Ersatzes von bestehenden Atomkraftwerken sofort anzugehen. Unsere Kinder sind konsequent auf die künftigen Herausforderungen im beruflichen Alltag vorzubereiten: Englisch und Informatik gehören in jeden Schulsack.

**Politik ist für mich in erster Linie die Möglichkeit, mich persönlich für eine Schweiz mit Zukunft einzusetzen.**

**An meiner Partei gefällt mir, dass sie Veränderung als Chance begreift und auf Freiheit und Eigenverantwortung setzt.**

**Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist ungenügend.**

## «Die Anreize müssen wieder hergestellt werden»

**Peter Schütz ist Unternehmer. Der FDP-Politiker wohnt in Wigoltingen.**



### Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?

Die wirtschaftlichen Interessen wurden in den vergangenen Jahren mehrheitlich gut und konsequent verfolgt und vertreten. In gewissen Bereichen wie beispielsweise bei der Unternehmenssteuerreform oder bei der administrativen Entlastung herrscht jedoch seit längerem Stillstand und es besteht Handlungsbedarf. Es ist äusserst wichtig, dass auch während der anhaltenden positiven Entwicklung unserer Wirtschaft Anpassungen und Verbesserungen im

Bereich der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der Infrastruktur weiterverfolgt werden – es darf nicht nur über die Verteilung und Beteiligung am wirtschaftlichen Erfolg diskutiert werden.

### Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?

Ich bin überzeugt, dass die wirtschaftlichen Anliegen und Bedürfnisse am besten vertreten sind, wenn Unternehmerinnen und Unternehmer sich aktiv in der Politik beteiligen. Ich will mich dafür einsetzen, dass vermehrt auch Themen aus dem unternehmerischen Alltag berücksichtigt werden, wie beispielsweise die administrative Belastung.

### Können Sie in kurzen Worten ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?

Ich bin Geschäftsführer und Verwaltungsratspräsident zweier KMU mit insgesamt 250 Mitarbeitenden: einerseits der Letrona AG in Friltschen und andererseits der Mega Gossau AG in Gossau.

### Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um

### die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?

Die Wirtschaft muss nachhaltig international konkurrenzfähig bleiben. Standortvorteile allein werden in Zukunft nicht mehr genügen, um erfolgreich bestehen zu können. Die Anreize, dass es sich lohnt, als Unternehmerin oder Unternehmer tätig zu sein, müssen wieder hergestellt werden. Die heutigen hohen Abgaben und schwierigen Kostenstrukturen (z.B. Lohnnebenkosten/Sozialwerke) halten die Menschen davon ab, eigenverantwortlich etwas zu unternehmen.

**Politik ist für mich in erster Linie aktive Mitgestaltung der Zukunft.**

**An meiner Partei gefällt mir, dass sie ihren Fokus auf Freiheit, Eigenverantwortung und wirtschaftlichen Fortschritt legt.**

**Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist vorhanden, jedoch muss das Bewusstsein für die Mitarbeit wieder gestärkt werden.**

«Der staatliche Interventionsdrang ist zurückzubinden»

Dr. J. Alexander Baumann ist Rechtsanwalt und Unternehmer. Der SVP-Nationalrat wohnt in Kreuzlingen.



Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?

Am Unternehmerfrühstück, welches jeweils um 7 Uhr am ersten Dienstag jeder Session stattfindet, an welchem die besonders unternehmensrelevanten Sessionsthemen kurz besprochen werden, nehmen regelmässig zwischen zwölf und 18 Unternehmer und Manager teil. Das genügt alleine nicht für Mehrheiten, ermöglicht

aber von Fall zu Fall Paketbildungen zwischen den bürgerlichen Fraktionen.

Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?

Nur Parlamentarier, welche die Auswirkungen der Gesetzgebung auf die Betriebe erkennen und voraussehen, können überflüssige Einschränkungen und Auflagen - arbeitsrechtliche, steuerliche, handelstechnische - für Unternehmen abwenden. Ich konnte dies in zahlreichen Fällen tun.

Können Sie in kurzen Worten ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?

Zusammen mit meinem Bruder habe ich zwischen 1974 und 2006 das Kosmetikunternehmen Rausch AG in Kreuzlingen geleitet und in diesen Jahren zu einer steilen Entwicklung geführt. Zahlreiche mittelständische Firmen durfte ich zudem anwaltlich unterstützen.

Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?

Der staatliche Interventionsdrang ist zurück-

zubinden. Die administrativen Forderungen des Staates und seiner Tentakeln müssen auf das Allernotwendigste reduziert werden. Mit der Nationalbank ist der Schweizerfranken konstant zu halten. Die wirtschaftliche Doppelbesteuerung des Anteilseigners ist zu beseitigen.

Politik ist für mich in erster Linie ein Mittel, um das Zusammenleben und Zusammenwirken von Bürger, Wirtschaft, Verwaltung und Staat für alle Teile gewinnbringend zu regeln

Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist recht niedrig, weil es allen Leuten relativ gut geht und die meisten Stimmberechtigten in unserem Land zufrieden sind. Thematisch berührende Volksabstimmungen sowie die Wahlen auf allen Stufen vermögen das Interesse vorübergehend zu steigern. Die Medien praktizieren eine starke Reduktion von politischen Fragen auf Schlagzeilen, was der differenzierten Auseinandersetzung hinderlich ist.

Anzeige

bewegt und hebt mit Sicherheit!



A011.2.1 www.grafikdesignklein.ch

Industriegebiet Salen  
CH-9536 Schwarzenbach SG

Telefon +41 71 929 55 44  
Telefax +41 71 929 55 43  
info@kuenglogistikcenter.ch  
www.kuenglogistikcenter.ch

**Küng** LOGISTIK – CENTER AG

Nutzfahrzeuge  
Gabelstapler  
Service Dienstleistungen

**«Ich bin immer berechenbar gewesen»**

**Philipp Stähelin ist Rechtsanwalt. Er vertritt die CVP im Ständerat.**



**Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?**

Im Ständerat findet sich ein recht guter Sachverstand in Wirtschaftsbelangen. Gute Beziehungen zur Wirtschaft sind bei einer Vielzahl von Ständerätinnen und Ständeräten gegeben. Im Nationalrat ist dies weit weniger der Fall. Es resultiert hier vielfach eine gewisse Distanz zur Wirtschaft.

**Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?**

Ich bin in meiner Politik bisher immer berechenbar und verlässlich gewesen. Nicht nur,

aber vor allem auch für Unternehmerinnen und Unternehmer ist die Berechenbarkeit der Politik eine entscheidende Grösse.

**Können Sie in kurzen Worten ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?**

Beruflich bin ich heute Rechtsanwalt mit Wirtschaftsmandaten. Bis ins Jahr 2000 habe ich als Thurgauer Regierungsrat das Departement für Finanzen und Soziales geleitet. Ich durfte die thurgauischen Finanzen punkto «Kasse» aber auch Steuerentwicklung auf gutem Wege meinem Nachfolger übergeben und freue mich, dass diese Finanzpolitik nahtlos weitergeführt wird. Im Sozial- und Gesundheitsbereich lag mir vor allem die Neugestaltung der Thurgauer Gesundheitsversorgung mit der Gründung der Spital Thurgau AG am Herzen. Ich gehöre weiterhin deren Verwaltungsrat an und bekleide weitere Mandate insbesondere im Nahrungsmittel-, Energie und Textilbereich.

**Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?**

Unternehmenssteuerreform II, Mehrwertsteuerrevision, Sicherung der schweizerischen Energieversorgung zu internat. wettbewerbsfähigen Bedingungen, Absicherung des bilate-

ralen Wegs mit der EU, Freihandelsabkommen mit den Hauptpartnern ( neben Weiterentwicklung WTO ).

**Politik ist für mich in erster Linie Einsatz zum gemeinsamen Landeswohl.**

**An meiner Partei gefällt mir, dass sie Probleme lösungsorientiert und nicht dogmatisch angeht.**

**Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist allermeist von der persönlichen Betroffenheit bestimmt, - was mir normal scheint.**

**«Wirtschaft ist gut vertreten»**

**Hermann Bürgi ist Rechtsanwalt. Der SVP-Ständerat wohnt in Dussnang.**



**Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?**

Sowohl im Nationalrat wie auch im Ständerat werden wirtschaftspolitische Anliegen durch profilierte und engagierte Personen eingebracht und vertreten. Ich betrachte deshalb die wirtschaftliche Vertretung als gut und ausreichend, was nicht gleich bedeutend ist ob für derartige Anliegen auch Mehrheiten gefunden werden können.

**Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?**

Weil ich mich nicht nur im Vorfeld von Wahlen in finanz- und wirtschaftspolitischer Hinsicht für günstige Rahmenbedingungen und ein wirtschaftsfreundliches Umfeld einsetzen werde.

**Können Sie in kurzen Worten ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?**

Während den 10 Jahren als Thurgauischer Regierungsrat gehörten wirtschaftspolitische Fragen zum täglichen Brot. Als selbständiger Rechtsanwalt bin ich für verschiedene Unternehmen und Personen als Verwaltungsratsmitglied oder als Rechtsanwalt beratend tätig.

**Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?**

In erster Linie gilt es den Bundeshaushalt weiterhin im Lot zu halten, um einen weiteren Anstieg der Staats- und Fiskalquote zu verhindern, was in Anbetracht der zahlreichen Begehrlichkeiten eine grosse Herausforderung darstellt. In

der nächsten Legislatur sind schwergewichtig in folgenden Bereichen die Weichen neu zu stellen: Umsetzung des neuen Bildungsartikels auf der Gesetzesebene, Mehrwertsteuer sowie weitere Steuerreformen, längerfristige und nachhaltige Sicherung der Sozialwerke (AHV/IV, BVG), Verhinderung von entwicklungshemmenden Gesetzesrevisionen.

**Politik ist für mich in erster Linie eine Berufung im Dienste und zum Wohle der Gesellschaft und damit des Staates.**

**An meiner Partei gefällt mir, dass sie in wirtschaftspolitischen Fragen verlässlich ist.**

**Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist in Anbetracht der direktdemokratischen Mitwirkungsmöglichkeiten eher bescheiden.**

### «Auswirkungen werden oft falsch beurteilt»

**Arthur Loepfe ist Betriebswirtschaftler. Der CVP-Nationalrat wohnt in Appenzell.**



#### Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?

Es gibt im Parlament zu wenig Unternehmer und Mitarbeiter privatwirtschaftlicher Unternehmen. Die Auswirkungen von Gesetzesänderungen und anderer Beschlüsse auf Unternehmen und Volkswirtschaft werden von vielen Parlamentariern oft nicht ausreichend erfasst oder falsch beurteilt. Die Folge sind immer wieder Entscheide, welche die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verschlechtern oder nicht optimieren. So nimmt zum Beispiel die belastende Bürokratie bei allen guten Absichten per Saldo immer noch zu, die Arbeitsmarktflexibilität – einer unserer grössten Trümpfe – wird eher eingeschränkt und Paral-

limporte von patentgeschützten Gütern werden teilweise schon zugelassen. Letzteres obwohl unser Land wirtschaftlich von Innovationen lebt und kaum ein anderes Industrie-Land eine solche Regelung kennt.

#### Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?

Weil ich mich in Bern für gute Rahmenbedingungen und Standortvorteile einsetze. Dazu zählen u.a. Bewahren der Arbeitsmarktflexibilität, eine gute Berufsbildung, Forschung und Entwicklung mit rascher Umsetzung von Forschungsergebnissen in marktfähige Produkte, möglichst wenig Bürokratie, relativ günstige Steuern und ein gesunder Staatshaushalt. Eine blühende Wirtschaft ist die Grundlage für Arbeits- und Ausbildungsplätze und allgemeinen Wohlstand, für einen sozial leistungsfähigen Staat und für die Schonung der natürlichen Umwelt.

#### Können Sie in kurzen Worten ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?

Nach Berufslehre und betriebswirtschaftlichem Studium in der Universität St.Gallen war ich über 20 Jahre Mitarbeiter und Partner der BSG Unternehmensberatung St.Gallen mit Mandaten im Inland sowie in Deutschland und Österreich. Parallel dazu war und bin ich Verwaltungsrat mehrerer Unternehmen: u.a. Appenzeller Alpenbitter AG (Miteigentümer), AFG Arbonia-Forster-Holding AG, Appenzel-

ler Brauerei Locher AG, Lehmann Holzwerk AG, Gressel AG, Stilo AG, M. Opitz AG sowie EnDes Engineering und Design AG. Von 1993 bis 2000 war ich Volkswirtschaftsdi- rektor des Kantons Appenzell Innerrhoden.

#### Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?

Besonders aktuell sind: Die KMU-Steuerreform II, welche die wirtschaftliche Doppelbesteuerung lindert und KMU-Nachfolgeregelungen erleichtert. Weiter die Vereinfachung der MWSt und weitere Massnahmen zur Entbürokratisierung. Konsolidieren der Sozialversicherungen. Die Steuerautonomie der Kantone erhalten und die SP-Steuerharmonisierungsinitiativen ablehnen. Den Bundeshaushalt im Gleichgewicht halten und einen weiteren Anstieg der Staats- und Fiskalquote verhindern.

#### Politik ist für mich in erster Linie Dienst für unser Land und unsere Bevölkerung.

An meiner Partei gefällt mir, dass sie sich auch für die Anliegen der KMU einsetzt.

#### Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist oft zu einseitig auf die eigenen Interessen ausgerichtet.

### «Der Wohlstand hängt von der Wirtschaft ab»

**Marianne Kleiner-Schläpfer ist FDP-Nationalrätin und wohnt in Herisau.**



#### Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?

Sie dürfte stärker sein. Es hat (zu)wenige erfolgreiche Unternehmer und sehr viele Mitglieder, die wenig wirtschaftlichen Sachverstand mitbringen. Bei den linken und grünen Parteien kommt leider oft eine wirtschaftsfeindliche, staatsgläubige Haltung zum Ausdruck.

#### eine Unternehmerin unbedingt wählen?

Ich bin mir bewusst, dass der Wohlstand der Schweiz direkt von den Leistungen der Wirtschaft abhängt und dass es unabdingbar ist, der Wirtschaft möglichst günstige Rahmenbedingungen zu schaffen.

#### Können Sie in kurzen Worten ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?

Ich setze mich ein für günstige wirtschaftliche Rahmenbedingungen wie tiefe, attraktive Steuern, ein flexibles Arbeitsrecht und für einen Abbau der Bürokratie generell und ganz konkret, zum Beispiel bei Swissmedic. In der zu Ende gehenden Legislatur habe ich unter anderem für die bilateralen Verträge und die Freizügigkeit gekämpft. Die Sanierung der Bundesfinanzen und der Sozialversicherungen haben bei mir oberste Priorität.

#### Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?

Der Abbau der Bürokratie muss weiterhin verfolgt werden; die Mehrwertsteuerreform ist dringend, der Abbau der wirtschaftlichen Dop-

pelbesteuerung wird bisher gebundenes Kapital in neue wirtschaftliche Aktivitäten fließen lassen, die Beziehungen zu den europäischen und aussereuropäischen Handelspartnern müssen gepflegt und neue Handelsabkommen ausgehandelt werden, um nur einige zu nennen.

#### Politik ist für mich in erster Linie die Möglichkeit, Freiheit, Frieden, Wohlstand und Chancen für die Menschen im immer noch Besten aller Länder zu schaffen und zu erhalten.

An meiner Partei gefällt mir, dass sie sich für eine liberale gesellschaftspolitische Ordnung, günstige wirtschaftliche Rahmendingungen und eine offene wirtschaftliche Aussenpolitik einsetzt, dass sie auf die Selbstverantwortung und Eigeninitiative des Einzelnen und einen schlanken Staat baut.

#### Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist recht hoch, leider aber oft populistisch eingefärbt. Es wird viel kritisiert und genörgelt und zu wenig anerkannt, wie gut es uns in der Schweiz geht.

**«Weniger Geschwätz, mehr lösungsorientiertes Handeln»**

Hans Altherr ist Rechtsanwalt und Unternehmer. Der FDP-Ständerat wohnt in Trogen.



**Wie beurteilen Sie allgemein die wirtschaftliche Vertretung im National- und Ständerat?**

Die Wirtschaft ist eindeutig untervertreten, wenn man die Bauern ausnimmt, die über eine ausgezeichnete Lobby verfügen.

**Weshalb sollte Sie ein Unternehmer, eine Unternehmerin unbedingt wählen?**

Ich setze mich für den Abbau der administrati-

ven Hürden und ganz allgemein für unternehmerische Lösungen ein. Damit fahren alle besser, weshalb ich nicht nur für Unternehmerinnen und Unternehmer wählbar bin.

**Können Sie in kurzen Worten ihren wirtschaftlichen Leistungsausweis umschreiben?**

In den zehn Jahren, in denen ich die Weiss AG in Walzenhausen, welche Diamant- und CBN-Werkzeuge produziert, besitze, ist die Firma kontinuierlich gewachsen. Die Zahl der Mitarbeitenden stieg von 16 auf 28, wir haben die Produktionsfläche verdoppelt, etwa 2 Millionen Franken in neue Maschinen investiert und begonnen, Lehrlinge auszubilden. Natürlich ist all das nicht allein meine Leistung, sondern diejenige des gesamten Teams.

**Welche Massnahmen müssen unbedingt in Angriff genommen werden, um die Wirtschaft zusätzlich zu stärken?**

Abbau der Bürokratie, vor allem an den Grenzen, Aufhebung der noch bestehenden Monopole, namentlich der Post, mehr Freiheit für die Wirtschaft, weniger Geschwätz und mehr lösungsorientiertes Handeln in der Politik

Politik ist für mich in erster Linie das Nötige zu tun und dort den Interessenausgleich zu suchen.

An meiner Partei gefällt mir, dass sie echt liberal ist und eine offene, integrative Gesellschaftspolitik unterstützt.

Das Interesse an der Politik in der Schweiz ist leider deutlich sinkend und immer stärker auf Personen statt auf Sachfragen fokussiert.

