

Nov./Dez. / 10 2007

LEADER®

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

anisierte Verbrechen auf Expansionskurs



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

WELTWOCH



Roger Köppel
Wolf unter Schafen



9 177 166 01 275 008



SCHWERPUNKT
Wohin mit den Freisinnigen? Wes-halb FDP-Präsident Marc Mächler an einem schwierigen Punkt angelangt ist.



WIRTSCHAFT
Hans-Peter Klausner, Gesamtleiter der Tagblatt Medien, über die nächste Verleihung des Unternehmernpreises Ostschweiz.



Hochwertig. Funktional. Stilvoll.

www.afg.ch

Der beste Ort, einen Da Vinci zu platzieren: Ihr Handgelenk.



IWC
SCHAFFHAUSEN
SINCE 1868

Bleibt an der Wand.



Da Vinci Chronograph. Ref. 3764: Manchmal muss man mit Konventionen brechen, um sich weiterzuentwickeln. Bei dieser Uhr hat IWC das mehrfach getan: Ihr Gehäuse in Tonneau-Form umschließt ein eigens entwickeltes Manufaktur-Chronographenwerk. Die Stoppzeit ist auf der neuartigen Anzeige so einfach abzulesen wie die Uhrzeit. Und dank Flyback-Funktion blitzschnell neu zu starten. Dafür hätte sicher auch Leonardo ein Handgelenk übrig gehabt. **IWC. Engineered for men.**

Mechanisches IWC-Manufaktur-Chronographenwerk (Bild) | Flyback-Funktion | Automatischer IWC-Doppelklinkenaufzug | Datumsanzeige | Entspiegeltes Saphirglas | Saphirglasboden | Wasserdicht 3 bar | 18 Kt. Rotgold



SAGEN, WIE ES SEIN SOLLTE

Die vorliegende Ausgabe des LEADER dürfte bei einigen Lesern für rote Köpfe sorgen. Einmal mehr berichten wir nicht einfach über das, was war, sondern ordnen die Ereignisse ein, beleuchten sie aus einer anderen Perspektive und kommentieren sie. Das alles ohne die heute so gefragte «Political correctness», ohne emsiges Bemühen, auf keinen Fall jemandem auf die Füsse zu treten.

Zum Beispiel Roger Köppel. Ist er der Chef-Publizist der SVP, ein rechter Scharfmacher? Oder stellt er sich mutig gegen die Phalanx der linken Medien? Uns sind solche Beurteilungen egal, Tatsache ist: Köppel wurde als Verleger und Chefredaktor zu einem wichtigen Faktor in der Schweizer Medienlandschaft. Grund genug für uns, mit ihm zu sprechen.

Oder Lucrezia Meier-Schatz. Nach Redaktionsschluss dieser Ausgabe fiel die Entscheidung, ob sie offiziell für die CVP als Kandidatin für die St.Galler Regierung antritt. Gut möglich, dass sie im kommenden Frühjahr in dieses Amt gewählt wird. Mit einer solchen Politikerin sollte man es sich also eigentlich vorsichtshalber nicht verscherzen. Aber wir sagen offen und ehrlich, was wir von ihr und ihren Machenschaften im Bundeshaus halten.

Beispiel Nummer 3: Die FDP und ihre liebe Mühe mit der SVP. Während alle Beobachter die Freisinnigen dazu aufrufen, sich von der Volkspartei zu distanzieren, analysieren wir die Lage in aller Ruhe und kommen zum Schluss, dass das im Fall des Kantons St.Gallen fatal wäre. Denn bei aller – oft berechtigten – Kritik an der SVP gibt es für die FDP keinen natürlicheren Partner als die SVP. Und die Kantonsratswahlen vom Frühjahr 2008 werden entscheidend sein dafür, welche Rolle St.Gallen künftig im Standortwettbewerb spielen wird. Wirtschaftsfreundliche Parteien sollten sich nicht bekämpfen, sondern Allianzen schmieden, egal, wie schmerzhaft dieser Prozess gelegentlich ist.

Mit einigen dieser Thesen und Forderungen werden wir uns keine Freunde machen. Aber das haben wir uns auch nicht zur Aufgabe gemacht. Es geht darum, die bestmögliche Politik im Interesse der Wirtschaft, des Motors unseres Landes, zu machen – und zu kritisieren, wenn das nicht passiert.

Roger Köppel hat für die Weltwoche einst das Motto vorgegeben: «Sagen, was ist.» Wir verfolgen beim LEADER die Philosophie: «Sagen, wie es sein sollte.» Subjektiv, aus unserer Sicht. Weil wir nahe am Puls der Wirtschaft sind.



Natal Schnetzer

Verleger

PS: Gleichzeitig mit dieser LEADER-Nummer erhalten unsere Abonnenten die Sonderausgabe «Kommunikation». Nachbestellungen sind möglich unter Telefon 071 272 80 50 oder per E-Mail an info@metrocomm.ch.





Mit Werbung in unseren Verzeichnissen pflegen Sie Ihren Umsatz.

Mehr Kunden, mehr Umsatz, mehr Gewinn!

Was für diese Geschäftsfrau gilt, stimmt auch für Ihre Branche: Jedes Jahr werden in unseren Verzeichnissen über 300 Millionen Abfragen getätigt. Davon führen 85% zu einem Kontakt per Telefon oder Mail und **74% sogar zu einem Auftrag**. Machen auch Sie mehr aus Ihrem Werbefranko: Mehr über unser unschlagbares Preis-Leistungs-Verhältnis erfahren Sie auf www.directories.ch oder direkt bei unserem Kundendienst auf **0848 86 80 86** (CHF 0.08/Min.).



Ihre Verzeichnisse, online und zum Nachschlagen

Die Schweizerisch-Freisinnige Volkspartei	6
Warum FDP und SVP im Kanton St.Gallen natürliche Partner wären	
Irrsinn beim Freisinn	8
Die FDP hat ein Problem – und das ist noch leicht untertrieben	
«...dann wir die SVP in St.Gallen weiter wachsen.»	10
Der Thurgauer SVP-Kantonalpräsident Martin Stuber über die SVP St.Gallen	
«Ich habe mehr Widerspruchstoleranz als viele meiner Kollegen»	14
Im Gespräch mit Verleger und Chefredaktor Roger Köppel	
«Golf spielen gehört nicht dazu»	20
Er ist der neue Vorsitzende der Geschäftsleitung der Hartchrom AG: Thomas Reifler	
«Jede Firma hat dieselben Chancen»	24
Hans-Peter Klausner, Gesamtleiter der Tagblatt Medien, über den Unternehmerpreis	
«Wir sind keine karitative Organisation für die Region»	28
Interview mit Armin Unternährer, CEO der Airport Altenrhein AG	
Renaissance der Industrie	34
Neue IHK-Studie «Ostschweiz 2007» zeigt: Die Ostschweiz holt auf	
«Das Volk wird sich nicht beirren lassen»	36
Pascal Gentinetta über die Vorlage für eine KMU-Steuerreform	
Innovationsmanager für mehr Rendite	42
Neuer Weiterbildungsmaster an der FHS St.Gallen	
Wo KMU einen grösseren Stellenwert haben	46
Muss sich der Kanton Schaffhausen neu definieren?	



Anzeige

Hohe Reichweite für Ihre Jobangebote.

ostjob.ch + westjob.at + nicejob.de

Ostschweiz

Vorarlberg

Süddeutschland

Die Schweizerisch-Freisinnige Volkspartei

Warum FDP und SVP im Kanton St.Gallen natürliche Partner wären

Die Zeit zwischen nationalen und kantonalen Wahlen könnte sinnvoller genutzt werden als dazu, Wunden zu lecken. Beispielsweise für die Suche nach einer Antwort auf die Frage: Wie kann die weiterhin lawinenartig wachsende SVP auch im Kanton St.Gallen gezielt in ein bürgerliches Bündnis aufgenommen werden, das den Wirtschaftsstandort weiter bringt?



«Elf Freunde sollt Ihr sein...»: Der FC Kantonsrat vor einem Einsatz. Auf dem Rasen gelingt die Zusammenarbeit von ganz links bis nach ganz rechts. Im Parlamentssaal würde es bereits reichen, wenn die bürgerliche Seite am gleichen Strick ziehen würde – allen voran SVP und FDP.

TEXT: STEFAN MILLIUS

BILD: ZVG

Eigentlich ist der Ablauf ja denkbar einfach. Während des Wahlkampfes stehen die Parteien in Konkurrenz zueinander, stellen sich selbst ins beste Licht und sprechen den anderen jede Qualität ab. Selbstverständlich sind die Rezepte der Gegenseite völlig untauglich und deren Politik seit Jahren schädlich für Land und Leute. Nach erfolgter Wahl geht es dann darum, sich zusammenzuraufen und tragbare Kompromisse zu erarbeiten. Und vier Jahre später geht das Spiel von neuem los. Wer sich darüber aufregt, hat das Konzept eines Wahlkampfes schlicht nicht verstanden.

Keine 180-Grad-Wende

So funktioniert unser System – theoretisch. In der Praxis macht die hohe Dichte an Wahlen dem Ganzen einen Strich durch die Rechnung. Im Kanton St.Gallen wird wenige Monate nach den nationalen Wahlen ebenfalls gewählt. Also kann es sich das bürgerliche Lager derzeit noch nicht leisten, Geschlossenheit zu markieren, der Wahlkampf ist sozusagen permanent. Eben

noch haben FDP und CVP (vergeblich) betont, wie falsch es sei, SVP zu wählen. Nun, auf kantonalen Ebene, können die Parteien der Mitte keine 180-Grad-Drehung machen und die SVP zur Partnerin ernennen.

Leider. Denn: Dieser Schritt wäre nur logisch. Abgesehen von reinen Stilfragen ist die Schnittmenge zwischen FDP, SVP und CVP nämlich gar nicht so klein. Also verhindert die strategische Notwendigkeit des permanenten Kriegszustands eine Zusammenarbeit, die Sinn machen würde. Das viel zitierte bürgerliche Lager gibt es – jedenfalls im Kanton St.Gallen – nicht und wird es auf lange Sicht auch nicht geben. Schuld sind historisch gewachsene Feindbilder und einzelne Exponenten, die eher ihre Grossmutter in die Sklaverei verkaufen denn mit dem jeweiligen «Gegner» zusammenspannen würden. Im angrenzenden Kanton Thurgau beispielsweise ist die Lage sehr viel entspannter. Das liegt daran, dass die SVP dort keine pubertierende Jung-

partei mit üblichen Anlaufschwierigkeiten ist wie in St.Gallen, sondern den Kanton schon immer mitgeprägt hat.

Wacklige Braut

Für den Stimmbürger, die Stimmbürgerin ist der Zustand frustrierend. Wer für tiefe Steuern, Standortwettbewerb und einen schlanken Staat einsteht, müsste sich mit Blick auf die Parteiprogramme sowohl bei der SVP wie bei der FDP zuhause fühlen. In der Realität liegen sich die beiden Parteien konstant in den Haaren und distanzieren sich permanent voneinander. Die St.Galler FDP hat die CVP längst als ewige Braut auserkoren und denkt nicht im Traum an eine Scheidung. Das, obschon die CVP in den genannten zentralen Themen etwa so standfest ist wie eine Nusschale bei einem Tsunami. Die FDP, so absurd es ist, will ihre Kernthemen mit einer Partnerin durchpauken, die das «Ja, aber...» und das «Nein, aber...» konsequenterweise längst ins Parteilogo einbauen müsste.

Und auch die FDP hat inzwischen die Philosophie der klaren Worte ad acta gelegt. Elegant und weitgehend unbeachtet hat die SVP der FDP den früheren Werbe-Claim «Mehr Freiheit, weniger Staat» abgeluchst – inhaltlich und gelegentlich sogar in Wort und Schrift. Die FDP beklagt sich darüber nicht einmal gross, sondern scheint froh, dass die Bürde der klaren Aussage von ihr genommen wird. Mit einem Slogan wie «Hop Sviz» entgeht man mit Sicherheit jeder Kritik, weil ihn kein Mensch versteht. Natürlich, wenn man führende Freisinnige darauf anspricht, werden sie versichern, weiterhin für mehr Freiheit und weniger Staat einzustehen – aber deshalb muss man das ja noch lange nicht laut und deutlich auf Plakaten sagen. Das könnte ja noch zu Wählerstimmen führen, Gott bewahre.

Stilfrage?

Wer die eigentlich logische Partnerschaft zwischen FDP und SVP auch im Kanton St.Gallen anspricht, wird beim Freisinn früher oder später auf das bereits erwähnte Argument der «Stilfrage» stossen. Man teile durchaus einige Haltungen der Volkspartei, störe sich aber an deren Stil, heisst es dann. Übersetzt man dieses Politikerdeutsch etwas salopp, so heisst das ungefähr folgendes: «Wir haben diesen Staat gegründet und fühlen uns wohl in Salons mit Tee-Tischchen und dicken Teppichen. Mit diesen Bauernlümmlern wollen wir nichts zu tun haben.» - Wohl-an, kein Problem. Die Frage ist dann nur, ob es in vier Jahren dann überhaupt noch für einen Nationalratsstz reicht bei der FDP. Denn was als «schlechter Stil» der SVP abqualifiziert wird, ist ja im Grunde nichts anderes als Klartext. Und den schätzen die Wähler.

Aber man muss ja gar nicht auf die nationale Bühne wechseln, um den Status quo zu beklagen. Bei den St.Galler Kantonsratswahlen im kommenden Frühjahr werden erstmals nur 120 statt wie früher 180 Parlamentarier gewählt. Eine völlig neue Ausgangslage mit entsprechend schwieriger Prognosenstellung. Das ist die Chance, frühzeitig – das heisst jetzt – klare Verhältnisse zu schaffen. Zum Beispiel so: FDP und SVP gehen zusammen in diesen Wahlkampf. Sie besiegeln eine strategische Partnerschaft. Sie stellen klar, dass es nach wie vor Themen gibt, in denen sie sich nicht finden, dass sie aber die grundsätzliche Sicht gegenüber dem

Staat, der Wirtschaft und deren Aufgaben teilen. Soviel Staat – sprich: Verwaltung – wie unbedingt nötig, soviel Freiheit für die Wirtschaft wie irgend möglich, so wenig Gesetze, Verordnungen und Reglemente wie machbar, soviel ordnungspolitische Transparenz und Einfachheit wie möglich.

Grundsätzliches Bekenntnis

Ist das bereits ein gemeinsames Programm? Reicht das für eine Wahl-Plattform? - Es ist so gar viel mehr. Es ist eine gemeinsame Sprache, welche die Grundzüge unseres Zusammenlebens definiert. Ob später bei der Debatte über den Steuerfuss die SVP ein Prozent mehr oder weniger fordert als die FDP ist nicht die Frage. Es ist das grundsätzliche Bekenntnis dafür, dass echter Mehrwert durch das Unternehmertum entsteht und der Staat zwar Mittel zur Bewältigung seiner Aufgaben benötigt, diese aber so schlank wie möglich erledigen soll. Der Staat als Selbstzweck wird links von der Mitte – und in der Mitte selbst – offensiv genug verteidigt. Ihn in seine sinnvollen Schranken zu verweisen wäre die Aufgabe von FDP und SVP – gemeinsam, weil es nur gemeinsam möglich ist, wenn überhaupt. Eine Mehrheit im Kantonsrat werden diese beiden Parteien auch zusammen nicht haben. Aber im Zusammenspiel mit der lavierenden CVP kann es punktuell immer wieder dazu reichen. Wenn die Fronten wenigstens zwischen FDP und SVP geschlossen sind.

Die Unbekannte in der skizzierten Formel ist die FDP. Sie ist, obschon inzwischen wesentlich kleiner und unbedeutender als die SVP, viel breiter angelegt, was ihre Mitglieder angeht. Selbst in Schlüsselfragen können zwei überzeugte Freisinnige völlig problemlos unterschiedlicher Meinung sein. Die FDP bietet Platz vom Neoliberalen bis zum Sozialliberalen. Es ist völlig unmöglich, eine glaubwürdige Haltung nach aussen zu kommunizieren, wenn diese nicht einmal intern feststeht. Das ist nicht zu verwechseln mit einer durchaus nötigen Streitkultur innerhalb einer Partei – die braucht es. Aber sie muss sich um Details drehen, nicht um Grundsätze.

Gemeinsam für die Wirtschaft

Die Tragödie liegt darin, dass sich beispielsweise bei Frontalangriffen auf die Wirtschaft die ehemalige Bauernpartei SVP am stärksten ent-

gegenstemmt, während die Wirtschaftspartei FDP maximal halbherzige Verteidigungsversuche unternimmt. Ein konkretes Beispiel. Das Wirtschaftsmagazin «Bilanz» hat wie jedes Jahr die Liste der 300 reichsten Personen in der Schweiz veröffentlicht. Umgehend liess sich Noch-SP-Präsident Hans-Jürg Fehr dazu vernehmen. Das Vermögen der Leute auf dieser Liste sei skandalös, meinte er, solche Summen könne man nur durch die Leistung anderer – der Arbeitnehmer – anhäufen und es wäre besser, wenn das Geld dann auch diesen zukomme, nämlich denen, und nun folgt ein reelles Zitat, «die arbeiten.» Man übersetze: Ein Privatbankier wie Konrad Hummler, der es neu in die Liste der 300 geschafft hat, arbeitet also nicht. Er lässt arbeiten. Er selbst liegt vermutlich 365 Tage im Jahr am Sandstrand von Bali und schaut zu, wie sich sein Konto füllt.

Gegen solche Ungeheuerlichkeiten, gegen solchen ökonomischen Unsachverstand, gegen solch billigsten Populismus müssten sich SVP und FDP gemeinsam wehren. Vielleicht würde sich die Stellungnahme unterschiedlich lesen – hier etwas markiger, dort etwas diplomatischer. Wichtig ist aber, dass die Reaktion kommt und sie auf einer Linie liegt. Es gibt sie nämlich, die gemeinsame Linie. Nun müsste man nur noch zu ihr stehen.

Wir wagen an dieser Stelle eine Prognose. Die FDP wird auch im kommenden Wahlkampf um die Sitze im St.Galler Kantonsrat das Trennende und nicht das Verbindende zur SVP betonen. Sie wird auf Distanz gehen und mehr oder weniger deutlich Händchen halten mit der CVP. Sie wird bei den Parlamentswahlen bestraft durch einen maximal stagnierenden, eher sinkenden Wähleranteil, während die SVP noch einmal zulegt. Bei den Regierungsratswahlen wird die FDP den Besitzstand wahren, da diese anderen Gesetzen folgen. Ausführende hat der Freisinn also nach wie vor viele, doch auf gesetzgebender Stufe schwindet ihr Einfluss. Innerhalb der FDP werden die Rufe nach einer Neuorientierung lauter. Man wird diskutieren, Arbeitsgruppen bilden, Forderungen stellen.

Und in vier Jahren wird wieder alles so sein wie heute.

Irrsinn beim Freisinn

Die FDP hat ein Problem – und das ist noch leicht untertrieben. Der Abwärtstrend hält an. Einer der Gründe ist laut FDP-Präsident Marc Mächler die Kommunikation. Die inhaltlichen Positionen seien wohl richtig und gut, aber die Verpackung stimme nicht. Hier könnten die Freisinnigen einiges von der SVP lernen. Zu nahe will man aber dann doch nicht an die Wahlgewinner rücken. Setzt die FDP auch in Zukunft auf den politischen Spagat?



TEXT: MARCEL BAUMGARTNER

BILDER: MBA/ZVG.

In der Ostschweiz hat die FDP im Kanton St.Gallen einen Sitz im Nationalrat verloren. Der Verlierer des Wochenendes war der Flawiler Andreas Zeller. An der Liste der Freisinnigen gab es nicht viel auszusetzen. An den richtigen Köpfen fehlte es nicht. Die Niederlage hat andere Gründe. Einer davon könnte die SVP – nach wie vor auf der politischen Überholspur – sein. Sie hat es verstanden, die Wähler an die Urnen zu locken.

Warum gelingt das den Freisinnigen seit längerem nicht mehr? Noch vor Jahren konnte man

fast die gesamte Wirtschaft hinter sich versammeln. Diese Zeiten sind vorbei. Der Slogan der FDP Schweiz lautete: für eine wachsende, intelligente, gerechte und offene Schweiz. Diese Kampagne war laut Marc Mächler, Präsident der FDP St.Gallen, zu abstrakt. Er fragt sich, was die Bürger darunter zu verstehen hätten. Zu Recht: Mit solchen Werbeslogans würde man nicht einmal Wähler anlocken, wenn sie dafür bezahlt würden. Für eine intelligente Schweiz. Für eine gerechte Schweiz. Für eine wachsende Schweiz. Drei Aussagen, die rein gar nichts sagen. Oder kennen Sie eine Partei,

die für eine unintelligente, ungerechte und «schrumpfende» Schweiz eintritt?

Auswege aus dem Irrgarten

«Aus meiner Sicht sind die Positionen der FDP richtig, hingegen haben wir sie schlecht verkauft», erklärt Mächler. Oder in anderen Worten: «Der Inhalt ist sehr gut, die Verpackung war mangelhaft. Es ist uns nur teilweise gelungen, den Bürger klar zu machen, für was die FDP steht. Einmal mehr haben wir zu intellektuell argumentiert.» Ganz alles habe man – zumindest im Kanton St.Gallen aber nicht falsch

gemacht. «Es zeigt sich, dass wir gegenüber 2003 mehr Stimmen in absoluten Zahlen erhielten. Aufgrund der höheren Wahlbeteiligung aber einen prozentual tieferen Wähleranteil erzielten. Kurzum: Bei den Neuwählern konnten wir zu wenig mobilisieren. Unsere Stammwähler konnten wir hingegen grossmehrerheitlich mobilisieren.»

Die FDP im Dilemma? Die Partei steht in einem Labyrinth und weiss nicht, welchen Weg sie einschlagen soll. Mal sucht man die Nähe zur CVP, dann wieder zur SVP. Das macht mitunter auch Sinn, ist letztlich auch die logische Konsequenz einer Mittepartei. Aber der Wähler folgt nicht immer diese Schlangenlinie. Er fordert klare Positionen, verständliche Positionen. Wie man den Freisinn aus dem Irrgarten herausführen kann, ist unklar. Ihm fehlen die entscheidenden Köpfe an der Spitze der Schweizer Partei. Innerhalb der Partei ziehen einzelne Exponenten in völlig verschiedene Richtungen und niemand nimmt die Zügel richtig in die Hände. Dass man sich so verzettelt, ist nur logisch. Wenn sich nicht einmal die Mitglieder eine Partei über die Stossrichtung im Klaren sind, wie soll dann ein aussagekräftiger Wahlslogan entstehen? Unter dieser Voraussetzung kann nur eine schwammige Kampagne das Resultat sein. Irgendwie können sich alle damit identifizieren, irgendwie aber auch nicht. Viele Wähler entschieden sich nicht für die FDP wegen ihrer Positionen, sondern weil sie ihre Stimme nicht der SVP geben wollten. Längerfristig führt das nicht zum Erfolg.

Konservatives Bündnis

Toni Brunner forderte die FDP kürzlich auf, freiwillig auf ihren dritten Regierungsratssitz zu verzichten und einen bürgerlichen Schulterabschluss zu postulieren. Eine Aufforderung, die an der FDP abprallt. «Regierungsratswahlen sind direkte Volkswahlen», unterstreicht Marc Mächler, «Anspruch auf eine gewisse Anzahl Sitze hat somit keine Partei. Jede Partei ist aufgefordert, Persönlichkeiten aus ihren Reihen dem Volk zur Wahl vorzuschlagen. Somit



Marc Mächler,
FDP Präsident St. Gallen

sind abgekartete Spielchen zwischen den Parteispitzen – wie es beim Bundesrat der Fall ist – nicht möglich. Die FDP will dem Volk eine Auswahl anbieten, damit das Volk auch effektiv wählen kann. Somit werden wir voraussichtlich wie in der Vergangenheit mit drei Kandidaten antreten.»

In einem Interview mit dem «Tagblatt» erklärte Mächler zudem, dass die FDP in den Exekutiven im Kanton nicht nur auf Regierungsebene gut vertreten sei. «Wir stellen einen Drittel der Gemeindepräsidenten. Und wir haben hier weiter hinzugewonnen in den letzten vier Jahren.» Das streitet niemand ab. Erlaubt sei hier aber die Anmerkung, dass viele Gemeinden überhaupt Mühe haben, jemanden zu finden, der sich für das Amt des Gemeindepräsidenten zur Verfügung stellt.

Aufräumarbeiten

Auf die Frage des «Tagblatt»-Journalisten, ob ihn Brunners Angebot eines konservativen

Bündnisses für Staatsabbau, Steuersenkung und wirtschaftsfreundliche Standortpolitik nicht reizt, sagt Mächler: Dass wir uns in finanz- und wirtschaftspolitischen Fragen treffen, ist richtig. Aber gesellschaftspolitisch haben wir das Heu meist nicht auf der gleichen Bühne.» In all diesen Fragen arbeite man ja auch mit der CVP konstruktiv zusammen.

Die FDP muss in den nächsten Jahren klar aufzeigen können, wo sie steht. Es muss eine Linie für den Wähler ersichtlich werden. Das heutige Bild ist, dass sich die FDP mal an die CVP und dann wieder an SVP anlehnt. Ziel müsste sein, den Eindruck zu vermitteln, dass die anderen Parteien Berührungspunkte mit den Freisinnigen suchen und nicht umgekehrt. Dafür muss man aber in erster Linie einmal innerhalb der eigenen Partei den Tarif durchgeben. Aufräumarbeit ist gefragt. Für eine intelligente Schweiz braucht es eine intelligente Partei mit einer intelligenten Strategie.

«... dann wird die SVP in St.Gallen weiter wachsen»

Der Thurgauer SVP-Kantonalpräsident Martin Stuber über die SVP im Kanton St.Gallen

Wer im Thurgau bei der SVP politisiert, dem stehen alle Wege offen für die wichtigen Ämter: Die Volkspartei ist die Nummer 1 unter den Thurgauer Parteien. Derweil agiert die St.Galler SVP nach wie vor als – numerisch starke – Opposition. Martin Stuber, Präsident der SVP Thurgau, im Gespräch über Verbindendes und Trennendes mit der St.Galler Schwesternpartei und deren Entwicklung in der Zukunft.