**WIR BIETEN HAND FÜR EINWANDFREIE HYGIENE IM SPITAL.**

Sâmira Santos  
Reinigungsfachfrau

Die Allpura-Reinigungsunternehmen sorgen professionell für Sauberkeit und Wohlbefinden in Ihren Immobilien. Mit qualifizierten Mitarbeitenden und unter Einhaltung aller Bestimmungen zu Sicherheit und Arbeitsrecht. [www.allpura.ch](http://www.allpura.ch)

**Allpura**  
Verband Schweizer Reinigungs-Unternehmen



## «DER SCHWEIZER VERTEUFELT DAS AUTOMOBIL»

Er gilt als geradlinig, souverän und bodenständig. Peter Sauber ist die Welt der Formel 1 nie zu Kopf gestiegen – obwohl er für sie zu leben scheint. Der LEADER traf den Vorzeige-Unternehmer der Schweiz am Hauptsitz in Hinwil und sprach mit ihm über die Nachfolgeregelung, Dopingskandale und über eine eigenartige Aussage von Bundesrat Moritz Leuenberger.

INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER

BILDER: ISABELLE MAYER

### **Herr Sauber, wie geht es mit dem Golfen voran?**

Peter Sauber: Ich habe Ende Juli damit begonnen und bin mittlerweile an einem Punkt angelangt, wo das Weiterkommen hart wird. Aber angeblich kann man das in meinem Alter noch lernen.

### **Sie gelten als einer der erfolgreichsten Unternehmer der Schweiz. Nun ist es ruhiger um Sie geworden. Wie hart war der Rückzug?**

Es war in keiner Art und Weise schwer. Der Grund dafür ist einfach: Das Erfolgserlebnis, einen Betrieb optimal in die nächste Periode überleiten zu können, hat mich die Entzugsercheinungen vergessen lassen. Wenn man aus einem Dauerstress heraus – und das ist die Formel 1 – in eine völlig neue Lebensphase kommt, kann man das schon spüren. Aber in meinem Fall ist das absolut erträglich.

### **Nachfolgeregelungen sind für die meisten Unternehmen nicht einfach. In ihrer Branche dürfte es noch erheblich schwerer sein.**

Es ist schwer bis unmöglich. Die Formel 1-Familie ist eine sehr kleine. Und wenn Sie ihr Unternehmen zusätzlich noch in der Schweiz haben, wo die Formel 1 praktisch gar nicht verankert ist, macht es das auch nicht gerade einfacher. Mit BMW hat sich dann eine Möglichkeit eröffnet, die für mich zu 100 Prozent optimal ist.

### **Also waren die Arbeitsplätze und der Betrieb in Hinwil nicht immer gesichert?**

Ich habe mir damals noch keine intensiven Gedanken über die Zukunft gemacht. Ich wollte den Betrieb zu jenem Zeitpunkt auch nicht verkaufen. Aber zwei Grundvoraussetzungen waren für mich immer klar: 1. Das Team muss auch in Zukunft sportliche Fortschritte machen können. Und 2. Der Standort Hinwil mit all seinen Mitarbeitern muss weiter bestehen.

### **Seit dem Zusammenschluss mit BMW spielt das BMW Sauber F1 Team plötzlich in der obersten Liga mit. Sobald mehr Geld fließt, kommt auch der Erfolg. Ist das richtig interpretiert?**

Geld allein garantiert keinen Erfolg. Zum Glück nicht. Es gibt genügend Beispiele, die das belegen. Auf der anderen Seite ist aber auch klar, dass man es ohne die nötigen Mittel niemals an die Spitze schafft.

Ich war immer davon überzeugt, dass wir mit mehr Geld einen entscheidenden Schritt nach vorne machen können. Das hat auch mit der Qualität der Mitarbeiter zu tun.

### **Also überraschen Sie die derzeitigen Resultate nicht?**

Ich bin nicht überrascht, dass es vorwärts geht. Ich bin vielleicht etwas überrascht, dass wir bereits im zweiten Jahr fast unangreifbar den dritten Rang belegen. Damit hat niemand rechnen können. Sicher hat uns auch die Konkurrenz dabei geholfen. Renault und Honda waren noch im vergangenen Jahr klar vor uns.

### **Demnach ist das Bild, welches wir nun sehen, zu schön?**

Das kommt auf die Sichtweise an. Vertreter von BMW würden ihnen sagen, dass wir dorthin gehören, wo wir nun sind. Aus meiner Sicht ist es ein Bild, das – sagen wir es einmal so – sicher sehr schön ist.

### **Haben Sie die Tour de France mitverfolgt?**

Am Rande, ja.

### **Gesprochen wurde hauptsächlich über die Dopingfälle. Wo viel Geld fließt, ist der Griff zum Illegalen nicht weit. Wie sieht es damit in der Formel 1 aus?**

Doping macht dann Sinn, wenn Sie an wiederholenden Anlässen eine extreme Leistung erbringen müssen und Sie die Erholungsphase verkürzen wollen. Oder aber Sie setzen Doping bei Sportarten ein, wo Sie sehr viel Kraft benötigen. Beides ist in der Formel 1 nicht der Fall. Es würde bei uns schlicht und einfach keinen Sinn machen. Ausserdem haben wir Dopingkontrollen, die nach denselben Kriterien ablaufen wie bei den Olympischen Spielen.

### **Hat die Formel 1 heute noch den gleichen Reiz wie vor Jahren, als die Piloten noch mehr im Mittelpunkt standen?**

Selbstverständlich kommen die Erfolge nur dann, wenn die Technik und das Material stimmen. Das war aber früher schon so. Der Fahrer spielt auch heute noch eine entscheidende Rolle. Geändert hat sich vielleicht das Bild der Piloten. Heute haben wir keine Haudegen mehr, wie es ein Clay Regazzoni war. Aber noch immer lebt die Formel 1 von Talenten. Ein Pilot muss sowohl physische wie auch mentale Stärken aufweisen. Letzteres ist in der Formel 1 sicher wichtiger als bei anderen Sportarten. Hinzu kommt die Rennintelligenz. Ein Fahrer muss nicht nur sich und das Auto sondern auch die Konkurrenz jederzeit kontrollieren können.

### **Ab dem nächsten Jahr überträgt das Schweizer Fernsehen keine Formel 1-Rennen mehr. Hat Sie dieser Entscheid getroffen?**

Das hat mich sehr getroffen, und es ist für mich nach wie vor unverständlich. Die Rennen wurden vergangenes Jahr im Schnitt von rund 300'000 Zuschauerinnen und Zuschauern mitverfolgt. Das wird das Schweizer Fernsehen an einem Sonntagnachmittag mit keinem anderen Format erreichen. Mann muss aber deutlich sagen: Dieser Entscheid wurde nicht von Leutschchenbach und auch nicht wegen der Finanzen gefällt. Es ist eine rein politische Massnahme. Ausschlaggebend war Bern – und zwar ganz allein. Das verstehe weder ich noch verstehen es die zahlreichen Fans.

### **Von Bundesrat Moritz Leuenberger stammt folgendes Zitat: «Die Schweiz würde besser Skirennen, Schwing- und Hornussenfeste pflegen, als auf Autorennen zu setzen». Ihr Kommentar dazu?**

Ich glaube, diese Aussage kommentiert sich selber.

### **Fühlen Sie sich als Unternehmer von der Politik zu wenig unterstützt?**

Die Politik hat uns eine sehr lange Zeit gar nicht wahrgenommen.

### **Womit hängt das zusammen?**

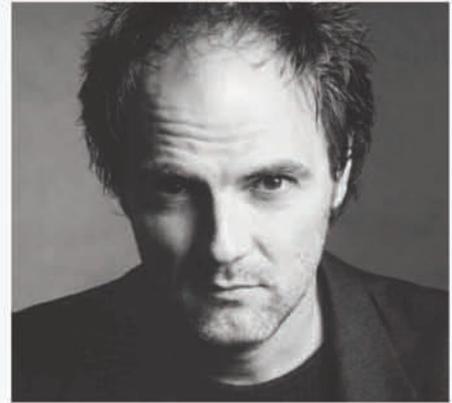
Speziell in der Schweiz setzt man das Automobil und den Rennwegen gerne auf die gleiche Stufe. Wahrscheinlich gibt es weltweit kein anderes Land, in dem so viel Auto gefahren wird, wie in der Schweiz. Trotzdem verteufelt der Schweizer das Automobil. Und darunter leidet die Formel 1 und der Motorsport im Allgemeinen. Aber der Rennsport und das Automobil sind zwei ganz unterschiedliche Bereiche. Das Strassenfahrzeug ist ein Transportmittel, das Formel 1-Auto ein Sportgerät. Dieser Unterschied ist wichtig.

In Deutschland macht man diesen Unterschied. Aber auch erst seit der Schumacher-Ära. Die hat das Bild verändert.

### **Neben dem sportlichen Bereich gibt es aber auch den wirtschaftlichen, welche die Politik berücksichtigen müsste.**

Richtig. Dieser Bereich interessiert den Fan verständlicherweise natürlich weniger. Aber genau deshalb tauten gewisse Politiker mit der Zeit langsam auf. In der Region ist unser Unternehmen ein entscheidender Faktor. Seit unserem Formel-1-Einstieg 1993 haben wir der Schweiz vermutlich gegen eine Milliarde Franken gebracht. Im Unternehmen sind 420 Mitarbeite-

«Zum Glück hat mich mein  
Bauch daran erinnert, dass  
ich für manche Entscheide  
den Kopf nicht brauche»



PREMIUM  
SERVICE  
BY GAMMA

**GAMMA**  
WILLKOMMEN ZUHAUSE

EINRICHTUNGSHAUS GAMMA | ST. GALLERSTR. 45 | 9500 WIL | 071 914 88 88 | WWW.GAMMA.CH

## Zur Person

Peter Sauber war bis 2005 Formel1-Rennstallbesitzer und Teamchef des Sauber-Petronas-Teams. 1970 war er Schweizer Meister in der Kategorie Sportwagenrennen. Danach gründete er eine Firma, mit der er eigene Autos baute. Von 1993 bis 2005 erreicht Sauber mit seinem Team sechs Mal einen Podestplatz in der Formel1. Danach verkaufte er einen Mehrheitsanteil seiner Firma an BMW.



rinnen und Mitarbeiter tätig. Zusätzlich beschäftigen wir rund 150 weitere Personen in der Region zu hundert Prozent. Der eine oder andere Politiker hat das inzwischen mitbekommen. Der Kontakt ist heute sicherlich auf einem anderen Niveau als noch vor zehn Jahren.

### Wie ist Ihr Bezug zur Politik? Muss man es untereinander einfach irgendwie können?

Nein, das muss ich nicht. Ich habe mich nie irgendwo einteilen lassen, könnte auch keiner Partei beitreten. Mir fehlte die Zeit, mich intensiv mit der Politik zu befassen. Deshalb habe ich auch nie an irgendwelchen Podiumsgesprächen teilgenommen. Wenn ich von einem Thema nicht wirklich etwas verstehe, dann äussere ich mich dazu auch nicht.

### Was sagen Sie einem Kritiker, der die Formel 1 als «Kinderspiel für Erwachsene» bezeichnet?

Wenn mir das jemand sagt, habe ich kein Problem damit. Wenn die Leute das konsumieren, wovon sie als Kinder geträumt haben, ist das doch nur positiv.

### Belastet die Formel 1 die Umwelt?

Die Formel 1 hat zusammen mit anderen Grossanlässen die beste Ökobilanz überhaupt. Der Anteil an Fernsehzuschauern ist bedeutend grösser als der Anteil jener, die sich das Rennen vor

Ort anschauen. Und wer vor dem Fernseher sitzt, fährt logischerweise nicht Auto. Sie belasten die Umwelt an einem solchen Sonntag also überhaupt nicht.

Eine Sportveranstaltung, die alle zwei Wochen von mehreren hundert Millionen Zuschauern verfolgt wird, hat absolut eine Berechtigung. Die Formel 1 wird teilweise als «verrückt» bezeichnet. Ich würde meinen, dass es da noch zahlreiche Sportarten gibt, die um einiges verrückter sind. Die Formel 1 läuft sehr diszipliniert ab.

### Können Sie jetzt, da Sie nicht mehr Teamchef sind, die Rennen lockerer verfolgen?

Wenn ich ein Rennen vor Ort verfolge, bin ich ruhiger, als wenn ich zuhause sitze. Das lässt sich sogar messen. Das bringt wohl die langjährige Tätigkeit an der Boxengasse mit sich. Da musste ich einfach ruhig bleiben, um die ganze Sache zu überblicken und meine Arbeit richtig auszuüben.

Dadurch, dass ich keine finanzielle Verantwortung mehr habe, bin ich aber sicher gelassener geworden. Als Teamchef stand ich unter der dauernden Belastung, die nötigen Mittel beschaffen zu müssen. Diese Grundlast ist jetzt weg.

### Im Vergleich zu den anderen Teamchefs wirkten Sie immer besonders anständig. Kann man sich in diesem Business überhaupt durchsetzen, wenn man zu

### «nett» ist?

Das Wort «anständig» gefällt mir besser als «nett». Es gibt für mich absolut keinen Grund, in diesem Business nicht anständig zu sein. Sicher gab es auch Fälle – ich kann ihnen jetzt nicht gerade ein Beispiel nennen – die mich auf die Palme gebracht haben. Da war es teilweise auch nötig, nicht mehr so «nett» zu sein.

### Würden Sie rückblickend etwas anders machen?

Wenn Sie von den fast 40 Jahren eine Serie fürs Fernsehen erstellen würden, käme sicherlich der eine oder andere Fall zum Vorschein, wo ich nachträglich anders handeln würde. Könnte ich aber davon eine konzentrierte Version von 90 Minuten betrachten, so müsste ich wohl sagen, dass ich alles nochmals genauso machen würde.

### Die Schweizer Bevölkerung sieht dies ebenfalls so und wählt sie 2005 zum «Schweizer des Jahres». Was bedeutet Ihnen diese Auszeichnung?

Sehr viel. Ich habe überhaupt nicht damit gerechnet. Überrascht hat mich insbesondere, dass ich in der Kategorie «Wirtschaft» nominiert wurde. Die Jury, die mich dort ausgezeichnet hat, tat dies nicht, weil sie von der Formel 1 fasziniert ist. Sie hat das Ganze rein sachlich entschieden.

### Kann man das als Krönung des Lebenswerkes bezeichnen?

Die Krönung war für mich sicherlich die glückliche Übergabe an BMW. Ein weiterer Höhepunkt wird der erste Grand-Prix-Sieg werden. Ich hoffe, das geht nicht mehr so lange.

Aber bei der Auszeichnung hat mich gefreut, dass die breite Öffentlichkeit unser Unternehmen wahrnimmt. Das war lange Zeit nicht so. Kaum jemanden interessierte es, als wir mit den Sportwagen zwei Mal Weltmeister wurden. Dabei waren die Leistungen, die wir erbringen mussten, schon damals enorm.

### Wie geht es weiter mit Peter Sauber?

Wie lange ich dem Team noch beratend zur Seite stehen werde, hängt sicher auch von BMW ab. Das entscheiden wir von Jahr zu Jahr. Aber eines ist sicher: Es wird schon ruhiger um mich herum.

Moderatorin Susanne Wille am Wirtschaftsforum  
im Gespräch mit dem früheren deutschen Aussenminister  
Joschka Fischer.



## Verhärtete Fronten im Rheintal?

In der Region Rheintal gibt es ab dem nächsten Jahr zwei Wirtschaftsforen. Der Grund: Nachdem sich die Rhema offiziell von der Freicom getrennt hat, haben die Verantwortlichen der Rhema und der Freicom beschlossen, künftig ihre eigenen Foren durchzuführen. Der Rheintaler Arbeitgeberverband unterstützt weiterhin das Wirtschaftsforum der Freicom.

TEXT: MARTINA NIKLAUS

BILDER: ZVG, ROGER SIEBER

Bereits 13 Mal wurde im Rheintal anlässlich der Rhema das Wirtschaftsforum durchgeführt. Mit Erfolg. Das Rheintaler Wirtschaftsforum hat Jahr für Jahr an Bedeutung gewonnen und eine Ausstrahlung in die gesamte Ostschweiz bewirkt. Es wurde zur erfolgreichsten Wirtschaftsveranstaltung in der Euregio Bodensee. Die Teilnehmerzahl stieg dank den hochkarätigen Referentinnen aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft auf jeweils gegen eintausend Personen. Dann folgte die grosse Überraschung: Während der Rhema im April gaben die Verantwortlichen bekannt, dass sie die Organisation der Rhema und des Wirtschaftsforums künftig selber übernehmen werden; zuvor war die Agentur Freicom dafür zuständig gewesen. Ende Juni dann wechselte der bisherige Messeverantwortliche Ralf Huber von der Freicom zur Rhema.

### Keine gemeinsame Lösung gefunden

Kurz nach der Trennung gab die Freicom bekannt, dass sie das Wirtschaftsforum auch künftig durchführen werde. Gleichzeitig erklärte auch die Rhema, dass sie auf einen Wirtschaftsforum während der Messe nicht verzichten werde. Erste Bemühungen sollten dazu führen, das

Wirtschaftsforum auch weiterhin während der Rhema zu organisieren. «Nach dem Willen des Arbeitgeberverbandes Rheintal, der Sponsoren und auch der Freicom hätte das Rheintaler Wirtschaftsforum auch im kommenden Jahr wieder an der Rhema stattgefunden. Die Rhema hat entsprechende Verhandlungen aber einseitig abgebrochen und plant eine eigene Veranstaltung», erklärt Roger Tinner von Freicom.

### Zwei Wirtschaftsforen – zwei Themen

Der Arbeitgeberverband Rheintal (AGV) hat kürzlich bekannt gegeben, dass er das Wirtschaftsforum der Freicom wie bis anhin unterstützen wird. Gleichzeitig schlug er der Rhema vor, den traditionellen Gewerblertag an der Ausstellung zu einer eigentlichen Zentrumsveranstaltung aufzuwerten und von einer direkten Konkurrenzveranstaltung abzusehen. Wettstein dazu: «Die Rhema verfügt über eine hervorragende Infrastruktur, die auch genutzt werden soll. Deshalb wird es auch künftig eine Art Forum geben.»