Martin Stuber, Präsident der SVP des Kantons Thurgau.

INTERVIEW: STEFAN MILLIUS

BILD: ZVG

Die SVP hat im Thurgau und in St.Gallen ja ganz unterschiedliche Entstehungsgeschichten. Verfolgen Sie die Arbeit der SVP-Kantonalpartei St.Gallen? Und wo sehen Sie dabei die grössten Unterschiede beziehungsweise die Gemeinsamkeiten?

Martin Stuber: Ja, ich verfolge dies und freue mich immer wieder, wenn die SVP St.Gallen Erfolge verbuchen kann. Die grössten Unterschiede sehe ich, wie Sie es richtig festgestellt haben, in der Geschichte. Während die SVP Thurgau aus einer Fraktionsgemeinschaft mit der FDP vor langer Zeit entstand und somit bereits von Anfang an eine staatstragende Partei war, ist die St.Galler SVP erst in den letzten Jahren, das heisst aus der aufkommenden bürgerlichen Oppositionspartei entstanden. Sie pflegt daher einen etwas angriffigeren Stil als wir. Die SVP Thurgau hat bei den letzten Nationalratswahlen einen Wähleranteil von über 42 Prozent erreicht. Da ist natürlich eine riesige Bandbreite an Interessen vorhanden, die wir mit unserem moderaten Stil immer sehr gut bündeln konnten. Die Ziele sind aber die gleichen wie bei der SVP St.Gallen: Wir wollen einen selbständigen, föderalen, freiheitlichen, schlanken Staat, der klar definierte Aufgaben erfüllt, im Dienste der Bevölkerung. Wir kämpfen gegen Missbrauch auf allen Ebenen und wir setzen uns für eine effiziente und lebensgerechte Bildung, für gesunde Staatsfinanzen und mehr Sicherheit ein. Hier haben wir natürlich viele Gemeinsamkeiten mit der SVP SG.

Sie haben es erwähnt: Historisch bedingt ist die SVP im Thurgau staatstragende Partei, in St.Gallen Opposition. Kann sich die SVP SG aus Ihrer Sicht in die Richtung der Rolle entwickeln, wie sie die SVP TG hat?

Das muss letztlich auch das Ziel sein, weil nur eine Regierungsbeteiligung erlaubt, die Dinge aktiv zu steuern. Letztlich wird es eine Frage der Personen sein, wann die SVP SG auch zu einer Regierungspartei werden kann und damit auch eine staatstragende Rolle übernehmen kann. Es ist aber auch nötig, dass die andern Parteien eben politische Inhalte der SVP aufnehmen. Tun sie das nicht, wird, davon bin überzeugt, die SVP auch im Kanton St.Gallen weiter wachsen, bis sie so stark ist, dass man sie nicht mehr von der Regierung ausschliessen kann, ohne total von der SP und den Grünen abhängig zu sein. Wenn die SVP eine genügend grosse Anzahl guter konsensfähiger Exekutivpolitiker haben wird, kann sie durchaus in eine Rolle wachsen, wie wir sie im Thurgau haben.

Und wie könnte eine solche Entwicklung von der SVP SG selbst positiv beeinflusst werden?

Weiter machen wie bisher, aktuelle Themen wie zum Beispiel Umweltschutz besetzen, die die Leute interessieren und dabei realistische Lösungen anbieten. Den Anspruch auf Regierungsmandate geltend machen mit konsensfähigen Leuten, Allianzen schmieden, salonfähig werden für bürgerliche Frauen und Männer, denen der Stil manchmal zu hart daher kommt.

Die St.Galler SVP genießt dank der Oppositionsrolle eine gewisse Narrenfreiheit – sind Sie auf diese hin und wieder auch neidisch?

Nein, wir brauchen keine Narrenfreiheit. Wir machen eine gute Politik, die zum Teil von bis zu 65 Prozent der Bevölkerung getragen wird. Wir machen eine verbindliche und verlässliche Politik und denken immer daran, eine breite Wählerschaft zu vertreten. Das liegt uns und gefällt uns auch.

Ist die SVP SG für die Thurgauer SVP eine Partnerin bei den kantonsübergreifenden Ostschweizer Themen oder ist aufgrund der Ausrichtung in SG eher die FDP eine Partnerin für Sie?

Wir halten uns sicher an die SVP SG. Wir sind aber auch offen für den Dialog und die Zusammenarbeit mit andern Parteien, sofern wir gemeinsame Interessen haben, denen es zum Erfolg zu verhelfen gilt.

LAMBORGHINI GALLARDO SUPERLEGGERA



LAMBORGHINI ST. GALLEN

Zürcher Strasse 202
CH-9014 St. Gallen
Tel +41 71 274 22 22
info@lamborghini-sg.ch
www.lamborghini-sg.ch

www.lamborghini.com

«Auch heisse Eisen müssen angegangen werden»

Es ist ein grosser Tag für den jungen Wiler. Als Ratsjüngster eröffnet er in Bern die neue Legislaturperiode. Der Eindruck, der 25-jährige Jura-Student habe seit Jahren aktiv auf die Wahl in den Nationalrat hingearbeitet, täuscht nicht. Lukas Reimann vertritt konsequent das SVP-Programm – und steht deshalb bereits unter Beschuss.



TEXT: MARCEL BAUMGARTNER

BILD: ZVG

Wer als Jugendlicher in der Politik eine gewichtige Rolle übernehmen will, der tritt vorzugsweise in die SP oder in die SVP. Die beiden Pole betreiben eine aktive Nachwuchsförderung und müssen sich über die Besetzung wichtiger Ämter in den nächsten Jahren keine Sorgen machen.

Einer, auf den man in den nächsten vier Jahren ein Auge werfen wird, ist Lukas Reimann. Der Wiler hat zwar gehofft, vom Listenplatz 11 auf den ersten Ersatzplatz aufzusteigen, rechnete aber nicht mit dem Einzug in den Nationalrat. Möglich machte dies der zusätzliche fünfte Sitz, den die SVP auf Kosten der FDP geholt hat. Vereinfacht gesagt hat Lukas Reimann den FDP-Nationalrat Andreas Zeller aufs Abstellgleis gestellt. Bitter für den Flawiler Zeller, herrlich für den Wiler Reimann.

Was aber hat die Ostschweiz von dieser Rochade zu erwarten? Hat der Jungpolitiker das Zeug, in Bern nicht nur das Parteiprogramm zu propagieren, sondern auch die Region als Ganzes zu fördern?

Schnuppern bei der FDP

Eines steht fest: Reimann fährt einen geradlinigen Kurs. Deshalb gilt er schon jetzt als Hardliner innerhalb der eigenen Partei – und das mit 25 Jahren. Allerdings wurde Reimann das Parteiprogramm der SVP nicht in die Wiege gelegt. Sympathien für die FDP sind durchaus da. «Einer meiner allerersten politischen Anlässe, die ich besuchte, war die Gründung der Jungfreisinnigen Toggenburg», erklärt er. «Doch ich konnte mich nicht zu einem Beitritt durchrin-

gen, denn in vielen sehr wichtigen Fragen ist die FDP für mich zu wenig konsequent.» Konkret meint Reimann damit die Themenfelder: Aussenpolitik und EU, Sicherheitspolitik, Wirtschafts- und Finanzfragen, Liberalismus, Migration. Gerade im Finanzbereich sei die FDP zu wenig konsequent. «Sie stimmt für neue, unnötige Ausgaben und für neue Gesetze, welche die persönliche Freiheit des Menschen und der Unternehmer massiv einschränken.»

Mit 21 Jahren ins Parlament

Bereits mit 15 Jahren hat Lukas Reimann angefangen zu politisieren. Es sei immer sein Wunsch gewesen, nicht nur zuzuschauen oder die Faust im Sack zu machen, sondern eben auch zu handeln für die Zukunft der Schweiz. Als er dann als 21-Jähriger ins St.Galler Kantonsparlament gewählt wurde, hat man ihn anfangs noch belächelt. Das ist schnell vergangen. Reimann hat mit Vorstössen zur Ausländer- und Asylpolitik gezeigt, dass es ihm ernst mit dem Politisieren ist. Und er scheut sich schon seit geraumer Zeit nicht mehr vor Konfrontationen mit Politurgesteinen wie beispielsweise Paul Rechsteiner.

Reimann überrascht, Rechsteiner nicht

Als der Tages-Anzeiger die beiden kürzlich zu einem gemeinsamen Interviewtermin einlud war es nicht Reimann, der das Treffen gerne abgesagt hätte. Laut Tages-Anzeiger hätte der SP-Politiker Rechsteiner gerne bis zum 3. Dezember warten können. Denn neben Reimann hat auch Rechsteiner als Mitglied mit der längsten ununterbrochenen Amtsdauer die Ehre, die Session mit einer Rede zu eröffnen. Am besagten Treffen konnte Reimann dann durchaus

auch mit Überraschungen aufwarten. So hege er beispielsweise grosse Sympathien für einen wirksamen Arbeitnehmerschutz. Schliesslich seien auch viele SVP-Mitglieder in Gewerkschaften organisiert. «Doch die sind völlig frustriert.» Die Funktionäre schauten tatenlos zu, wie ausländische Arbeitskräfte infolge des freien Personenverkehrs den Einheimischen die Jobs wegschnappten. Weniger überraschend war hingegen Rechsteiners Antwort. Die Arbeitgeber seien die wahren Gegner, wie man ja in der Baubranche sehe, wo die Gesamtarbeitsverträge gekündigt wurden.

«Weniger Politik»

Man kann also gespannt sein, wie sich Reimann in Bern verkaufen wird. Obwohl dies für ihn der falsche Ausdruck ist. Verkaufen wolle er sich nicht, sondern einfach für die Zukunft der Schweiz einsetzen. «Unsere Heimat soll lebenswert und direktdemokratisch bleiben und den Menschen ins Zentrum des Handels stellen.» Dazu braucht es laut Reimann nicht mehr Politik, sondern weniger. Genau das gefällt ihm an der Schweizerischen Volkspartei. Sie biete Lösungen an, welche die meisten Parteien lieber verschweigen würden. Sie mache eine konsequente Politik, «gerade auch im Wirtschafts- und Finanzbereich ist sie die einzig wirklich liberale Kraft.»

«Ich bin ein Volksvertreter»

Also gibt es gar nicht, dass Reimann an seiner Partei kritisieren würde? Nicht wirklich. «Inhaltlich kann ich praktisch alles unterstützen. Gerade um bei jungen Menschen zu punkten, müssten wir aber manchmal urbaner auftreten.» Dieses Manko kann der junge Städter sicher teilweise beheben. In anderen Bereichen ist er aber noch auf die Unterstützung der «Er-

fahrenen» angewiesen. Bereits jetzt habe er das Gespräch mit mehreren, erfahrenen Parlamentariern gesucht, um von ihnen Ratschläge zu bekommen. «Natürlich gehört auch das Aktenstudium der im Rat zu behandelnden Geschäfte zu einer seriösen Vorbereitung dazu.» Und weiterhin habe er immer ein offenes Ohr für die Anliegen der Bevölkerung. «Schliesslich bin ich ja ein Volksvertreter.»

Gerne ein Hardliner?

Lukas Reimann hat in den vergangenen Jahren gezielt Stellung zu aktuellen politischen Themen bezogen. Das hat ihm ein Profil verliehen und deshalb wurde er letztlich auch gewählt. Man kann politisch von ihm halten, was man will – auf die Wahlen bezogen hat er alles richtig gemacht. Nicht zuletzt diese stetigen Äusserungen in den Medien – gerade auch im Zusammenhang mit der Minarett-Debatte hat ihm den Titel «Hardliner» eingebracht. Eine angenehme Position? «Natürlich ist es angenehmer, sich mit Finanz- oder Bildungspolitik auseinanderzusetzen, was ich ja auch mache. Aber auch heisse Eisen wie die Islamisierung oder Ausländerkriminalität müssen von der Politik angegangen werden.» Er mache eine konsequente, gradlinige Politik und spreche Klartext. «Wenn der Begriff ‚Hardliner‘ dafür stehen soll, bin ich damit einverstanden.»



«Ich sage nicht, dass sich jeder Journalist eine eigene Zeitung kaufen soll.»

«Ich habe mehr Widerspruchstoleranz als viele meiner Kollegen»

Von Kritikern wird die «Weltwoche» als SVP-Blatt bezeichnet. Dabei bezeichnet sich deren Verleger und Chefredaktor Roger Köppel überhaupt nicht als «politischen Menschen». Eine Zeitung müsse lediglich interessant sein und unangenehme Themen auf den Tisch bringen. Im Gespräch mit dem «enfant terrible» der Schweizer Journalistenszene.

INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER

UND STEFAN MILLIUS

BILDER: PETER RUGGLE

Herr Köppel, mit wem führen wir denn nun eigentlich dieses Gespräch, mit dem Journalisten oder dem Verleger Köppel?

Roger Köppel: Die beiden Rollen sind verschmolzen und untrennbar. Ich sehe darin auch keinen Widerspruch.

Ist es nicht teilweise eine gefährliche Doppelfunktion?

Nein.

Am KMU-Tag in St.Gallen sagten Sie, dass jene Journalisten am glaubwürdigsten seien, welche auch unternehmerisch tätig sind.

Genau. Ich bin der glaubwürdigste Journalist der Schweiz.

Ihre Mitarbeiter sind nicht unternehmerisch tätig. Sind sie demnach alle unglaubwürdig?

Absolut nicht. Es geht bei dieser Aussage um meine Rolle als Chefredaktor. Ich kann mich niemals aus der Verantwortung ziehen, weil ich mit meiner persönlichen Existenz für die Qualität der Zeitung haften. Stürzt die Qualität ab – sei es durch Anbiederung an Inseratekunden oder schlechte Recherchen – trifft mich das persönlich. Alle meine Angestellten könnten sich jederzeit eine neue Stelle suchen. Ich würde zusammen mit meiner Firma untergehen.

Sie widersprechen dem typischen Journalistenbild eigentlich in den meisten Punkten.

Ich widerspreche dem gängigen Bild überhaupt nicht. Ich bin auch nicht der Meinung, dass ich den Journalismus neu erfunden hätte. Auch bin ich nicht der erste Chefredaktor, der zugleich Verleger ist. Da gibt es bedeutendere Figuren als mich, die das schon erfolgreich gemacht haben.

Journalisten, die unternehmerisch tätig sind, sind die Ausnahme. Haben wir in der Schweiz einen unglaubwürdigen Journalismus?

Das sage ich nicht. Sie fragten mich, ob die Doppelfunktion gefährlich sei, zwiespältig. Das Gegenteil ist der Fall: Sie fördert die journalistische Qualität. Die Situation setzt Sie unter den Zwang, wirklich gut zu sein. Sie zwingt Sie, sich intensiv mit gewissen Fragen auseinander zu setzen. Für was stehen wir ein? Was wollen wir? Was braucht es? Was ist eine wirklich gute Zeitung? Diese Fragen stellen Sie sich in einem umfassenderen Sinn als es ein Angestellter tut. Wieso? Weil Sie mit ihrem persönlichen Eigentum haften – und in meinem Fall auch noch verschuldet sind.

Das sind keine polemischen Argumente gegen andere Journalisten. Ich sage auch nicht, dass sich jeder Journalist eine eigene Zeitung kaufen soll. Das wäre etwas zynisch.

Was sind Ihre Erwartungen an einen Journalisten?

Innere Unabhängigkeit, Charakterstärke, Urteilsvermögen und die Fähigkeit, einen Sachverhalt zu recherchieren und Fragestellungen zu entwickeln. Er muss das, was er schreibt, glaubwürdig überprüft haben und darf sich nicht von einer fixen Idee vereinnahmen lassen. Das Schwierigste ist sicher, dass man die Grösse hat, auch eigene Vorurteile durch eine Recherche zu widerlegen.

Wo findet man diese Qualitäten, oder anders gefragt, welche Medien konsumieren Sie persönlich?

Alles Mögliche. Ich lasse mich von den unterschiedlichsten Quellen inspirieren. Hauptsächlich aber von den gedruckten Medien. Ich bin kein eifriger Internetsurfer.

Gute Journalisten gibt es überall. Einige sehr gute arbeiten hier bei der «Weltwoche». Und dann gibt es noch ein paar weitere, die ich auch gerne zu diesem Team zählen würde.

Kritiker sagen, Sie hätten nur jene Leute um sich geschart, die Ihnen treu folgen.

Ich umzingle mich nicht mit Ja-Sagern. Gerade noch zu jener Zeit, als ich Chefredaktor des «Magazin» des Tages-Anzeiger war, habe ich schon fast naiv Personen angestellt, die auf einer völlig anderen Linie waren als ich. Beispielsweise machte ich Res Strehle zu meinem Stellvertreter. Hier warnten mich Leute aus meinem Umfeld vor diesem «marxistischen, leninistischen Überzeugungstäter» und nannten ihn einen Grossideologen. Ich fand einfach, dass er ein guter Journalist ist.

Und wie sieht es heute aus?

Ich denke, ich habe mehr Grösse und mehr Widerspruchstoleranz als viele meiner Kollegen. Natürlich gab und gibt es auch Journalisten, die nicht unter mir arbeiten wollen. Ich verlange viel von meinen Mitarbeitern und habe auch schon einen Artikel einer so genannten Koryphäe zurückgewiesen. Da gibt es solche, die das gar nicht ertragen.

Aber um bei der «Weltwoche» zu arbeiten, muss man gewisse Grundwerte vertreten.

Man ist einem gewissen Konzept, einer gewissen Linie unterworfen – das schliesst mich nicht aus. Man kann auch bei uns – wie bei jedem anderen Unternehmen – nicht alles machen, was man gerne möchte oder was einem gerade in den Sinn kommt. Es gibt ein Konzept, das verpflichtet. Meine Aufgabe ist es, darauf zu achten, dass sich die Mitarbeiter daran halten.



«Als Journalist sind Sie ein Sonderling, wenn Sie nicht links sind.»

Aber es ist sicher nicht so, dass ich hier von Ja-Sagern umgeben bin. Das wäre auch nicht förderlich für die Qualität der «Weltwoche». Im Gegenteil: Man muss den extremen Widerpruchsgeist innerhalb einer Redaktion kultivieren. In viel zu vielen Redaktionen ist das völlig anders. Man ist nett zu einander und redet nicht mehr kontrovers über Themen.

Wir meinten eher politische Grundwerte, jene der SVP zum Beispiel.

Ich habe mich nie als politischen Menschen gesehen, habe auch keinen politischen Background. Meiner Ansicht nach muss eine Zeitung interessant sein und auch unangenehme The-

men auf den Tisch bringen. Sie sollte in ihrem Wertefundament lebensbejahend und erfolgsorientiert sein. Sie muss daran interessiert sein, dass die Schweiz vorwärts kommt, dass Zustände in der Politik vernünftig beurteilt werden. An einem gewissen Punkt kommen Sie dann logischerweise auf eine politische Haltung.

Auf jene der SVP?

Am Parteipolitischen bin ich weniger interessiert. Mich interessieren andere Fragen. Was nützen bestimmte Vorstösse der Schweiz? Und was ist die Schweiz überhaupt? Die Schweiz ist in erster Linie ein Unternehmensstandort. Sie ist ein Land, das sich durch unternehmerische

Freiheiten auszeichnet. Ein Land mit einem schlanken Staat und einer hohen Eigenverantwortung. Daraus folgt die Frage, ob eine bestimmte Politik im Dienste dieses Modells oder eher dagegen ausgerichtet ist. Natürlich werden Sie bei der «Weltwoche» nicht viele ideologische Linke finden. Wir sind eine bürgerliche, liberale Zeitung.

Was anfangs an der «Weltwoche» geschätzt wurde, war ihre Unberechenbarkeit, dass sie Themen von einer anderen Seite her anging. Mittlerweile tut sie das mit einer solchen Konsequenz, dass es schon wieder berechenbar ist.



Das höre ich immer wieder. Schon als ich vor zehn Jahren beim «Magazin» gearbeitet habe, hiess es, dass ich immer gegen den Strich bürste. Und ich sagte schon damals, dass das stimme, dass das gut so ist. Genau das ist unser Konzept. Man darf sich nicht vom Mainstream vereinnahmen lassen. Man muss immer wieder eine andere interessante Perspektive suchen, andere Fakten, andere Zugänge und Konstellationen.

Man könnte das schon fast als Trotzreaktion bezeichnen.

Es ist kein willkürlicher Kontrapunkt, sondern einer auf der Basis der erwähnten Grundwerte. Wir stehen vorbehaltlos, aber nicht kritiklos

zur Schweiz. Wenn die ganze Masse in ein- und dieselbe Richtung rennt, wird mir unwohl. Dann, finde ich, darf man auch einmal die andere Seite einnehmen und beleuchten. Das gilt im Übrigen auch für unsere Redaktionssitzungen. Wenn sich alle für ein Thema als Titelgeschichte aussprechen, so liegt es an mir, die andere Meinung einzubringen.

Woran liegt es, dass die wenigsten Journalisten den «anderen Zugang» suchen?

Das hat zum Teil wohl auch mit einem gewissen Gruppenzwang zu tun. Ich kann mich beispielsweise an eine Feuilleton-Sitzung beim Tages-Anzeiger erinnern. Drei bis vier Personen dominierten die Stimmung. Sie waren die «Sachbearbeiter». Als Journalist konnte man hier nicht so einfach mit einem Thema durchdringen. So wollte ich unter anderem einen polemischen Artikel gegen die so genannten Kunstkinofilme schreiben. Im Kulturteil des Tages-Anzeiger eine Unmöglichkeit. Das ganze Milieu ist zum Teil sehr beengend.

Werden Sie eigentlich noch an alle Journalisten-Anlässe eingeladen, für welche Sie früher eine Einladungskarte erhalten haben?

Nein. Aber das stört mich auch nicht. Mir war immer klar, dass ich mich mit der eingeschlagenen Linie exponieren würde. Das ist Teil meiner Arbeit. Damit muss ich leben.

Die «Weltwoche» erntet regelmässig Kritik aufgrund ihrer positiven Artikel über die SVP. Andere Zeitungen loben die Linken in den Himmel, werden aber nicht kritisiert. Wieso ist das so?

Als Journalist sind Sie einfach ein Sonderling, wenn Sie nicht links sind. Das ist auch für

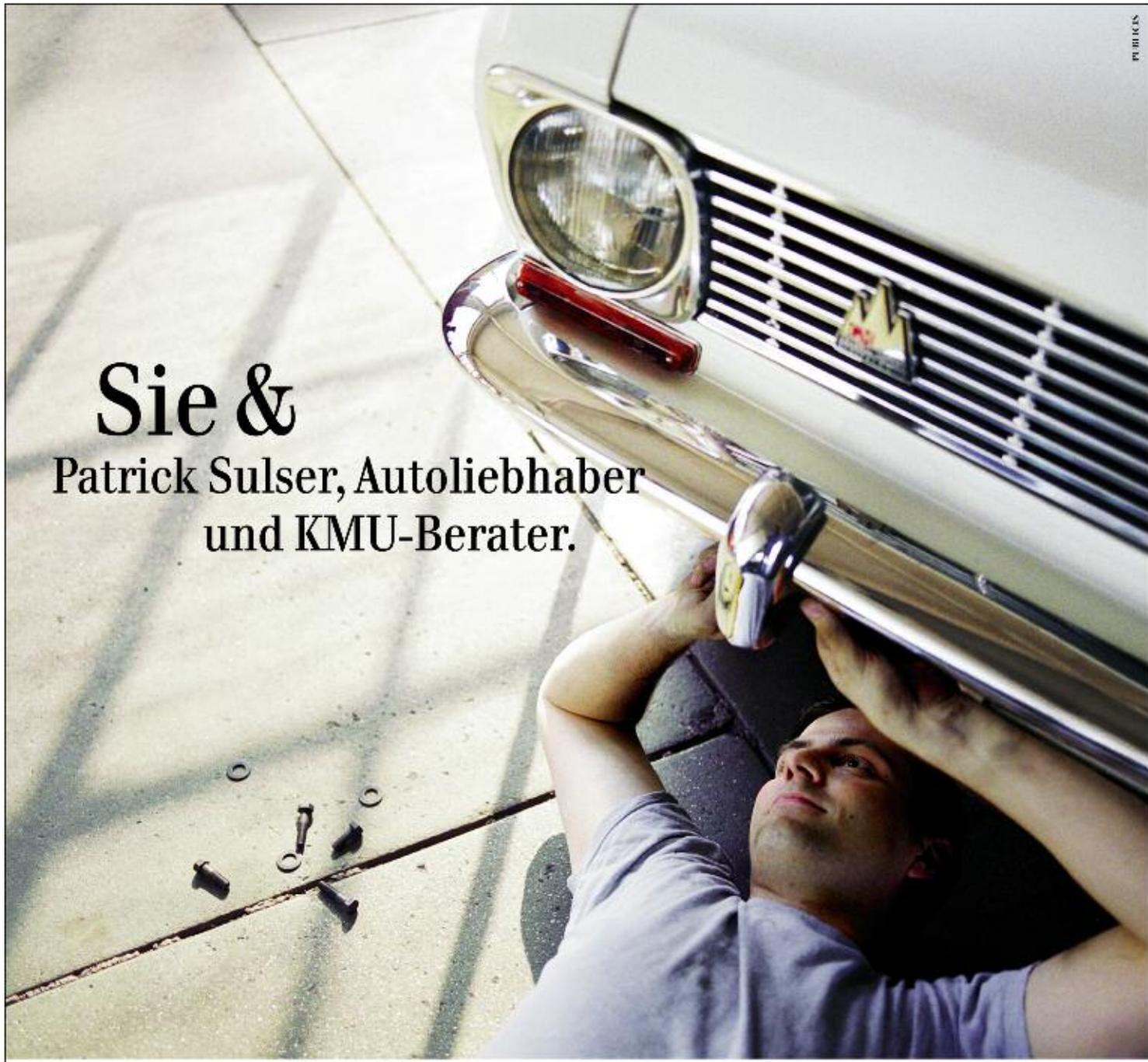
mich, der sich als unabhängigen politischen Menschen sieht, sehr merkwürdig. Auch ich habe schon meine Meinung zu gewissen Themen geändert, ich klammere mich nicht an bestimmte Muster. Aber die «Weltwoche» wird wegen ihrer Vorgehensweise regelmässig kritisiert. Die ganze Thematik «GPK-Protokoll und Lucrezia Meier-Schatz» wird von vielen gar nicht gerne gehört. Oder die Bewertung einer SVP und eines Christoph Blocher: Wenn man hier den Akzent anders setzt, wird man bekämpft weil man bestimmte Definitionshoheiten in Frage stellt. Wir wurden nicht angegriffen, als wir Micheline Calmy-Rey für den Bundesrat empfohlen haben, wohl aber wenn wir schreiben, dass die SVP in vielerlei Hinsicht ein vernünftiges Programm hat und Blocher nicht dem Zerrbild entspricht, das man von ihm macht.

Sie machen das mit einer gewissen Regelmässigkeit. Das geht schon in Richtung «Kampagnen-Journalismus»...

Das ist doch gut. Eine Kampagne ist gut. Man kann an wichtigen Themen dranbleiben.

In der Schweiz ist man sich das fast nicht mehr gewohnt. Nicht einmal mehr der «Blick» macht das.

Im Gegenteil. Natürlich machen alle Kampagnen – einfach in die andere Richtung. Die absolut grösste Kampagne in den vergangenen zwanzig Jahren war die Anti-Blocher-Kampagne. Das Schweizer Fernsehen, der Tages-Anzeiger, der Blick und auch die NZZ haben alle ins selbe Horn geblasen. Ich habe während meiner Zeit beim Tages-Anzeiger nie erlebt, dass ein Artikel über Blocher erschienen ist, der eine andere Sichtweise aufzeigte. Gelobt hat man ihn nie.



Sie & Patrick Sulser, Autoliebhaber und KMU-Berater.

Als KMU-Berater nutzt Patrick Sulser seine grosse Erfahrung und sein fachliches Wissen, um seine Kunden umfassend zu unterstützen. Und als Autoliebhaber schätzt er es, in unmittelbarer Nähe eine Garage mit versierten Fachleuten zu haben. Den gleichen Vorteil bietet er auch seinen Kunden, indem er sie als kompetenter Partner in ihrer Region unterstützt und mit ihrem Umfeld und den örtlichen Gegebenheiten bestens vertraut ist. Willkommen bei UBS: Bei uns können Sie sich auf Menschen wie Patrick Sulser verlassen, die Sie und die Bedürfnisse Ihrer Firma verstehen.

www.ubs.com/kmu

You & Us





«Die absolut grösste Kampagne in den vergangenen Jahren war die Anti-Blocher-Kampagne.»

Zur Person

Roger Köppel stieg 1988 bei der Neuen Zürcher Zeitung (NZZ) ein und arbeitete dort während sieben Jahren in unterschiedlichen Ressorts, unter anderem im Sport und in der Filmredaktion. 1995 schloss Köppel sein Studium der Politischen Philosophie und Wirtschaftsgeschichte in Zürich mit dem Lizentiat ab. Beim Tages-Anzeiger war er ab 1994 Kulturredaktor. Drei Jahre später wurde er zum Chefredaktor des Tages-Anzeiger-Magazins ernannt. Das Heft erlebte unter seiner Führung eine Blütezeit und polarisierte die Leser durch provokative und den Nerv der Zeit treffende Artikel. Im Frühjahr 2000 wurde er stellvertretender Chefredaktor des Tages-Anzeigers und hätte Ende 2001 nach einem Harvard-Nachdiplomstudium New York-Auslandkorrespondent für Wirtschaft und Kultur werden sollen.

Im Juni 2001 nahm Köppel jedoch das Angebot an, die seit Jahren serbelnde Weltwoche als Chefredaktor zu führen. Kurz darauf wurde die Weltwoche an Finanzinvestoren um den Tessiner Financier Tito Tettamanti verkauft. Das Traditionsblatt erfuhr eine inhaltliche wie auch formale Neuausrichtung. Das klassische Zeitungsformat der Weltwoche wurde in ein Zeitschriftenformat überführt. Die Redaktion wurde fast vollständig ausgewechselt, nachdem sich die Mehrheit der redaktionellen Mitarbeiter mit der angekündigten Neuausrichtung der politischen Haltung nicht abfinden konnte. Die Weltwoche, die in der Vergangenheit eine linksliberale Haltung eingenommen hatte, wurde von Köppel auf einen pointiert rechten Kurs geführt.

Nach drei Jahren Tätigkeit für die Weltwoche bekam Köppel ein Angebot aus Deutschland. Er wurde Chefredakteur der Tageszeitung Die Welt und zog nach Berlin.

Per Anfang November 2006 übernahm Köppel als Verleger die Aktienmehrheit der Weltwoche und leitet sie seither wieder als Chefredaktor.

Braucht die «Weltwoche» nach dem Rücktritt von Christoph Blocher eines Tages eine neue Gallionsfigur?

Wir brauchen keine Gallionsfigur. Es ist ja nicht so, dass sich die «Weltwoche» ausschliesslich mit Blocher befasst. Es werden neue Themen, neue Personen kommen. Blocher ist für mich eine faszinierende Persönlichkeit, und als Journalist bin ich froh, dass er in meine Wirkenszeit fällt. Man hat nicht regelmässig die Gelegenheit, sich mit einer solchen Person zu befassen. Den anderen Medien geht es genau gleich. Auch ihnen liefert Christoph Blocher regelmässig Schlagzeilen.

Bei der Thematik «Sozialmissbrauch» war die «Weltwoche» federführend. Wie muss man sich das vorstellen: Knallen auf der Redaktion die Korken, wenn Monika Stocker plötzlich zugibt, Fehler gemacht zu haben?

Auf keinen Fall. Dann schauen wir bereits wieder nach vorne. Die Geschichte geht weiter. Was heisst das nun konkret? Was verändert sich? Wie geht es weiter? Da kann man nicht stehen bleiben. Auch bei diesem Thema wurde die «Weltwoche» stark kritisiert – nicht wegen ihrer Meinung, sondern wegen der Recherchen. Dafür betreiben wir einen sehr hohen Aufwand – was für die Glaubwürdigkeit sehr entscheidend ist.

«Golf spielen gehört nicht dazu»

Dass Edgar Oehler bei möglichen Führungsmängeln kein Blatt vor den Mund nimmt und auch nicht tatenlos zusieht, hat man in den vergangenen Wochen eindrücklich demonstriert bekommen. Ist man als Nachfolger des Erfolgsunternehmers ebenfalls zum Erfolg verdammt? Und welche Kriterien muss man erfüllen, um sich im Oehler-Imperium eine der oberen Stellen zu ergattern? Wir fragten beim neuen Vorsitzenden der Geschäftsleitung der Hartchrom AG Steinach, Thomas Reifler nach.

TEXT: MARCEL BAUMGARTNER

BILDER: BODO RUEDI

Es ist nicht so, dass der 1. Oktober eine wesentliche Veränderung im Leben von Thomas Reifler mit sich brachte. Schon in seiner Funktion als Chief Financial Officer CFO zelebrierte der 40-jährige Jonschwiler nicht gerade die 42-Stunden-Woche. Lange Arbeitstage ist er also bereits gewohnt. Erfolgsdruck ebenfalls. Dass dies mit der Ernennung zum Vorsitzenden der Geschäftsleitung der Hartchrom AG nicht gerade abnehmen würde, war ihm bewusst.

Der neue Mann an der Spitze war seit 1999 Chief Financial Officer und Mitglied der Geschäftsleitung der Hartchrom AG Steinach. In dieser Funktion zeichnete der Diplomierte Betriebswirt für wichtige Investitionsprojekte der STI Hartchrom Gruppe verantwortlich. Während Reiflers Zeit als CFO investierte die STI Hartchrom rund 85 Millionen Franken in den Ausbau zur weltweit führenden Oberflächenveredlungsgruppe in ihrer Branche.

Genügend Zeit, Erfahrungen zu sammeln

Nun trägt Reifler als Vorsitzender der Geschäftsleitung die Hauptverantwortung für das Unternehmen. Intensiv auf diese Ernennung hingearbeitet habe er aber nicht. «Bis Spätherbst 2006 haben wir dieses Thema nicht einmal angesprochen», erklärt er. «In den letzten acht Jahren als CFO hatte ich glücklicherweise immer wieder die Gelegenheit Aufgaben und Projekte umzusetzen, die man nicht unbedingt zum ‚daily business‘ eines CFO zählen kann.» Das habe seine damalige Funktion besonders attraktiv gemacht. In dieser Zeit konnte Reifler einige Erfahrungen sammeln, die ihm nun zugute kommen.

Weg von Oehler fortsetzen

Wer Edgar Oehler kennt, weiss, dass er hinsichtlich seiner Nachfolge nach strengen Kriterien vorgeht. Jünger muss er sein, innovativ





Thomas Reifler über seinen Führungsstil

«Für mich bedeutet Führung, das Erreichen von gemeinsam definierten Zielen sicherzustellen. Ich bin kein Einzelkämpfer, sondern bin überzeugt, dass komplexe Themen und Probleme in der Gruppe am effektivsten gelöst werden können. Daher beziehe ich meine Mitarbeiter in den Entscheidungsfindungsprozess ein. Ich muss dabei aber überzeugt und nicht überredet werden. Hierarchien bedeuten mir weniger als Kompetenz.»

und ideenreich. «Dass ich das erste Kriterium erfülle, lässt sich nicht abstreiten», so Thomas Reifler auf die Frage, ob er all diese Punkte denn auch erfülle. «Im Übrigen obliegt es nicht mir, mich selbst zu qualifizieren. Was ausschlaggebend dafür war, dass die Wahl zum Leiter der Division Oberflächentechnologie auf meine Person fiel, kann ihnen Edgar Oehler viel besser beantworten.» Tatsache sei, dass die ehemalige Hartchrom AG unter der Leitung von Edgar Oehler durch Visionen, Innovationskraft, Lösungskompetenz und Umsetzungsstärke in wenigen Jahren zur weltweit tätigen und technologieführenden STI Hartchrom Gruppe herangewachsen ist. Diesen Weg will Reifler fortsetzen. Oehlers Erwartungen an die Führungskräfte sind bekanntlich hoch, dazu hat er sich selbst schon oft genug geäußert. Reifler sagt ergänzend dazu, auf welche Fähigkeiten er wenig Wert legt: «Dazu gehören ‚Probleme beschreiben‘, ‚Unternehmen verwalten‘ und ‚gut Golf spielen‘.»

Asiatische Märkte

Und sicher erhält eine Führungskraft unter Oehler keine Schonfrist. Es ist nicht die Art des Vollblut-Unternehmers, seine Führungskräfte zu «begleiten». Dazu hat er keine Zeit und vermutlich auch keine Lust. Reifler: «Wir haben im letzten Jahr die Strategie und die Ziele für die nächsten fünf Jahre sehr konkret festgelegt. Diese Pläne erfolgreich umzusetzen liegt nun in

meiner Verantwortung.» Selbstverständlich könne er dabei auf die Unterstützung von Edgar Oehler zählen. «Ich denke da vor allem an die Nutzung seines hervorragenden, weltweiten Beziehungsnetzes, seinen unternehmerischen Spürsinn und – speziell bezogen auf die asiatischen Märkte – seine politische Erfahrung.»

Abstriche im Privatleben

Im Business Plan der STI Hartchrom hat man sich ehrgeizige Ziele für die nächsten Jahre vorgenommen. In den nächsten fünf Jahren will man den Umsatz der Division Oberflächentechnik um über vierzig Prozent steigern und die EBIT-Marge verdoppeln. «Kernstück unserer Strategie bilden der Aufbau eines Produktionsstandortes in China und die Erweiterung unserer Beschichtungsprozesse. Dass sich diese Aufgaben nicht von selbst erledigen, versteht sich von selbst», umschreibt Thomas Reifler die Ziele. Was das bedeutet ist klar: Abstriche im Privatleben. Aber das ist sich Reifler gewohnt: Auch in seiner Funktion als CFO umfasste die Arbeitswoche weit mehr als 42 Stunden. «Klar wird mein Pensum nicht sinken. Das habe ich jedoch mit meiner Familie ausführlich besprochen.»

13 Stunden – Tendenz steigend

Da sich Reifler noch in die neue Funktion einarbeitet, kann man noch nicht von einem typi-

schen Arbeitstag reden. Aber er muss sowohl Morgen- als auch Nachtmensch sein. Der Wecker klingelt um 5.20 Uhr und um 6.30 Uhr geht es im Büro mit der Arbeit los. «Ich arbeite in der Regel bis 19 Uhr und freue mich anschließend auf meine erste und letzte Mahlzeit des Tages.» Da bleibt kaum Zeit für Hobbies als Ausgleich. Aufgrund der knappen Zeit widmet er seine Freizeit den Kindern und der Frau. Was übrig bleibt – und das sei nicht viel – verwende er für ein wenig Sport und Lesen. Der Erfolg hat seinen Preis. Täglich Arbeitspensum von 13 Stunden und mehr sind nur ein Teil davon.

LGT hat die Ostschweiz im Visier

Während über 20 Jahren war er in der Ostschweiz und am Schluss in Zürich in verschiedenen Führungsfunktionen für eine Schweizer Grossbank tätig. Danebst baute er im Rahmen des Swiss Venture Clubs (SVC) die Verleihung vom «Ostschweizer Unternehmerpreis» zu einem Anlass auf, der über die Region hinaus grosse Beachtung findet. Er war und ist stets bemüht, eine Brücke zwischen Wirtschaft und Politik zu schlagen. - Im September dieses Jahres hat er eine neue Funktion bei der LGT Bank in Liechtenstein AG in Vaduz angetreten. Im Visier hat Rolf Brunner aber nach wie vor «seine» Ostschweiz.



TEXT UND BILD: MARCEL BAUMGARTNER

Das Timing passte perfekt: Rolf Brunner – 51-jährig – hat eine neue Funktion, in welcher er wieder seinen bekannten heimischen Markt Ostschweiz bearbeiten kann. Die LGT Bank in Liechtenstein AG hielt Ausschau nach einer Person, die bestens mit dem Ostschweizer Markt vertraut ist. Es kam zu einer Vereinigung zweier Seiten, die sich für die nächsten Jahre einiges vorgenommen haben.

Rolf Brunner dürfte den meisten bekannt sein als OK-Präsident und Jury-Mitglied vom mittlerweile sehr gut etablierten «Ostschweizer Unternehmerpreis». Diese Funktion sowie vorausgehend auch jene bei einer Grossbank in Zürich und in der Ostschweiz hat er im Sommer abgegeben – letzteres zu Gunsten einer neuen Herausforderung im nahen Ausland - jedoch mit klarem Fokus auf den Heimmarkt und Wirtschaftsraum Ostschweiz. Für die besagte Grossbank hat er diesen Markt bereits früher während über 20 Jahren bearbeitet. Hier setzt er nun wieder an – von Vaduz aus. Das Fürstentum Liechtenstein bekennt sich bekanntlich wirtschaftlich betrachtet durchaus auch zum Wirtschaftsraum Ostschweiz.

Expansionsstrategie

Die LGT ist bereits mit acht Standorten in der Schweiz präsent. Nach der erfolgreichen Etablierung an den Standorten Basel, Chur, Davos, Bern, Lausanne, Lugano, Genf und Zürich erschloss die LGT im September mit Luzern die Zentralschweiz als weitere Region und vollzog so einen nächsten Schritt in ihrer Expansionsstrategie. «Die Ostschweiz ihrerseits als überschaubarer und vielfältiger Wirtschaftsraum, ist in Bewegung und besitzt intakte Perspektiven und damit Herausforderungen, welche es gilt anzunehmen», so Brunner.

Im Visier hat die LGT als potenzielle Kunden insbesondere Unternehmer und Unternehmen, denn: die Bank ist eine der wenigen Privatbanken im Besitz einer Unternehmerfamilie, dem Fürstenhaus von Liechtenstein. Das daraus resultierende unternehmerische Verständnis wird gerade von Kunden geschätzt, die selbst Unternehmer sind oder waren. Die einfache und stabile Eigentumsstruktur ermöglicht der LGT, ihre Unternehmensstrategie langfristig anzulegen. Diese Grundphilosophie kommt auch den Beziehungen zu Kunden und Mitarbeitenden zugute, ist bestechend und

begeistert Rolf Brunner ganz besonders: «Langfristigkeit ist die Basis eines gesunden Unternehmertums», so Brunner. Innovation und unternehmerisches Denken ermöglichen gleichzeitig eine ständige Weiterentwicklung. «Diese zwei Eckpfeiler sind zentrale Elemente der Kultur, welche gelebt werden kann», meint Brunner weiter.

Im Rahmen des Wealth Managements ist eine ganzheitliche Betrachtungsweise entscheidend für die erfolgreiche Vermögensentwicklung – ob nun Vermögensaufbau, Vermögenserhalt oder Vermögensweitergabe das Ziel bildet. Einer der Schwerpunkte in der Marktbearbeitung soll dem Thema «Nachfolgeregelung» gewidmet werden. Eine Strategie, die perfekt zum Leistungsausweis von Rolf Brunner passt. Mit dieser Materie ist er bestens vertraut und weiss, dass hier noch viel Handlungsbedarf bei Firmen besteht: «In der Schweiz müssen sich in den nächsten Jahren rund 57'000 KMU mit der Regelung der Nachfolge beschäftigen. Und obwohl davon rund 500'000 Arbeitsplätze abhängen, wird das Thema von vielen noch verdrängt.» Eine Sensibilisierung sei daher dringend notwendig. Hier will die LGT ansetzen. Und hierfür braucht es weniger eine Filiale vor Ort als vielmehr Menschen, die mit den Verhältnissen und Möglichkeiten vertraut sind. Ein weiteres Mal schliesst sich der Kreis zu Rolf Brunner. «Es lohnt sich, sich in den Unternehmer oder Unternehmerin hineinzufühlen, um damit die Chance zu nutzen, den Weg gemeinsam – klar und fest – zu gehen», ist Brunner überzeugt. Mit einem integrierten «Wealth Management-Ansatz» wird der Privatkunde oder eben der Unternehmer unterstützt.

Die LGT hat sich einen Ostschweizer ins Boot geholt, um Kurs auf die Ostschweiz zu halten und dort mit Kunden und Mitarbeitenden vor Anker zu gehen.

«Lust auf mehr»

Die LGT zählt zu den namhaften Privatbanken und wird seit über 70 Jahren vom Fürstenhaus von Liechtenstein kontrolliert und geführt. Sie ist eine der ganz wenigen Privatbanken, die sich vollständig in Privatbesitz befindet, über ein offizielles Rating verfügt und international breit abgestützt ist. 2006 beispielsweise wurde die LGT von externen Fachgremien wie in den Vorjahren für ihre Qua-

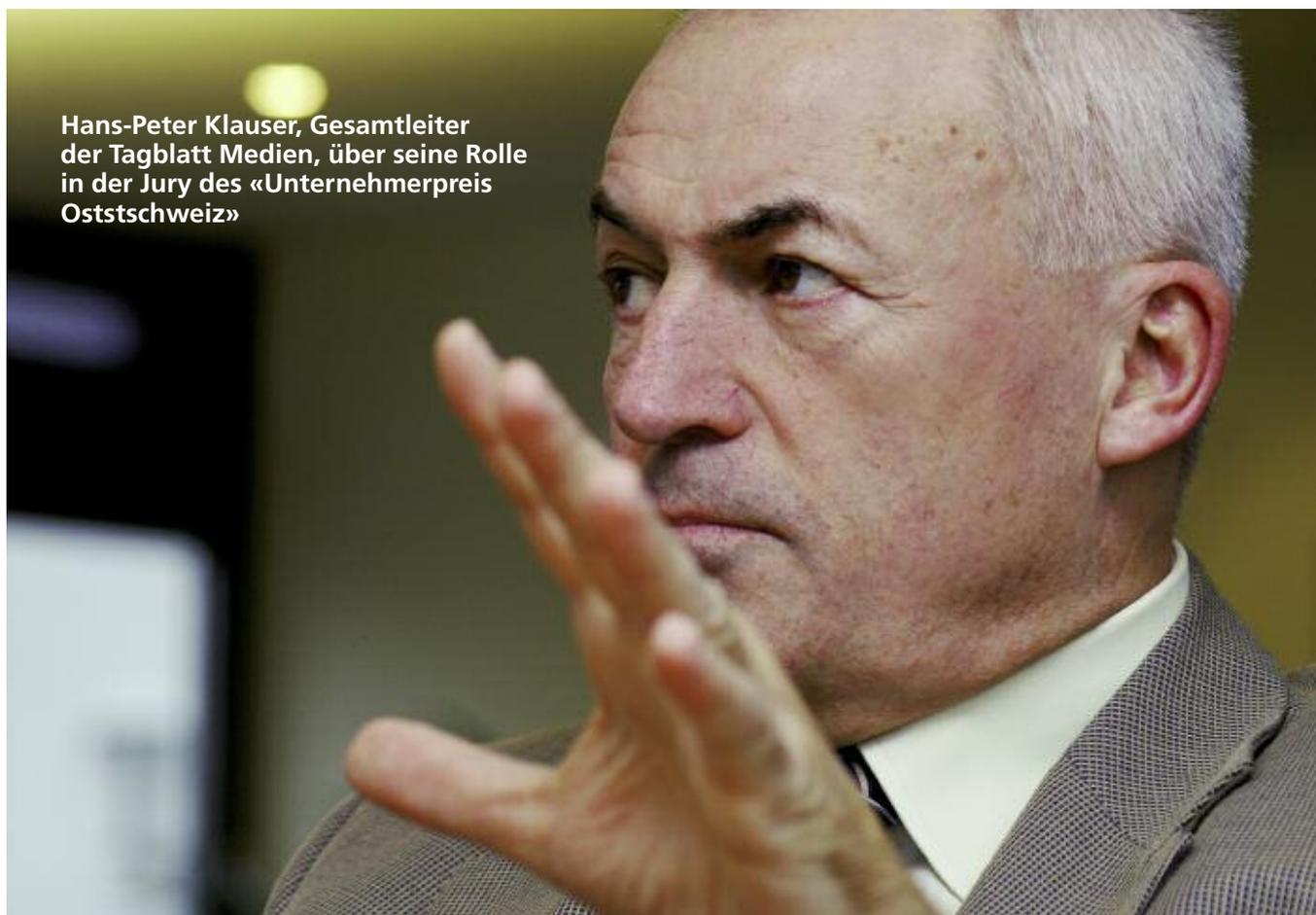
lität und Erfolge in den Bereichen Dienstleistungsqualität und Investmentperformance ausgezeichnet. «Den Ostschweizer Markt, mit seinen innovativen und professionellen Unternehmern und Unternehmerinnen, zusammen mit unternehmerisch denkenden und handelnden Mitarbeitenden anzugehen und Lösungen zu erarbeiten, macht Spass und weckt Lust auf mehr», so Brunner. Das Umfeld als Basis löst bei allen Beteiligten Begeisterung aus und wirkt offensichtlich ansteckend.

LGT Group im Überblick

Die LGT Group ist die Wealth & Asset Management Gruppe des Fürstenhauses von Liechtenstein. Mit rund 1600 Mitarbeitenden an 29 Standorten in Europa, Asien, dem Mittleren Osten und Amerika ist man global verankert. Vermögenden Privatkunden bietet die LGT hoch entwickelte Wealth-Management-Dienstleistungen, welche die unterschiedlichen Bedürfnisse vom Aufbau über die Bewahrung bis zur Weitergabe von Vermögenswerten umfassend abdecken. Die Investment-Management-Spezialisten von LGT Asset Management entwickeln innovative Anlageinstrumente für unterschiedliche Kundengruppen und Anlageziele, eruieren weltweit die erfolversprechendsten Anlagemöglichkeiten und überwachen die angelegten Gelder kontinuierlich. Die LGT hat die ideale Grösse, um individuelle und sehr persönliche Kundenbetreuung mit umfassender Kompetenz und globalem Horizont zu vereinen.

«JEDE FIRMA HAT DIESELBEN CHANCEN»

Der Unternehmerpreis Ostschweiz des Swiss Venture Club wurde seit der ersten Stunde vom führenden Medienunternehmen der Region mitgetragen. Die Tagblatt Medien sind Medienpartner des Anlasses, ihr Gesamtleiter ist Mitglied der Jury. Einblicke in die Arbeit des Gremiums, das erfolgreiche Unternehmen noch bekannter macht.



Hans-Peter Klauser, Gesamtleiter der Tagblatt Medien, über seine Rolle in der Jury des «Unternehmerpreis Ostschweiz»

TEXT: STEFAN MILLIUS

BILD: MARCEL BAUMGARTNER

Seit den Anfängen des Ostschweizer Unternehmerpreises sind die Tagblatt Medien als Partner mit dabei; ihr Gesamtleiter Hans-Peter Klauser gehört zudem seit der ersten Austragung der Jury an. Mit dem Unternehmen und auch persönlich engagiere er sich gerne für diesen Anlass, sagt Klauser. Auch, weil der Unternehmerpreis in dieser Form einzigartig sei. «Heute gibt es zwar in immer mehr Regionen und Subregionen Auszeichnungen für Unternehmen, doch vor einigen Jahren war das noch nicht der Fall.» Zudem habe der Swiss Venture Club mit der Crédit

Suisse als Partnerin eine gesamtschweizerische Ausrichtung erreicht – ein regional geprägter Preis von nationaler Bedeutung gewissermassen.

Jury nominiert

Als der Tagblatt-Leiter für den Jury-Posten angefragt wurde, zögerte er nicht lange. «Von Netzwerk und Funktion her» kenne er viele Unternehmen und habe eine gewisse Übersicht über den Wirtschaftsstandort Ostschweiz. «Ich war der Ansicht, dass ich hier einen Beitrag leisten kann.» Klauser kennt sich zwar aus mit Preisver-

leihungen – er gehört auch dem Stiftungsrat des Ostschweizer Medienpreises an -, musste sich allerdings zunächst mit einem anderen Vorgehen vertraut machen. Denn während sich Journalisten um den Medienpreis aktiv bewerben, ist es im Fall des Unternehmerpreises die Jury selbst, die Vorschläge macht.

Viel Verantwortung also für die Juroren: Sie bewerten nicht einfach Unternehmen, sondern müssen diese selbst «entdecken». Welche Kriterien sind für Hans-Peter Klauser entscheidend,

wenn es um die Qualität einer Firma geht? «Natürlich ist ein gewisser Erfolg zwingend, doch ist dieser nicht auf Umsatz und Gewinn beschränkt.» Auch herausragende Produkte seien ein Erfolgskriterium. Ein Unternehmen müsse zudem nachhaltig aktiv sein. Zwar gebe es keine Auflage darüber, wie lange eine Firma bereits existieren muss, doch ein Start-up-Förderer ist der prestigeträchtige Unternehmerpreis nicht.