Somit wird es im kommenden Jahr in der Region Rheintal zwei Wirtschaftsforen geben. Die

Freicom organisiert ihr Forum im Januar, die Rhema während der Ausstellung. Das 14. Rheintaler Wirtschaftsforum findet am 18. Januar in Widnau statt. Im Mittelpunkt steht das Thema «Wettbewerb und Strategie – mit ungewöhnlichen Leistungen zu mehr Erfolg». Gleichzeitig wird am Rheintaler Wirtschaftsforum der Preis «Rheintaler Unternehmer des Jahres» vergeben. Das Thema des Forums lässt aufhorchen. «Das Thema wurde mit dem AGV Rheintal und unseren Sponsoren schon vor dem Vertragsabbruch festgelegt. Dass die «ungeöhnliche Lösung» nun auch für unser Rheintaler Wirtschaftsforum gilt, passt aber gut», so Tinner.

Über den Inhalt der Tagung an der Rhema ist noch nichts bekannt. «Wir arbeiten momentan mit Hochdruck am Konzept der Tagung», erklärt Rhema-Präsident Kurt Wettstein. Für die Organisation der «neuen» Tagung ist die Rhema eine Zusammenarbeit mit Trimedia Communications eingegangen. Wettstein erläutert: «Die Rhema hat einen professionellen, erfahrenen Dienstleistungspartner gesucht, der in der Organisation des Wirtschaftsforums unterstützend und beratend wirkt.»



Rhema-Präsident Kurt Wettstein.



Roger Tinner von Freicom.

### Braucht das Rheintal zwei Wirtschaftsforen?

Doch braucht das Rheintal wirklich zwei Wirtschaftsforen? «Wir betrachten diese Frage nicht aus einer Konkurrenzsituation heraus, sondern vom Standpunkt Rhema/Rheintal: Die Rhema zieht jedes Jahr über 70'000 Besucherinnen und Besucher an – da sind solche Plattformen wie ein Wirtschaftsforum nötig, um im Wirtschafts-

raum Rheintal Position zu beziehen», erklärt Wettstein von der Rhema. Und Tinner von Freicom meint: «Was das Rheintal braucht, sind Impulse und Treffpunkte (auch) für die Wirtschaft. Auch in Zukunft wird es aber nur ein (Original) Rheintaler Wirtschaftsforum geben – wie die andere Veranstaltung heissen wird, wissen wir bisher nicht.»

### «Wir stellen uns dem Wettbewerb»

Auch wenn beide Seiten nicht von Konkurrenzsituationen sprechen wollen, ist klar: Die Fronten sind verhärtet. Und eine Entspannung der Situation ist nicht in Sicht. «Das Forum ist eine wichtige Plattform für Unternehmer, Politiker, Manager, leitende Angestellte, Beamte und Jungunternehmer aus der ganzen Ostschweiz. Neue Netzwerke und Impulse aus der Tagung mobilisieren innovative Kräfte mit hohem Umsetzungspotenzial. Ebenso thematisiert die Tagung zu aktuellen wirtschafts-(politischen) Themen und fördert den Wissenstransfer», antwortet Wettstein auf die Frage, warum jemand den Wirtschafts Anlass an der Rhema besuchen sollte. Tinner's Antwort fällt ähnlich aus: «Tagungen gibt es viele – seit der Gründung des Rheintaler Wirtschaftsforums sind in näherer und weiterer Umgebung fast jährlich Veranstaltungen dazugekommen. Für die Interessierten gibt es dadurch einfach mehr Auswahl. Das Rheintaler Wirtschaftsforum wird auch in Zukunft mit Top-Referentinnen und –Referenten, erstklassiger Organisation und zahlreichen Teilnehmenden überzeugen – wir stellen uns dem Wettbewerb.»

Tinner ist überzeugt, dass das Rheintaler Wirtschaftsforum auch in Zukunft der Treffpunkt der Rheintaler und Ostschweizer Wirtschaft bleiben wird. Ähnliche Ziele hat Wettstein: «Das übergeordnete Ziel des Wirtschafts Anlasses an der Rhema ist die Förderung des Wirtschaftsraumes Rheintal-Werdenberg/Ost-

schweiz. Informationsaustausch und Netzwerkpflge sind ebenfalls Ziele der Veranstaltung.»

Weitere Informationen zum Wirtschaftsforum von AGV und Freicom gibt es im Internet unter [www.wifo.ch](http://www.wifo.ch). Alles zur Rhema finden Interessierte unter [www.rhema.ch](http://www.rhema.ch).

### KOMMENTAR

Zugegeben: Das Rheintal ist eine starke Wirtschaftsregion, die selbst international Beachtung erhält. Dennoch sind gleich zwei Wirtschaftsforen selbst für das Rheintal wohl des Guten zuviel. Zumal die frühere Kombination aus der Regionalmesse Rhema und der dort eingebetteten Wirtschaftstagung schlüssig war, Sinn machte und als «Paket» eine Gesamtausstrahlung entfachte. Nun aber herrscht für den durchschnittlichen Besucher doch einige Verwirrung.

Was hinter den Kulissen passiert ist, bleibt dem Beobachter verschlossen und kann daher schlecht beurteilt werden. Es bleibt aber der Eindruck, dass hier der Grundsatz «Never change a winning team» über Bord geworden wurde. Und dass die frühere Organisatorin des Anlasses für die geleistete Aufbauarbeit schlecht belohnt wurde.

Wenn sich die beiden Wirtschafts Anlässe nun durch die Konkurrenzsituation gegenseitig zu Höchstleistungen antreiben und dadurch ein noch nie dagewesenes Teilnehmerfeld auf die Beine stellen können: Sehr schön. Doch die Gefahr, dass sich Konkurrenten aneinander aufreiben und die ja nicht unerschöpfliche Zahl der potenziellen Besucher nun einfach aufgeteilt wird, ist aber ebenfalls vorhanden.

sm.

Anzeige



[www.max4bern.ch](http://www.max4bern.ch)

# MAX R. HUNGERBÜHLER

DIE WAHL DER ST.GALLER WIRTSCHAFT!

2 x Liste 8.7

FDP  
Wir Liberalen.



## Weltweit – individuell verpackt



Der Weg zum Kunden ist die letzte Etappe eines erfolgreichen Geschäfts. Setzen Sie genau jetzt auf grösstmögliche Professionalität. Von der Verpackungsplanung, der Herstellung der Verpackungen in Holz, den Kenntnissen von Vorschriften/Normen bis zur Transportüberwachung bieten wir alles aus einer Hand. **Individuell, flexibel und schnell bewältigen wir auch grössere Kapazitäten.**

**KIFA AG – natürlich gut verpackt!**



**KIFA AG**, Châtelstr.5, CH-8355 Aadorf | Märstetten | Uzwil | T. 052 368 41 21 | F. 052 368 41 41 | [www.kifa.ch](http://www.kifa.ch)



## 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 Gränick

9422 Staad

T 071 858 66 66

8555 Mühlheim

T 052 763 29 23

[www.nater.ch](http://www.nater.ch)

Amriswil: Walter Suter, Tel. 071 411 44 88, Chur: Dour AG, Tel. 081 258 66 27, Gossau: BOKI Nutzfahrzeuge AG, Tel. 071 388 03 20, St.Gallen: Park + Zeilinger AG, Tel. 071 288 11 33, Schwarzenbach: König Nutzfahrzeuge AG, Tel. 071 929 55 44, Tuggen: Ronner Nutzfahrzeuge AG, Tel. 055 446 60 80

## LAMBORGHINI GALLARDO SUPERLEGGERA



### LAMBORGHINI ST. GALLEN

Zürcher Strasse 202  
CH-9014 St. Gallen  
Tel +41 71 274 22 22  
[info@lamborghini-sg.ch](mailto:info@lamborghini-sg.ch)  
[www.lamborghini-sg.ch](http://www.lamborghini-sg.ch)

[www.lamborghini.com](http://www.lamborghini.com)

# 40 Jahre Qualität, Leidenschaft und Innovation

Das St. Galler Unternehmen Prisma Medienservice AG ist in der ganzen Ostschweiz bekannt als zuverlässiger Partner für die Zustellung von Gratiszeitungen, Drucksachen und Warenmustern. In diesem Jahr feiert die Prisma ihr 40-jähriges Bestehen.



Die Prisma Medienservice AG ist ein Tochterunternehmen der St. Galler Tagblatt AG und beschäftigt 23 Vollzeitangestellte sowie 850 Personen in Teilzeit. Diese verteilen im Jahr rund 180 Millionen Sendungen.

## Auf Bedürfnisse reagieren

Bei der Prisma Medienservice AG wird vor allem Leidenschaft für den Beruf gelebt. Denn wer mit Leidenschaft seinen Beruf ausübt, erreicht auch eine hohe Qualität.

Und in den vergangenen 40 Jahren hat sich in Bezug auf die Qualität viel verändert. Alles muss schneller gehen, ganz nach dem Motto «Heute produziert, morgen verteilt». Seit 2006 ist ein Online-Tool im Einsatz, womit Internet-Nutzer die gewünschten Kantone, Bezirke oder Ortschaften für Zustellungen auf einer grafischen Karte auswählen können. Die Kosten für den Streuverand werden anschliessend

direkt online berechnet - eine Innovation, die Masstäbe setzt.

Zum Jubiläum hat Prisma den Publizisten und Philosophen Dr. Ludwig Hasler eingeladen. In seinem Vortrag «Kommt Qualität von Qual?» zeigte der Referent auf, worauf es bei der Qualität besonders ankommt. Ludwig Hasler bot den anwesenden Gästen damit auch wichtige Inputs für das Qualitätsmanagement im eigenen Betrieb.

## Prisma Medienservice AG

Im Feld 6  
CH-9015 St.Gallen

Telefon: 071 272 79 79

Telefax: 071 272 79 80

[www.prisma-ms.ch](http://www.prisma-ms.ch)

[info@prisma-ms.ch](mailto:info@prisma-ms.ch)



**Herr Akermann, Sie sind bereits seit 21 Jahren Geschäftsführer der Prisma Medienservice AG. Wie können Sie bei einer solch hohen Mitarbeiterzahl die Qualität gewährleisten?**

Wir haben drei nebenamtliche Kontrolleuren eingesetzt. Diese führen regelmässig Stichproben durch und überprüfen so die korrekte Zustellung der Sendungen. Neben diesen Massnahmen lassen wir unsere Leistungen von der unabhängigen Firma Publitest messen.

**Gab es schon Situationen, in denen aufgrund von Wetterkapriolen keine Zustellung möglich war?**

Bei grossen Überschwemmungen ist es schon vorgekommen, dass die Briefkästen in diesem Gebiet nicht erreicht werden konnten. Das ist jedoch wirklich die ganz grosse Ausnahme. Regen, Schnee und Wind gehören zu dieser Arbeit eben auch dazu. Unser Personal hat eine positive Einstellung – egal, welches Wetter draussen herrscht.

**Und wie sieht die Zukunft der Prisma Medienservice AG aus?**

Der Markt im Vertragsgeschäft bewegt sich zur Zeit, Stichwort Marktöffnung und Liberalisierung. Ich mache mich auf eine spannende und herausfordernde Zeit gefasst und werde versuchen, mit meinem Team die Stellung der Prisma weiter auszubauen.

Bei jedem Wetter mit Leidenschaft dabei: Vertreter der Prisma Medienservice AG.

# Wie bringen wir Leben in die Stadt St.Gallen?

Die Stadt St.Gallen möchte sich laut Aussagen von Stadtpräsident Thomas Scheitlin als Zentrum der Ostschweiz positionieren. Wie aber soll das gelingen, wenn kein Leben, keine Bewegung stattfindet? Einen wichtigen Beitrag dazu können die unter anderem die Gastrobetriebe und Hotels machen wie das Beispiel «Radisson» zeigt. Ein Blick auf eine Marketing- und Verkaufskampagne, die nicht nur dem 4-Sterne-Hotel etwas nützt.



TEXT UND BILD: MARCEL BAUMGARTNER

Rund drei Jahre nach der Eröffnung des Radisson SAS Hotel, St. Gallen, darf das Management mit Genugtuung und Freude feststellen, dass man neue Akzente in der Hotellerie der Stadt St.Gallen gesetzt hat. «Der Auslastungsgrad unserer Zimmer und Appartements stellt dies unter Beweis», so Dany Lützel, Director of Sales & Marketing. Es sei gelungen, neue Kundinnen und Kunden für die Stadt und Region zu gewinnen und so einen Beitrag zur touristischen Weiterentwicklung von St.Gallen zu leisten.

## Hilfreich für die ganze Region

Konkret hat man dies mit Verkaufs- und Marketingmassnahmen innerhalb der «Radisson»-Kette sowie an verschiedenen Messen erreicht. So tritt man beispielsweise mit diversen Pack-

ages an neue Kunden heran: 3 Tage St.Galler Festspiele inklusive Übernachtung im Radisson SAS Hotel, St. Gallen, 3 Tage Bregenzer Festspiele oder 4 Tage Ostertage im Dreiländereck mit der grössten Ostereiersuche der Schweiz. Diese Packages helfen nicht nur den erwähnten Anlässen sondern der gesamten Region. Denn während ihrem dreitägigen Aufenthalt besuchen die meisten Gäste nicht nur während einem Abend beispielsweise die Festspiele, sondern nutzen die übrige Zeit für einen Ausflug ins Appenzel oder machen eine Stadtführung.

## Attraktiv für Firmenkunden

Damit ist man in den Katalogen der wichtigsten Reiseveranstalter präsent und versucht das Kli-

schee zu widerlegen, dass die Schweiz hinter Winterthur aufhört. Kein einfaches Unterfangen, wie Dany Lützel weiss, aber man sei auf gutem Weg. Bei den Packages sowieso, welche vor allem auf Individualreisende ausgerichtet sind; ebenso aber auch im Segment Firmenkunden. «Kürzlich gelang es uns, ein Unternehmen nach St.Gallen zu locken, welches seine Seminare jahrelang in der Westschweiz abhielt. Die rund 100 Teilnehmer, welche sich während drei Tagen in St.Gallen aufhielten, waren von der Gegend begeistert und werden uns wohl im nächsten Jahr wieder besuchen.» Das sind Anzeichen, dass sich die Marke «St.Gallen» gut vermarkten lässt.

## Toter Sonntag

Dennoch gibt es aber Verbesserungspotenzial. «Der Gast kommt nicht wegen dem Hotel oder dem guten Personal, sondern weil ihm die Gegend gefällt und ihm die Destination etwas bietet.» Hierfür sei insbesondere der erste Eindruck entscheidend. Und dort punktet die Stadt St.Gallen nicht wirklich. Am Sonntag beispielsweise muss man regelrecht nach offenen Restaurants oder überhaupt nach Leben in der Innenstadt suchen. Am Donnerstag – dem Tag des Abendverkaufs – gibt es nach wie vor Geschäfte, die es nicht für nötig halten, die Türen auch nach 18.30 Uhr für Gäste zu öffnen. Unverständlich und unvorteilhaft für den Gesamteindruck. St.Gallen verbaut sich seine Chancen oftmals selber. So muss die Ostereiersuche – eine Attraktion für Touristen – bis 10 Uhr abgeschlossen sein. Wer sich diese Veranstaltung also nicht entgehen lassen will, muss früh aufstehen und dann in Richtung Innenstadt stressen.

## Höhere Auslastung durch Weihnachtsmarkt

Ein weiteres Beispiel ist die ablehnende Haltung gegenüber dem Weihnachtsmarkt im Klosterviertel. «Ich respektiere diesen Entscheidung», so Lützel, «bin aber überzeugt, dass man damit ei-

nen Mehrwert für die Stadt geschaffen hätte.» Gerade für die Hotellerie wäre der Anlass enorm wichtig gewesen. Die Auslastung während dieser Zeit ist tendenziell eher schwach.

### Werbung, die uns nichts kostet

Unternehmen wie das Radisson SAS Hotel, St. Gallen, helfen, «St.Gallen» weltweit zu vermarkten. Sie sorgen dafür, dass neue Gäste in die Gegend kommen und anschliessend positive «Mund zu Mund»-Werbung betreiben. Eine Werbung, die den Steuerzahler keinen Rappen kostet, die jedoch nur dann positiv ist, wenn die Rahmenbedingungen auch wirklich stimmen.

### Effekt wird sichtbar

Seit März dieses Jahres wird vom Radisson SAS Hotel, St. Gallen, der russische Markt bearbeitet. Allein um den Dom oder die Stiftsbibliothek zu betrachten, werden solche Gäste

aber nicht nach St.Gallen kommen. Da muss mehr passieren. Der Gast muss merken, dass er willkommen ist. Aber nicht alle Geschäfte in St.Gallen haben das realisiert. Ein Vorzeigebispiel war der diesjährige Brustkrebskongress in St.Gallen. Sämtliche Teilnehmer waren durch eine Plakette gekennzeichnet. Plaketten, die man in allen Strassen und in einer

Vielzahl von Geschäften zu Gesicht bekommen hat. An diesen Tagen hat man wahrgenommen, dass dies etwas bewirken könnte. Dass ein positiver Eindruck neue Gäste anlocken könnte. Und dies wiederum hilft in erster Linie den Betrieben.

St.Gallen ist Kulturstadt, Messestadt und vieles mehr. Dank dem Radisson SAS Hotel, St. Gallen, hat die Ostschweizer Metropole seit drei Jahren auch ein Haus, das dieser Vielfalt und Qualität gerecht wird. Wer ein Hotel mit modernster Infrastruktur sucht, das alle Ansprüche erfüllt, ist im Radisson SAS Hotel, St.Gallen, richtig. Auch die Lage des Hotels ist aussergewöhnlich: Direkt beim grossen Messe- und Kongresszentrum Olma gelegen, können sämtliche Attraktionen der Stadt innert weniger Gehminuten erreicht werden.

Weitere Infos unter [stgallen.radissonsas.com](http://stgallen.radissonsas.com)

Anzeige



Andreas Frank, CEO Greiner Packaging AG, Diepoldsau

«Der Wirtschaftsstandort St.Gallen hat in Bern mit Erika Forster eine kompetente, hartnäckige und erfolgreiche Vertreterin.»

Erika Forster

Wieder in den  
Ständerat

[www.erika-forster.ch](http://www.erika-forster.ch)

FDP  
Wir Liberalen.

## «Es gibt viele interessante Nischenplayer in der Ostschweiz»

Marcel Küng, OK-Präsident des Ostschweizer Unternehmerpreis, im Gespräch

### Zur Person

Marcel Küng ist Leiter Firmenkunden Region Ostschweiz bei der Crédit Suisse. Er hat die Nachfolge von Rolf Brunner als OK-Präsident des Unternehmerpreis Ostschweiz übernommen und ist gleichzeitig Mitglied der Jury.

**Der Ostschweizer Unternehmerpreis, den der Swiss Venture Club (SVC) alle zwei Jahre durchführt, ist unter neuer Leitung. Der Crédit-Suisse-Kadermann Marcel Küng wird künftig an der Spitze des prestigeträchtigen Anlasses stehen. Küng im Gespräch über die Zukunft der Veranstaltung, mögliche Veränderungen und die Bescheidenheit der Nominierten.**

INTERVIEW: STEFAN MILLIUS

BILD: BODO RÜEDI

**Sie haben den Unternehmerpreis früher von aussen mitverfolgt. Wie war damals Ihre Beurteilung dieser Veranstaltung?**

Marcel Küng: Aus Sicht meiner früheren Funktion konnte ich die ganze Entstehungsphase des Unternehmerpreises lediglich am Rande mitverfolgen und habe aber gesehen, wie viele Leute mit Herzblut dabei waren und wie gross die Dynamik war. Ziel war es, etwas Neuartiges und Nachhaltiges auf die Beine zu stellen, jeder kümmerte sich wie selbstverständlich auch um Details. Bei allen Verleihungen in der Ostschweiz war ich als Gast dabei und habe spannende Anlässe und interessante Gespräche erlebt. Und ich habe gespürt, dass die Unternehmer diese Art von Anlass sehr schätzen.

**Die Verleihung des Unternehmerpreises wird in den verschiedenen Regionen der Schweiz auf unterschiedliche Weise durchgeführt. Steckt da Absicht dahinter?**

Auf jeden Fall. Ich habe die meisten Anlässe besucht, um zu sehen, wie unsere Kollegen in anderen Regionen das Ganze aufziehen, und habe festgestellt, dass der Abend überall wieder anders abläuft. In Basel beispielsweise gibt es viele Show-Elemente. Wir in der Ostschweiz führen den Abend etwas sachlicher durch, die Veranstaltung in Zürich ist gar noch etwas nüchterner. Überall aber ist das Feedback stets positiv, man scheint also den Nerv der jeweiligen Region zu treffen. In der Ostschweiz stehen ganz klar die Nominierten und das Networking unter den Gästen im Mittelpunkt.

**Der SVC-Unternehmerpreis ist nicht die einzige Veranstaltung, an der Unternehmen ausgezeichnet werden. Wie kann sich Ihr Anlass von anderen abheben?**

Es gibt tatsächlich immer mehr - auch regionale - Verleihungen, aber unser Preis deckt das ganze Wirtschaftsgebiet Ostschweiz ab. Zudem zeichnen wir Unternehmer aufgrund ihres generellen Leistungsausweises aus, es geht also nicht um isolierte Bereiche wie Technologie oder Human Resources. Bei unseren Nominierten finden Sie auch keine Start-ups: Wir setzen auf Firmen, die über eine längere Zeit

hinweg nachhaltig arbeiten. Es gibt in der Ostschweiz sehr viele interessante Nischenplayer. Wir entdecken jede Woche wieder Firmen, die auf ihrem Gebiet einzigartig sind. Sie zu finden und zu beurteilen, ist eine spannende Aufgabe. Es ist im Übrigen symptomatisch, dass sich die nominierten Unternehmer jeweils nicht selbst in den Mittelpunkt stellen, sondern den gesamten Betrieb und das Team. Auch das zeigt mir, dass wir in der Endrunde jeweils die richtigen Kandidaten präsentieren.

**Für den Unternehmerpreis wird man ausgewählt, selbst bewerben kann man sich nicht. Hatten Sie bei Amtsantritt schon eine Liste mit Wunschkandidaten bereit?**

Selbstverständlich hatte ich einige Firmen im Auge, habe dann aber festgestellt, dass viele von ihnen bereits auf unserer so genannten «long list» sind, auf der mögliche Kandidaten gesammelt werden. Viele Firmen, die nachhaltig arbeiten, kennt man zumindest in Wirtschaftskreisen in aller Regel ja schon. Trotzdem stösst man laufend auf weitere Betriebe, von denen man zuvor vielleicht nicht einmal gehört hat, obschon deren Produkte sogar im Alltag von uns allen eingesetzt werden. Wichtig ist: Wir suchen Unternehmen aus der ganzen Ostschweiz, doch bei der Nomination achten wir nicht auf eine ausgeglichene regionale Verteilung. Da gelten ausschliesslich die klaren objektiven Kriterien.

**Die Frage, die natürlich periodisch immer wieder gestellt werden muss: Was bringt der Unternehmerpreis der Region Ostschweiz?**

Einerseits wird deutlich, wie viele gute Firmen hier zu Hause sind. Aber zugegeben: Erfolgreiche Unternehmen gibt es in allen Regionen. Es geht also nicht darum, die Ostschweiz von anderen Regionen abzuheben. Wir zeigen aber der Bevölkerung und auch der Politik, wie viel sich bei uns bewegt und tragen so zum Selbstbewusstsein der Region bei.

**Und wie profitieren die Unternehmen?**

Die Preisträger gewinnen natürlich an Bekanntheit. Abacus war schon lange eine hervorragende Firma, wird aber seit dem Gewinn des

Unternehmerpreises schweizweit sicher stärker als Ostschweizer Unternehmen wahrgenommen. Telsonic ist mit Ultraschall auf einem Gebiet tätig, das viele Leute kaum kennen. Hier hat der Titel auch viel zum Bekanntheitsgrad der Technologie beigetragen. Ein Vorteil ist auch, dass der Preis in der Ostschweiz nur alle zwei Jahre verliehen wird, die Preisträger profitieren somit länger. Vom Ostschweizer Unternehmerpreis profitieren aber nicht nur jene Unternehmen, die im Rampenlicht stehen. Der Anlass ist auch eine Plattform, auf der sich Unternehmen kennen lernen und austauschen können. Auf diese Weise wird die Ostschweizer Wirtschaft kantonsübergreifend noch besser vernetzt.

**Wird es unter Ihrer Leitung in Zukunft Veränderungen bei der Durchführung geben?**

Der Unternehmerpreis Ostschweiz wurde nun zwei Mal durchgeführt, beide Male praktisch identisch. Einige Anpassungen wird es geben, vor allem möchten wir die Kandidaten noch stärker in den Mittelpunkt des Abends stellen. Im Zentrum aber sind und bleiben für mich die Unternehmer. Über Details wird im Organisationskomitee entschieden, der Prozess ist schon seit einigen Wochen angelaufen.

## Zum Unternehmerpreis

Seit mehreren Jahren vergibt der Swiss Venture Club (SVC) in allen Wirtschaftsregionen der Schweiz regelmässig einen Unternehmerpreis. Ausgezeichnet werden leistungsstarke, etablierte und innovative Unternehmen mit grosser Nachhaltigkeit und einer starken regionalen Verwurzelung. In der Ostschweiz findet die Veranstaltung alle zwei Jahre statt. Bisherige Preisträger waren Abacus und Telsonic. Der nächste Unternehmerpreis Ostschweiz findet am 6. März 2008 statt. Im Januar 2008 werden die sechs Nominierten bekannt gegeben.



Eva Jaisli.



Gastgeber  
Urs Fueglistaller.



Gunter Dueck.



Moderator Reto  
Brennwald.



Roger Köppel.



Rolf Dubs.



Walter Borner.

# Was unterscheidet Unternehmer von Managern?

**Fünfter Schweizer KMU-Tag am 26. Oktober in St.Gallen**

**Wo liegen die Unterschiede zwischen einem Manager und einem Unternehmer? Diese Frage steht im Mittelpunkt des fünften Schweizer KMU-Tags. Antworten darauf geben die verschiedenen Referentinnen und Referenten. Die Veranstaltung findet am 26. Oktober in der Olma-Halle 9 in St.Gallen statt.**

TEXT: MN/PD

BILDER: ZVG

Der KMU-Tag in der Olma-Halle 9 in St.Gallen hat sich in nur wenigen Jahren zum ersten Anlass für vertiefende Informationen und für umfassendes Networking entwickelt. In seiner fünften Austragung gehen die Referentinnen und Referenten der Frage «KMU im Vorteil – was Unternehmer (manchmal) von Managern unterscheidet» nach. Sie greifen dabei auf ihre verschiedenen Erfahrungen zurück und beleuchten das Thema mit unterschiedlichen Ansätzen.

## Hochkarätige Referenten

Rolf Dubs wird als bekannter Wirtschaftspädagoge und als Berater und Verwaltungsrat von Schweizer und internationalen Unternehmen berichten, wie er die Beziehung zwischen KMU-Unternehmern und Managern einschätzt. Weltwoche-Verleger Roger Köppel ist als Zeitungsbesitzer seit einem Jahr selber (KMU-)Unternehmer. Er wird sowohl aus dieser Insider-Perspektive als auch aus seiner jahrelangen Sicht als Journalist und Chefredaktor Einblicke in die Welt der Unternehmer und Manager geben können. Aus seinen früheren Tätigkeiten und heute als CEO und Mitinhaber der erfolgreichen und renommierten Zimmerli Textil AG kennt Walter Borner eine ganze Branche mit all ihren Wertschöpfungskomponenten. Sein Fazit aus diesen Erfahrungen ist «Dort wo

man gut ist, dort sollte man drauf». Gunter Dueck, Chief Technologist IBM Global Technology, wird berichten, was es mit «Lean Brain Management» auf sich hat und was es für KMU bedeutet.

Eva Jaisli, einem breiteren Publikum bekannt durch ihre Auftritte bei «Start-Up» des Schweizer Fernsehens, führt als CEO von PB Swisstools eine Werkzeugfabrik der besonderen Art und wird von der Verantwortung im internationalen Wettbewerb reden. Dass es nicht nur in der obersten Führungsstufe Unternehmer und Manager gibt, ist klar. Das betont auch Pierin Vincenz, CEO der Raiffeisen Gruppe Schweiz: In seinem Referat wird er zeigen, wie wertorientierte Führungskultur aus Mitarbeitenden Unternehmer macht. Durch den ganzen KMU-Tag führt dieses Jahr SF1-Moderator Reto Brennwald, bekannt von der «Rundschau». Gastgeber des KMU-Tags ist wiederum Urs Fueglistaller, KMU-Professor an der HSG. Fueglistaller ist überzeugt: «An keiner Tagung sind sich die Schweizer KMU näher.»

Zielpublikum des KMU-Tags sind Personen aus gewerblichen wie auch grösseren Unternehmen. Weitere Informationen zum Schweizer KMU-Tag gibt es unter [www.kmu-tag.ch](http://www.kmu-tag.ch).

# «Wir haben zwei idealisierte Typen im Kopf»

Der Mann hinter dem KMU-Tag heisst Urs Fueglistaller. Im Interview verrät er, was den KMU-Tag zu einer erfolgreichen Veranstaltung gemacht hat, worin der Unterschied zwischen Managern und Unternehmern liegt und auf welches Referat er gespannt ist.

INTERVIEW: MARTINA NIKLAUS

## Herr Fueglistaller, wie hat es der KMU-Tag nach nur vier Durchführungen geschafft, den Stellenwert zu erlangen, den er heute hat?

**Urs Fueglistaller:** Da sind für mich eigentlich drei Gründe zu nennen. Zuerst einmal ist es die klare Ausrichtung der Tagung auf die Klein- und Mittelunternehmen, eben die KMU. Ein zweiter (organisatorischer) Grund liegt sicher in der Zusammenarbeit mit unserem Co-Veranstalter freicom. Der dritte Grund ist ein ganz simpler «Bauchgrund», andere würden dem vielleicht die «Marketingstrategie» sagen: Wir wollten eine Tagung machen, an die wir selber auch gerne hingehen würden, also nicht eine Veranstaltung «für die anderen» organisieren.

## Dieses Jahr steht die Frage «KMU im Vorteil – was Unternehmer (manchmal) von Managern unterscheidet» im Mittelpunkt. Worin liegen Ihrer Meinung nach die wesentlichen Unterschiede zwischen Managern und Unternehmern?

In uns allen schläft, um es ein bisschen pointiert auszudrücken, die «Ospelt-Metzger-Dichotomie». Um es ein einfacher zu sagen: Wir haben zwei idealisierte Typen im Kopf, hier den Manager eines grossen Konzerns, der scheinbar kaum mehr den Bezug zur Realität hat und berühmt

und begehrt ist. Auf der anderen Seite ist der Metzgermeister von nebenan, in dritter Generation, alleiniger Eigentümer seines Betriebes und ziemlich auf dem Boden geblieben. Sie hören es allerdings bereits aus meinen Erklärungen heraus: Die Wirklichkeit sieht – wie meistens – ziemlich anders aus, und gerade auch die Wirklichkeit der KMU. Der Metzgermeister ist nämlich gar nicht Alleininhaber, denn zwei Drittel des Betriebes gehören seiner Frau, ausserdem ist er eben gar nicht so «klassisch» auf dem Metzger-Boden geblieben, sondern geht zweimal im Jahr zum Surfen auf fernegelegene Inseln und liest griechische Philosophen. Der Manager wiederum ist genau genommen gar kein so übler Typ und er ist auch mehr durch Zufall denn durch wirkliche Absicht zu seinem Beruf gekommen. In der Schweizer KMU-Welt kommt noch etwas relativierend dazu, dass lange nicht mehr alle KMU klassische Handwerks- und Gewerbebetriebe sind, sondern ein ziemlich heterogenes Feld von teilweise noch produzierenden, meistens noch nicht einmal mehr produzierender Unternehmen bilden. In diesen kommen alle möglichen Konstellationen zum Tragen: Hier der angestellte «Manager», der einen fünfzigköpfigen Betrieb führt, mit Leib und Seele, als ob er selber Inhaber wäre, dort der «Patron» eines grossen Dienstleisters, der operativ gar nicht mehr im Betrieb aktiv ist, aber noch der

grösste Aktionär ist. Sie sehen: Die beiden Extreme des verantwortungs- und gewissenlosen Managers und des über alle Zweifel und immer überlegenen Unternehmer-Chefs kommen in der Wirklichkeit seltener vor, als man vielleicht annehmen möchte.

## Auch in diesem Jahr ist es Ihnen gelungen, hochkarätige Referentinnen und Referenten zu engagieren. Gibt es einen Vortrag, auf den Sie besonders gespannt sind und warum?

Sie werden sicher verstehen, dass ich hier nicht den einen gegen den anderen Referenten oder die Referenten ausspielen möchte. Einen Referenten möchte ich aber trotzdem besonders erwähnen, weil er in der Schweiz vielleicht nicht so bekannt ist wie in seiner deutschen Heimat: Gunter Dueck ist «Chief Technologist» bei IBM Deutschland und von seiner Herkunft und seinem Werdegang her würde man vielleicht nicht erwarten, was er mit den Schweizer KMU zu tun hat. Tatsächlich aber ist das ein ganz vielfach begabter Mensch. Und unter anderem gibt er teilweise philosophische Bücher heraus und ist erfolgreicher Redner vor verschiedenstem Publikum. Eines seiner letzten Bücher heisst «Lean Brain Management», und er wird in seinem Vortrag am KMU-Tag verraten, was das für uns heissen könnte.

Anzeige

[www.meeting-thurgau.ch](http://www.meeting-thurgau.ch)

MeetingThurgau 

GREUTERHOFISLIKON • KARTAUSEITTINGEN • SCHLOSSFREUDENFELSESCHENZ  
 SEEHOTELKRONENHOFBERLINGEN • SEE & PARKHOTELFELDBACHSTECKBORN  
 KLOSTERGUTPARADIESSCHLATT • LILIENBERGERMATINGEN • SEEHOTELSCHIFF  
 MANNENBACH • HOTELBAD-HORN HORN • SEMINARHOTELUNTERHOFDIESSENHOFEN  
 ROMANTIKHOTELKRONEGOTTLIEBEN • HOTELTHURGAUERHOFWEINFELDEN • HOTEL  
 SEEGARTENARBON • HOTELMETROPOLARBON • BILDUNGSHAUSKLOSTERFISCH  
 INGEN • GREUTERHOFISLIKON • KARTAUSEITTINGEN • SCHLOSSFREUDENFELSESCHENZ  
 SEEHOTELKRONENHOFBERLINGEN • SEE & PARKHOTELFELDBACHSTECKBORN  
 KLOSTERGUTPARADIESSCHLATT • LILIENBERGERMATINGEN • SEEHOTELSCHIFF  
 MANNENBACH • HOTELBAD-HORN HORN • SEMINARHOTELUNTERHOFDIESSENHOFEN  
 ROMANTIKHOTELKRONEGOTTLIEBEN • HOTELTHURGAUERHOFWEINFELDEN • HOTEL  
 SEEGARTENARBON • HOTELMETROPOLARBON

Die besten Adressen für Ihren Erfolg.