Grosse Offenheit

Darüber hinaus arbeite die Jury mit einem klaren Katalog, der eingrenze, welche Unternehmen nominiert werden können – und welche nicht. So müsse ein Betrieb einen klaren KMU-Charakter aufweisen und eigenständig sein. Anderes hingegen wurde bewusst offen gelassen, beispielsweise die Art der Produkte und Dienstleistungen. Klausner: «Wir suchen auch nicht in erster Linie nur Tüftler oder Innovatoren, auch sehr traditionell ausgerichtete Unternehmen haben dieselben Chancen.»

Zum Beispiel 2004, als es Romers Hausbäckerei unter die sechs Finalisten schaffte und das Hotel Hof Weissbad gar den 2. Platz erreichte. Gipfeli und Hotellerie: Das höre sich vielleicht zunächst unspektakulär an, so Jury-Mitglied Klausner, «aber entscheidend ist, auf welche Weise diese Unternehmen ihren Erfolg erzielen.» Selbst so verschiedenartige Unternehmen – vom Softwarehersteller über die Grossbäckerei bis zum Wellnessstempel – seien durchaus anhand klar definierter Kriterien vergleichbar.

Recherchen und Workshop

Gemeinsam mit seinen Kolleginnen und Kollegen in der Jury bringt Hans-Peter Klausner laufend Unternehmen ein, von denen er glaubt, dass sie im Rennen um den Unternehmerpreis eine Rolle spielen könnten. Diese Firmen werden in einer ersten Phase «am grünen Tisch» bewertet, also noch ohne direkten Kontakt und auf der Grundlage von Recherchen. Bewusst stammen die Jurymitglieder aus verschiedenen Regionen und können so die «Perlen» vor ihrer Haustüre suchen und einbringen. Im Rahmen eines Workshops wird die zunächst umfangreiche Liste von Unternehmen auf ein Dutzend reduziert.

Versteht sich Klausner in diesem Prozess als Anwalt «seiner» Unternehmen, der Betriebe also, die er empfohlen hat? – Das sei der falsche Ausdruck, meint der Tagblatt-Gesamtleiter. «Natürlich nominiert man Unternehmen, von denen man überzeugt ist», so Klausner, «doch im Kontext mit allen anderen Vorschlägen sieht man vielleicht, dass ein anderer Betrieb noch besser ist – und dann muss man das auch zugeben können.»

Präsentation vor Ort

Die zwölf verbleibenden Unternehmen werden in einem nächsten Schritt näher durchleuchtet. Nun werden sie kontaktiert, Informationen und Daten eingeholt – es entsteht die Basis, auf der danach die Auswahl der sechs Finalisten beruht. Diese wiederum stehen im Zentrum der abschliessenden Bewertung vor Ort. Eineinhalb Stunden Zeit hat jede Firma, sich der Jury zu präsentieren. Für Hans-Peter Klausner eine intensive, fordernde, aber vor allem auch spannende Phase: «Man erlebt, wie sich eine Firma darstellt, wie sich ihr Chef verkauft, wie das Team funktioniert. Jedes Unternehmen hat dafür gleich viel Zeit – aber man kann das auf völlig unterschiedliche Art und Weise machen.»

Klausner erinnert sich an den allerersten Gewinner des Unternehmerpreis Ostschweiz, die Software-Pioniere von Abacus in Kronbühl. Da habe es punkto Produkte naturgemäss nicht viel zu sehen gegeben, doch die Präsentation war hervorragend aufgebaut, das Team machte einen starken Eindruck. In dieser Phase kann ein Unternehmen also viel Überzeugungsarbeit leisten. «Überhaupt», so Klausner, «war sich die Jury bisher nach den Besuchen vor Ort immer relativ schnell einig, was die ersten Plätze angeht.» Entscheidend sei, dass jede Firma dieselben Chancen und Möglichkeiten habe, unabhängig von der Art des Geschäfts und der Grösse.

Positive Impulse

Dass sich Firmen, die nominiert werden oder gar zu den drei Gewinnern gehören, geehrt fühlen, ist klar. Doch es bleibt die Frage, was eine Verleihung dieser Art der Ostschweiz bringt. Die Publizität, ist Klausner überzeugt, beispielsweise durch die Tagblatt Medien und die weiteren Me-

dienpartner, sei ein wichtiger Teil. «Der Unternehmerpreis sorgt für positive Impulse, er strahlt auf die Region aus – durch ihn wird klar, dass hier grosse und kleine Firmen in verschiedenen Sparten erfolgreich arbeiten.» Diese Botschaft sei nötig, weil sich die Ostschweiz erfahrungsgemäss gerne selbst etwas herunterspiele, was nach Klausners Meinung nicht nötig wäre: «Wir sind weder besser noch schlechter als die meisten anderen Wirtschaftsräume.» Klar ist, dass der Event nach nur zwei Durchführungen in der Agenda unzähliger Ostschweizer Führungskräfte einen sicheren Platz hat.

Bei allem Erfolg: Auch der Unternehmerpreis muss sich weiter entwickeln, um zeitgemäss zu bleiben. Dazu gehört laut Klausner die laufende Erneuerung der Jury. «Neue Leute bringen frische Impulse, Ideen und Erkenntnisse.» Auch deshalb sind auf den Unternehmerpreis 2008 hin zwei neue Mitglieder zur Jury gestossen. Doch Hans-Peter Klausner und die Mehrheit der bisherigen Jury sind bis auf weiteres ebenfalls noch dabei, denn bei aller Auffrischung: Auch Kontinuität ist ein wichtiger Wert.

«Unternehmerpreis Ostschweiz»

Am 6. März 2008 wird der Unternehmerpreis Ostschweiz zum dritten Mal vergeben. Der Preis, der inzwischen schweizweit in allen Regionen vergeben wird, wurde vom «Swiss Venture Club» (SVC) initiiert. Vergeben werden die Preise von einer neunköpfigen Jury, deren Mitglieder aus verschiedenen Branchen und Teilen der Ostschweiz stammen. Hanspeter Klausner, Gesamtleiter der Tagblatt Medien, ist seit der ersten Durchführung des Unternehmerpreis Ostschweiz in der Jury tätig.

PREMIUMcommunications

Hohe Dienstleistungs-Qualität
dank Marktspezialisierung

PREMIUM communications
holding ag

Als klarer Branchenleader im Schweizer Call Center-Markt mit über 1'200 Mitarbeitenden, 1'000 Arbeitsplätzen und 21 Sprachen, bietet die PREMIUMcommunications Holding universelle Call Center-Dienstleistungen. Dank einer vertieften Spezialisierung in den verschiedenen Marktfeldern wird die PREMIUMcommunications Holding ihren hohen Qualitätsansprüchen gerecht. 1 Mio. Kontakte pro Monat dokumentieren Leistungsfähigkeit und Qualität im täglichen Kundenkontakt. Im Jahr 2006 wurden über 250 neue Arbeitsplätze geschaffen.

theBEE company
premium communications ag

Wir bieten technischen Support, interne UserHelpDesks und bauen für Sie ein schlagkräftiges TeleSales-Team. theBEEcompany ist ein effizienter, flexibler und professioneller Partner.

UHD company
technical communications ag

Wir übernehmen alle UserHelpDesk-Dienstleistungen mit höchster Flexibilität und Professionalität, damit Ihre Mitarbeitenden bei technischen Problemstellungen kompetent beraten und direkt unterstützt werden.

TELAG company
kmu communications ag

Wir betreuen Ihre Kunden: Telefonauftragsdienste für KMU, Hotlines, Telefonsekretariatsdienste und Pikettdienste sind nur einige unserer Leistungen, die wir dank langjährigem Know-how zu Ihrer vollsten Zufriedenheit erledigen.

SYSMAR company
marketing communications ag

Wir realisieren den systematischen Telefonkontakt, von der Adressveredelung über eine präzise Bedarfsermittlung bis hin zur Terminvereinbarung mit Ihrem Aussendienst. Damit der Wert Ihrer Kunden nachhaltig gesteigert wird.

MEDIC company
medical communications ag

Wir stellen Unternehmen im Gesundheitsmarkt mit innovativen Dialogplattformen ein Instrument zur Verfügung, das den Kommunikationsmix in punkto Nachhaltigkeit, Geschwindigkeit und Kosteneffizienz auf ein neues Niveau hebt.

Barclays Private Equity steigt bei PREMIUMcommunications ein

Die PREMIUMcommunications Holding mit Sitz in Tägerwilen überzeugt als Branchenleader in der Schweiz zunehmend auch internationale Kunden. Um das erfolgreiche, grenzüberschreitende Geschäftsmodell weiter auszubauen, steigt Barclays Private Equity, einer der führenden europäischen Mittelstandsfinanziers, in das Thurgauer Unternehmen ein und übernimmt die Aktienmehrheit. Die Führung der Unternehmensgruppe bleibt auch nach dem Teilverkauf unverändert. Peter Weigelt präsidiert weiterhin den Verwaltungsrat und Marcus Meloni zeichnet als CEO der Gruppe verantwortlich. Wir befragten Marcus Meloni zur neuen Ausgangslage



Marcus Meloni
CEO
PREMIUMcommunications Holding AG

Herr Meloni, welche Motivation lag der Zusammenarbeit mit einem Private Equity Partner zu Grunde?

Der Umsatz der PREMIUMcommunications Holding wird 2007 auf gegen 80 Mio. Franken steigen, was einem Zuwachs von 40% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Unser Ziel ist es, die erfolgreich eingeschlagene Wachstumsstrategie in den kommenden Jahren aufrecht zu erhalten. Dies setzt voraus, dass wir auf einen starken Partner bauen können, der uns zusätzliche Kompetenz und Stabilität sichert.

Wo liegt der Mehrwert einer Zusammenarbeit?

Wir sehen zahlreiche Mehrwerte. Zum einen sichern wir uns mit Barclays Private Equity ein tragfähiges finanzielles Fundament, um das angestrebte Wachstum zu finanzieren. Zum anderen verfügt Barclays Private Equity als international renommiertes Unternehmen über ein attraktives Netzwerk und umfassende Marktkenntnisse. Zudem gewinnen wir mit dem Barclays Team auch zusätzliche Kompetenz und Erfahrung, was uns als jungem Unternehmen sehr entgegen kommt.

Welche Veränderungen ergeben sich für die PREMIUMcommunications intern?

Viele Veränderungen gibt es nicht. Peter Weigelt präsidiert weiterhin den Verwaltungsrat und auf operativer Ebene bleibe ich als CEO mit meinem bestehenden Team für die Unternehmensführung verantwortlich. Positiv spürbar sind jedoch bereits nach den ersten Wochen die zusätzlichen Kompetenzen unserer neuen Partner. Zudem steigt der Rhythmus in der Firma nochmals weiter an.

Wie beurteilen Sie das kommende Geschäftsjahr unter den neuen Bedingungen?

Wir haben die 100 Millionen-Grenze im Visier. Zudem wird der Geschäftsausbau Richtung Italien vorangetrieben und zusätzlich zu den bestehenden Geschäftsfeldern erweitern wir unsere Geschäftstätigkeit in die Bereiche Pharma und Medizin sowie Finanzdienstleistungen. Die hochgesteckten Ziele erfordern von allen Mitarbeitenden höchste Einsatzbereitschaft.

PREMIUM bleibt Auftrag und Motivation

«Mit Barclays Private Equity haben wir den idealen Partner gefunden, um unsere auf Premium-Dienstleistungen ausgerichtete Wachstumsstrategie auch in Zukunft ungebrochen weiterführen zu können, denn Barclays Private Equity verfügt über einen breiten internationalen Erfahrungshintergrund und ist ebenfalls dem Premium-Gedanken verpflichtet.

In diesem Sinne bleibt PREMIUM für das bisherige Führungsteam wie auch für den neuen Hauptaktionär Auftrag und Motivation.»



Peter Weigelt
Präsident
des Verwaltungsrates



«Wir sind keine karitative Organisation für die Region»

Armin Unternährer, CEO der Airport Altenrhein AG, im Gespräch

Er kam aus der Sonnenstube der Vereinigten Staaten direkt an den beschaulichen Bodensee und hat hier keine leichte Aufgabe angetreten. Armin Unternährer ist der neue CEO der Airport Altenrhein AG. Die Positionierung des Flughafens vor immer wieder laut werdender Opposition aus der Region: Das wird unter anderem von ihm gefordert.

INTERVIEW: STEFAN MILLIUS

BILDER: BODO RUEDI

Sie sind aus dem sonnigen Kalifornien nach Altenrhein gekommen und haben hier am 1. Oktober Ihre neue Aufgabe übernommen. Haben Sie sich bereits gut eingelebt?

Armin Unternährer: Sehr gut sogar, ich wurde sorgfältig in meine neue Aufgabe eingeführt. Mir ging es in einem ersten Schritt darum, das Team kennen zu lernen und mit all meinen Direktunterstellten Einzelgespräche zu führen. Den Kontakt gesucht habe ich aber auch sofort zu den Behörden in den umliegenden Gemeinden sowie zu unseren Partnern und Kunden. Ich war schon immer der Ansicht, dass man aktiv auf die Menschen zugehen soll. Ein Flughafen ist ganz grundsätzlich nicht bei allen beliebt, es gibt Leute, die Bedenken haben gegenüber unserem Business. Diese muss man erst nehmen. Transparenz ist dabei sehr wichtig.

Wie kommt man von Kalifornien nach Altenrhein?

Mit dem Flugzeug (lacht). Ernsthaft: Ich war seit 2003 für als Vice President bei der Swissport USA für den Westen der Vereinigten Staaten verantwortlich und habe dabei 13 Operationen in sechs Staaten betreut. Davor war ich in Südafrika und in Puerto Rico als CEO tätig. Inzwischen wurde Swissport bekanntlich an ein spanisches Unternehmen verkauft.

Der Schritt von den USA ins Unterrheinthal ist aber doch ein relativ grosser. War Ihnen Altenrhein zuvor als Flughafen-Standort überhaupt präsent?

Wenn man wie ich seit vielen Jahren in der Avia-

tik tätig ist, dann kennt man Altenrhein natürlich. Zudem stammt meine Frau aus der Ostschweiz. Das war im Übrigen ein Grund mehr für meine Entscheidung, hierher zu kommen.

Helfen Sie uns auf die Sprünge: Was macht der Direktor eines Flughafens überhaupt konkret?

Die Aufgabe unterscheidet sich nicht wesentlich von der jedes anderen CEO. Neben der Verantwortung für die laufende Operation kümmere ich mich vor allem um die Profitabilität und die Weiterentwicklung des Geschäftes. Das Flughafengeschäft ist dabei natürlich besonders vielseitig, die Themen reichen von der Kundenbetreuung über Safety und Security bis hin zu Betankung und Verlad.

Was davon liegt ganz direkt bei Ihnen?

Zu Beginn geht es für mich darum, Fuss zu fassen in der neuen Aufgabe. Grundsätzlich kümmere ich um die üblichen Managementaufgaben. Ich will soweit kommen, dass ich 50 bis 70 Prozent meiner Arbeitszeit ausserhalb des täglichen Business investieren kann. Mir ist die Weiterentwicklung des Geschäfts wichtig, ich will proaktiv auf Leute zugehen, neue Felder erschliessen. Das sehe ich als zentrale Aufgabe.

Sie haben einleitend Ihre Kontakte zu den umliegenden Gemeinden erwähnt. Wie bedeutend ist der Flughafen Altenrhein denn wirklich für die Region?

Vereinfacht gesagt: Jedes Flugzeug, das hier ankommt, bringt potenzielle Investoren in unsere Region. Wir arbeiten eng mit den Standortförderungen der Kantone St.Gallen und Thurgau

zusammen, dort und auch hier in der Bevölkerung wird die Bedeutung unseres Flughafens für die Region absolut erkannt und akzeptiert.

Dabei befinden wir uns hier ja nur gerade knappe eineinhalb Stunden entfernt von Zürich und seinem Flughafen. Ist diese geringe Zeitersparnis wirklich ein Argument für Ihre Fluggäste?

Auf jeden Fall, vor allem für Geschäftskunden. Ich bin in meiner früheren Tätigkeit mehrmals pro Woche geflogen. Entscheidend bei der Wahl des Flughafens und der Fluglinie war für mich in der Regel nicht, wie viel Betreuung oder Luxus mir geboten wird – ich habe verglichen, wo ich am meisten Zeit spare. Ein Fluggast möchte so spät wie möglich am Flughafen ankommen, so kurz wie möglich warten, so schnell wie möglich durch die Abfertigung gelangen und abfliegen. Das ist das Hauptkriterium für Geschäftsleute. Und hier liegt unsere Chance gegenüber grösseren Flughäfen. Unsere Kunden kommen aus Vorarlberg, Liechtenstein und natürlich aus der ganzen Ostschweiz. Bei uns kann man direkt vor das Gebäude fahren, durchspazieren und einsteigen. Das kann Ihnen Klotten nicht bieten – der Zeitverlust ist gross.

Steht dieses Tempo, das Sie ermöglichen, nicht im Widerspruch zu den wachsenden Sicherheitsbedürfnissen?

Ich bin von meiner Zeit in Amerika geprägt und habe ein sehr hohes Sicherheitsempfinden. Unsere kleinräumigen Verhältnisse sind ein grosser Vorteil: Sie erlauben es uns, individuell auf die Kunden einzugehen. Sicherheitsmass-

CHF **250.000**
Startkapital ...und mehr.



businessplan wettbewerb liechtenstein rheintal 2008

Startveranstaltungen

- 15. Januar 2008, 18.00 Uhr, Hochschule Liechtenstein, Vaduz
- 16. Januar 2008, 18.00 Uhr, FH Vorarlberg, Dornbirn
- 17. Januar 2008, 18.00 Uhr, NTB, Buchs

Anmeldung unter
www.businessplan-wettbewerb.li

 HOCHSCHULE
LIECHTENSTEIN

 REGIERUNG
DES FÜRSTENTUMS LIECHTENSTEIN

 Fachhochschule Vorarlberg



 NTB
INTERSTAATLICHE HOCHSCHULE
FÜR TECHNIK BUCHS

 iGL
Innovationsgruppe Liechtenstein

 St. Galler
Kantonalbank

 LIECHTENSTEINISCHER
BANKENVERBAND

 ST. GALLEN
AMT FÜR WIRTSCHAFT



Zur Person

Am 1. Oktober 2007 hat Armin Unternährer seine Aufgabe als neuer CEO der Airport Altenrhein übernommen. Unternährer war lange Jahre für die Swissair und die Swissport tätig. Vor seinem Antritt in Altenrhein war er als Vice President West Region Swissport USA aktiv.

nahmen führen bei uns nicht gleich zu langen Warteschlangen. So können wir trotz eines schnellen Vorgehens eine hohe Sicherheit bieten. Alles andere können und wollen wir uns gar nicht leisten, ein ernsthafter Zwischenfall wäre für uns fatal.

Abgesehen vom Sicherheitsempfinden: Inwiefern hat Sie Amerika sonst noch geprägt, was packen Sie vielleicht anders an als Schweizer Manager?

Das kann ich so nicht beantworten, ich kann nur sagen, wie ich selbst arbeite. Zentral für mich ist, dass ich für alles offen bin. Meiner Ansicht nach gibt es nur Chancen, Opportunities im Leben, entscheidend ist, was man aus diesen macht. Es gab Leute, die mich fragten, ob der Wechsel von Kalifornien in die Schweiz kein Verlust sei, ob ich nicht vieles vermissen werde. Ich denke, das ist eine Frage der Einstellung. Natürlich könnte ich stundenlang darüber lamentieren, was ich nun alles nicht mehr habe. Ich kann mich aber stattdessen auch einfach auf das neue Umfeld, die neue Herausforderung freuen. Hier warten sehr spannende Aufgaben auf mich.

Führen Sie möglicherweise anders durch die Auslanderfahrung?

Für mich steht fest, dass man heute mit einer John-Wayne-Mentalität nicht weiterkommt, man kann nicht glauben, alles alleine erledigen zu können. Wenn man gute, motivierte und kritische Leute hat, arbeitet man besser. Meine Aufgabe ist es, die richtigen Leute zu finden, sie zu fordern und zu fördern, zu unterstützen und zu coachen. Für mich geht es darum, eine schlagkräftige Mannschaft zusammenzustellen.

Und wohin wollen Sie mit dieser?

Für den Flughafen Altenrhein geht es um einen qualitativen Ausbau. Das grösste Potenzial sehe ich im Bereich Business Aviation, dort können wir zulegen. Wachstum um seiner selbst willen darf es für mich nicht geben, es geht nicht darum, einfach möglichst viele neue Fluglinien hierher zu holen. Wir sind keine karitative Organisation für die Region, sondern müssen Geld verdienen. Immerhin sind wir der einzige absolut selbständige Flughafen in privater Hand.

Die Bedenken, Flugbewegungen und Fluglärm könnten zunehmen, sind also

unbegründet?

Es gibt Leute, die Angst haben davor, dass wir hier mit einem Ausbau die Landesflughäfen konkurrenzieren wollen. Das ist eine völlig falsche Vorstellung. Wir sind und bleiben ein Regionalflughafen und haben keinerlei Ambitionen, mit grossen Flugzeugtypen zu arbeiten. Dafür sind wir auch gar nicht eingerichtet. Stattdessen wollen wir unsere Nische ausbauen, eben beispielsweise im Business-Bereich. Der Verwaltungsrat lässt mir ganz generell viel Spielraum bei dieser Aufgabe.

Ist die Ostschweiz ein guter Boden für Ihre Visionen?

Ich bin sehr positiv überrascht von der Ostschweiz. Damit will ich keinesfalls sagen, dass meine Erwartungen tief waren, aber ich war beruflich immer eher Richtung Zürich orientiert und habe daher die Ostschweiz weniger gut gekannt. Nun stelle ich fest: Hier gibt es unzählige gut geführte Unternehmen, die Ideen haben und Risiken eingehen, ihr Netzwerk nützen und wachsen wollen. Die Ostschweiz wird in mancher Hinsicht absolut unterschätzt.

Gemeinsam auf Wachstumskurs

Stückgut-Transport ist das Kerngeschäft der Holenstein AG, die auf eine über hundertjährige erfolgreiche Firmengeschichte zurückblicken kann. Allein innerhalb des vergangenen Jahrzehnts haben sich am Lagerstandort Schwarzenbach die Kapazitäten mehr als verzehnfacht. Für die passende Lagerausstattung und stete, zuverlässige Begleitung auf diesem rasanten Wachstumskurs sorgt die SSI Schäfer AG. In diesem Fall sind es die Schwerlast-Verschiberegale des Schaffhauser Unternehmens, die den nötigen Platz schaffen.



In den Jahren 2001 bis 2006 erweiterte die zu den grössten Ostschweizer Logistikdienstleistern zählende Holenstein AG ihre Lagerkapazitäten in Schwarzenbach durch den Erwerb sowie Neubau von drei Hallen auf insgesamt 20'000 m² bzw. rund 25'000 Palettenplätze. Und immer mit von der Partie die Schwerlast-Verschiberegale der SSI Schäfer AG, die seit der Übernahme der Neuffer-Lagertechnik AG in 2005 als Lieferant der Gesamtlösung agiert. Eines der grössten Projekte in diesem Zusammenhang war der Hallenbau für den Holenstein-Grosskunden Albiplast AG mit 7'500 Palettenplätzen. Wie für alle Lagerhallen des Wiler Logistikspezialisten, musste auch dieses Mal eine optimale Anpassung der Verschibereganlage an die baulichen Gegebenheiten erfolgen. Eine Anforderung die Dank der umfassenden Kompetenz und weitreichenden branchenspezifischen Erfahrung der Experten der SSI Schäfer AG sowie der seit vielen Jahren guten Zusammenarbeit beider Unternehmen leicht zu bewerkstelligen war. Um die Fläche und Höhe der Halle vollständig ausschöpfen zu können, wurden zwei Verschibereganlagen hintereinander platziert. Daraus ergibt sich eine Reihlänge von 45m, mit einer Höhe von 11m. Ausreichend Platz also für die vielen tausend Joghurtbecher der Albiplast AG. Aktuellste Lagererweiterung ist die für 2'500 Palettenplätze konzipierte Anlage, installiert im 2007 errichteten Anbau. Hier kamen für die Holenstein AG erstmals die neuen Verschibereganlagen der ESX-Serie von SSI Schäfer zum Einsatz. Der frequenzgeregelter Antrieb dieser Fahrwagen führt zu einem sehr sanften, material- und lagergutschonenden Anfahren und Abbremsen. Darüber hinaus ermöglicht die sehr geringe Fahrwagen-Bauhöhe von 230mm eine abermals verbesserte Nutzung des Lagerraums. Von diesen Vorteilen profitiert nun der finnische Reifenhersteller Nokian, der mit einem Lagerbestand von 20' bis 70'000 Reifen seit Ende 2006 Kunde der Holenstein AG ist. Das Verfahren der über Elektromotoren angetriebenen Schwerlast-Verschiberegale erfolgt vorwiegend direkt per Fernsteuerung vom Stapler aus.

Kapazität die überzeugt

Mit dem Gewinn des japanischen Reifenherstellers Yokohama als Kunden im Jahr 1997 war die Holenstein AG aufgefordert, ihre Lagerhaltung sowie die Kommissionierabläufe zukünftig noch effizienter zu gestalten, um dem absehbaren schnell steigenden Platzbedarf gerecht zu werden. Als bestmögliche Lösung kristallisierten sich die zu diesem Zeitpunkt noch von der in Wilen ansässigen Neuffer-Lagertechnik AG angebotenen Schwerlast-Verschiberegale heraus – und dies aus zweierlei Gründen: 85% Kapazitätswachstum auf gleicher Grundfläche und speziell auf die Anforderungen materialgerechter und wirtschaftlicher Reifenlagerung zugeschnittene Regalaufbauten. Für letztere zeichnete schon damals die SSI Schä-

fer AG verantwortlich. Die Verschibebewegungen sowie die Gesamtlösung lieferte das Wilener Unternehmen. Damit war der Grundstein für die ersten 2'000 Palettenstellplätze gelegt. Für eine zügige Kommissionierung der Reifen wurde die Verschibereganlage in diesem Fall mit einer feststehenden Regalanlage, ebenfalls von SSI Schäfer, kombiniert. So sind die tagsaktuell disponierten Reifen im direkten Zugriff für die Verladung auf eines der 100 Fahrzeuge der Holenstein AG und können binnen 24 Stunden überall in der Schweiz ausgeliefert werden. Ein Konzept, das ideale Voraussetzungen für das effiziente Handling der je nach Saison 30' bis 60'000 eingelagerten Yokohama-Reifen bietet.