## ALLES FÜR'S GANZHEITLICH EFFIZIENTE BÜRO

Witzig The Office Company bietet sich als Partner für den ganzen Lifecycle Ihrer Office-Umgebung an. Von der Konzeption über die Einführung inklusive den Betrieb. Das professionelle und effiziente Büro, ganzheitlich betrachtet.



# Prozessoptimierter Bürounterhalt für mehr Arbeitsqualität

**Quietschende Bürostühle? Abgenutzte Polster? Defekte Schränke? Ungenügend unterhaltenes Büroequipment kann Zeit und Nerven kosten. Ein topmotiviertes Team ist auf Pflege und Unterhalt des gesamten Büromobiliars spezialisiert - unter anderem für alle Schweizer Geschäftsstellen der Grossbank UBS.**

Die Mitarbeitenden tragen massgeblich zum Erfolg des Unternehmens bei. Kein Wunder, dass auf deren Motivation und Wohlbefinden grossen Wert gelegt wird. Nicht nur in die berufliche Entwicklung jedes Mitarbeitenden, sondern ebenso in ein attraktives Arbeitsumfeld sollte laufend investiert werden. Dazu gehören der regelmässige Unterhalt und die Pflege des Büromobiliars.

Als Service-Partner kümmert sich Witzig The Office Company ums gesamte Büromobiliar. Mit einem ganzheitlichen Ansatz - unabhängig von Marken - können Abläufe optimiert, Prozesskosten gesenkt und die Zufriedenheit der Mitarbeitenden gesteigert werden. Eine Service Providing-Lösung ist jeweils auf die spezifischen Anforderungen massgeschneidert und modular auf- und ausbaubar.

## Ein Ansprechpartner für den ganzen Büromöbel-Lifecycle



«Wir sind für unsere Kunden Ansprechpartner für den ganzen Büromöbel-Lifecycle», bringt es Bruno Anderegg, verantwortlicher Leiter Operations, auf den Punkt. «Dabei richtet sich unser Fokus im Service Providing auf dem klassischen Servicegedanken, also dem Unterhalt von bestehendem Mobiliar. Gut gepflegte Büromöbel machen nicht nur mehr Spass, sie erfüllen auch ihren Zweck optimaler und sind einiges länger einsetzbar. Dies spart Kosten und Ärger ein.»

«Bei UBS übernimmt Witzig The Office Company beispielsweise die Funktion des SPOC (Single Point of Contact), koordiniert die Störungsmeldungen und die Verrechnung für alle Regionen», erklärt Bruno Anderegg. «Es versteht sich also von selbst, dass unsere Monteure nebst einem breiten Produkte-Know-how einen einwandfreien Leumund und hohe Flexibilität mitbringen.»



## Witzig The Office Company mit umfassendstem Büroangebot der Schweiz

Die beiden Unternehmen Witzig und 2W führen ihre Leistungen rund ums Büro zusammen. Unter dem neuen Markennamen «Witzig The Office Company» entsteht ein in der Branche führendes Unternehmen, das aus einer Hand umfassendste Bürokompetenz anbietet. Witzig The Office Company baut für diesen Ausbauschritt auf dem bestehenden breiten Geschäftsstellennetz beider Unternehmen auf und setzt auf personelle Kontinuität.

Mit der Neuverbindung der Leistungsbeiriche verfolgt Witzig The Office Company eine besondere Ambition: „Wie niemand sonst vereinen wir Leistungen und Kompetenzen aus allen Bereichen der Bürowelt. Unser ganzheitliches Büroverständnis dient dazu, unseren Kunden in der immer komplexer werdenden Bürowelt neuartige, individualisierte Lösungen erarbeiten zu können“, so Martin Witzig, CEO von Witzig The Office Company.

# VON DER REGIONALLIGA IN DIE CHAMPIONS LEAGUE

Im Gespräch mit Martin Naville, CEO der Swiss-American Chamber of Commerce

**Der amerikanische Markt lockt. Immer mehr Firmen wagen den Schritt über den grossen Teich. Im Gespräch mit dem LEADER erläutert Martin Naville, CEO der Swiss-American Chamber of Commerce, das Wirtschaftswunder USA und erklärt, welche Chancen und Risiken auf Schweizer Firmen bei einer Expansion zu kommen.**



Martin Naville ist CEO der Swiss-American Chamber of Commerce.

TEXT: MARTINA NIKLAUS

BILD: ZVG

## Herr Naville, was macht Ihrer Meinung nach das «Wirtschaftswunder USA» aus?

**Martin Naville:** Das «Wirtschaftswunder USA» zeichnet sich durch mehrere Aspekte aus. Als Erstes ist da der strukturelle Aspekt: Der US-Markt ist ein riesiger Markt. Im Gegensatz zu der EU gibt es keine Grenzen oder unterschiedlichen Währungen. Der zweite Punkt wäre die Flexibilität – sowohl der einzelnen Personen als

auch der Firmen. Ein Amerikaner ist bereit, für einen neuen Job an einen neuen Ort zu ziehen oder auch einmal eine andere Arbeit anzunehmen. Es kommt durchaus vor, dass ein Ingenieur auch einmal Taxi fährt. Durch diese personelle Flexibilität sind die richtigen Leute am richtigen Ort. Fachkräftemängel oder personelle Engpässe gibt es kaum. Dazu kommt, dass Finanzen und Ressourcen flexibler eingesetzt und Krisen somit besser ausgestanden werden. Der dritte Aspekt ist die Offenheit. Die USA sind ein offenes Land. Jeder ist willkommen. Die besten Brands sind in den USA vertreten. Innovation ist eine grosse Stärke.

## Was war ausschlaggebend für den Wirtschaftsboom der letzten Jahre?

In den letzten Jahren haben sich zahlreiche neue Firmen in den USA niedergelassen. Das ist ein Punkt. Der zweite Punkt sind die tiefen Zinsen und die niedrigen Steuern. Ob das langfristig gesund ist, ist eine andere Frage. Für die Weltwirtschaft aber ist es sicherlich eine gute Sache.

## Was kann die Schweizer Wirtschaft von den USA lernen?

Die Schweizer Wirtschaft macht ihre Aufgabe eigentlich auch so sehr gut. Hier wird Offenheit ebenfalls gelebt. Viele grosse Konzerne beschäftigen ausländische CEOs. Englisch wurde als gemeinsame Sprache gewählt. Obwohl die Schweiz betriebswirtschaftlich gesehen ein viel kleinerer Markt ist, steht offenes Denken weit vorne. Bis anhin war die Schweizer Wirtschaft auf diese Art sehr erfolgreich.

## Worauf müssen Schweizer Unternehmer achten, wenn Sie in den US-Markt eindringen wollen?

Es gibt zwei Dinge, die beachtet werden müs-

sen. Wer auf dem Schweizer Markt tätig ist, spielt in der Regionalliga. Wer in die USA expandiert, erreicht die Champions League. Die Verkaufszyklen in den USA sind um einiges kürzer. Die Offenheit auf der einen Seite ist ein grosses Plus der USA. Es darf aber nicht vergessen werden, dass der Markt zwar offen, der Wettbewerb aber umso härter ist. Wer meint, er könne mit einem guten Schweizer Produkt den amerikanischen Markt erobern, liegt falsch. Die Amerikaner sind völlig anders als die Schweizer, genauso anders, wie es zum Beispiel Chinesen wären, auch wenn wir eher das Gefühl haben, die Amerikaner seien uns ähnlich. Sie haben andere Bedürfnisse. Wenn ein Schweizer Unternehmen den Schritt über den grossen Teich wagt, ist es wichtig, dass das Vorgehen genauestens geplant ist. Als erstes muss ein Anwalt engagiert werden. Zudem muss viel Kapital vorhanden und der CEO vor Ort sein, um Entscheidungen zu treffen und Investitionen zu tätigen. Es darf nie vergessen werden: Geht jemand in die USA, geht er in die Champions League. Die Kundensegmente sind anders, die Bedürfnisse ebenfalls. Es werden andere Massstäbe gesetzt. Das Verkaufsverhalten unterscheidet sich. Mit zaghaften Schritten nach Amerika geht nicht. Wenn, dann muss man mit grossem Geschütz auffahren.

## Wo liegen die grössten Chancen für Schweizer Unternehmen?

Wenn es jemand richtig macht, sind die USA ein super Markt – von der Grösse und der Offenheit her. Innovationen werden in den USA entwickelt. Wenn jemand vor Ort ist, verpasst er nichts. Dies ist wiederum wichtig, für die eigenen Produkte und die weiteren Märkte, in denen jemand tätig ist. In Amerika können Unternehmer viel lernen. Dann darf nicht vergessen

werden, dass sich viele Märkte wie China oder Indien durch den amerikanischen Standort definieren. Drehscheibe ist und bleibt Amerika.

### Wo liegen die grössten Risiken?

Es gibt verschiedene Risiken. Das grösste Risiko ist wohl, die einzelnen speziellen Risiken zu wenig zu berücksichtigen. Wie bereits erwähnt, ist es wichtig, einen Anwalt zu engagieren. Ansonsten kann es schnell geschehen, dass jemand ganz unten landet. Ein weiteres Risiko, das wohl jedes Unternehmen bei einer Expansion eingeht, ist es, keinen Erfolg zu haben. Der offene Markt, welcher auf der einen Seite ein Vorteil ist, kann auch Nachteil sein: Die Kunden sind zwar offen, aber nicht loyal. Sobald ein Produkt auf den Markt kommt, das besser ist, interessieren sie sich nicht mehr für das andere Produkt. Loyalität ist auch bei Mitarbeitern ein Fremdwort. Die Mitarbeiter haben wenig Ferien und relativ kurze Kündigungsfristen. So sind sie

nicht an die Firma gebunden und fühlen sich auch nicht mit ihr verbunden. Das kann für beide Seiten ein Vor-, aber auch ein Nachteil sein. Die Mitarbeiter in den USA sind viel mehr vom Geld getrieben. An ihre Loyalität zu appellieren bringt nichts. Es ist deshalb im Anfangsstadium einer Firmenlancierung von Vorteil, auch einige Schweizer an Bord zu haben.

### Wie schätzen Sie die zukünftige Entwicklung des amerikanischen Marktes ein?

Zum jetzigen Zeitpunkt ist diese Frage sehr schwierig zu beantworten. Niemand weiss, wie weit die Hypothekarkrisen führt und ob die Blase platzt. Ich denke aber, es wird weniger schlimm, als befürchtet. Die Innovationskraft in den USA ist nach wie vor erstaunlich. Treiber der Wirtschaft ist Amerika, auch wenn China und Indien zu immer wichtigeren Spielern werden. Die amerikanischen Konsumenten sind

kauffreudig und davon profitieren alle anderen Märkte enorm.

### Was bedeutet dies für Schweizer Unternehmen, die bereits am US-Markt wirtschaften oder planen, in den Markt einzudringen?

Unternehmen, die bereits in den USA wirtschaften, müssen den Markt verstehen und flexibel auf Vor- und Nachteile reagieren können. Eine genaue Planung ist jetzt vielleicht noch wichtiger. Dies gilt auch für Firmen, die expandieren wollen. Sie müssen sich mit möglichen Szenarien auseinandersetzen. Der Zeitpunkt für eine Expansion ist jetzt sicherlich schwieriger, aber der Markt ist nach wie vor offen und dynamisch. Innovative Produkte haben immer noch gute Chancen. Für Unternehmen, die im Bereich der Bauzulieferung oder im Hypothekar-Verkauf tätig sind, ist der Zeitpunkt momentan ungünstig. Sie sollten ihre Pläne vorerst auf Eis legen.

Anzeige



**Nationalratswahlen 2007**  
**2X** Liste 2  
 Listennummer 5

**Wirtschaftspolitische Position**

- Weniger Staat – mehr Freiheit für die Bürgerinnen und Bürger.
- Senkung der Kapital- und Gewinnsteuer, damit die Schweiz Nr. 1 in Europa wird.
- Umwandlung von der progressiven zur linearen Besteuerung bei der direkten Bundessteuer.
- Keine Bestrafung durch progressive Steuern von fleissigen und leistungswilligen Bürgerinnen und Bürgern.
- Abschaffung des Verbandsbeschwerderechts auf eidgenössischer Ebene.
- Verhinderung von Sozialmissbrauch.
- Unabhängige und souveräne Schweiz ohne EU-Beitritt.
- Wirtschaftliche Stärkung der Ostschweiz.

Markus + Blum

SWISS QUALITY





Bye-bye Postschalter!  
Sendung jetzt online aufgeben:  
[www.shipnow.ch](http://www.shipnow.ch)





Die Wirtschaft der Vereinigten Staaten ist mit einem BIP von 13,458 Milliarden US-Dollar die grösste Volkswirtschaft. Als Marktwirtschaft wird der bei weitem grösste Teil der Inlandsproduktion von privaten Unternehmen erwirtschaftet während die Regierung das wirtschaftliche Geschehen vergleichsweise gering beeinflusst.

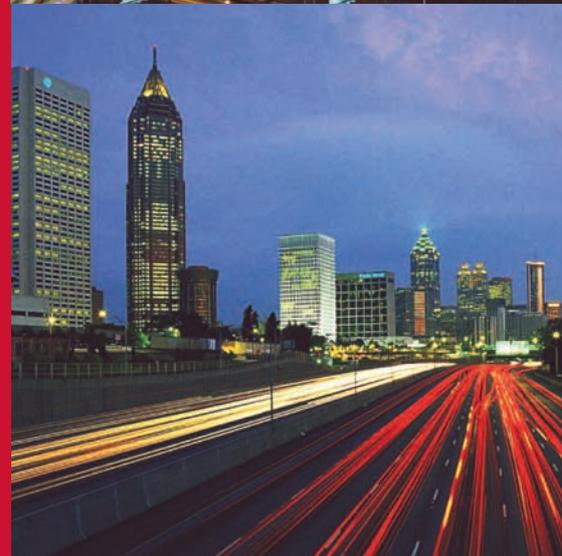
Im letzten Jahr wurden aus den USA Produkte für 8,323 Milliarden Franken importiert. Dies entspricht rund fünf Prozent der totalen Schweizer Importe. Im Jahr 2001 waren es mit 5,3 Prozent zwar verhältnismässig mehr, trotzdem wurde weniger Geld, nämlich 6,945 Milliarden, aufgewendet. Im Folgejahr 2002 nahen die Importe prozentual nochmals zu, von 2003 (4,4 Prozent) bis 2005 (4,6 Prozent) wurden dann weniger Produkte aus den USA importiert. Der grösste Teil der importierten Produkte stammte im letzten Jahr aus der Chemie- und Pharmabranche (9,1 Prozent oder 3,238 Milliarden), gefolgt von Elektronik-Produkten (8,5 Prozent oder 2,062 Milliarden Franken) und der Maschinenindustrie (4,7 Prozent oder 1,363 Milliarden Franken).

Im Exportbereich liegen die Zahlen höher: Rund 10,3 Prozent der Schweizer Exportwaren waren im letzten Jahr für den amerikanischen Markt bestimmt. Dies entspricht ei-

nem Betrag von 18,255 Milliarden Franken. Die Zahl der Exporte konnte seit 1995 kontinuierlich gesteigert werden. Im Jahr 1995 waren es noch 7,9 Prozent oder 7,747 Milliarden Franken und im Jahr 1998 bereits 10,2 Prozent oder 11,097 Milliarden Franken. Der Höhepunkt wurde im Jahr 2000 mit 11,6 Prozent oder 14,729 Milliarden Franken erreicht. Der grösste Teil der Exporte ist für die Chemie- und Pharmaindustrie bestimmt (37,2 Prozent oder 6,796 Milliarden Franken), der zweitgrösste Teil für die Elektronikbranche (16,9 Prozent oder 3,078 Milliarden Franken), der drittgrösste Teil für die Maschinenindustrie (15 Prozent oder 2,741 Milliarden Franken).

Die Schweiz investiert vermehrt in den US-Markt. Waren es im Jahr 2002 noch 118,3 Milliarden US-Dollar, die für Firmenexpansionen in die USA investiert wurden, waren es im vergangenen Jahr bereits 124,6 Milliarden US-Dollar. Die Schweiz ist der siebtgrösste Auslandsinvestor in den USA.

Umgekehrt zeigt sich ein ähnliches Bild: Auch US-Konzerne investieren vermehrt in den Schweizer Markt. Diese Zahl konnte von 74,2 Milliarden US-Dollar im Jahr 2002 auf 93,3 Milliarden US-Dollar im Jahr 2006 gesteigert werden. Die USA sind bei weitem der grösste Auslandsinvestor in der Schweiz.



# DEN SPRUNG GESCHAFFT

## Erfolgreiche Ostschweizer Firmen in den USA

Es gibt zahlreiche Ostschweizer Firmen mit Niederlassungen in den USA. Zwei, die den Sprung über den grossen Teich geschafft haben, sind das Thurgauer Unternehmen **sia Abrasives** und die St.Galler Firma **Bühler Group**. Die beiden Unternehmen sind schon seit mehreren Jahren erfolgreich in den USA tätig.



Die Niederlassung von Bühler in Minneapolis.

TEXT: MARTINA NIKLAUS

BILDER: ZVG

Die Bühler Group hat ihre erste Niederlassung in den USA bereits 1924 in New York errichtet und von dort aus den amerikanischen Markt bearbeitet. 1957 wurde der Sitz nach Minneapolis verlegt, wo die Niederlassung auch heute noch angesiedelt ist. «Die USA waren bereits in den 20er Jahren ein attraktiver Markt. Damals standen vor allem die Marktsegmente Transporte, Pasta, Schokolade und Farben im Vordergrund. Später kam die Mühlenindustrie dazu», erklärt Aline Anliker, Projektleiterin Corporate Communications bei Bühler. Heute ist Bühler in den USA in erster Linie Technologiepartner in der Verfahrenstechnik zur Herstellung von Nahrungsmitteln und technischen Materialien.

«Der amerikanische Markt unterscheidet sich nicht wesentlich vom europäischen. Allenfalls gibt es in der Struktur der Kunden Unterschiede: In den USA sind unsere Kunden in der Regel eher grössere Gruppengesellschaften, während die Kunden in Europa häufiger aus Familienunternehmen bestehen», so Anliker. Dazu komme, dass im Falle der USA nicht von einem Markt gesprochen werden könne. «Die Anforderungen an Anlagen sind teilweise von Staat zu Staat verschieden.»

### Die Zukunft von Bühler in den USA

Die Bühler Group generiert über zehn Prozent des Konzernumsatzes in den USA. Dieser betrug im vergangenen Jahr rund 1,6 Milliarden Franken. Einen wesentlichen Beitrag dazu leistete der amerikanische Markt, der sich laut Anliker sehr positiv entwickelt hat. «Im vergangenen Jahr konnten wir den Marktanteil im Bereich der Druckgiessanlage durch eine Akquisition stark ausbauen. Die Customer Service Plattform wurde weiter ausgebaut, somit konnten wir auch hier mehr Marktanteile gewinnen.» Bühler geht auch in Zukunft von einem weiteren starken Wachstum in den USA aus. «Es gibt genügend Potential für neue Anlagen oder auch für die Erneuerung bestehender Anlagen», so Anliker.

Gleichzeitig wird das Wirtschaften in Amerika aber je länger je mehr zu einer Herausforderung. Anliker erklärt: «Entwicklungen auf dem globalen Markt werden auch das Marktgeschehen in den USA beeinflussen. Ähnlich wie in Europa wird auch die Frage der knapper werdenden Ressourcen immer wichtiger. In den USA findet gegenwärtig ein Umdenken statt, welches auch die verschiedenen Industrien beeinflussen wird. Nichtsdestotrotz sind und bleiben die USA ein interessantes Marktgebiet.»

### Im zweiten Anlauf klappte es

Auch die Thurgauer Firma **sia Abrasives** hat den Sprung über den grossen Teich erfolgreich geschafft. Ganz so reibungslos wie bei Bühler verlief die Ansiedelung jedoch nicht. «Unser Unternehmen erlebte in den 80er Jahren ein finanzielles Fiasko in den USA», erklärt Kurt Lehmann, stellvertretender Geschäftsführer von **sia Abrasives**.

Da die USA aber trotz Abwanderung und einer zyklischen Wirtschaftsentwicklung nach wie vor der grösste Markt für technische Konsumprodukte, als auch für flexible Schleifmittel sind, hat sich das Thurgauer Unternehmen dazu entschlossen, einen zweiten Anlauf in Richtung USA zu unternehmen. Lehmann dazu: «Beim Neuaufbau 1996 legten wir vor allem Wert auf eine nachhaltige und seriöse Geschäftstätigkeit. Wichtig war, dass das Topmanagement über eigene Kenntnisse und Erfahrungen im Land verfügte. Zudem haben wir versucht, eine möglichst hohe Wertschöpfung zu erlangen, um das Wechselkursrisiko zu minimieren.» Dass der amerikanische Markt sowohl Chancen, als auch Risiken bietet, weiss auch Lehmann: «Die Chance für uns war, diesen grossen Markt mit seinen grossen Einzelkunden zu erobern. Das grösste Risiko lag und liegt in den Schwankungen der Wirtschaft.»

Heute hat **sia Abrasives** in den USA drei Standorte: Der Hauptsitz ist in Charlotte, North Carolina, weitere Filialen befinden sich in Anoka, Minnesota, und Scott, Louisiana.

**sia Abrasives bearbeitet den amerikanischen Markt vom Hauptsitz in von Charlotte, North Carolina, aus.**



## Auch künftig ein wichtiger Markt

Wichtige Erfahrungen, die sia Abrasives in den USA gemacht hat, konnten auch für Europa «verwendet» werden. Lehmann erklärt: «In den USA werden Kunden direkter angesprochen, technische Sachverhalte klarer dargestellt.» Obwohl der Absatzmarkt von sia Abrasives in den letzten fünf Jahren leicht geschrumpft ist, schätzt Lehmann die künftige Entwicklung positiv ein: «Mit einem Marktanteil im einstelligen Bereich können wir bei konsequenter Verfolgung von Marktnischen für Qualitätsprodukte in der Mehrjahresperspektive im gleichen Masse weiter wachsen. Der Markt selber wird sicher noch wei-

terhin unter der Abwanderung von Herstellprozessen leiden, dies sollte aber durch neue Anwendungen und komplexere Schleifprozesse kompensiert werden. Somit dürfte der Markt nicht mehr schrumpfen, sondern eher verhalten wieder ansteigen. Herausforderung für uns wird es auch in Zukunft sein, über ein Netzwerk an Menschen zu verfügen, auf deren Urteil und Loyalität wir uns verlassen können. Denn: Der US-Markt wird für viele Produkte der grösste Markt bleiben. Ebenso haben sich bisher fast alle Trends aus den USA auch in Europa fest- und umgesetzt.»

Eine Filiale von sia Abrasives befindet sich in Anoka, Minnesota.



Anzeige

Der feine Unterschied  
zwischen  
Suchen und Finden



**NELLEN & PARTNER**  
HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

Redingstrasse 6 1029 Falkenstrasse 12  
CH-9000 St. Gallen CH-8008 Zürich  
Phone +41 71 228 33 66 Phone +41 44 256 75 75  
Fax +41 71 228 33 76 Fax +41 44 256 75 70  
info@nellen.ch

[www.nellen.ch](http://www.nellen.ch)

A Glasford International Partner [www.glasford.com](http://www.glasford.com)

## Personalsentscheide sind Erfolgsentscheide.

Wir unterstützen Sie dabei.



Roger Nellen Manfred Saurer Curt Baumgartner Daniel Greßer Thomas Limburg Beat Schwab Daniela Herrmann Thomas Ritter

Positionen richtig besetzen ist eine hohe Kunst. Wir verstehen diese Kunst. Und mehr. Wir sind Ihr Partner, wenn es um die Rekrutierung von Führungskräften und Fachspezialisten geht. Marktnähe, Seriosität, Diskretion sind dabei entscheidende Eckpfeiler. Noch entscheidender ist aber der direkte, persönliche Kontakt – zu Ihnen und zu Ihrem potenziellen Kandidaten. So erkennen wir, wer zusammengehört. Und bringen Sie zusammen.

Die richtige Wahl! Für Ihren nachhaltigen Erfolg.

- Steuern und Recht
- Banken und Finanzen
- Technik und Produktion
- Informatik
- Revision und Treuhand
- Verkauf und Marketing
- Verwaltung und Administration
- Personalmanagement

# SCHLAGENHAUF MACHT ES VOR

## Erfolgreiches Absenzenmanagement in der Praxis

Das Maler- und Gipserunternehmen Schlagenhauf betreibt seit 2003 ein erfolgreiches Absenzenmanagement. Bereits im ersten Jahr der Einführung konnten die unfall- und krankheitsbedingten Ausfallstunden um 30 Prozent gesenkt werden. Zwei Jahre später um weitere 34 Prozent. Ein Blick in die Praxis.



Wichtig: Mitarbeitende müssen wissen, dass es wichtig ist, krankheits- und unfallbedingte Ausfallstunden zu reduzieren.

TEXT: MN/HELSANA

BILDER: ZVG

Schlagenhauf ist ein führendes Unternehmen für Malen, Gipsen, Isolieren, Fassadenbau und weitere Spezialgebiete. Das Unternehmen wurde 1934 gegründet und ist seit den 60er Jahren stetig gewachsen. Schlagenhauf ist schweizweit mit elf Filialen vertreten, darunter auch mit Geschäften in den Kantonen St.Gallen, Zürich und Zug. Insgesamt beschäftigt das Unternehmen rund 250 Mitarbeitende. Bis ins Jahr 2003 verzeichnete Schlagenhauf einen überdurchschnittlichen Schadenverlauf bei Unfall und

Krankheit seiner Mitarbeiter. Massive Erhöhungen der Sozialversicherungsprämien waren die Folge.

### Erfolgreiche Reduktion der Absenzen

In Zusammenarbeit mit der Krankentaggeldversicherung Helsana und der Suva wurde im Jahr 2003 ein Absenzenmanagement eingeführt. Der Erfolg der getroffenen Massnahmen ist beeindruckend. Die unfall- und krankheits-

bedingten Ausfallstunden konnten im Jahr 2004 um 30 Prozent und im Jahr 2005 um weitere 34 Prozent gesenkt werden.

Da Absenzen von Mitarbeitenden immer auch Kosten und Produktivitätsverlust bedeuten, konnte in Folge der geringeren Absenzen die Produktivität beachtlich gesteigert werden.

Mit der Einführung des Absenzenmanagements wurden diverse Massnahmen eingeleitet und umgesetzt:

### Organisatorische Massnahmen

- Das Absenzenmanagement verfügt in der Firma Schlagenhauf über einen hohen Stellenwert. Im Personalmanagement wurde eine verantwortliche Person bestimmt, die das Absenzenmanagement umsetzt, die den Kontakt mit den Sozialversicherungen unterhält und die der Geschäftsleitung regelmässig rapportiert.
- Es werden aussagekräftige Absenzdaten und Statistiken geführt, denn diese bilden die Grundlage eines erfolgreichen Absenzenmanagements.
- Mit der Einführung des Absenzenmanagements musste neu das Arztzeugnis nicht mehr am ersten sondern erst am dritten Tag vorgelegt werden.
- Allen Mitarbeiter, die im Kalenderjahr weder verunfallen noch krank werden, wird eine Prämie von 500 Franken ausbezahlt.

### Prävention und Arbeitssicherheit

- Um alle Mitarbeitenden für das Thema Unfall und Krankheit zu sensibilisieren, werden sie monatlich über die laufenden Ausfälle informiert. Die Information erfolgt entweder durch Informationsschreiben in der jeweiligen Muttersprache oder mittels periodischen Meetings.
- Vor einer Neueinstellung werden Referenzen bei den früheren Arbeitgebern eingeholt. Ist das nicht möglich werden die Arbeitsuchen

den vorerst über ein Temporärbüro eingestellt.

- Vor der Einstellung eines neuen Mitarbeiters müssen diese eine Selbstdeklaration über ihren Gesundheitszustand ausfüllen und unterschreiben.
- Eine der Arbeit angepasste Schutzausrüstung wird den Mitarbeitenden zur Verfügung gestellt.

### Betreuung während der Abwesenheit

- Erscheint ein Mitarbeitender wegen Krankheit oder Unfall nicht zur Arbeit, wird sofort Kontakt mit ihm aufgenommen. Die Mitarbeitenden müssen spüren, dass sie ernst genommen werden und die Firma auf sie angewiesen ist.
- Die behandelnden Ärzte werden schriftlich über die spezifischen Belastungen am Arbeits-

platz informiert. Wenn der Arzt über die Arbeitssituation seines Patienten genau Bescheid weiss, kann er den Grad der Arbeitsfähigkeit optimal bestimmen.

- Zudem steht das Personalmanagement in ständigem Kontakt mit den Krankenversicherungen, um Informationen auszutauschen.

### Rückkehr an den Arbeitsplatz

- Mit den Arbeitnehmenden, die an ihren Arbeitsplatz zurückkehren, wird ein Rückführgespräch mit dem Vorgesetzten geführt. Hat der Arbeitnehmende innerhalb kurzer Zeit wieder Absenzen, wird das Rückführgespräch durch das Personalbüro oder die Geschäftsleitung geführt.

Wiedereingliederung in den Betrieb – Begleiten bis zur vollständigen Arbeitsfähigkeit

- Innerhalb der Firma Schlagenhauf wird ver-

sucht, dem Arbeitnehmenden, der an den Arbeitsplatz zurückkehrt, den Wiedereinstieg so einfach wie möglich zu machen. Mitarbeitende dürfen keine Angst haben, wieder an den Arbeitsplatz zurückzukehren.

- Leider bietet sich in einem Betrieb wie der Firma Schlagenhauf kaum die Möglichkeit für sogenannt «leichtere» Arbeit.

Damit ein Absenzmanagement Erfolg hat, müssen sowohl die Geschäftsleitung als auch die Mitarbeitenden die Wichtigkeit der Reduktion der krankheits- und unfallbedingten Ausfallstunden erkennen. Mögliche Massnahmen und Abläufe müssen mit den Sozialversicherungen evaluiert und umgesetzt werden. Sollen diese Massnahmen und Abläufe Erfolg haben, müssen sie konsequent und beharrlich umgesetzt werden.

Anzeige

Häufige Fehlzeiten am Arbeitsplatz gehen ganz schön ins Geld.  
Hier können wir Abhilfe schaffen.



Vitamine gegen  
Absenzen

**SIZ Care AG · Verena Conzett-Strasse 11 · CH-8004 Zürich**  
Telefon: +41 44 496 63 00 · Telefax: +41 44 496 63 19 · E-Mail: info@sizcare.ch

[www.sizcare.ch](http://www.sizcare.ch)



Airside Center, Zürich-Flughafen Foto: Ralph Bensberg

Partner für anspruchsvolle  
Projekte in Stahl und Glas

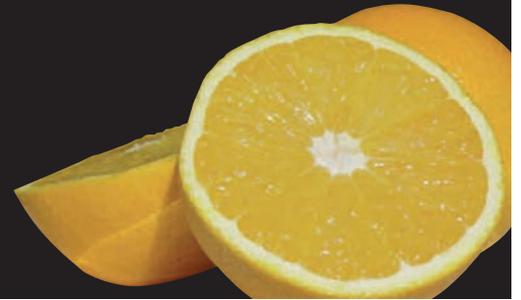
**Tuchs Schmid**  
Tuchs Schmid AG  
CH-8501 Frauenfeld  
Telefon +41 52 728 81 11  
www.tuchs Schmid.ch

# NEWS

aktuell, spritzig, online

[www.leaderonline.ch](http://www.leaderonline.ch)

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



## bfw vermögensberatung

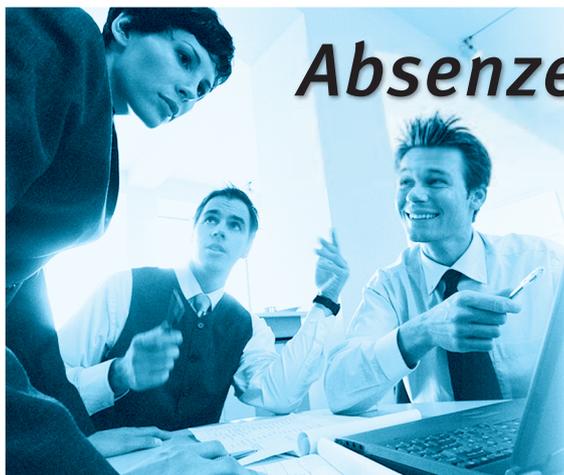
Sie denken an Ihre Pensionierung. Welche Lösung ist besser:

### Rente oder Kapital?

Vereinbaren Sie einen Termin für eine persönliche und  
kostenlose Beratung unter der Hotline 0848 820 410

bfw | group · mit Sicherheit kompetent.

bankenunabhängige finanzgruppe · [www.bfwgroup.ch](http://www.bfwgroup.ch) · [info@bfwgroup.ch](mailto:info@bfwgroup.ch)



## Absenzen verursachen Kosten. Reduzieren wir sie.

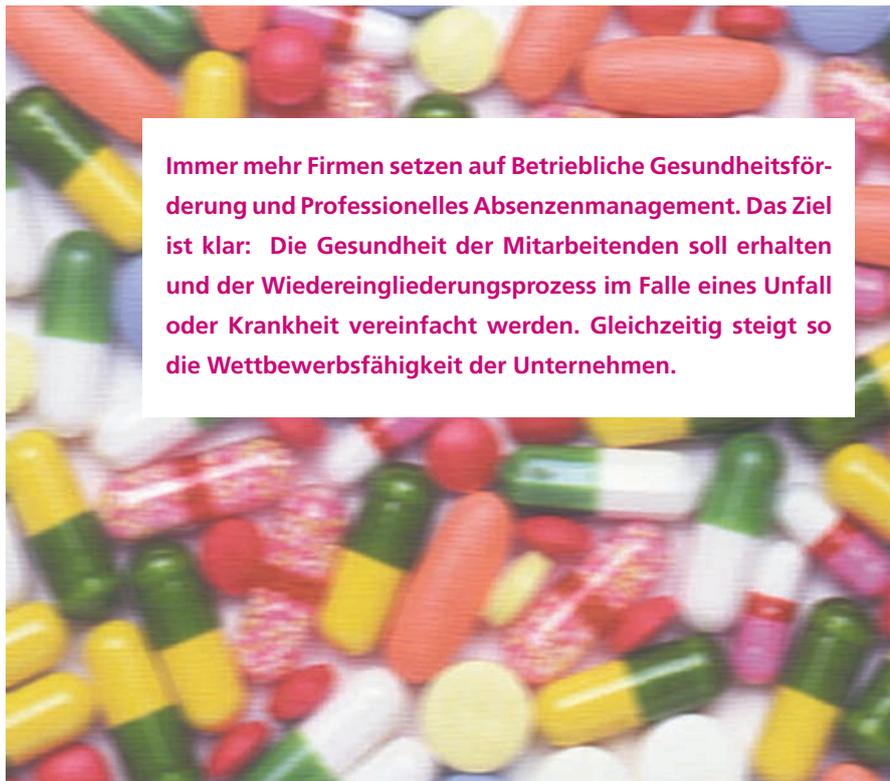
Ihr Partner für Zeitwirtschaft  
und Zutrittskontrolle

**ZEIT**  **AG**

Timeware of Switzerland  
[www.zeitag.ch](http://www.zeitag.ch)

# Eine Win-Win-Situation für beide Seiten

**Firmen sollten vermehrt Betriebliche Gesundheitsförderung und Professionelles Absenzenmanagement setzen**



**Immer mehr Firmen setzen auf Betriebliche Gesundheitsförderung und Professionelles Absenzenmanagement. Das Ziel ist klar: Die Gesundheit der Mitarbeitenden soll erhalten und der Wiedereingliederungsprozess im Falle eines Unfall oder Krankheit vereinfacht werden. Gleichzeitig steigt so die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen.**

TEXT: MARTINA NIKLAUS

BILDER: ZVG

Statistisch gesehen ist jeder zwanzigste Mitarbeiter nur dazu da, die Arbeit seiner kranken oder verunfallten Kolleginnen und Kollegen zu erledigen. Die Zahl der Ausfalltage steigt generell an. Berufsunfälle sind zwar rückläufig, Nichtberufsunfälle aber nehmen zu. Zahlreiche krankheitsbedingte Absenzen steigen infolge Bewegungsmangel, unausgewogener Ernährung, Stress oder privaten Problemen kontinuierlich an. Gründe für Absenzen der Arbeitnehmenden gibt es viele: Gesundheitliche Vorbelastung, kulturelle Herkunft, persönliche Unachtsamkeit, mangelnde Loyalität oder Identifikation, um nur einige zu nennen. Es gibt aber auch mögliche betriebliche Ursachen wie beispielsweise das Betriebsklima, Fehlen von Lob- und Anerkennung, unfallgefährdete Arbeitsplätze oder gesundheitsgefährdende Immissionen.