Immer betriebsbereit

Ein jederzeit funktionierendes Lager ist eine tragende Säule der nicht nur in der Schweiz, sondern mit eigenem Zollbüro ebenso in Deutschland tätigen Holenstein AG. Nur so kann das Unternehmen sein Dienstleistungsangebot dauerhaft und zur Zufriedenheit der Kunden erfüllen. Dementsprechend hoch ist der Anspruch an die eingesetzte Lagereinrichtung sowie deren Hersteller, von der Produktqualität bis zu Beratung und Service. Aus Sicht von Peter Holenstein, der den Bereich Logistik der Holenstein AG verantwortet, halten die von SSI Schäfer bereitgestellten Lösungen diesen Kriterien Stand. «Unsere Lager hier in Schwarzenbach sind bisher immer durchgängig betriebsbereit gewesen. Wenn in seltenen Fällen eine Störung an einer Regalanlage aufgetreten ist, hat SSI Schäfer dafür gesorgt, dass diese innert kürzester Zeit behoben war. Ein solcher Service trägt natürlich sehr zu einem guten Vertrauensverhältnis bei. Hinzu kommen Faktoren wie ein gutes Preis-/ Leistungsverhältnis bei erstklassiger Qualität.» Die nächsten Lagerausbauten des Isozertifizierten (9001/14001) Logistikdienstleisters, der allein in Schwarzenbach einen täglichen Umschlag von rund 400 Paletten verbuchen kann, sind bereits in Planung. Es deutet demnach einiges darauf hin, dass die langjährige Geschäftsbeziehung der beiden in ihren Branchen in der Schweiz zu den Führenden zählenden Unternehmen eine gute Perspektive hat.

SSI SCHÄFER AG

Lager- und Logistiksysteme
Patrick Bents
Leiter Marketing & Kommunikation
Schaffhauserstrasse 10
CH-8213 Neunkirch

Tel. 0041 52 687 32 32

Fax 0041 52 687 32 90

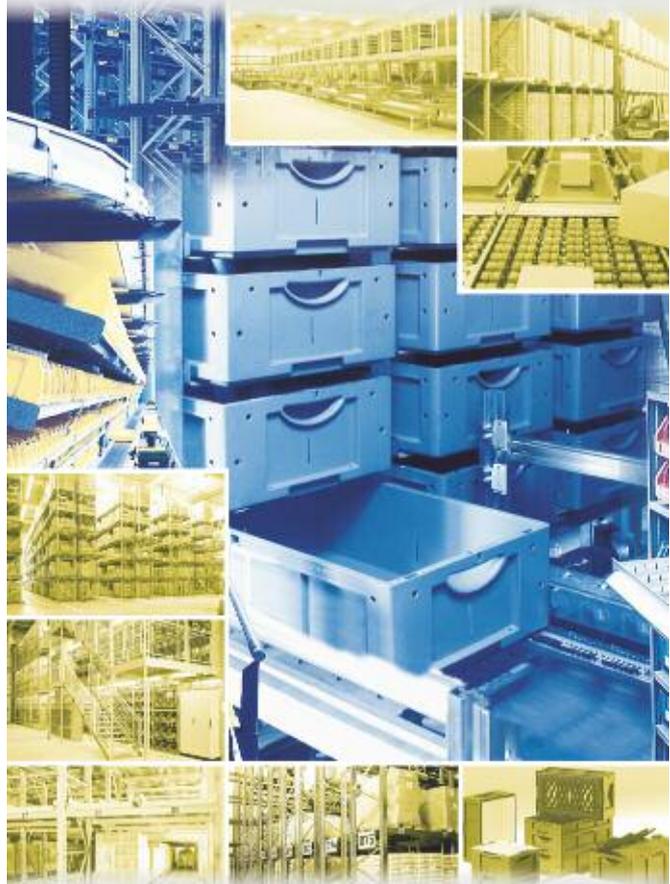
eMail: ssi-info@ssi-schaefer.ch

www.ssi-schaefer.ch

SSI SCHÄFER

Mit unseren Lösungen wird aus viel Platz genutzter Raum

REGAL-, LAGER & FÖRDERTECHNIK
VERSCHIEBEREGALE
AUTOMATISCHE REGALANLAGEN
REGAL- & BÜHNENSYSTEME
LAGER- & TRANSPORTKÄSTEN
WERKSTATTEINRICHTUNGEN



SSI SCHÄFER

Lager- und Logistiksysteme

Schaffhauserstrasse 10
CH-8213 Neunkirch/SH

ssi-info@ssi-schaefer.ch
www.ssi-schaefer.ch

«ZUKUNFT OSTSCHWEIZ» – IHK ST.GALLEN-APPENZELL

Das Konjunkturforum der Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell (IHK) und der St.Galler Kantonalbank hat eine neue Bestmarke gesetzt. Mit über 1000 Teilnehmern war die Durchführung von «Zukunft Ostschweiz» der bestbesuchte Anlass der IHK aller Zeiten. Er vermittelte Erfreuliches: Die Ostschweizer Wirtschaft ist in Champagnerlaune. Gemäss der aktuellsten IHK-Studie verdankt sie diese Gemütsverfassung der Renaissance der Industrie und den Rekordergebnissen im Export.

Druckfrisch, noch kaum scheuerfest, gelangte die aktuelle IHK-Studie «Ostschweiz 2007» ab der Druckmaschine direkt an «Zukunft Ostschweiz» in die Olma-Halle 2.1. Dort fanden die im 104-seitigen Bericht behandelten Themen in den Ausführungen von IHK-Chefökonom Peter Eisenhut ihre Fortsetzung: Der Autor der Studie zeigte den Besucherinnen und Besuchern die Analysen und Perspektiven der Ostschweizer Wirtschaft auf und unterhielt sie mit bestem wirtschaftspolitischem Infotainment. Und er sprach an, wo die Ostschweiz aufgrund der Studienergebnisse in den nächsten Monaten und Jahren die Hebel anzusetzen hat.

Die Studie analysiert die wirtschaftliche Entwicklung der Ostschweiz. Einen vertieften Blick richtet sie auf die Attraktivität der Ostschweiz als Wohn- und Arbeitsort und auf die Branchenstruktur. Aufgrund der Branchenzusammensetzung verdienen die Exporte, die Direktinvestitionen und das Offshoring der Ostschweizer Wirtschaft in einem eigenen Kapitel ein spezielles Augenmerk. Eine Besonderheit des Berichtes sind die breit angelegte Befragung von Unternehmen sowie die zahlreichen Interviews mit Geschäftsleitern. Sie dienen als zentrale Basis zur Darstellung der wirtschaftlichen Perspektiven der Ostschweiz, ihrer Kantone, Regionen und auch der Branchen bis 2012.

Erfreuliche Entwicklung der Arbeitsplätze

Die Wirtschaft setzte 2004 zu einem Aufschwung an, der bis heute anhält und sich stark auf die Industrie stützt. Zu Recht kann von einer eigentlichen Renaissance der Industrie gesprochen werden, wobei der Ostschweiz ihr überdurchschnittlich hoher Industrieanteil zugute kommt. Die periodischen Meldungen von neuen Rekordergebnissen im Export sind selbst

für grosse Optimisten überraschen. Dabei stehen besonders die Ausfuhren der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (MEM) mit mehr als der Hälfte am Total der Ausfuhren hervor. Mit rund einem Drittel aller Warenverkäufe und beinahe der Hälfte aller Wareneinkäufe nimmt Deutschland im Handel mit der Ostschweiz die herausragende Stellung ein.

Enorme kantonale Unterschiede zeigen sich in den Beschäftigungszahlen der Ostschweiz. Besonders erfreulich entwickelten sich die Arbeitsplätze im Thurgau und in Appenzell Innerrhoden. Der Thurgau ist auf dem besten Weg zur Dienstleistungsgesellschaft. Dies im Gegensatz zu St.Gallen, wo der Dienstleistungssektor ab- und die Industrie aufbaute. Tristesse herrscht in Appenzell Ausserrhoden, das von 2001 bis 2005 am meisten Arbeitsplätze aller Kantone der Schweiz verlor.

Leicht unter dem Landesdurchschnitt liegt die Bevölkerungszunahme in der Ostschweiz. Jährlich verlassen mehr Einwohner die Ostschweiz in Richtung andere Kantone, als von diesen zuwandern. Dieser negative Saldo in der Binnenwanderung ist auf St.Gallen und Appenzell Ausserrhoden zurückzuführen. Gründe dafür sind unter anderen, dass St.Gallen im Bereich der Steuerbelastung, insbesondere bei mittleren und höheren Steuern, nicht mithalten kann und in Ausserrhoden bei der Verfügbarkeit von schönem und gut erschlossenem Bauland sowie attraktivem Wohnraum Handlungsbedarf besteht.

Thurgau spielt seine Stärken aus

Zu den Gewinnern der letzten Jahre gehört der Thurgau, wo Bevölkerung und Beschäftigung ansteigen. Die Nähe zu Zürich und zum Bodensee wird geschickt als Stärke ausgespielt. Er-

freulich ist auch die Entwicklung im steuerattraktiven Innerrhoden, wo eindruckliche Erfolge in der Industrie und bei den Dienstleistungen den hohen Beschäftigungsrückgang in der Landwirtschaft ausgleichen konnten. Weniger dynamisch als Thurgau und Innerrhoden entwickelt sich der Kanton St.Gallen. Allerdings ist St.Gallen mit seinen diversen Regionen so heterogen zusammengesetzt, dass generelle Aussagen zur Entwicklung des Kantons kaum gemacht werden können.

Schlecht entwickelt haben sich in der Vergangenheit die Region Rorschach (Beschäftigungsrückgang) und das Toggenburg (Bevölkerungsrückgang). Die Regionen Wil, See-Gaster, das Werdenberg und das Rheintal haben ihre Stärken zum Tragen bringen können. Ausserrhoden gehört seit der Jahrtausendwende zu den wenigen Kantonen mit wirklich sorgenvoller Entwicklung. Es ist zu hoffen, dass mit der Wirtschaftsstrategie (und in deren Zentrum die Steuerreform) die Entwicklung umgedreht werden kann.

Ausserrhoden glaubt an sich

Zu einer zentralen Herausforderung der Kantone wird die Alterung der Gesellschaft. Dabei wird vor allem die Finanzierung der Pflege im Mittelpunkt stehen. Nach den Prognosen des BfS muss Ausserrhoden im Jahre 2030 mit einem Anteil von Über-65-Jährigen von fast 30% rechnen. Bezüglich Branchenentwicklung bis 2012 sind die Unternehmen der MEM-Branchen, die Banken und der Grosshandel zuversichtlich. Und die Informatikbranche strotzt geradezu vor Optimismus. Eine leicht unterdurchschnittliche Entwicklung des Umsatzes erwarten die Firmen der Branche «Dienstleistungen für Unternehmen». Nur mit einem bescheidenen Wachstum rechnen die Textilindu-



Peter Eisenhut im Gespräch mit Jan-Egbert Sturm

strie, das Baugewerbe und der Detailhandel. Kantonal betrachtet sehen die Innerrhoder Unternehmen eine erfreuliche Entwicklung auf sich zukommen. Die Ausserrhoder glauben daran, dass sie die Lücke zum Ostschweizer Durchschnitt wettmachen können.

Neben Appenzell Innerrhoden sind Rorschach, Wil und Werdenberg die Regionen, welche gemäss den gewählten Indikatoren für die Periode 2008 bis 2012 zu den besonders erfolgreichen gehören werden. Nach Einschätzung der befragten Unternehmen dürfte das Toggenburg die rote Laterne behalten, bzw. von Ausserrhoden übernehmen.

Schwächerer Aussenhandel

Prof. Dr. Jan-Egbert Sturm, Leiter der Konjunkturforschungsstelle KOF/ETH in Zürich, informierte über die Wirtschaftsaussichten der Schweiz. Gemäss Prognose der KOF wird sich der Aussenhandel vorübergehend etwas abschwächen. Die Konsumnachfrage dürfte dank hoher Einkommen und abnehmender Arbeitslosigkeit lebhaft bleiben. Ergänzend ist jedoch anzumerken, dass der vorübergehende Tiefstpunkt der Arbeitslosenquote für Mitte 2008 erwartet wird. Zudem prognostiziert die Konjunkturforschungsstelle ein nachlassendes Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen.

Auch wenn der Wirtschaftsbau noch leicht zulegen dürfte, werden die Bauinvestitionen ins-

gesamt stagnieren, weil der Aufschwung der Wohnbauinvestitionen zu Ende ist. Gestützt auf den privaten Konsum bleibt das Wachstum ansehnlich: Das reale Bruttoinlandprodukt verzeichnet in den nächsten Quartalen ein Verlaufswachstum von rund 1.5%, ab Ende 2008 von rund 2%. Damit wird für die Schweiz kein Konjunkturabschwung, sondern eine Rückkehr auf den Potentialpfad signalisiert. Die Teuerung dürfte insgesamt auf tiefem Niveau bleiben.

Attraktiv – als Wohn- und Arbeitsort

Neben den Referaten zur Konjunktorentwicklung bildete das von Peter Eisenhut moderierte Podiumsgespräch den zweiten Schwerpunkt von «Zukunft Ostschweiz». Die von der IHK St.GallenAppenzell empfohlenen Massnahmen zur Wirtschaftspolitik wurden von den teilnehmenden Regierungs-, Wirtschafts- und Verbandsvertretern unterschiedlich bewertet.

Nach Ansicht der IHK erzielt die Wirtschaftspolitik dann die grösste Wirkung, wenn sie die Bedingungen schafft, welche das freie Spiel von Angebot und Nachfrage gewährleisten und den unternehmerischen Entscheidungsspielraum so wenig wie möglich einschränken. Damit das Potenzialwachstum der Ostschweiz ausgeschöpft und gesteigert werden kann, bedarf es einerseits mehr Wettbewerb, was offene Märkte, Liberalisierung des Binnenmarktes und mehr Markt in der Bildung und im Arbeits-

markt bedeutet. Andererseits sind die staatlichen Belastungen zu reduzieren, sprich administrative Aufwendungen zu kürzen und die Steuerattraktivität zu erhöhen. Zudem sind die Rahmenbedingungen zu verbessern. Dazu gehören etwa die Stärkung des Bildungsstandortes, die Erhöhung der öffentlichen Sicherheit, das Sicherstellen der Verfügbarkeit von Grundstücken und Immobilien oder die Förderung von MEM-Clustern. Die Wirtschaftspolitik habe alles daran zu setzen, die Attraktivität nicht nur für Unternehmen, sondern auch als Wohnort für gut ausgebildete Personen mit ihren Familien zu erhöhen.

KONKRETE EMPFEHLUNGEN DER IHK ST.GALLEN-APPENZELL

- Die Ostschweizer Kantone arbeiten einen Vorschlag zur Realisierung der freien Schulwahl aus. Die Studiengebühren an den Hochschulen der Ostschweiz sind massgeblich zu erhöhen. An der FHO ist eine Führungsstruktur mit einer einheitlichen politischen Trägerschaft, einer zentralen Führung mit einem Rektor und einem einzigen Hochschulrat einzurichten.
- Es wird ein Ostschweizer Pendlerzug in den Fahrplan eingefügt, welcher morgens und abends ein- bis zweimal nach Zürich bzw. in die Gegenrichtung fährt und nur in Gossau und Wil anhält.
- 30 Prozent der Kultursubventionen werden neu in Form von Gutscheinen an die interessierte Bevölkerung abgegeben.
- Die Vorschriften zu den Ladenöffnungszeiten werden in allen Ostschweizer Kantonen abgeschafft. Zudem führen sie die liberalsten Baugesetze ein.
- Die Ostschweizer Kantone übernehmen die nationale Spitze bei der Besteuerung von Unternehmen. AR steigert seine steuerliche Attraktivität für Personen bei den mittleren, SG und der TG bei den mittleren und hohen Einkommen.



**«DAS VOLK WIRD
SICH NICHT BEIRREN
LASSEN»**

Economiesuisse-Direktor Pascal Gentinetta über die Vorlage für eine KMU-Steuerreform

Die Rahmenbedingungen für Unternehmen in der Schweiz sind nicht schlecht, doch gibt es weiterhin Spielraum für Verbesserungen. Das gilt vor allem mit Blick auf die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung ist die KMU-Steuerreform, die im Februar 2008 zur Abstimmung kommt. LEADER im Gespräch mit Pascal Gentinetta, dem Vorsitzenden der Geschäftsleitung von economiesuisse, welche die Reform massgeblich stützt.

INTERVIEW: STEFAN MILLIUS

BILDER: PETER RUGGLE

Die Befürworter betonen, dass die KMU-Steuerreform dringend nötig sei und viele der Verbesserungen überfällig seien. Heisst das, dass man sogar zu lange mit der Vorlage gewartet hat?

Pascal Gentinetta: Die Reform beinhaltet tatsächlich Verbesserungen für Elemente, bei denen man seit Jahrzehnten weiss, dass sie für Nachteile sorgen. Vor allem die Belastung durch die Doppelbesteuerung der Gewinne ist seit langem als Problem bekannt. Die Unternehmenssteuerreform 1 war auf international mobile Firmen ausgerichtet. Nun ist es sicher richtig, bei einem nächsten Reformschritt vor allem die KMU und die Unternehmer in den Vordergrund zu stellen. Wir sind international durch die erwähnte Doppelbelastung klar im Nachteil, andere Länder haben diese längst gemildert oder beseitigt. Diesen Nachteil mildern wir nun.

Also mussten die nötigen Verbesserungen in mehreren Tranchen erfolgen. Wollte man damit verhindern, dass die Bevölkerung vom Reformtempo überfordert wird?

Es ist einer der Nachteile unseres direktdemokratischen und föderalen Systems, dass es für grosse Würfe leider nicht geeignet ist. Bei Steuerreformen stehen zu oft die befürchteten Ausfälle im Vordergrund, die Reform wird zu selten als Investition betrachtet. Deshalb werden die Reformen in mehreren kleinen Schritten durchgeführt. Das Steuersystem ist ganz generell eine permanente Baustelle und muss laufend optimiert werden. Damit verbaut man sich im Übrigen ja auch nicht den Weg für mögliche weitere Schritte.

Sie haben die Steuerausfälle angesprochen, welche die Reform mit sich bringt. Diese lassen sich recht genau berechnen.

Aber was die Reform im Gegenzug einbringt, ist schwer einzuschätzen. Geht die Rechnung wirklich auf?

Die Schätzungen des Eidgenössischen Finanzdepartementes zeigen klar, dass die kurzfristigen Ausfälle sehr massvoll sind. Beim damaligen Steuerpaket ging es um Milliardenbeträge, hier um einen Bruchteil davon. Mit gutem Grund stehen daher dieses Mal auch die kantonalen Finanzdirektoren hinter der Vorlage, die ja sehr sorgsam mit ihren Kassen umgehen. Wir sind überzeugt, dass die Ausfälle auch langfristig wieder wettgemacht werden, und zwar aus zwei Gründen. Durch die Teilbesteuerung der Dividenden wird der Gewinn vermehrt wieder ausgeschüttet werden. Auf diese Weise kommt mit dem sogenannten Ausschüttungseffekt auch wieder Geld zum Fiskus auf Stufe Anteilseigner. Und zweitens: Vor der Reform wurde das Geld aus rein steuerlichen Gründen im Unternehmen gehalten. Nach der Reform wird dieses Geld wieder investiert, es kommt zurück in den Wirtschaftskreislauf. Natürlich braucht dieser Prozess eine gewisse Zeit, aber die Folgen werden vermehrte Investitionen, damit auch neue Arbeitsplätze und in fine mehr Steuererträge sein.

Dieses künstliche Zurückhalten von Gewinnen ist das, was Sie jeweils als Fehlanreiz im heutigen System bezeichnen?

Genau. Ein Hauptanliegen der Reform liegt in der Milderung der heutigen Doppelbelastung der Gewinne, die ein erstes Mal beim Unternehmen mit der Gewinnsteuer und dann ein zweites Mal beim Aktionär als Dividende mit der Einkommenssteuer besteuert werden. Damit wird dieser Ertrag heute zu 200% besteuert, was absolut ungerecht ist. Die Reform mildert dieses Problem, indem der Gewinn für Anteilseigner mit einer Beteiligung von mindestens 10 Pro-

zent neu «nur noch» zu 150 bis 160 Prozent besteuert wird. Die Doppelbelastung ist damit nicht ganz eliminiert. Es wäre auch schön, wenn man diese ganz aus der Welt schaffen könnte, indem man allen Aktionären ohne Beteiligungsgrenze diese Entlastung bieten könnte. Aber wir mussten Kompromisse machen, damit die Vorlage finanzpolitisch vertretbar und für die Kantone tragfähig bleibt. Für mich ist klar, dass wir später sicher weiter daran arbeiten müssen, die Doppelbelastung ganz aufzuheben. Aber wichtig ist, dass nun rasch ein erster Milderungsschritt erfolgt. Denn fast alle OECD-Länder kennen Massnahmen gegen diese ungerechte Doppelbelastung. Das bedeutet, dass die Schweiz derzeit einen handfesten Nachteil hat.

Die Gegner der Vorlage werden mit Sicherheit darauf hinweisen, dass die Schweiz für Unternehmen heute schon steuerlich attraktiv ist und damit weitere Erleichterungen nicht nötig sind.

Es ist korrekt, dass punkto Besteuerung beschränkt auf der Stufe des Unternehmens (d.h. ohne Berücksichtigung der Belastung für den Eigentümer) die Situation generell günstig ist. Aber allzu pauschal lässt sich auch das nicht sagen, da es regional sehr unterschiedlich aussieht. In Basel-Stadt beispielsweise ist die Lage für Unternehmen nicht so rosig wie in Zug. Und entscheidend ist doch die ganzheitliche Betrachtung der Steuerbelastung unter Berücksichtigung dessen, was der Eigentümer zusätzlich bezahlt: Bei der effektiven Besteuerung der Anteilseigner, bei Familienaktionären ist die Situation klar unbefriedigend. Also setzen wir dort an, wo sich etwas verbessern lässt.

Verbesserung versprechen Sie auch im Bereich Nachfolgeplanung. Was bewirkt die KMU-Steuerreform hier konkret?



Unsere KMU stärken

Am 24. Februar 2008 wird über die KMU-Steuerreform abgestimmt. Die massvolle KMU-Steuerreform stützt die kleineren und mittleren Unternehmen mit mehreren Massnahmen: Die Doppelbesteuerung der Gewinne wird gemildert, die Nachfolge in Unternehmen wird erleichtert, weitere Massnahmen sorgen dafür, dass Kapital investiert statt künstlich zurückgehalten wird. Die drei Hauptziele der Reform sind: KMU stärken, Hindernisse abbauen, Investitionen fördern und Arbeitsplätze schaffen.

Die KMU-Steuerreform ist massvoll. Kurzfristig führt sie beim Bund nur zu Mindereinnahmen von rund 56 Millionen Franken. Langfristig profitiert die öffentliche Hand jedoch vom Wachstumsimpuls. Die Einnahmen von Bund, Kantonen und Sozialversicherungen werden steigen.

Gegenwärtig werden KMU in der Schweiz steuerlich speziell benachteiligt. Daher ist es für die Schweiz so wichtig, dass diese Betriebe mit der KMU-Steuerreform (Unternehmenssteuerreform II) entlastet werden. Die Reform mildert die ungerechte Doppelbesteuerung der Gewinne und erleichtert die Nachfolge durch Beseitigung der vorhandenen steuerlichen Hindernisse.

Quelle / Weitere Informationen:
www.kmu-steuerreform.ch

Das muss man im Kontext mit anderen Massnahmen der Reform sehen. Wir haben in einem ersten Schritt eine Lösung für das Problem der indirekten Teilliquidation gefunden, bei der früher der an sich steuerfreie Kapitalgewinn bei einem Unternehmensverkauf ungerechtfertigt besteuert wurde. Dieser Schritt wurde politisch vorgezogen, da er sehr akut war. Nun bringt die Reform mit der Milderung der Doppelbesteuerung eine weitere Erleichterung im Bereich der Nachfolgeplanung. Ein Beispiel: Ein Unternehmer mit zwei Söhnen regelt seine Nachfolge, der Betrieb hat grosse liquide Mittel. Es muss doch möglich sein, dass einer der Söhne den Betrieb übernimmt und der zweite mit Geld aus dem Unternehmen etwas Eigenes aufbauen kann, ohne dass der Fiskus hier greift. Die Doppelbelastung ist heute eine Hürde für die Ausschüttung zugunsten des zweiten Sohnes, der etwas Eigenes aufbauen will. Will man die Firma nicht verkaufen, ist das Geld gewissermassen im Unternehmen gefangen. Dank der Reform können

die Mittel wieder viel besser fließen, der zweite Sohn hat das Geld für ein eigenes, neues Projekt.

Dann wird uns die KMU-Steuerreform eine eigentliche Gründer-Welle beschreiben?

(lacht) Welle ist vielleicht ein etwas grosses Wort. Sicher wird sich die Reform positiv auf die Anzahl Gründungen auswirken. Man muss sehen, dass die Nachfolgeplanung ein langfristiger Prozess ist, da geschieht nichts von heute auf morgen. Aber mit der Reform wird die Planung deutlich erleichtert, die steuerliche Hürde ist aus der Welt geschafft. Das führt mit Sicherheit zu Verbesserungen.

Auch auf die Lehrstellensituation soll sich die Reform positiv auswirken, sagen ihre Befürworter. Wie das?

Das ist eigentlich nur logisch. Wo Mittel freigesetzt und investiert werden, entstehen neue Arbeitsplätze, und dann ist auch zu erwarten, dass sich das auf die Zahl der Lehrstellen auswirkt. Das ist der natürliche Kreislauf dank des reinvestierten Kapitals, das nun wieder in den Wirtschaftsprozess – und damit in Form von neuen Arbeitsplätzen – zurückfließt.

Sie sprechen von logischen Schlüssen – und dennoch wird auch diese Steuerreform wieder bekämpft. Was werden die Gegner alles ins Feld führen?

Im Moment stehen bei den Gegnern zwei Argumente in Vordergrund. Zum ersten wird behauptet, die Reform diene nur Grossaktionären. Das ist unhaltbar. Die Reform spricht nicht Grossaktionäre von weltweiten Konzernen an, bei denen Beteiligungen von über 10 Prozent kaum denkbar sind. Im Fokus der Reform stehen die Unternehmer als Eigentümer und Familien-Aktiengesellschaften. Diese profitieren ganz konkret. Darüber hinaus beinhaltet die Vorlage eine ganze Reihe von Massnahmen für Personengesellschaften, die üblich gewerblich organisiert sind – das wird von den Gegnern der Vorlage verschwiegen. Es ist daher eine absolut KMU-orientierte Reform. Natürlich profitieren auch Unternehmer wie beispielsweise ein Peter Spuhler, aber die Schweiz braucht solche Unternehmerpersönlichkeiten, die sich aktiv einsetzen, Arbeitsplätze schaffen und nicht anonym hinter dem Kapital arbeiten.

Und das zweite Argument der Gegner?

Das besteht in der Frage, warum eine Beteiligungsgrenze von mindestens 10 Prozent für die Milderung der Doppelbelastung vorgesehen ist. Und es stimmt, wünschenswert wäre es auch aus unserer Sicht gewesen, alle zu entlasten. Aber die Kantone, die finanziell tangiert sind, haben klar zum Ausdruck gebracht: Sie sind nur dabei, wenn es eine Beteiligungsgrenze gibt. So ist dieser gut schweizerische Kompromiss entstanden. Dieser ist aber im Übrigen nicht nur rein finanziell begründbar. Denn wer eine grössere Beteiligung hat, der ist meist auch stärker mit dem Unternehmen verbunden und in der Tendenz auch mehr im Betrieb unternehmerisch tätig. Und nicht zu vergessen: Die kritisierte Grenze ist ja nicht in Stein gemeisselt.

Wir alle haben das Steuerpaket und dessen Scheitern noch lebhaft in Erinnerung. Wie gross ist die Gefahr, dass die Gegner auch hier wieder so stark emotional argumentieren?

Für mich steht fest, dass die Linke versuchen wird, auch hier wieder eine Neidkampagne zu entfachen. Der Unterschied: Diesmal arbeiten wir mit den Kantonen zusammen, und das ist ein glaubwürdiger Absender. Die Kantonsregierungen haben das Steuerpaket mit Hinweis auf die Steuerausfälle bekämpft, diesmal sind sie mit an Bord. Das zeigt, dass die Reform finanziell tragbar ist und nicht zu einem Leistungsabbau führen wird. Im Gegenteil ist die Reform eine sinnvolle Investition in die Zukunft. Bezeichnend ist ja auch, dass die vorgesehenen Reformschritte in vielen Kantonen bereits umgesetzt wurden und sich bewährt haben. Natürlich werden die Gegner einmal mehr behaupten, es handle sich um «Steuergeschenke» für die Reichen, aber das Volk wird sich nicht beirren lassen.

Die Milderung der Doppelbesteuerung der Gewinne ist gewissermassen das Herzstück der KMU-Steuerreform. Welche weiteren Massnahmen sind für Sie zentral?

Es ist ein kohärentes Paket. Verschiedene Reformteile sind für die Personengesellschaften bestimmt, zum Beispiel die reduzierte Besteuerung des Liquidationsgewinns bei Geschäftsaufgabe. Zudem besitzen ja viele KMU – Bäcker, Elektri-

ker, Metzger und so weiter – die Liegenschaft, in der sie arbeiten. Heute wird diese Liegenschaft besteuert, sobald sie in das Privatvermögen überführt wird, obschon ja gar kein Geld fließt. Diese krasse Ungerechtigkeit wird abgeschafft. Und künftig kann zudem eine Firma die Neuausrichtung des Geschäfts, also einen neuen Zweck, steuerlich zur Geltung bringen. Das alles mag nicht sehr spektakulär wirken, doch für Personengesellschaften sind es wichtige Verbesserungen. Dasselbe gilt für die Aktiengesellschaften, die neu auf Stufe Kanton die Kapitalsteuer an die Gewinnsteuer anrechnen können. Die Kapitalsteuer ist eine Substanzsteuer, sie wird auch geschuldet, wenn kein Gewinn da ist. Diese neue Milderung wird sehr willkommen sein.

Wenn Sie Bilanz ziehen: Sind Sie mit dem Kompromissvorschlag zufrieden, auch wenn nicht alles erfüllt wird, was Sie sich wünschen?

Sicher hätten wir gerne viel mehr gehabt. Aber wir haben aus der Erfahrung mit dem Steuerpaket gelernt und wissen heute, dass wir eine solche Reform zusammen mit den Kantonen anpacken können. Ich verstehe, dass gewisse Kreise Maximalforderungen stellen, aber denen müssen wir sagen: Das ist ein erster Schritt, danach werden wir auf diesem Weg weiterkämpfen. Lieber den Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach!

BusPro
Das Business Programm

... wirklich
einfach
zu
bedienen

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

Weniger Meier-Schatz

An einen Rücktritt als Präsidentin der GPK-Subkommission denkt sie nicht. Im Gegenteil: Sie denkt sogar schon weiter - will in den St.Galler Regierungsrat. Wen würden sich die Wählerinnen und Wähler mit Lucrezia Meier-Schatz ins Boot holen? Und wieso darf das eigentlich auf keinen Fall passieren? Ein Kommentar von Marcel Baumgartner



Bei den Nationalratswahlen vom 21. Oktober wurde die 55-Jährige CVP-Politikerin relativ gut gewählt. Über eine allfällige Abwahl musste sie sich zu keinem Zeitpunkt des Wahlkampfes Gedanken machen – über das Wahlkampfbudget ebenfalls nicht. In den vergangenen Monaten stand sie derart im Rampenlicht und sicherte sich dort vor allem die Stimmen der Blocher-Gegner. Die CVP-Frau erhielt

viele Panaschierstimmen aus dem links-grünen Lager.

Lucrezia Meier-Schatz hat keinen schlechten Wahlkampf betrieben, jedoch einen, der bei vielen einen etwas schalen Nachgeschmack hinterlässt. Sie hat sich zu weit aus dem Fenster gelehnt. Weniger wäre mehr gewesen. Aber das war noch nie der Anspruch der Toggenburgerin. Mit ‚weniger‘ gibt sie sich nicht zufrieden. Sie will mehr – sehr viel mehr. Genau das könnte ihr jetzt aber einmal mehr zum Verhängnis werden.

Als Kantonalparteipräsidentin der CVP (1996 bis 2004) führte sie diese vom damaligen Höhepunkt zurück auf Start. Während ihrer Amtszeit verlor die CVP zwei Nationalratssitze und einen Regierungsratssitz. Die Partei musste sich mit weniger Macht zufrieden geben. Meier-Schatz wollte mehr. Sie strebte schon 2003 den Sitz im Regierungsrat an, wurde aber nicht nominiert. Dasselbe Schicksal wurde ihr beim Versuch, an die Spitze der nationalen Partei zu kommen, zu Teil.

Meier-Schatz wird als ehrgeizig und zielstrebig beschrieben. Eigenschaften, die man durchaus in ihrem Lebenslauf erkennt. Nach dem Studium der Politikwissenschaft an der Universität Neuenburg absolvierte sie einen mehrjährigen Studienaufenthalt in Kalifornien. Mit 23 Jahren trat sie in die Politik ein. Sie leitete ab 1975 die Abteilung Politische Studien im Generalsekretariat der CVP Schweiz. «Sie blieb dieser Stelle bis 1983 treu, baute aber fortlaufend ihre politischen Tätigkeiten aus. Zwischen 1978 und 1983 bekleidete sie das Amt der Vizeprä-

sidentin der eidg. Kommission für Jugendfragen und war lange Zeit (1979-1992) Mitglied der Expertenkommission Familienbericht des EDI. Zwischen 1992 und 1994 war sie im Auftrag des Bundes für die Planung und Durchführung des Internationalen Jahres der Familie 1994 verantwortlich. Von 1996 bis 2004 präsidierte sie die CVP des Kantons St. Gallen.» (Quelle: wikipedia)

In ihren eigenen Gedanken sah Meier-Schatz den weiteren Lebenslauf wohl noch im September 2007 wie folgt:

2007 war Meier-Schatz mitverantwortlich für die Aufdeckung des «Roschacher-Komplots» und damit mitverantwortlich für den Rücktritt von Christoph Blocher aus dem Bundesrat. Am 16. März wurde sie mit einem Glanzresultat in den St.Galler Regierungsrat gewählt, in welchem sie bis 2020 politisierte. 2018 veröffentlichte sie das Buch «Die Wahrheit über die Gerechtigkeit in der Politik», welches mit dem Kritikerpreis ausgezeichnet wurde.

So viel hätte sie wohl gerne. Aber sie muss sich einmal mehr mit weniger zufrieden geben. Kein Komplot. Kein Blocher-Rücktritt. Und schon gar nicht ein Buch über die Gerechtigkeit. Auch wenn sie sich diese als Leitsatz hinter die Ohren geschrieben hat: «Die Verankerung der Gerechtigkeit in der heutigen Wirklichkeit hat ihre Wurzeln in einer wertorientierten Gesellschaft - dafür setze ich mich ein!»

Mag sein, dass dies am 5. September das Motiv für den überhasteten Auftritt vor der ver-

sammelten Schweizer Presse war. Der geheime Zeitplan zur Absetzung von Ex-Bundesanwalt Valentin Roschacher beherrschte wochenlang die Medien und wurde zum Bumerang für die CVP-Politikerin. «Zwei Monate später ist aus dem grossen Auftritt eine totale Blamage geworden. Der Komplottverdacht ist in sich zusammengefallen», schreibt unter anderem die «Weltwoche» und bezeichnet Meier-Schatz als «Sturheit in Person». Mit der Gerechtigkeit hatte der GPK-Bericht nicht viel zu tun – wohl eher mit einem Frontalangriff auf den SVP-Bundesrat Blocher. Das war für Meier-Schatz wohl zu verlockend.

Zwar gesteht die Kommissions-Präsidentin mittlerweile ein, dass kommunikative Fehler geschehen seien, an einen Rücktritt denkt sie

aber nicht. Dabei würde sie aber gerade damit der Kommission einen grossen Gefallen tun, die sich den Vorwurf der Unglaubwürdigkeit gefallen lassen muss.

Das St.Galler Stimmvolk muss sich in Kürze mit dem Gedanken anfreunden, dass eben diese Politikerin, die beharrlich am Stuhl eine Bundesrates rüttelte, in der Regierung politisiert. Dabei ist sie auch innerhalb der eigenen Partei höchst umstritten. Die CVP wird nicht geschlossen hinter Meier-Schatz stehen. Es werden die SP und die Grünen sein, die das Zünglein an der (Gerechtigkeits-)Waage spielen.

Meier-Schatz will im 2008 mehr. Wir weniger. Weniger Meier-Schatz.

Anmerkung der Redaktion

Die Nominationsversammlung der CVP fand am 29. November, nach Redaktionsschluss, statt. Neben der Toggenburgerin präsentierten sich noch mindestens drei Parteikollegen von Meier-Schatz. Dabei handelt es sich um Markus Hobi, Armin Eugster und Martha Niquille Eberle. CVP-Regierungsrat Peter Schönberger tritt bei den Erneuerungswahlen nicht mehr an.



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 Grüneck
9422 Staad 8555 Müllheim
T 071 858 66 66 T 052 763 29 23 www.nater.ch

Amriswil: Walter Suter, Tel. 071 411 44 88. Chur: Docar AG, Tel. 081 258 66 27. Gossau: BOXX Nutzfahrzeuge AG, Tel. 071 388 00 20. St.Gallen: Hork + Zeilinger AG, Tel. 071 288 11 33. Schwarzenbach: Küng Nutzfahrzeuge AG, Tel. 071 929 55 44. Tuggen: Ronner Nutzfahrzeuge AG, Tel. 055 446 60 60.

Innovationsmanager für mehr Rendite

Neuer Weiterbildungsmaster an der FHS St.Gallen

Gemäss europäischen Studien lassen sich Rendite und Erfolge bei der Markteinführung dank bewusstem Innovationsmanagement markant verbessern. Die FHS St.Gallen hat daher den neuen Weiterbildungsmaster (ehemals Nachdiplomstudium) «Master of Advanced Studies in Corporate Innovation Management» entwickelt. Der Begriff «Innovation» bezieht sich nicht nur auf neue Produkte, sondern auch auf die Prozessinnovation und -optimierung bei Dienstleistern und im Handel.



Innovative Unternehmen erzielen mehr Rendite. Die FHS St.Gallen hat daher einen neuen Weiterbildungsmaster (ehemals Nachdiplomstudium) «Master of Advanced Studies in Corporate Innovation Management» entwickelt. Der Studiengang beginnt im April 2008.

Die Innovation besteht nicht aus der Idee. Die Innovation ist deren erfolgreiche Umsetzung im Unternehmen und ihre Einführung im Markt. Die Innovationsfähigkeit eines Unternehmens ist heute zu einem der Schlüsselfaktoren im Wettbewerb geworden. Gemäss internationalen Studien erzielen industrielle Unternehmen im Durchschnitt drei bis vier Prozent Umsatzrendite, führende Innovatoren hingegen erreichen Umsatzrenditen grösser als zehn Prozent. Dabei wird fast die Hälfte der Verbesserungen durch kleine Prozessoptimierungen erzielt.

Wie machen es die Besten?

Innovationen umzusetzen erweist sich in der Praxis oft als schwierig. Da, nach dem österreichischen Ökonomen Schumpeter, Innovation «schöpferische Zerstörung» bedeutet, erzeugt sie regelmässig Widerstände – im Markt wie im eigenen Unternehmen. Die Folge ist, dass Innovation nicht «von selbst passiert», sondern aktiv herbeigeführt werden muss. Eine jährliche Untersuchung der TOP 100 Innovatoren im deutschen Mittelstand ergibt: Bei den TOP 100 (Erhebung aus dem Jahre 2005) wird

fast die Hälfte des Umsatzes (49 Prozent) und des Gewinns (49 Prozent) mit Innovationen der letzten drei Jahre gemacht. Erhebungen aus der gesamten Schweiz zeigen, dass in der Gesamtschweiz Unternehmen nur 15.4 Prozent des Umsatzes mit neuen, und 18.4 Prozent des Umsatzes mit verbesserten Produkten machen. In der Ostschweiz liegt gemäss einer Erhebung der FHS St.Gallen aus dem Jahr 2006 die Quote mit 14.8 Prozent für neue und 16.5 Prozent für verbesserte Produkte gar noch etwas tiefer.

Innovation kann gemanagt werden

Innovationserfolge sind keine Glückstreffer, sondern Ergebnis gezielter Innovationsmanagements. Am Anfang stehen der ausdrückliche Wille und das Bekenntnis der obersten Führungsebene zu einer Kultur der Innovation. Das stimulierende Klima muss gepaart werden mit bewusster Führung. Nötig ist der neue Beruf des Innovationsmanagers beziehungsweise der Innovationsmanagerin auf Strategie- und Führungsebene. Innovationsmanagerinnen und -manager sind Führungskräfte, die Mitarbeiter zur Schöpfung von Ideen und zur Umsetzung, und das Management zur Formulierung von Visionen und zur Unterstützung der innerbetrieblichen Prozesse begeistern können. Sie zeichnen sich aus durch Prozess- und Methodenkenntnis (genannt seien beispielsweise Strategische Früherkennung, Industrielle Ideenproduktion, Rapid Product Development, Usability, Changemanagement, F&E-Strategie, St.Galler Balanced Scorecard).

Fachübergreifendes Innovationsmanagement

Der Master of Advanced Studies (MAS) in Corporate Innovation Management ist ein fachübergreifender Studiengang der FHS St.Gallen. Da sich das Innovationsumfeld und die äusseren Rahmenbedingungen ständig ändern, müssen Innovationsverantwortliche eine Fülle an Methoden, technischem und Prozesswissen sowie Sozialkompetenzen erwerben. Daher ist die Weiterbildung interdisziplinär angelegt.

Die vier Fachbereiche Wirtschaft, Soziale Arbeit, Technik und Gesundheit tragen unter der Leitung des Innovationszentrums St.Gallen (IZSG) – der Schnittstelle zwischen der Wirtschaft und dem Know-how der FHS St.Gallen – zu den Inhalten bei.

Direkter Nutzen für die Firma

Bereits nach dem ersten Modul (Certificate of Advanced Studies CAS) schliessen die Absol-

ventinnen und Absolventen mit einem Zertifikat ab und sind in der Lage, Innovationsprozesse im Unternehmen in Gang zu setzen und bis zur Markteinführung zu leiten. Mit dem zweiten von insgesamt drei Modulen, die zur Erlangung des MAS erfolgreich absolviert werden müssen, erwerben die Studierenden das Diploma of Advanced Studies (DAS). Nach Abschluss dieses Moduls verfügt der Absolvent über einen «Werkzeugkasten» zum Innovationsmanagement. Im dritten Modul kann sich der Absolvent spezialisieren. Hier werden konkrete Innovationsprojekte aus der betrieblichen Praxis der Studierenden umgesetzt. Es führt zusammen mit der Masterthesis zum eidgenössisch anerkannten, geschützten Titel «Master of Advanced Studies in Corporate Innovation Management». Die Unternehmen, in denen die Studierenden arbeiten, haben vom Studium einen raschen und unmittelbaren Nutzen, der zu massiven Verbesserungen und Kosteneinsparungen führt.

Infoveranstaltungen der FHS St. Gallen

Der MAS in Corporate Innovation Management führt zu markanten Verbesserungen bei Produkten und Prozessen in industriellen Unternehmen, bei Dienstleistern sowie im Handel.

Informationsveranstaltungen zum Weiterbildungsmaster finden am 16. Januar 2008 um 17:30 Uhr bei Raiffeisen Schweiz und am 8. Februar 2008 um 19:15 Uhr an der FHS St.Gallen statt. Um telefonische Anmeldung unter +41 71 226 12 04, oder E-Mail unter wbt@fhsg.ch wird gebeten.

Ihr neues Zuhause

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



Appartement mit eigenem Eingang und Balkon (39 m²), 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

Hartchromwerk Brunner AG setzt in der Administration auf ALL CONSULTING

Bei der Hartchromwerk Brunner AG (HCWB) im Osten der Stadt St.Gallen ist Präzisionsarbeit gefragt. Das Unternehmen mit rund 120 Mitarbeitenden gehört zu den europaweit führenden Firmen in den Bereichen technische Hartverchromung, chemische Vernicklung und Rundschleifen. Weltweit werden in höchster Präzision verchromte Teile von bis zu 25 Tonnen Gewicht angeboten. Kein Wunder also, dass HCWB auch in der Administration auf eine Präzisionslösung setzt – auf ABACUS von ALL CONSULTING.

Die Palette der von HCWB bearbeiteten Produkte ist äusserst breit und reicht von Kleinstteilen für vollautomatische Kaffeemaschinen bis zu riesigen Walzen für die Papierindustrie oder Kolbenoberteilen für Schiffsmotoren. Seit 2005 ist das Unternehmen Teil der international tätigen Parzer-Gruppe und wird von den beiden Inhabern Kurt Müller und Stefan Hernandez geführt. Zusammen mit ihren drei Partnerunternehmen in Deutschland und Österreich ist die Hartchromwerk Brunner AG in der Lage, auf sämtliche Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Besonders stolz ist man bei HCWB auf die weltweit einzigartige Technik, Pressbleche und Endlosbänder für die Herstellung von Laminaten, Spannplatten und ähnlichen Produkten zu produzieren. In diesen Tagen wird ein neues, zusätzliches Werk im Osten der Stadt bezogen, in welchem auch das Dehydrieren von grossformatigen Werkstücken möglich sein wird.

Hohe Qualität

«Um international konkurrenzfähig zu sein, ist bei der Oberflächenveredelung höchste Qualität notwendig», sagt CFO Stefan Hernandez. Um ihren Qualitätsanspruch zu unterstreichen, ist die Hartchromwerk Brunner AG nach den ISO-Qualitätsnormen 9001 und 14001 zertifiziert. Aufgrund dieser ISO-Normen muss HCWB die Rückverfolgbarkeit der Auftragsunterlagen jederzeit garantieren können. Dies ist nicht einfach, denn im Auftrags- und Produktionsprozess der technischen Hartverchromung fallen viele unstrukturierte Daten an. Einen Teil dieser Daten liefern die Kunden bei der Auftragserteilung mit, zum Beispiel technische Zeichnungen. Ein anderer Teil wird während des Produktionsprozesses handschriftlich auf die Fertigungspapiere oder auf die QS-Prüfblätter geschrieben.

Funktionsumfang überzeugt

Damit der Datenfluss jederzeit transparent nachvollzogen werden kann, vertraut HCWB



www.hoch-foto-technik.ch

HCWB setzt auf eine Präzisions-Lösung von ALL CONSULTING. Im Bild: Das neue Werk im Osten der Stadt St.Gallen

seit 2002 auf eine ABACUS-Branchenlösung von ALL CONSULTING, deren Funktionsumfang auf der ganzen Linie überzeugen konnte. Dank dem integrierten Archivierungssystem von ABACUS können die handschriftlich ergänzten Dokumente auf einfache Weise mit dem Scantool eingelesen und mit Hilfe eines Strichcodes automatisch dem Auftrag zugeteilt werden. Ferner sprach für ABACUS der frei definierbare Belegfluss. Neben zahlreichen Belegen wie Auftragsbestätigung, Schleifkarte, Fertigungsauftrag, Prüfprotokoll, Werkstattkarte, Lieferschein und Rechnung muss auch eine Zollrechnung gedruckt werden können. Die durch ALL CONSULTING realisierte Software-Lösung im Bereich «vereinfachtes Zollver-

fahren» ist bestechend einfach und bringt HCWB eine beachtliche Effizienzsteigerung. Von grosser Wichtigkeit ist auch die dynamische Preisfindung, zum Beispiel für Zu- und Abschläge im Zusammenhang mit Fremdwährungen. Auch diese Anforderung konnte mit der ABACUS-Branchenlösung vollumfänglich erfüllt werden.

Langjährige Partnerschaft

Die Hartchromwerk Brunner AG und ALL CONSULTING pflegen eine langjährige Partnerschaft, die im Verlauf der letzten sieben Jahre stufenweise ausgebaut worden ist. Begonnen habe die erfolgreiche Zusammenarbeit im Jahr 2000, als man mit ABACUS für die Finanz-

buchhaltung eingestiegen sei, erklärt CFO Stefan Hernandez. Zwei Jahre später sei es dann darum gegangen, auch in der Auftragsbearbeitung ein neues Software-System einzuführen. Mit Unterstützung einer namhaften unabhängigen Beratungsfirma habe man nicht weniger als 12 verschiedene Anbieter evaluiert.

Das Rennen gemacht hat erneut ALL CONSULTING als Vertriebspartner für ABACUS. «Aufgrund der einwandfreien und kompetenten Einführung der Finanzpakete und dank des erneut überzeugenden Angebotes haben wir uns auch beim zweiten Schritt gerne für ALL CONSULTING entschieden», sagt Hernandez. Für ABACUS entschied sich das Management wegen des überzeugenden Funktionsumfangs und wegen der grossen Marktdurchdringung in der Schweiz. Über 60'000 verkaufte Software-Module in mehr als 30'000 Unternehmen versprechen Sicherheit und Kontinuität. 2006 hat das Hartchromwerk Brunner dann auch die gesamte Lohnadministration auf eine ABACUS-Lösung von ALL CONSULTING umgestellt und verfügt nun über eine ERP-Gesamtlösung aus einer Hand.

Den richtigen Partner gewählt

Hernandez ist überzeugt, mit ALL CONSULTING den richtigen Partner gewählt zu haben. Beeindruckend ist für ihn die Professionalität und Effizienz der ALL CONSULTING. Bei der Einführung des Software-Systems für die Auftragsbearbeitung seien gerade einmal 9 Monate zwischen Entscheid und Einführung der neuen Software zur Verfügung gestanden, bei der Lohnadministration sogar nur zwei Monate. Trotz dieser kurzen Zeit hätten alle Termine eingehalten werden können und das neue System sei nach kürzester Einführungszeit einwandfrei gelaufen. Nach nur zwei Wochen Parallel-Führungszeit konnten die alten Systeme abgeschaltet werden. «Unsere Anliegen wurden von der ALL CONSULTING immer ernst ge-



Seit 1996 implementiert ALL CONSULTING bei Kunden ERP-Gesamtlösungen mit ABACUS Software und mit den eigenen Software-Produkten HONORIS und PLATO. Zum Dienstleistungsangebot von ALL CONSULTING gehören:

- Betriebswirtschaftliche Unternehmensberatung
- Verkauf, Einführung und Support von ABACUS-Standard-, Branchen- oder Individualsoftware
- Verkauf, Installation und Support von Hardware und Netzwerk-Engineering
- Einführung, Schulung und Projektbegleitung
- Support und Hotline nach der Einführung

ALL CONSULTING gehört heute zu den Marktführern von Branchengesamtlösungen im Treuhand-, Anwalts- und Dienstleistungssektor sowie in Handel und Industrie. Das Unternehmen beschäftigt 50 MitarbeiterInnen und ist an den Standorten St.Gallen, Brütisellen, Luzern, Solothurn und Vaduz tätig. Bei der Betreuung von Westschweizer und Tessiner Kunden arbeitet ALL CONSULTING mit langjährigen Partnern zusammen. ALL CONSULTING ist Gold-Partner von ABACUS und von Microsoft sowie HP Preferred Partner und gehört seit mehreren Jahren zu den zwei erfolgreichsten Partnern von ABACUS.

Gerne implementieren wir auch für Sie Ihre individuelle Branchenlösung. Reden Sie mit uns, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beraten Sie gerne. Kontaktperson: Hugo Schmid.