Fehlen Mitarbeitende häufig, sind die Folgen klar: steigende Versicherungsprämien, Produkti-

viätsverlust oder Lohnfortzahlungen ohne Gegenleistungen. Fehlzeiten wirken sich immer auf die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen aus. Viele Unternehmen setzen deshalb vermehrt auf Betriebliche Gesundheitsförderung und damit auch auf Professionelles Absenzenmanagement. Zum Wohle der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, aber auch des Unternehmens.

Im Bereich von Professionellem Absenzenmanagement oder Betrieblicher Gesundheitsförderung gibt es diverse Anbieter: Krankenkassen unterstützen Unternehmen, aber auch eigens daraufspezialisierte Firmen. Natürlich sind auch Unfallversicherungen an solchen Programmen interessiert und arbeiten eng mit anderen Anbietern zusammen. Der Arbeitgeberverband Rheintal (AGV) bringt es auf den Punkt: «Mit einem proaktiven und effizienten Absenzenmanagement können Krankheits- und Unfallabsenzen reduziert werden. Somit werden direkte

und auch indirekte Kosten für Arbeitgeber und Arbeitnehmende gesenkt werden. Die günstigste Absenz ist immer noch die, die es nicht gibt: Gesundheitsförderung, damit Absenzen gar nicht entstehen.»

## Verschiedene Optimierungen

«Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) umfasst die bewusste Steuerung und Integration aller betrieblichen Prozesse mit dem Ziel der Erhaltung und Förderung der Gesundheit der Mitarbeitenden. BGM beschränkt sich somit nicht nur auf die Verbesserung des individuellen gesundheitsförderlichen Verhaltens der Mitarbeitenden, sondern umfasst ebenso die Optimierung der Verhältnisse in einem Betrieb», erklärt Annette Nitsche vom Forum BGM des Kantons St.Gallen. Tönt einleuchtend, wird aber in der Praxis und vor allem bei KMU wenig praktiziert.

Aus diesem Grund wurde Anfangs Jahr im Kanton St.Gallen das Forum BGM gegründet. «Der Verein bezweckt die aktive Förderung und Verbreitung von betrieblicher Gesundheitsförderung im Kanton St.Gallen. Der Verein strebt damit eine Verbesserung der Gesundheit der erwerbstätigen Bevölkerung an. Die Aktivitäten des Vereins orientieren sich am Grundsatz, dass betriebliche Gesundheitsförderung sowohl Veränderungen betrieblicher Arbeitsbedingungen und Strukturen als auch individuelle Verhaltensänderungen umfasst. Gesundheit und Wohlbefinden bei der Arbeit sind wichtige Voraussetzungen für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Unternehmens. Stress, Arbeitsverdichtung, Gratifikationskrisen, die demographische Alterung unserer Erwerbsbevölkerung sind konkrete Gründe dafür, dass betriebliche Gesundheitsförderung zunehmend an Bedeutung gewinnt», erklärt Nitsche.

## Positive Auswirkungen

Nitsche ist überzeugt, dass Betriebe beziehungsweise Organisationen, die sich nachhaltig für be-



# Eine sichere Vorsorgelösung.

Ein Unternehmer trägt grosse Verantwortung. Auch für die sichere Vorsorge der Mitarbeitenden. Eine wichtige Frage lautet: Will ich mich selbst organisieren und einen Teil der Risiken tragen? Oder besinne ich mich nicht besser auf mein Kerngeschäft und delegiere die Vorsorge an einen vertrauenswürdigen Partner mit grosser Erfahrung?

Wer so denkt, ist bei Swiss Life gut aufgehoben. Die Marktführerin in der beruflichen Vorsorge kann auf 150 Jahre Erfahrung zurück blicken. 31 000 Betriebe setzen in der zweiten Säule auf Swiss Life. Diese bietet mit der Vollversicherung eine sichere Vorsorgelösung für kleine und mittlere Unternehmen an. Sichere Vorsorge heisst: Egal wie alt die Mitarbeitenden

werden, wie sich die Kapitalmärkte entwickeln – Swiss Life übernimmt die versprochenen Leistungen. Heute, morgen, übermorgen. Für die Mitarbeitenden besteht 100%ige Sicherheit, weil eine Unterdeckung des Versicherten unmöglich ist. Das schätzen verantwortungsbewusste Unternehmer. Sie wissen: Noch nie mussten bei Swiss Life Arbeitgeber oder Arbeit-

nehmer an einem Sanierungsprogramm teilnehmen.

Die Versicherten profitieren darüber hinaus vom anerkannt guten Service und von Leistungen, die weit über die gesetzlichen Mindestanforderungen hinausgehen.

Wer sich als Unternehmer für die Vollversicherung entscheidet, setzt auf eine sichere, transparente und kalkulierbare Lösung. Unsere Berater zeigen gerne Ihre individuelle Situation auf und besprechen mit Ihnen, wie Sie die optimale Vorsorgelösung erreichen.

Unsere Berater unterstützen Sie gerne und zeigen anhand Ihrer individuellen Situation, welche Vorsorgelösung am Besten zu Ihrer Unternehmung passt. Sie erreichen uns unter der Telefonnummer 0848 841 000 oder auch per E-Mail unter [marketing.schweiz@swisslife.ch](mailto:marketing.schweiz@swisslife.ch). Oder besuchen Sie unsere Homepage [www.swisslife.ch/unternehmen](http://www.swisslife.ch/unternehmen), um einen Berater in Ihrer Nähe zu finden. Wir freuen uns auf Sie!

  
**SwissLife**  
Bereit für die Zukunft.

# Praxisbeispiel «Rückkehrgespräche»

triebliche Gesundheitsförderung engagieren, mittel- und langfristig verschiedene positive Auswirkungen erwarten. Sie ist erklärt: «Die unfall- und krankheitsbedingten Fehlzeiten des Personals werden zurückgehen, die Arbeitszufriedenheit und –motivation nimmt zu, die Personalfuktuation wird kleiner, individuelle Produktivität und Arbeitsqualität werden gesteigert und sowohl Betriebsklima als auch Unternehmensimage werden besser.

Das Forum BGM zählt bereits gegen 60 Mitglieder. Die Mitglieder profitieren auf verschiedenen Ebenen. «Unsere Mitglieder erhalten eine Kurzberatung zu betrieblichem Gesundheitsmanagement. Sie werden zu öffentlichen Anlässen und Bildungsveranstaltungen im Bereich BGM eingeladen, werden laufend über neue gesellschaftliche Entwicklungen und wissenschaftliche Erkenntnisse informiert. Ebenfalls erhalten sie Informationen zu regionalen, kantonalen und nationalen Themen und Veranstaltungen im Bereich betrieblicher Gesundheitsförderung. Zusätzlich haben sie die Möglichkeit, in der Mitgliederzone auf unserer Website aufbereitete Informationen wie beispielsweise Daten von Mitgliedern, die Dienstleistungen zu betrieblichem Gesundheitsmanagement anbieten, nachzulesen», so Nitsche. Zudem

Unterstützt wird die Arbeit des Forums BGM übrigens von der Ärztesgesellschaft des Kantons St.Gallen und der Swica. Darüber hinaus bekommt das Forum BGM für die Jahre 2007 bis 2009 Finanzierungsbeiträge des Kantons St.Gallen sowie der nationalen Stiftung Gesundheitsförderung Schweiz.

Weitere Infos unter [www.forum-sg.ch](http://www.forum-sg.ch).

Der Arbeitgeberverband Rheintal veröffentlicht in einem Merkblatt zum Gesundheits- und Abwesenheitsmanagement das Praxisbeispiel «Rückkehrgespräche». Das Instrument wurde in den OPEL-Werken entwickelt und erfolgreich eingeführt. Firmen wie die Alcan Packaging Rorschach AG und die Sefar AG mit Sitz in Heiden/Thal betreiben ein Absenzenmanagement dieser Art erfolgreich in Zusammenarbeit mit einem Krankenversicherer.

## Sinn und Zweck:

- Der Vorgesetzte führt nach dem ersten Arbeitstag aus einem Krankheits- respektive Unfallereignis ein Vier-Augengespräch mit dem Mitarbeitenden. Dies geschieht auch dann, wenn die Absenz nur einen Tag gedauert hat.
- Grund der Abwesenheit zu erfahren und mögliche betriebliche Belastungsfaktoren zu erfragen und eventuell auszumerzen
- Erkennen von unterstützenden und vorbeugenden Massnahmen
- Vorbeugende Wirkung
- Dem an den Arbeitsplatz zurückkehrenden Mitarbeitenden Wertschätzung entgegenbringen, im Sinn von «schön, dass Sie wieder da sind...»
- Zum Ausdruck bringen, dass uns Absenzen nicht egal sind

## Vorgehen:

- Das Rückkehrgespräch erste Stufe wird vom disziplinarisch verantwortlichen Vorgesetzten

geführt und auf einem entsprechenden Formular protokolliert

- Dauer: in der Regel fünf bis zehn Minuten
- Nach der dritten Absenz innerhalb von drei Monaten oder bei erstmaliger Absenz von mehr als 30 Tagen wird das Rückkehrgespräch zweite Stufe zusammen mit dem nächsthöchsten Vorgesetzten geführt und ebenfalls protokolliert
- Der Mitarbeitende soll merken, dass man nicht gewillt ist, Absenzen zu pflegen, sondern zu verhindern, indem man nach Lösungen und Massnahmen sucht
- Nach erfolgter zweiter Gesprächsstufe bei wiederholten Absenzen oder bei voraussichtlich lang dauernden Absenzen von mehr als 60 Tagen wird das Rückkehrgespräch dritte Stufe geführt. Dies in Zusammenarbeit mit dem Personalverantwortlichen
- Überprüfung der zuvor getroffenen Massnahmen
- Einleiten weiterer Abklärungen bezüglich Wiedereingliederungschancen
- Bei missbräuchlichen Absenzen wird die Frage der Weiterführungen des Arbeitsverhältnisses angesprochen

Die Formularkopien aller Gespräche werden zentral, zum Beispiel in der Personalabteilung, gesammelt, damit Vollständigkeit und die qualitative Handhabung überprüft und eventuell Erkenntnisse und Massnahmen ausgewertet werden können.

Anzeige

## Fehl am Platz?



## Nicht mit uns!

Denn wir vermitteln Arbeitsverhältnisse, die zu Ihnen passen. Egal, ob Sie Arbeit suchen oder Arbeit anbieten: Wir sind Tag (Telefon/Fax) und Nacht (Internet) für Sie da.

**Der Profi Personalmanagement**  
Breite 29 CH-9450 Altstätten  
Tel. +41 71 757 80 60 Fax +41 71 757 80 66  
[www.derprofi.ch](http://www.derprofi.ch) [profi@derprofi.ch](mailto:profi@derprofi.ch)

Moosackerstrasse 15 CH-9444 Diepoldsau  
Tel. +41 71 737 70 00 Fax +41 71 737 70 06  
[www.derprofi.ch](http://www.derprofi.ch) [profi@derprofi.ch](mailto:profi@derprofi.ch)

Obergass 23 FL-9494 Schaan  
Tel. +423 239 80 60 Fax +423 239 80 66  
[www.derprofi.li](http://www.derprofi.li) [profi@derprofi.li](mailto:profi@derprofi.li)






Karin Keller-Sutter,  
Regierungsrätin

«Innert kurzer  
Zeit hat sich  
Andreas Zeller  
in Bern Respekt  
verschafft.  
Als Finanz- und  
Sozialversiche-  
rungsexperte  
wird er über die  
Parteigrenzen  
respektiert!»

Andreas Zeller  
2x auf Ihre Liste!



WIEDER IN DEN  
NATIONALRAT:

# ANDREAS ZELLER

LISTE 8  
[www.andreaszeller.ch](http://www.andreaszeller.ch)

**FDP**  
Wir Liberalen.

Und in den Ständerat: Erika Forster



**Ihr Charterschiff**



Feste | Hochzeiten | Events | Firmen- und Vereinsausflüge | Tagungen | Kongresse | Seminare | Weihnachtsfeiern | Ausstellungen

## **50 oder 500 Gäste ...**

*ein Event auf einem Schiff ist etwas ganz Besonderes. Mieten Sie für sich und Ihre Gäste ein ganzes Schiff zum Arbeiten, Feiern, für Präsentationen oder eine Hochzeit. Erleben Sie einen unvergesslichen Tag auf dem Bodensee und lassen Sie sich auch kulinarisch verwöhnen. Rufen Sie uns an und verlangen Sie unverbindlich unsere Charterunterlagen. Machen Sie Eindruck und lassen Sie sich beeindrucken ... mehr See – mehr Event – auf dem Meer der Schweiz.*

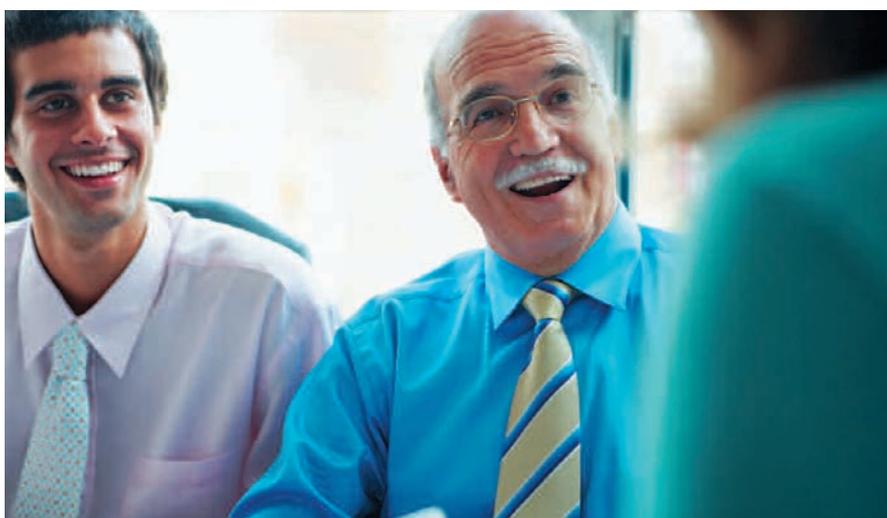
SBS Schifffahrt AG | Postfach 77 | 8590 Romanshorn | Tel. 071 466 78 88 | Fax 071 466 78 89 | [info@sbsag.ch](mailto:info@sbsag.ch) | [www.bodenseeschiffe.ch](http://www.bodenseeschiffe.ch)

**Bodensee**  
SBS SCHIFFFAHRT AG  
[www.bodenseeschiffe.ch](http://www.bodenseeschiffe.ch)



# Individuelle Pensionsplanung für KMU-Mitarbeitende

**Das neue Vorsorgereglement der BVG-Sammelstiftung der ÖKK bietet Versicherten Flexibilität beim Austritt aus dem Erwerbsleben. Ein wichtiges Plus für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Denn eine individuelle Planung des dritten Lebensabschnitts sorgt für motivierte Mitarbeitende, die sich bis zum letzten Arbeitstag für das Unternehmen einsetzen.**



**Dank flexibler Pensionsplanung motiviert und leistungsfähig bis zum letzten Arbeitstag.**

Kosten, Rendite und Sicherheit sind wichtige Kriterien, wenn ein kleineres oder mittleres Unternehmen (KMU) seine Pensionskassenlösung überprüft. Ein ausschlaggebendes Argument bei der Wahl der Pensionskasse ist auch, wie Versicherte ihren dritten Lebensabschnitt planen können.

## Zukunftsweisendes Vorsorgereglement

ÖKK hat das Vorsorgereglement ihrer BVG-Sammelstiftung erneuert. Und es mit einer maximalen Flexibilität beim Bezug der Altersguthaben ausgestattet. Die Bestimmungen gehen zum Teil weit über die gesetzlichen Vorschriften hinaus, ohne sich negativ auf die Kosten auszuwirken.

## Kapital, Rente oder beides?

Ob das gesparte Altersguthaben als Kapital oder als Rente bezogen wird, hängt von der persönlichen Situation jedes Einzelnen ab. Eine Lösung kann auch die Kombination von Kapitalbezug und Rente sein. Das Bundesgesetz über die berufliche Vorsorge (BVG) sieht vor, dass ein Viertel des Altersguthabens als Kapital bezogen werden kann. ÖKK geht hier wesentlich weiter und ermöglicht freie Kombinationen von Kapitalbezug und Rente.

## Höhere Ehepartnerrente

Stirbt ein Versicherter, zahlt die Pensionskasse in der Regel 60 Prozent der Altersrente an den überlebenden Ehepartner weiter. Bei ÖKK können Versicherte ihren Ehepartner finanziell besser absichern, indem sie auf einen Teil der Altersrente verzichten. Diese Option macht Sinn, wenn der Ehepartner um einige Jahre jünger und seine Lebenserwartung entsprechend höher ist.

## Vorteile der Teilpensionierung

Das Bundesamt für Statistik zeigt, dass 45 Prozent der erwerbstätigen Männer und 35 Prozent der erwerbstätigen Frauen frühzeitig aus dem Erwerbsleben austreten möchten. Doch nicht alle können sich die damit verbundene Lohneinbusse und Rentenkürzung leisten. Mit der Teilpensionierung ermöglicht ÖKK ihren Versicherten, sich schrittweise zurückzuziehen und die finanzielle Einbusse zu begrenzen. Ein solcher Rückzug ist in zwei Schritten möglich. Der Beschäftigungsgrad reduziert sich jeweils um mindestens 35 Prozent.

Neben attraktiven Konditionen bietet die BVG-Sammelstiftung der ÖKK weitere Vorteile. Zum Beispiel die vorzeitige Pensionierung ab 58 Jahren, die aufgeschobene Pensionierung mit 70 Jahren oder der Einkauf in die vorzeitige Pensionierung.

Weitere Fragen beantwortet  
Luzi Gees, Fachspezialist BVG:

ÖKK  
Bahnhofstrasse 9  
7302 Landquart

Telefon 058 456 11 69  
E-Mail [info@oekk.ch](mailto:info@oekk.ch)  
[www.oekk.ch](http://www.oekk.ch)

## Die ÖKK BVG-Sammelstiftung

<b>Gründungsjahr</b>	<b>2001</b>
<b>Anzahl Versicherte</b>	<b>1929</b>
<b>Performance 2002 - 2006</b>	<b>5.02 %</b>
<b>Deckungsgrad per 31.12.06</b>	<b>109.25 %</b>



**Jung und unkompliziert.**

## My friends all drive Porsche – warum nicht auch Sie?

**Waldkirch: Die Porsches kommen! Das erste Oktoberwochenende gehört den Zuffenhausener Nobelsportwagen: Die Porsche Zentren City-Garage AG St.Gallen und Garage Kasper Bronschhofen führen zusammen ein ganz besonderes Event durch: Vier Porsches können Probe gefahren werden.**



Mittelstürmer sind, nein, nicht immer Fussballer. Mittelstürmer sind bei Porsche auch vier ziemlich aussergewöhnliche Powerpakete: der Boxster, der Boxster S, der Cayman und der Cayman S. Alle vier macht die City-Garage St.Gallen in Zusammenarbeit mit der Garage Kasper Bronschhofen bald für ein breites Publikum fühl-, hör- und erlebbar. Anfang Oktober können auch Sie die vier Hochleistungssportler für eine Stunde Probe fahren. Das Besondere bei Cayman und Boxster: Es sind Mittelmotor-Modelle, die eine überdurchschnittlich sportliche Fahrdynamik entwickeln. Wer die, in Verbindung mit der urwüchsigen Kraft der Boxermotoren, noch nicht erlebt hat, weiss wenig über die schönsten Seiten der Fortbewegung auf vier Rädern. Es liegt jetzt an Ihnen.

### Cayman und Cayman S

Der Cayman und der Cayman S sind Sportcoupés jenseits des Konformismus. Weil sie Gegensätze vereinen, markantes Design und hohe Alltagstauglichkeit ebenso wie kompromisslose Dynamik und exzellente Funktionalität verkörpern, stehen sie für das unmittelbare Erlebnis Sportwagen.

Der Cayman entwickelt aus 2,7 Litern Hubraum 180 kW (245 PS) und sprintet mit Schaltgetriebe von 0 auf 100 km/h in 6,1 Sekunden, im Cayman S produzieren 3,4 Liter Hubraum 217 kW (295 PS), die ihn mit Schaltgetriebe in 5,4 Sekunden von 0 auf 100 km/h katapultieren. Mit Tiptronic S vergehen im Cayman 7 Sekunden von 0 auf 100 km/h, im Cayman S 6,1 Sekunden.

### Boxster und Boxster S

Boxster und Boxster S kommen dem Ideal-Roadster äusserst nahe: Nichts trennt den Fahrer – oder die Fahrerin! – vom weiten Blau des Himmels und weil der Motor vor der Hinterachse liegt, nehmen Boxster eine Sonderstellung unter den Roadstern ein. Die Vorteile: Der Schwerpunkt ist extrem tief, Agilität und mögliche Querschleunigung sind erfrischend hoch. Beide Boxster-Modelle werden von wassergekühlten 6-Zylinder-Boxermotoren mit 4-Ventil-Technik und VarioCam Plus angetrieben.

Das 2,7-Liter-Triebwerk des Boxster erzeugt 180 kW (245 PS) und drängt ihn mit Schaltgetriebe

von 0 auf 100 km/h in 6,1 Sekunden, während der Boxster S mit 217 kW (295 PS) in 5,4 Sekunden die 100er Marke knackt. Mit Tiptronic S braucht der Boxster 7 Sekunden von 0 auf 100 km/h, der Boxster S 6,1 Sekunden.

### Willkommen im Golfclub Waldkirch

Nehmen Sie sich vor und besonders nach Ihrem Abenteuer Porsche Zeit für den Erfahrungsaustausch in Sachen Drehzahl, Sound oder Fliehkraft. Der Golfclub Waldkirch unterhält an beiden Tagen ein leckeres Büffet.

### Fahrevent Porsche „Mittelstürmer“ – Daten und Infos

Freitag, 5. Oktober, und Samstag, 6. Oktober 2007, von 9 bis 17 Uhr. Golfpark Waldkirch, Moos, 9205 Waldkirch SG. Anmeldung bis 1. Oktober 2007, Anmeldekarten erhältlich bei City-Garage AG (071 245 84 74 – p.wahsel@city-garage.ch) oder Garage Kasper (071 914 80 00 – a.rieser@kasper.ch).

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



DRUCKEREI  
**Lutz**

# Der Kunde will Erlebnisse und eine grosse Auswahl an Modellen



Seit der Eröffnung der Autowelt von Rotz sind nun fast zwei Jahre vergangen. Zeit um zurückzublicken aber auch die Pläne der Zukunft nachzufragen. Als angestammtes Autohaus in der Region Wil mit der Marke Toyota und einem grossen Occasions-Center erweiterte der Betrieb sein Angebot im November 2005 mit den Modellaletten von Citroen, Kia, Mazda und Suzuki. Dafür wurde ein moderner Neubau mit allen Annehmlichkeiten für den Kunden wie den Mitarbeiter errichtet. In der hellen Ausstellungshalle informiert sich

der Kunde über Vielfalt der Modelle und wird dabei von markenspezifischen Beratern kompetent unterstützt. So ist es möglich, bestens auf die Kundenbedürfnisse einzugehen.

Bei Service- oder Reparaturarbeiten arbeitet der Betrieb mit modernster Dialogannahme. Beim Gespräch mit dem Kunden an seinem Fahrzeug werden notwendige Arbeiten besprochen und detailliert erklärt. Der Kunde ist somit während des ganzen Lebenszyklus seines Fahrzeugs optimal betreut.

Wie sieht der Inhaber der Autowelt Hanspeter von Rotz die Entwicklung? Was sind seine Pläne für die Zukunft? Diesen und anderen Fragen stellt er sich im heutigen Interview.

Ein Bericht von Andrea S. Biner

## Hat sich die Erweiterung um vier Automarken und der Neubau aus Ihrer Sicht gelohnt?

Die Autowelt ist ein Erfolg. Die Marktentwicklung der vier neuen Marken lief gut an und wir konnten den Umsatz verdoppeln. Bei Citroen verzeichnen wir sehr gute Absatzzahlen, bei Kia und Suzuki sind wir gemäss Verkaufszahlen schon auf Platz zwei in der Schweiz. Bei Mazda hatten wir Startschwierigkeiten, die sich aber zwischenzeitlich gelegt haben. Wir haben die Anzahl Mitarbeiter von 22 in der Startphase auf heute 48 erhöht.



## Welches Rezept steht hinter diesem Erfolg?

Die Umstellung auf eine Mehrmarkenstrategie gab uns Recht. Der Kunde kann sich ein Modell aus fünf Marken aussuchen. Die Wahrscheinlichkeit, dass er das passende Fahrzeug bei uns findet, ist daher sehr gross. Zudem verfügen wir über eine hohe Lieferbereitschaft dank über 400 Neuwagen, welche wir ständig an Lager haben. Lästige Wartezeiten nach der Bestellung entfallen somit. Mit dieser Strategie sind wir der Zeit um fünf Jahre voraus.

## Und welche Philosophie wird in der Autowelt gelebt?

Unser grösster Anspruch und Ansporn bei der täglichen Arbeit ist die Kundenzufriedenheit. Verankert in unserem Leitbild und täglich gelebt, ist sie das oberste und wichtigste Ziel. Wir legen grös-

sten Wert auf Freundlichkeit am Empfang, kompetente Beratung und vor allem auf qualitativ einwandfreie Arbeit. Der Kunde profitiert bei uns von einem hervorragenden Preis-Leistungsverhältnis. Er soll sich bei uns sicher aufgehoben und wohlfühlen. Zusätzlich wollen wir dem Kunden Erlebnisse schaffen. Deshalb haben wir immer alle Neuheiten im Hause und selbstverständlich stehen jederzeit genügend Fahrzeuge zur Probefahrt bereit.



## Auch beim Occasions-Center hat sich einiges getan. Welche Neuerungen haben Sie da vorgenommen?

Das Occasions-Center ist mit einem Leitsystem versehen. Der Kunde fährt mit dem Auto durch den Occasions-Park und kann in einer speziellen Parking-Spur bei jedem Fahrzeug, das ihn anspricht anhalten, aussteigen und das Modell von allen Seiten in Augenschein nehmen.

## Erweiterung, Vergrösserung, Verbesserung – wie gehen Ihre Mitarbeiter damit um? Welche Veränderungen spüren Sie bei Ihren Mitarbeitern?

Meine Kaderleute wachsen an ihrem Verantwortungsgebiet und entwickeln noch mehr unternehmerischen Geist, bauen ihre Kompetenzen kontinuierlich aus. Mehr Kompetenz und Verantwortung bringt mehr Spass an der Arbeit. Ich freue mich, wenn ich meine Mitarbeiter bei ihren Fortschritten beobachten kann.

## Wie sehen Ihre Mitarbeiter die Veränderungen der letzten Jahren? Wie werden sie motiviert, all diese Veränderungen mitzutragen?

Dank der Markenvielfalt lernen die Mitarbeiter

verschiedenste Technologien an einem Standort kennen. Dies bringt enorm viel Vielseitigkeit in ihren Alltag. Sie werden gefordert und gefördert. Denn viele Technologien erfordern permanente Weiterbildung. Wer in seinem Leben weiterkommen will, ist bei uns am richtigen Ort. Ein zusätzlicher Motivator sind die Wettbewerbe der Importeure an denen wir regelmässig teilnehmen. Sei es im Verkauf, in der Werkstatt oder im Ersatzteillager, dank top geleisteter Arbeit gewinnen unsere Mitarbeiter immer wieder Reisen und andere attraktive Preise.

## Das klingt ja alles sehr positiv. Haben Sie weitere Pläne für die Zukunft oder denken Sie an Konsolidierung?

Im Moment halten wir bei der Autowelt inne. Unsere Mitarbeiter benötigen nun Zeit, sich richtig einzuleben und zu festigen. Als nächster Schritt wird das Toyotacenter nach neuesten CI Vorgaben umgebaut. Zusätzlich wird der Tankstellen-Shop erneuert und im Herbst eröffnet. Wenn ich weiter in die Zukunft blicke? Ein bis zwei neue Markenvertretungen würde ich gerne noch übernehmen aber auch zusätzliche Servicestützpunkte anderer Marken sind denkbar.

## Noch eine Frage zum Schluss. Bei all der Diskussion um CO2 Ausstoss. Wie sehen Sie die Zukunft des Automobils?

Die Menschen werden nicht mehr auf ihre gewohnte Mobilität verzichten. Der Trend in der Entwicklung von Fahrzeugen muss deshalb auf Mobilität mit Null-Emission gehen. Ideen sind gefragt. Der Hybridantrieb von Toyota ist eine Antwort in diese Richtung. Ich sehe aber auch eine Zukunft für sparsame Dieselmotoren und in ferner Zukunft für Automobile, die mit Wasserstoff umweltfreundlich betrieben werden. Mal sehen was die verschiedenen Marken entwickeln. Als Multimarktenautohaus haben wir aber schon heute, für Kunden die ein umweltfreundliches Auto suchen, diverse Angebote.

## Sind freie Unternehmer erfolgreicher als börsengeplagte CEOs?

**Rund 500 Personen besuchten das Impulsforum «Progress» der St.Galler Kantonalbank (SGKB) in der Olma-Halle in St.Gallen.**

Im Mittelpunkt des Impulsforums «Progress» stand die Frage «Sind freie Unternehmer erfolgreicher als börsengeplagte CEO?». Antworten darauf lieferten Roger Köppel, Verleger und Chefredakteur der Weltwoche, Claudi Streuli, CEO des Familienunternehmens Streuli Pharma AG, und Professor Dr. Giorgio Behr, Inhaber und VR-Präsident der Behr Bicher Cellpack Group. Als Vertreter eines börsenkotierten Unternehmens stellte sich der Präsident der Geschäftsleitung der St.Galler Kantonalbank, Dr. Urs Rügsegger, den Fragen von Arena-Moderator Urs Leuthard.

BILDER: MARTINA NIKLAUS; ZVG





Magazin LEADER  
MetroComm AG  
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  
Sara Burkhard  
Andrea Brülisauer  
Dr. Stephan Ziegler

**Bildredaktion:** Stefan Millius  
(Leitung)  
Bodo Rüedi  
Peter Ruggli

**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

**Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer

**Verlags- und 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:** AVD Goldach

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

ISSN 1660-2757

metr  
comm

# Klares Zeichen mit Vorbildcharakter

**St.Gallen macht vorwärts: Als erste Schweizer Stadt möchte es an exponierten Zonen Videokameras installieren, um das Sicherheitsgefühl der Bevölkerung zu stärken und Vandalenakte zu vermindern. Wer allerdings glaubt, dass das löbliche Vorgehen überall auf Zustimmung stösst, der irrt: Die SP ergreift das Referendum gegen die 2,5 Millionen Franken, die für die Infrastruktur budgetiert sind. Was steckt dahinter?**

TEXT: STEPHAN ZIEGLER

Zwar versuchte das «St.Galler Tagblatt» noch, Stimmung gegen die geplante Videoüberwachung zu machen: Mit einem Orwell'schen Schreckensszenario schwadronierte es etwa über «Verhaltensmuster, die nachgezeichnet» oder «Daten, die verschachert» werden könnten. Zum Glück folgte das Stadtparlament nicht diesen abenteuerlichen Ausführungen, sondern dem gesunden Menschenverstand: Mit 33 (bürgerlichen) zu 23 (linken) Stimmen wurde die Vorlage angenommen.

Dass die Sozialisten nun versuchen, diesen Entschluss mit einem Referendum umzustossen, ist ihr gutes Recht. Ein paar Fragen wirft der Widerstand aber auf: Was haben die Herrschaften zu verbergen, das sie nicht dem Auge einer Videokamera aussetzen möchten? Wollen sie linke Saubannerzüge wie die berühmten «Antifaschistischen Abendspaziergänge» schützen? Möchten sie verhindern, dass das unbestechliche Videoauge aufzeichnen könnte, dass vielleicht doch ab und zu ein Nicht-Schweizer an einem Drogendeal beteiligt ist? Oder dass pöbelnde, prügelnde, randalierende Jugendliche ihrer Herkunft zugeordnet würden? Haben sie Angst davor, dass die Kameras zeigen, was Multikultierte so gerne zu vertuschen versuchen? Wie dem auch sei – es existiert kein rationales Argument gegen die Erhöhung der Sicherheit von Bürgerinnen und Bürgern durch das Einrichten der Videokontrolle.

In Ermangelung wirklicher Argumente versuchte die Ratslinke prompt, eine «Verlagerung» der Delinquentenszene heraufzube-

schwören – als ob der Pöbel sich in einem Ausenquartier versammeln würde und dort unter Ausschluss der Öffentlichkeit delinquirte. Dieses hanebüchene Argument zog beim Stadtparlament aber nicht, worauf den Sozis einfiel, man wolle nicht soviel Geld ausgeben. Mit dem Antreten gegen die 2,5 Millionen Franken, die dafür notwendig sind, machte sich die Linke, die sonst Weltmeisterin im Ausgeben von Staatsgeldern ist, allerdings geradezu lächerlich – Antrag abgeschmettert.

Die Videoüberwachung setzt ein klares Zeichen mit Vorbildcharakter an alle, die sich nicht an die Spielregeln von Sitte, Anstand und Moral halten: Ihr verübt eure Pöbeleien, Prügeleien, Schmierereien und Sachbeschädigungen nicht unbeobachtet – und vor allem nicht ungestraft. Denn wichtig ist, dass alle Vergehen, die aufgezeichnet werden, auch verfolgt werden, damit potenzielle Täter es sich in Zukunft zweimal überlegen, ob sie die Hand gegen Menschen oder Material erheben wollen. Würde auf eine konsequente Auswertung der Daten verzichtet, wäre die Videokontrolle nur eine zahnlose Alibiübung.

# Information frei Haus



Prisma Medienservice AG. Ihr zuverlässiger Partner für die Zustellung von Sendungen ohne Adresse zB. Prospekte, Gratiszeitungen und Warenmuster sowie für Direktmarketing, Lettershop und vieles mehr. Fullservice von A bis Z.

**40 Jahre**  
Information frei Haus

**prisma** ▲  
**medienservice**

Prisma Medienservice AG  
Im Feld 6  
9015 St.Gallen  
Tel. 071 272 79 79  
Fax 071 272 79 80  
[www.prisma-ms.ch](http://www.prisma-ms.ch)

just in time - von ▲ bis Z



**Wer sonst bietet  
Firmenkunden  
alles aus  
einer Hand?**

**HELSANA**