CH-9000 St.Gallen • Scheibenackerstrasse 2 • Tel. 071 243 3111 • info@all-consulting.ch • www.all-consulting.ch

nommen. Selbst die Geschäftsleitung von ALL CONSULTING hat sich bei ABACUS persönlich für die Umsetzung eines nicht ganz alltäglichen Wunsches eingesetzt. Neben der fachlichen Kompetenz haben wir aber auch den zwischenmenschlichen Kontakt mit den Beratern der ALL CONSULTING sehr geschätzt. Für

eine langfristig erfolgreiche Partnerschaft ist dieser Faktor ebenso entscheidend, wie die hard facts», zeigt sich Hernandez überzeugt.

Wo KMU einen grösseren Stellenwert haben

Der in Schaffhausen in den letzten 10 Jahren begonnene wirtschaftliche Strukturwandel hat zwar den Verlust an – vorwiegend industriellen – Arbeitsplätzen weitgehend kompensiert, das angestrebte wirtschaftliche Nettowachstum konnte aber trotz aller Ansiedlungserfolge nicht erreicht werden. Muss sich der Kanton neu definieren? Und wenn ja, in welche Richtung? Wir fragten bei Thomas Holenstein, Delegierter für Wirtschaftsförderung, nach.



Thomas Holenstein

TEXT: MARCEL BAUMGARTNER

BILDER: ZVG

Seit Beginn des strukturellen Wandels der Schaffhauser Wirtschaft Ende der achtziger Jahre sind massiv Arbeitsplätze vor allem durch den Abbau von industriellen Betrieben in der Region Schaffhausen verloren gegangen. Dieser Prozess ist noch nicht abgeschlossen, wie die Entwicklungen in den letzten zwei Jahren gezeigt haben. Die Wirtschaftsförderung arbeitet seit nunmehr zehn Jahren hart daran, den heftigen Strukturwandel des Kantons Schaffhausen mitzugestalten. Dabei sei man – gemeinsam mit vielen weiteren Kräften – im Rahmen der Möglichkeiten bereits recht erfolgreich gewesen, erklärt Thomas Holenstein, Delegierter der Wirtschaftsförderung. «Wir konnten in zehn Jahren einen wesentlichen Beitrag dazu leisten, dass sich weit über 20 neue Firmen im Kanton Schaffhausen angesiedelt haben, darunter sind einige Top US-Unternehmen, die bedeutende Funktionen ihres Europageschäfts, vor allem Headquarters-Funktionen, heute von Schaffhausen aus abwickeln.» Gegen 2000 Arbeitsplätze seien daraus entstanden und die Region profitiere von den Investitionen und den Aufträgen für das Gewerbe. Holenstein: «Leute ziehen nach Schaffhausen, kaufen hier ein

und nutzen das kulturelle Angebot. Die jährlich wiederkehrende Total-Steuererinnahmen für die Öffentliche Hand liegen bei über 50 Millionen Franken.»

Hinter dem Durchschnitt

Daneben hat man einige hundert grössere und kleinere Projekte mit ansässigen Firmen durchgeführt und bei diversen Vorhaben zur Optimierung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen konnte man mit konzeptioneller Arbeit zu entsprechenden Verbesserungen beitragen. Insofern ist die Wirtschaftsförderung mit dem Erreichten zufrieden. «Es ist uns aber ein Ansporn und Verpflichtung, diese Entwicklung weiter voranzutreiben», so Holenstein. «Denn, und das ist die Umkehrseite, die betriebene positive Entwicklung konnte zwar den starken Strukturwandel in der Wirtschaftsregion Schaffhausen mehr oder weniger kompensieren, ein Netto-Wachstum konnte aber nicht erreicht werden.»

Hier liegt Schaffhausen weiterhin deutlich hinter dem Durchschnitt insbesondere des taktgebenden Nachbarkantons Zürich zurück.

«Keine falschen Versprechen»

Wie also will man erreichen, dass man dereinst zu den Besten gehört? Mit welchen Mitteln sollen neue Firmen angelockt werden? «Anlocken klingt nach falschen Versprechen. Das würde langfristig nicht funktionieren», hält Holenstein entgegen. «Wir arbeiten einerseits intensiv am ‚Produkt‘ – das heisst, wir setzen uns ein für gute und solide Rahmenbedingungen, welche von international tätigen Dienstleistungsfirmen einerseits oder von High-Tech-orientierten Unternehmen andererseits erwartet werden.» Dazu gehören zum Beispiel die Internationale Schule, der direkte Flughafenanschluss der S-Bahn-Linie, Bürobauten auf internationalem Standard und konkurrenzfähige Steuerlösungen für globale Konzerne. «Daneben betreiben wir eine klare fokussierte Marktbearbeitung, in deren Zentrum nicht nur interessierte Unternehmen stehen, sondern auch die

ganze Dienstleistungsindustrie, die sich um ansiedlungswillige Firmen herum gebildet hat. Insgesamt haben wir mit dieser Strategie bis heute Erfolg gehabt.»

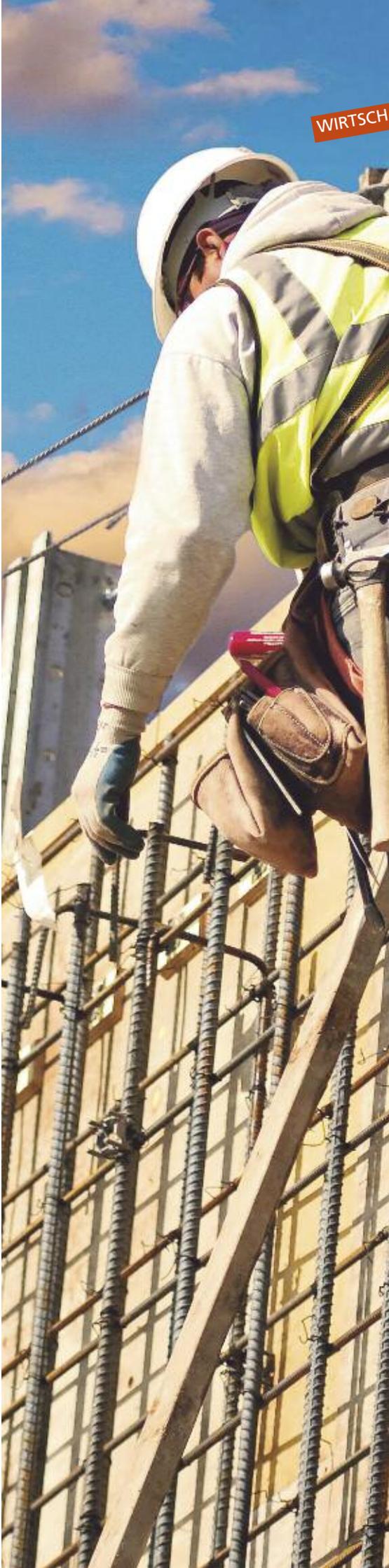
Entwicklung zur High-Tech-Region

Kürzlich hat die Schaffhauser Regierung ein Konzept für die Regionalentwicklung erarbeitet, das im Wesentlichen zwei Elemente beinhaltet: Die Neue Regionalentwicklung (NRP) des Bundes und das Initial-Projekt «Visionen für Schaffhausen». Definiert sich der Kanton mit den besagten Visionen also gewissermassen neu? «Nein», meint Thomas Holenstein, «Neu definieren hat etwas mit der Identität zu tun – und die Schaffhauser Identität steht natürlich nicht zur Disposition. Wohl aber die Ausrichtung auf ein verändertes Umfeld: der erwähnte Strukturwandel, die Globalisierung, die zum heutigen heftigen internationalen Standortwettbewerb geführt hat.» Dazu kommen ganz andere Voraussetzungen für eine internationale Arbeitsteilung dank Internettechnologie – all das sind Entwicklungen, die auch an Schaffhausen nicht spurlos vorübergehen.

«Die Wirtschaftsförderung verfolgt, den Zielen des Regierungsrates folgend, drei konkrete strategische Stossrichtungen», erläutert Holenstein. Erstens die Entwicklung des Kantons vom ehemaligen Industriekanton zu einer High-Tech-Region, zweitens die Profilierung der städtischen Agglomeration Schaffhausen/Neuhausen zu einem Dienstleistungsstandort nahe zum grössten Wirtschaftszentrum der Schweiz und extrem nahe zum Flughafen sowie drittens die Stärkung und Profilierung der weiteren Region Schaffhausen als charmanter und naturnahe Region in den Bereichen Tourismus sowie als Wohnkanton.

Kein «wirtschaftliches Erneuerungsgebiet» mehr

Die Neue Regionalpolitik tritt an Stelle der verschiedenen Sektoralpolitiken des Bundes. Die-



ses Programm, das für den Kanton Schaffhausen auch entsprechende Förderungsmassnahmen vorsieht, ist zusammen mit der Fortsetzung der Anstrengungen für die weitere Standortförderung verantwortlich für einen Prozess, in dem die Schaffhauser Regierung weitergehend als bisher Projekte zur Standortentwicklung aufgreifen und vorantreiben will. Sie ist deshalb laut Thomas Holenstein zur Zeit dabei, die entsprechenden gesetzlichen Grundlagen zu schaffen und eine Finanzierung auf die Beine zu stellen, welche einen nachhaltigen Entwicklungsprozess auslösen soll. «Ich erhoffe mir sehr und bin überzeugt, dass damit weitere notwendige Verbesserungen zur Attraktivität des Standortes angeschoben werden können.» Im gleichen Bundesbeschluss tendiert der Bundesrat allerdings dazu, den Kanton Schaffhausen nicht mehr als «wirtschaftliches Erneuerungsgebiet» zu bezeichnen. «Dies würde den Wegfall einiger Förderungsinstrumente beinhalten, was mir natürlich Sorgen bereitet, da der Strukturwandel wie erwähnt noch lange nicht abgeschlossen ist beziehungsweise noch kein Wachstum möglich war», so Holenstein. Insgesamt werden man aber alle Möglichkeiten nutzen, den Kanton beziehungsweise die Region Schaffhausen nicht nur aktiv zu ‚vermarkten‘, sondern das ‚Produkt Schaffhausen‘ laufend attraktiver zu machen für Unternehmen einerseits und als charmante Wohn- und Lebensregion andererseits.

Steuern: Vorteilhafte Position

Und wie grenzt man sich hier gegenüber den Nachbarkantonen ab? In der realen Wirtschaft laut Thomas Holenstein gar nicht. Man suche Synergien. «Schaffhausen ist ein Teil der Wirtschaftsregion Zürich, wir sind dementsprechend auch Mitglied der Greater Zurich Area. Unsere Positionierung, die wir im Marketing, in der Wahrnehmung bei den anvisierten Zielgruppen erreichen wollen, ist die Eigenständigkeit innerhalb der klaren Zugehörigkeit zum grösseren Wirtschaftsraum Zürich und in unmittelbarer Nähe des Flughafens, den man in der Regel in 30 Minuten ab Schaffhausen erreicht.» Diese Eigenständigkeit beinhalte extrem kurze Wege zur Regierung und zu den Behörden, schnelle Entscheidungen in allen Fragen, die mit hoheitlicher Funktion verbunden sind (Arbeits- und Aufenthaltsbewilligun-

gen, Bau- und Betriebsbewilligungen, Steuerentscheiden usw.). «Als kleiner Kanton sind wir diesbezüglich sehr flexibel, kleinere Unternehmen haben einen grösseren Stellenwert als in grossen Kantonen und dies vermerken sie auch entsprechend positiv.» Steuerlich schöpfe man den vom Gesetzgeber gegebenen Rahmen aus. Die gerade beschlossene Steuerreform wird Schaffhausen im Bereich der normalen Unternehmensbesteuerung zum Beispiel gegenüber dem Kanton Zürich in eine vorteilhafte Position bringen. «Ganz wichtig ist uns auch, dass wir als Wohn- und Lebensregion wahrgenommen werden; Schaffhausen hat diesbezüglich kein schlechtes Image, es ist eher so, dass es in diesem Bereich von der Schweizer Nachbarschaft quasi ‚nicht wahrgenommen‘ wird. Dies ist für unsere demografische Entwicklung ein Nachteil und wir versuchen deshalb, die allen Schaffhausern sprichwörtlich bekannte und erfahrene Lebensqualität nach aussen zu kommunizieren», umschreibt Holenstein.

«Es geht nur miteinander»

Selbstverständlich besteht in gewissen Bereichen mit den umliegenden Kantonen eine sehr enge Zusammenarbeit. So führt Greater Zurich Area das Standortmarketing im Ausland auch für den Kanton Schaffhausen durch. «Natürlich zeigen wir bei Firmenansiedlungen unsere Standortvorteile klar auf, in der Marktbearbeitung arbeiten wir aber zusammen, wo wir können», so der Delegierte der Wirtschaftsförderung. Am Ende entscheide eine internationale Firma schliesslich nach eigenen Kriterien, wo sie hin wolle – wichtig sei vor allem, dass die Schweiz als Standort bevorzugt werde. Auch in diversen Technologieprojekten, bei einer grenzüberschreitenden Unternehmensdatenbank, usw. arbeite man im Bereich des Standortmarketings mit den Kantonen, aber auch über die Landesgrenzen hinweg, eng zusammen. «Die grossen Infrastrukturprojekte lassen sich ohnehin nur zu einem kleinen Teil allein lösen: der Ausbau der Bahnlinie Richtung Eglisau um endlich den ersehnten Halbstundentakt der SBB nach Zürich zu bekommen, der Ausbau der A4 durch das Zürcher Weinland oder ein Kooperationsprojekt am Rheinfluss sind klare Beweise, dass es nur miteinander geht», fasst Holenstein zusammen.

Ihre Bestellung, bitte.



Wer jetzt den neuen Saab 9-3 XWD mit 4x4-Antrieb bestellt, fährt als Erster los. Und erhält eine attraktive Uhr als Prämie.

- Bestellen Sie jetzt und Sie setzen auf
- überlegene Traktion auf jedem Terrain dank raffinierter 4x4-Technologie des Spezialisten Haldex
 - souveräne Leistung durch 2.8-Liter-Turbo-Aggregat mit 280 PS
 - SportCombi und Sport Limousine in skandinavisch klarem Design
 - die exklusive Automatik-Uhr von Maurice de Mauriac (bei Bestellung bis 31. März 2008)

Das faszinierendste Argument ist aber das unvergleichlich dynamische Fahrvergnügen, das Sie zu jeder Jahreszeit entspannt ankommen lässt.

Saab 9-3 2.8 Turbo V6 XWD
ab CHF 61 200.–

Saab **93** XWD



move your mind™

Hirsch AG, Zürcher Strasse 202, 9014 St. Gallen, Telefon 071 274 22 22, www.saab-hirsch.ch

Hirsch Ruckstuhl AG, Industriestrasse 6, 8302 Kloten, Telefon 044 804 68 78, www.hirsch-ruckstuhl.ch

OM
PIMESPO
Generalvertretung CH

A0323.1 www.grafikdesignklein.ch

bewegt und hebt mit Sicherheit!

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

WIRTSCHAFTSNEWS

aktuell, spritzig, online

WWW.LEADERonline.ch

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



«Die Verjüngung hat wieder eingesetzt»

Der Kanton Schaffhausen benötigt eine strukturelle Verbesserung. Dafür muss man laut Regierungsrat Erhard Meister die Chancen der Globalisierung nutzen und die Landgemeinden besser erschliessen. Im LEADER-Gespräch erklärt der Vorsteher des Volkswirtschaftsdepartements des Kantons Schaffhausen wo das grösste Potenzial liegt und wieso die Bevölkerung des Kantons ein überdurchschnittliches Alter aufweist.



Erhard Meister

INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER

BILD: ZVG.

Herr Meister, Sie sagten kürzlich, dass es einen neuen Anlauf zur strukturellen Verbesserung der Region als Wohngebiet und Wirtschaftsstandort bedarf, damit sich Schaffhausen im Wettbewerb behaupten kann. Was konkret fordern Sie?

Erhard Meister: Dem Kanton Schaffhausen ist es in den letzten sechs Jahren zwar gelungen den Rückgang an industriellen Arbeitsplätzen durch Neuansiedlung von internationalen Dienstleistern und Hightechbetrieben zu kompensieren und auch die Bevölkerungszahl zu stabilisieren. Für ein nachhaltiges Wachstum der Bevölkerung und Wirtschaft müssen wir die Chancen der Globalisierung nutzen, um die wirtschaftliche Basis des Kantons weiter zu verbreitern, indem der Kanton neue Firmen und innovative Ausbauprojekte ansässiger Firmen in geeigneter Weise fördert sowie die Rahmenbedingungen für Unternehmen verbessert. Dazu gehören die beschlossene steuerliche Entlastung sowie die Unterstützung bei der Ausbildung und Rekrutierung von hochqualifizierten Mitarbeiterinnen

und Mitarbeitern. Die schönen Wohnlagen in den Landgemeinden sind verkehrsmässig noch besser an die Stadt anzubinden. Im urbanen Zentrum ist der Bau von modernen, grosszügigen Wohnungen weiter voranzutreiben. Die Miniautobahn und der Halbstundentakt nach Zürich sind schnellstmöglich zu realisieren.

Wo liegt das grösste Potential des Kantons?

In den vielen international erfolgreichen KMU; im technologischen Know-how; in der Nähe zu Zürich; zum Flughafen und zum deutschen Arbeitsmarkt; in den kurzen Distanzen zwischen Arbeitsort und Wohnort. In den kurzen unbürokratischen Wegen zwischen den Behörden und der Bevölkerung bzw. den Unternehmen. In der Nähe der Wohngebiete zu den naturnahen Landschaften am Rhein, im Randegebiet und im Klettgau.

Die Zahl der Arbeitsplätze hat in den vergangenen Jahren nur marginal zugenommen. Wie kann die Innovationskraft verbessert werden?

In den vergangenen Jahren sind ebenso viele Arbeitsplätze geschaffen worden wie andernorts, nur mussten während zwei Jahrzehnten sehr hohe Verluste an industriellen Arbeitsplätzen hingenommen werden. Das Technologie- und Dienstleistungs-Know-how ist weiter zu stärken. Erfolgreiche Technologiefirmen und die internationalen Dienstleister sorgen zunehmend für interessante, gut bezahlte Arbeitsplätze und Betriebe beim Technologietransfer und bei der Realisierung innovativer F + E-Projekte.

Besteht zu den umliegenden Kantonen ein grosser Konkurrenzkampf?

Wir kämpfen mit vereinten Kräften gegen die internationale Konkurrenz, welche der Schweiz Firmen und Arbeitsplätze entzieht und arbeiten zusammen, wenn es um die Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur und um die Standortförderung geht. Deshalb sind wir Mitglied der Stiftung Greater Zurich Area (GZA). Wir profitieren gegenseitig von der Ansiedlung neuer Firmen, viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern

von Schaffhauser Firmen wohnen im Zürcher Weinland oder in der Agglomeration Zürich, Zürcher pendeln nach Schaffhausen.

Die Bevölkerung von Schaffhausen weist ein überdurchschnittliches Alter auf. Ist der Kanton für Junge zu wenig attraktiv?

Nein. Mit dem Verlust von Arbeitsplätzen sind in der Vergangenheit viele junge Leute weggezogen, zurück blieb die ältere Bevölkerung, das hat auch zu einem Einbruch beim Nachwuchs geführt. Die Verjüngung hat wieder eingesetzt in dem junge Schaffhauser nach den Wanderjahren zurückkehren und durch Zuwanderung. Schaffhausen ist ein phantastischer Lebensort für Familien: Blockzeiten, Tagesstrukturen und Betreuungsangebote eine familienfreundliche Besteuerung, die günstigen Wohn- und Lebenskosten und die kinderfreundliche Umgebung tragen das Ihre dazu bei.

Leidet man unter der Nähe zu Zürich oder profitiert man davon?

Die Schaffhauser profitieren in mannigfacher Weise von der Nähe zu Zürich. Viele Zürcher geniessen die Naturlandschaften im Kanton Schaffhausen, die ausgezeichneten Weine und die hochstehende Gastronomie.

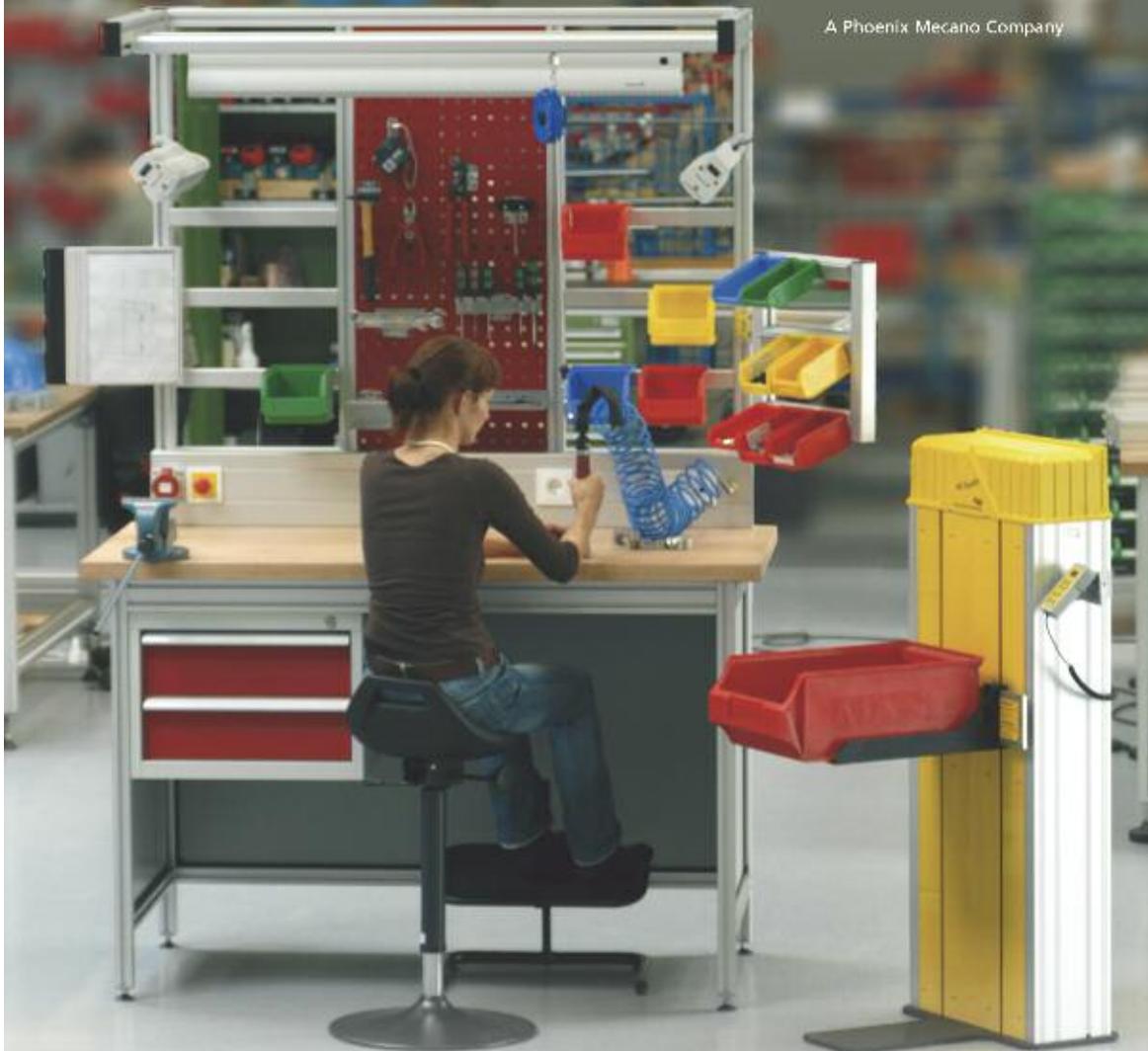
Wie will sich Schaffhausen in den nächsten Jahren positionieren?

Durch «Klasse statt Masse», durch hohe Lebensqualität und attraktive Berufsmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe, durch eine starke Wirtschaft durch eine Entwicklung des Wohlstandes im Gleichschritt mit unsern Nachbarn und im Einklang mit der Natur.



RK ROSE+KRIEGER

A Phoenix Mecano Company



RK Easywork - Arbeitsplätze nach Mass

- ▶ Auslieferung ab Werk binnen **7 Tage**
- ▶ Bereitstellung von CAD-Daten zur kundenseitigen Integration
- ▶ 4 Grundvarianten: statische, mit **elektrischer oder manueller Höhenverstellung**
- ▶ **Höhenverstellbare Tische bis 4 m Breite** als Sonderausführung
- ▶ einfache und schnelle Konfiguration über www.rk-konfigurator.eu

Arbeitsplatz online auswählen

Schnell und mit wenigen Mausklicks konfigurieren Sie Ihren Wunscharbeitsplatz. Auf www.rk-konfigurator.eu werden Sie schrittweise durch die Auswahlmöglichkeiten geführt und erhalten am Schluss ein detailliertes Angebot sowie eine 3-D Abbildung und entsprechende CAD-Planungsdaten. Unter Verwendung unseres gesamten Industriebaukastens entstand das nach ergonomischen Aspekten gestaltbare Arbeitsplatzsystem RK Easywork.

Vier Grundvarianten von statischen Arbeitstischen bis hin zu elektromotorisch verstellbaren Steh-/Sitzarbeitsplätzen lassen viel Spielraum für die Auswahl. Neben der millimetergenauen Dimensionierung vollenden zahlreiche Ausstattungsmöglichkeiten das neue Konzept. Portale für die Aufnahme von Beleuchtung, Greifschalen, Werkzeugen und Energieleiste können spezifisch ausgewählt werden. Zubehörelemente und das Kistenhubsystem RK Easylift ergänzen unser Angebot.



«Es bestehen weiterhin Strukturprobleme»

Schaffhausen, der Kanton der kurzen Wege. Profitiert davon auch das Gewerbe? Welche Forderungen stellt es an die Politik? Und wie verändert sich der Arbeitsmarkt? Barbara Müller-Buchser, Präsidentin des Kantonalen Gewerbeverbandes, gibt Auskunft.



Barbara Müller-Buchser

INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER

BILD: ZVG.

Frau Müller-Buchser, welche Note stellt das Gewerbe dem Kanton Schaffhausen aus?

Barbara Müller-Buchser: Die Region Schaffhausen befindet sich im Aufwind. Dank gemeinsamem Einsatz von Politik, Wirtschaft und Gewerbe ist es gelungen, den Umschwung einzuleiten. Die Lancierung des WERS-Projektes «Wirtschaftsentwicklung Region Schaffhausen», das auf die Initiative des Kantonalen Gewerbeverbandes vor 12 Jahren zurückgeht, trägt Früchte. Längst fällige Infrastrukturprojekte wurden thematisiert. In den Bereichen Wirtschaftsförderung, Bildung, Wohnen, Tourismus, Finanzen und Infrastruktur wurde viel erreicht. Es gelang, Arbeitsplätze auf hochwertigem Niveau zu schaffen. Die Steuerbelastung für natürliche und juristische Personen wurde kontinuierlich gesenkt. Dank gezieltem Wohnortmarketing wird Schaffhausen auch für auswärtige Investoren wieder ein Thema. Verschiedene wichtige Bauprojekte wurden abgeschlossen, sind in Arbeit oder in der Planungsphase.

Woran mangelt es dem Kanton?

Auch wenn die Wettbewerbsfähigkeit und das Ansehen unserer Region verbessert werden können,

bestehen weiterhin Defizite und Strukturprobleme. Nach den massiven Arbeitsplatzverlusten in den 90er Jahren weist der Kanton Schaffhausen trotz erfreulicher Entwicklung bei den Arbeitsplätzen seit 1985 lediglich ein Nettowachstum aus. Infrastrukturprojekte im Individual- und öffentlichen Verkehr und auch die Entwicklung im Luftverkehr sind Sorgenkinder. Die Flughafennähe ist ein wichtiger Standortvorteil für Schaffhausen. Im Finanzbereich sind aktuell der Bonny – Beschluss, die weitere Verbesserung im Steuerwettbewerb, die Agglomerations- und die Neue Regionalpolitik Herausforderungen.

Wie beurteilen Sie den Kanton als Ausbildungsstandort?

In der Region Schaffhausen werden 70 Prozent aller Lernenden in der gewerblichen Wirtschaft ausgebildet. Die unserem Verband angeschlossenen 1100 Unternehmen bieten rund 1400 Ausbildungsplätze an. Damit erhalten viele Jugendliche die Chance, eine attraktive Berufslehre anzutreten. Die gewerbliche Wirtschaft nimmt ihre Verantwortung wahr. Wir prüfen derzeit in Zusammenarbeit mit dem Amt für Berufsbildung die Möglichkeit, mit Lehrverbänden die Voraussetzungen zu schaffen, damit auch Kleinbetriebe Lehrlinge ausbilden. Die Tertiärstufe ist ausbaufähig und kantonsübergreifend anzugehen. Von guter Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Behörden im Kanton Schaffhausen im Bereich der Bildung zeugen zudem die kürzlich erfolgreich durchgeführte 2. Berufsmesse oder ein neu lanciertes Projekt «Lehrer in der Wirtschaft», zu dem im nächsten Jahr ein Pilotversuch startet.

Welches sind die wichtigsten Anliegen, die in den nächsten Jahren umgesetzt werden müssen?

Die Devise heisst «Vorwärtsstrategie auf allen Ebenen!» Notwendige Reformen müssen zügig angepackt und strukturelle Schwächen behoben werden. Die richtige Weichenstellung seitens der Regierung im letzten Jahrzehnt und die verbesserte Wirtschaftslage sind positiv unterstützende Faktoren. Bessere Verkehrsverbindungen sind schneller als vom Bundesrat vorgesehen zu reali-

sieren. Der Abbau der Regelungsdichte ist wichtig. Der Kantonale Gewerbeverband setzt sich in Zusammenarbeit mit Partnern aus Wirtschaft und Politik für wettbewerbsfähigere Rahmenbedingungen ein. Rund 75% unserer KMU sind klar binnenwirtschaftlich orientiert. Das bedeutet, dass gewerbliche Betriebe massgeblich vom Konsumentenverhalten, den guten Beschäftigungs- und Einkommensperspektiven und dem Wohlergehen der Exportindustrie in der Region abhängig sind. Deshalb gilt es laufend dafür zu sorgen, die Rahmenbedingungen für die Unternehmen und für die Bevölkerung in unserem Kanton zu verbessern.

Worauf muss der Kanton auch in Zukunft setzen um sich in der Schweiz behaupten zu können?

Auf Leadership, Innovationsgeist und Toleranz aller Entscheidungsträger aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft im Kanton. Ich bin überzeugt, dass auch im zunehmenden Wettbewerb der Standorte eine erfolgreiche Zukunft für unsere einzigartige Region mitten in der globalisierten Welt möglich ist.

Wird im Kanton eine wirtschaftsfreundliche Politik betrieben?

Als Präsidentin des Kantonalen Gewerbeverbandes bin ich durch die Mitarbeit in zahlreichen Kommissionen in Kontakt mit Regierungs- und Verwaltungsexponenten. Ich schätze die kurzen Wege und die positive, offene Gesprächskultur, die ich dabei antreffe. Gemeinsame Projekte wie «KMU-Entlastung», «Paritätische Kommission Submissionen», eine gute Zusammenarbeit im Bildungsbereich, die Erfolge der Wirtschaftsförderung und viele weitere Beispiele zeigen, dass auf vielen Ebenen im Kanton eine wirtschaftsfreundliche Politik betrieben wird. Dies im Bestreben für eine positive, nachhaltige Gesamtentwicklung der Region Schaffhausen als Wirtschafts- und Lebensstandort.



Der neue Audi A4. Die Zukunft der Limousine.

Im neuen Audi A4 stecken Lösungen, die in dieser Klasse den Klassensieb für die Zukunft setzen. Erfahren Sie sie jetzt bei uns.

Jetzt Probe fahren!

City-Garage AG

Zürcher Strasse 162
8001 St. Gallen
Tel. 071 274 80 74
www.city-garage.ch

H. Eggenberger AG

Auerstr. 20 + 42
9435 Heerbrugg
Tel. 071 727 27 27
www.eggenberger.com

Eite Garage Arbon AG

Romanthornerstr. 58
9320 Arbon
Tel. 071 446 46 10
www.eite-garage.ch

Scheidweg-Garage AG

Gontenstrasse 1
8050 Appenzel
Tel. 071 766 18 18
www.scheidweg-garage.ch

Audi öffnet neue Horizonte



Der A4 ist ein ebenso sportliches wie souveränes Auto, mit dem Audi in der Mittelklasse in eine weitere Dimension vorstösst.



Die Motoren der Limousine – TDI und Benzi-ner, alle mit Direkteinspritzung – vereinen sou-
veräne Kraft mit hoher Effizienz. Das dynami-
sche Fahrwerk und die vielen Technologien, die
direkt aus der Oberklasse stammen, spiegeln
das überlegene Technik-Know-how der Marke
wider. Der neue Audi A4 – das neue Fahren.
Die Markteinführung ist Ende November, der
Grundpreis in beträgt rund 26.000 Euro.

Das Design verleiht dem neuen A4 einen
sportlich-progressiven Charakter: Es ist span-
nungsreich und dynamisch gezeichnet und
spricht die Sprache technischer Perfektion.
Mit 4,70 Meter Länge steht die Limousine
stattlich und kraftvoll auf der Strasse. Sie bie-
tet ihren Passagieren einen grosszügigen, lichen
Innenraum. Die Verarbeitungsqualität
kennt, typisch Audi, keine Kompromisse. Auf
Wunsch lässt sich die Bedienung mit innovati-
ven Assistenz- und Multimediasystemen wei-
ter verfeinern. In puncto Sicherheit setzt die
Marke mit den vier Ringen Masssstabe: Durch
ihr optimiertes Zusammenspiel schützen die
Airbags und die Gurtkraftbegrenzer vorne die
Passagiere noch besser.

Gegenüber dem Vorgängermodell stehen die
Proportionen des A4 in einem neuen, sportli-
chen Verhältnis. Der vordere Überhang wurde
massiv verkürzt, Motorhaube und Radstand
wurden stark in die Länge gezogen. Im An-
triebsstrang tauschte das Differenzial seinen
Platz mit der Kupplung beziehungsweise dem
Drehmomentwandler, wodurch die Vorderach-
se um 154 Millimeter nach vorne verlagert wer-
den konnte. Diese innovative Lösung sorgt
dafür, dass die Achslaster ideal austariert sind.
Der neue A4 ist die sportlichste Limousine der
Mittelklasse. Er lässt sich agil, präzise und spie-
lerisch leicht bewegen. Sein Dynamikfahrwerk
wurde von Grund auf neu konzipiert, die Kom-
ponenten bestehen zum grössten Teil aus leich-
tem Aluminium. Das Ergebnis beeindruckt
mit souveräner Fahrdynamik, Präzision und
Leichtigkeit im Handling.

Neue, optionale High-Tech-Lösungen geben
dem Fahrerlebnis noch mehr Faszination: Audi
drive select beeinflusst die Charakteristik von
Motor, Automatikgetriebe, Lenkung und
Dämpfung nach dem aktuellen Wunsch des
Fahrers. Und die Audi Dynamiklenkung verän-

dert ihre Übersetzung je nach gefahrener Ge-
schwindigkeit und stabilisiert den neuen A4 im
Grenzbereich durch blitzschnelle kleine Len-
keingriffe. Mit der Dampferregelung regeln hy-
draulische Dämpfer radindividuell die Damp-
fercharakteristik. So vereint sie sportlichen
Fahrspass mit maximaler Fahrsicherheit.

Der neue Audi A4 startet mit fünf Motoren auf
den Markt, ihre Leistungsspanne reicht von
105 kW (143 PS) bis 195 kW (265 PS). Der
Vierzylinder-Benziner operiert genauso wie die
Diesel mit Turboaufladung. Beide nutzen die
Direkteinspritzung. Mit ihrer souveränen, kul-
tivierten Kraftentfaltung vermitteln alle Moto-
ren puren Fahrspass bei hoher Effizienz – sie
verbrauchen deutlich weniger Kraftstoff als
ihre jeweiligen Vorgänger.

Die Palette der Kraftübertragungen umfasst
das Schaltgetriebe mit sechs Gängen, das Auto-
matikgetriebe tiptronic, die stufenlose multi-
tronic, den Frontantrieb und den quattro-An-
trieb. Dieser wurde intensiv weiterentwickelt
und zeigt sich jetzt von einer besonders dyna-
mischen Seite.

Händler

City-Garage AG

Zürcher Strasse 162
9001 St. Gallen
Tel. 071 274 80 74
www.city-garage.ch

H. Eggenberger AG

Auerstr. 20 + 42
9435 Heerbrugg
Tel. 071 727 27 27
www.eggenberger.com

Elite Garage Arbon AG

Romanshorneerstr. 58
9320 Arbon
Tel. 071 446 46 10
www.elite-garage.ch

Scheidweg-Garage AG

Gontenstrasse 1
9050 Appenzell
Tel. 071 788 18 18
www.scheidweg-garage.ch

CITY GARAGE



Die Vertrauensgarage ganz in Ihrer Nähe

<p>Heiligkreuz St. Gallen Langgasse 106 Tel. 071 244 54 40 Fax 071 244 52 61</p>	<p>Occasions-Zentrum</p> <p>Breitfeld St. Gallen Zürcher Strasse 505 Tel. 071 310 25 40 Fax 071 310 25 41</p>
<p>CITY-Kontakt</p> <p>Autozubehör Lerchenfeld St. Gallen Tel. 071 274 80 70 Fax 071 274 80 70</p>	<p>Europcar</p> <p>Autovermietung Parkgarage Neumarkt St. Gallen Tel. 071 222 11 14 Fax 071 222 01 57</p>
<p>Wil SG Rainstrasse 7 Tel. 071 929 80 20 Fax 071 929 80 21</p>	<p>Rickenbach TG Breitstrasse 3 Tel. 071 929 80 30 Fax 071 929 80 31</p>
<p>Goldach SG St. Galler Strasse 76 Tel. 071 844 50 30 Fax 071 844 50 31</p>	<p>Heiden AR Gerbestrasse 8 Tel. 071 891 28 91 Fax 071 891 28 13</p>

Zentrum Paul Klee, Bern (Architekt: Renzo Piano Building, Paris)

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

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

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 profi@derprofi.ch

Moosackerstrasse 15 CH-9444 Diepoldau
Tel. +41 71 737 70 00 Fax +41 71 737 70 06
www.derprofi.ch profi@derprofi.ch

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

DER PROFI
PERSONALMANAGEMENT

Alle gegen die SVP

Der 21. Oktober 2007 war der grosse Tag der SVP – und es war ein Tag zum Vergessen für Andreas Zeller. Der Flawiler musste bei den Nationalratswahlen seinen FDP-Sitz zu Gunsten der SVP räumen. Mehr Glück hatte die FDP bei den Ständeratswahlen. Hier hatte Toni Brunner im zweiten Wahlgang im November keine Chance gegen Erika Forster und Eugen David. Von Seiten der SVP wurde die Strategie der anderen Parteien als «Alle gegen die SVP» bezeichnet. Der LEADER war im Pfalz-keller in St.Gallen dabei.

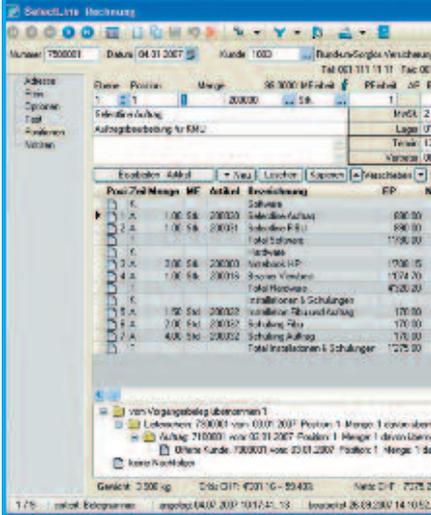




gtag

Schaffhauser Lebensqualität

Erkennen Sie Ihre Business Software wieder?



Richtig! Schliesslich ist genau diese Software seit Jahren in über 15'000 Schweizer KMU-Unternehmen erfolgreich im Einsatz. Jetzt können Sie die neue **Version 9.0** zu attraktiven Konditionen direkt vom Hersteller SelectLine über Ihren autorisierten Vertriebspartner bestellen. Infos unter www.selectline.ch

Mehr Sicherheit und Innovation.

- SelectLine Auftrag** ab CHF 890.-
- SelectLine Fibu** ab CHF 890.-
- SelectLine Lohn** ab CHF 890.-

und viele weitere Programme in Standard-, Gold- und Platin- sowie als MS-SQL-Serverversion erhältlich.

Winage GmbH
 Achslenstrasse 15
 9016 St. Gallen
 Tel. 071-280 35 67
www.winage.ch

SelectLine®
 Business Software

Die Originalversion jetzt in der Schweiz

Düsentrieb für Start-Ups

Start zum neuen Businessplan Wettbewerb Liechtenstein Rheintal 2008

Wer hat eine gute Idee, mit der man Geld verdienen kann? Dann unverzüglich ein eigenes Unternehmen gründen! Noch besser ist, am Businessplan Wettbewerb Liechtenstein Rheintal 2008 teilzunehmen. Dort steht Coaching bereit, warten Förderungsgelder und bestehen Chancen auf Investitionsbeteiligungen.

Auch initiative Jungunternehmer, die eine eigene Firma gründen wollen, haben oft die Vorstellung, für eine erfolgreiche Unternehmung müsse man eine Erfindung machen oder eine geniale Idee umsetzen. Die Realität sieht nicht so eng aus, wie viele erfolgreiche Unternehmen im Fürstentum Liechtenstein sowie in der Region Rheintal und in Vorarlberg zeigen. Um die Erfolgchancen eines Unternehmens abzuschätzen, kann ein Businessplan eine der wertvollsten Hilfestellungen sein. Der Businessplan Wettbewerb Liechtenstein Rheintal 2008, der am 15. Januar 2008 startet, dient der Weckung des Unternehmergeistes und der Förderung des Unternehmernachwuchses in der Region Rheintal. Gesucht werden damit junge, initiative Unternehmerinnen und Unternehmer, die eine innovative Idee in einem eigenen Unternehmen im Produktionssektor oder im Dienstleistungsbereich umsetzen wollen. Der Businessplan Wettbewerb, den das KMU Zentrum an der Hochschule Liechtenstein gemeinsam mit der Interstaatlichen Hochschule für Technik Buchs NTB und der Fachhochschule Vorarlberg durchführt, wendet sich aber nicht nur an junge Leute, die erstmals die Umsetzung einer Geschäftsidee planen. Der Wettbewerb steht auch Jungunternehmern offen, deren Betrieb sich in einer Wachstumsphase befindet und Beratung sowie einen Investitionsschub benötigt.

Von der Planung zum Investment

Der Businessplan Wettbewerb gliedert sich in drei Phasen. «Plan it» lautet die Aufforderung an die Jungunternehmer an der Startveranstaltung am 15. Januar, in einer ersten Phase einen Businessplan zu entwickeln. Als Hilfestellung bietet das KMU Zentrum ein intensives Trai-

ningsprogramm in vier Abschnitten an, die sich mit den wesentlichen Elementen einer Planung beschäftigen. Die eingereichten Businesspläne werden von einer Fachjury begutachtet, die auch über die Vergabe der Preisgelder an die innovativsten und erfolgversprechendsten Unternehmer-Ideen entscheidet. Die anschließende Finanzierungs- und Investitionsphase unter der Bezeichnung «Invest it» steht allen von der Fachjury ausgezeichneten Wettbewerbsteilnehmern offen, die ihren Businessplan für diese zweite Phase nochmals überarbeiten können. Ein erfahrenes Unternehmerteam der IGL Innovationsgruppe Liechtenstein AG und der St. Galler Kantonalbank fällt die Entscheidung, in welche Geschäftsideen investiert wird. Die Unterstützung in Liechtenstein besteht in der Bereitstellung von 100'000 Franken Eigenkapital durch die IGL und in Fördergeldern in gleicher Höhe durch die Regierung des Fürstentums Liechtenstein. Für Jungunternehmer, die ihre Geschäftsidee im St. Galler Rheintal realisieren, steht ebenfalls die Eigenkapital-Finanzierung der IGL bereit, die ergänzt wird durch die Förderung der St. Galler Kantonalbank in Form von Risikokrediten bis zu 300'000 Franken an das Unternehmen und durch einen Risikoprivatkredit bis zu 200'000 Franken an den Unternehmer.

Alle zählen zu den Gewinnern

Zu Gewinnern zählen alle Teilnehmer am Businessplan Wettbewerb. Von der dritten Phase «Do it» können auch jene profitieren, die nicht mit der Investment-Förderung bedacht wurden. Das KMU Zentrum an der Hochschule Liechtenstein begleitet die Unternehmen während der Gründung, in Wachstumsphasen und auch in Krisensituationen. Die prämierten

Teams können überdies Coachings durch erfahrene Experten in Anspruch nehmen und sind zu den regelmässigen Entrepreneurial Circles für den unternehmerischen Erfahrungsaustausch eingeladen.

Businessplan Wettbewerb

Der Startschuss für den Businessplan Wettbewerb Liechtenstein Rheintal 2008 wird dezentral an drei Standorten gegeben:

Dienstag, 15. Januar 2008 um 18 Uhr im KMU Zentrum der Hochschule Liechtenstein

Mittwoch, 16. Januar 2008 um 18 Uhr im KMU Zentrum der Fachhochschule Vorarlberg

Donnerstag, 17. Januar 2008 um 18 Uhr im KMU Zentrum der Interstaatlichen Hochschule für Technik Buchs NTB

Abgabetermin für die Businesspläne bis Dienstag, 22. April 2008 um 16 Uhr im KMU Zentrum der Hochschule Liechtenstein

Preisverleihung der Phase «plan it» am Dienstag, 3. Juni 2008 um 18 Uhr in der Hochschule Liechtenstein

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 Andrea Brüllsauer Dr. Stephan Ziegler
Bildredaktion:	Stefan Millius (Leitung) Bodo Rüedi
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 Anzeigen- leitung:	Martin Schwizer
Marketingservice/ Aboverwaltung:	Irene Hauser
Abopreis:	Fr. 60.– für 18 Ausgaben
Erscheinung:	Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember zusätzlich 9 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 unverlangt eingesandte Manuskrip-
te übernimmt der Verlag keine Haftung.

ISSN 1660-2757

metr
comm

No news are bad news

In den vergangenen Monaten hat eine St.Galler Nationalrätin im ganzen Land für Schlagzeilen gesorgt. Leider nicht für positive: Lucrezia Meier-Schatz hat sich mit ihrem Komplottverdacht gegen Bundesrat Christoph Blocher nicht nur persönlich blamiert, sondern auch das Vertrauen des Volkes in die Arbeit der Geschäftsprüfungs-Subkommission, die sie präsidiert, verspielt. Wer annimmt, sie ziehe daraus ihre Konsequenzen, irrt.

VON STEPHAN ZIEGLER

Es hätte so schön sein können: Kurz vor den Wahlen tauchen Dokumente auf, die beweisen sollen, dass Christoph Blocher in ein Absetzungskomplott gegen Bundesanwalt Valentin Rorschacher verwickelt gewesen sei – wie würde doch das Volk staunen, wenn man ihm zeigen könnte, dass der polarisierende SVP-Bundesrat in eine «Verschwörung» verstrickt sein soll! Vielleicht lässt sich damit die drohende Niederlage der Roten an der Urne ja noch abwenden?

Ein gefundenes Fressen für die Linke – und ganz besonders für Lucrezia Meier-Schatz, die die Subkommission der GPK zur «Affäre Rorschacher» präsidiert: Sie muss sich ausgerechnet haben, sie könne damit nicht nur den Bürgerlichen bei den Parlamentswahlen schaden, sondern auch sich selbst in ein günstiges Licht rücken – die Toggenburgerin liebäugelt nämlich mit einem Regierungsratssitz ab März 2008.

Nun, fast drei Monate nach der denkwürdigen Medienkonferenz, an der Meier-Schatz strahlend die angeblichen «Beweise» für das Komplott präsentierte, ist ihr das Lachen vergangen, sind alle Vorwürfe entkräftet, sämtliche Anschuldigungen in sich zusammengefallen. Die GPK steht vor einem Scherbenhaufen – der Schuss gegen Blocher ging gründlich nach hinten los.

Doch wer glaubt, dass die Nationalrätin nach dem Scheitern ihrer Verschwörungstheorie einlenkt, der liegt falsch: Statt auf Schadensbegrenzung zu machen, hält Meier-Schatz an ihrer Arbeit fest. Nur einen «kommunikativen Fehler» gesteht die Präsidentin ein – als ob die Form und nicht der Inhalt Anlass zu Kritik gegeben hätte.

Kein Wunder, steht noch nicht fest, wann der abschliessende Bericht vorliegt: Nachdem ihr Plan gescheitert ist, Blocher vor den Parlamentswahlen zu diskreditieren oder ihn gar aus dem Amt zu hebeln, versucht Meier-Schatz jetzt, klärende Ergebnisse vor den Bundesratswahlen vom 12. Dezember zu vermeiden – die Niederlage wäre total, die Bürgerlichen hätten noch mehr Aufwind.

Man fragt sich, was Meier-Schatz antreibt, in einer offensichtlichen Sackgasse weiterzugehen und damit nicht nur sich selbst, sondern auch ihrer CVP massiven Schaden zuzufügen. Hofft sie auf ein Wunder? Möchte sie sich für die Regierungsratswahlen im Gespräch halten – nach dem Motto «Only no news are bad news»? Glaubt sie tatsächlich an den Verschwörungssinn? Wir wissen es nicht. Eins aber wissen wir mit Sicherheit: Grösse würde sie beweisen, indem sie sich beim Bundesrat entschuldigt und als Präsidentin der GPK zurücktritt. Alles andere hätte kein regierungsrätliches Format.



Ticketing - Gates E1 thru E8



KMU Check in



Gifts & News



Aufruf zum Check-in Ihrer Firma.

Mit dem **Risikomanagement- und IKS-Cockpit der Provida** (Internes Kontrollsystem) identifizieren, beschreiben und bewerten Sie die Schlüsselrisiken Ihres Unternehmens, dokumentieren die Kontrollaktivitäten und beurteilen deren Wirksamkeit nach klar definierten Kriterien – und das in Übereinstimmung mit den neuen gesetzlichen Anforderungen. Das Risikomanagement- und IKS-Tool der Provida erfüllt die Anforderungen der **Schweizer KMU**. Es ist einfach, effizient und praktikabel. Praxisorientierte Checklisten helfen Ihnen bei der Evaluation der relevanten Risiken.

IT-Aspekte werden dabei genauso berücksichtigt wie bereits genutzte Systeme (z.B. Qualitätssicherung). Dank des integrierten IKS- und Risiko-Cockpits haben Sie den Überblick über die Ziele und den Zustand Ihres Kontrollsystems.

Die von Provida für KMU entwickelte Lösung wird bereits von mehreren Unternehmen erfolgreich eingesetzt. Die durchwegs kurzen Projektlaufzeiten sprechen für die Einfachheit und Wirtschaftlichkeit unserer Lösung. Für weitere Auskünfte steht Ihnen hans.maeder@provida.ch gerne zur Verfügung.

Die Provida-Gruppe

Unser Kerngeschäft umfasst neben der Wirtschaftsprüfung und -beratung die Steuer-, Rechts- und Unternehmensberatung sowie Treuhanddienstleistungen. Über unser breites Niederlassungsnetz erhalten Sie Zugang zu bestens ausgewiesenen und praxisorientierten Fachleuten. Als Mitglied der Alliot Group verfügen wir mit 200 Standorten in mehr als 60 Ländern über ein weltweit leistungsstarkes Beziehungsnetz und sind somit in der Lage, unsere Dienstleistungen global anzubieten.

Provida

Romanshorn · St. Gallen · Zürich · Frauenfeld · Kreuzlingen · Rorschach · Zug
Telefon 0848 800 844 · info@provida.ch · www.provida.ch

Haben Sie **IHREN KÄUFER** schon gefunden?

Wir helfen Ihnen bei der **SUCHE Ihres **NACHFOLGERS** und begleiten Sie bei der Nachfolgeregelung.**

Profitieren Sie von unseren Netzwerken.

Treuhand

Wirtschaftsprüfung

Gemeindeberatung

Unternehmensberatung

Steuer- und Rechtsberatung

Informatik – Gesamtlösungen

OBT AG

Rorschacher Strasse 63

9004 St. Gallen

Tel.: 071 243 34 34

www.obt.ch/Unternehmensvermittlung