



**Ruedi Eberle,
Golfplatz Gonten ▶
Idylle statt Elite,
Panorama statt Prominenz
seite 28**

**Werner Krüsi, Bank
Wegelin & Co. Privatbankiers
«Wer aggressiv verkauft,
muss auch mit aggressiven
Reaktionen rechnen.»
seite 12**

Rudert unsere Politik der Realität hinterher?

**Verspätet, halbherzig und unentschlossen:
Die Krise rüttelt an unserem Politsystem.
seite 6**

Gemeinsam wachsen.



St. Leonhardstrasse 25, 9001 St. Gallen
Telefon +41 (0)71 231 31 31, www.sgkb.ch



**St. Galler
Kantonalbank**

Marx ist tot – und sollte es auch bleiben



Karl Marx hat zwar nichts mehr davon, doch sein Werk «Das Kapital» feiert derzeit eine Art Wiederauferstehung und wird zum Verkaufsschlager. Nicht schlecht für ein Buch, das vor rund 140 Jahren entstanden ist und das seither eine Menge Staub angesetzt hat. Kaum ist die Weltwirtschaft einem Sturm ausgesetzt, graben die Antiquariate das politphilosophische Werk wieder aus. Bereits wurde das Hauptwerk des Kommunismus-Theoretikers Marx als «Krisen-Gewinner» bezeichnet.

Offensichtlich suchen viele Leute in Krisenzeiten nach neuen Antworten – und suchen diese in uralten Thesen. Man könnte sich nun ärgern darüber, dass in schwierigen Zeiten ausgerechnet ein Buch gefragt ist, das Grundlage für völlig unbrauchbare ideologische Systeme war, deren Umsetzung ganze Volkswirtschaften zerstörte und Armut schuf. Aber gönnen wir Marx den späten Erfolg ruhig, denn glücklicherweise hat die Angst der Menschen vor der Krise keine handfesteren Folgen. Zwar liest Otto Normalverbraucher vielleicht unter der Bettdecke Marx – doch er wählt weiterhin nicht links. Und das ist es, was zählt.

Die Gefahr war nämlich tatsächlich gross, dass die Angst vor dem Jobverlust viele Wählerinnen und Wähler in die Arme derer treibt, die sich als Vertretung der Arbeitnehmer verkaufen. Die Wähler aber sind – die Wahlergebnisse der letzten Monate in den Kantonen belegen es – klüger, als SP und Co. meinen. «Nur die allerdümmsten Kälber wählen ihre Metzger selber», weiss der Volksmund. Stellen lassen sich nicht retten durch lautes Geschrei der Gewerkschaften oder eine Aufblähung des Sozialstaates. Völlig unabhängig davon, was in den vergangenen Jahren schief gelaufen ist, ändert sich am Grundsatz nichts: Die Wirtschaft muss wachsen, damit Stellen entstehen.

Die Idee, dass sich wirtschaftliche Schwierigkeiten überwinden lassen, indem man Leute an die Macht wählt, die noch nie ihr eigenes Geld investiert und damit Arbeitsplätze geschaffen haben, ist absurd. Das haben die Wähler offenbar erkannt und sich nicht von den Nostalgie-Sozialisten verführen lassen. Hoffen wir, dass das auch so bleibt, wenn sich die Krise länger als erhofft hinziehen sollte. Auch wenn aus heutiger Optik auf den Finanzmärkten vieles schief oder übertrieben lief: Nun sind Korrekturen gefragt und mit Sicherheit kein Revival von Marx und Co.

Natal Schnetzer
Verleger

Möchten Sie Ihre Jahresrechnung auf St. Galler-, Bündner- oder Zürichdeutsch?

Wenn es um Kundennähe geht, setzen wir bei PricewaterhouseCoopers klare Akzente: auf die speziellen Anforderungen Ihres Unternehmens. Als Nummer eins für Wirtschaftsprüfung, Steuern und Beratung sind wir in jeder Region der Schweiz für Sie da. Mit Expertinnen und Experten, die Ihren Dialekt genauso verstehen wie Ihren Fachjargon. Mit effizienten Lösungen für jede Methode der Rechnungslegung, national wie international. Und – vor allem – mit einem offenen Ohr für Ihre Anliegen.

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

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

© 2009 PricewaterhouseCoopers. All rights reserved. PricewaterhouseCoopers refers to the network of member firms of PricewaterhouseCoopers International Limited, each of which is a separate and independent legal entity.

Spielte früher mit Bauklötzen.



Die saw unterstützt Tom Lüthi. Weltmeister 2005. Moto GP. Klasse 250ccm.

Wir tun es heute noch.



saw spannbetonwerk ag. Marktführer. Fassadensysteme aus Betonelementen.

© Copyright Georg Aerni, Zürich



Nöllenstrasse 19
CH-9443 Widnau
www.saw.ch

Tel. +41 71 727 77 11
Fax +41 71 727 77 55
info@saw.ch

saw 
spannbetonwerk ag

Ein System für Schönwetter-Perioden
 Politischer Irrlauf in Krisenzeiten 6

«Politik ist momentan schwierig»
 Politologin Regula Stämpfli sagt,
 welche Politiker unserem Land schaden 9



Wie beurteilen Ostschweizer
 Nationalräte die Wirtschaftskrise?
 Acht Personen verschiedener
 Parteien geben Auskunft 10

«Unsere Anlagetätigkeit darf man ruhig
 als konservativ bezeichnen»
 Im Gespräch mit Werner Krüsi,
 Bank Wegelin & Co. Privatbankiers 12

List und Listen im Wirtschaftskrieg
 Roland Rino Büchel über Briefkastenfirmen
 und Indianergeschichten 16



«Die Reaktion des Marktes kann
 völlig unterschiedlich ausfallen»
 Zwei Experten der St.Galler Kantonalbank
 über Kursrisiken 20



Den Traum vom eigenen
 Unternehmen verwirklicht
 Jungunternehmer Philipp Kasper
 wagte den Schritt in die Selbständigkeit 24

«Wir befinden uns in der Phase
 der Konsolidierung»
 Ruedi Eberle über das Potenzial des Golfplatz Gonten 28



Der Kampf um den Gebührentopf
 Zu Besuch bei Günter Heuberger,
 Geschäftsführer TOP-Medien 32

Die Plattform für Unternehmer
 Rückblick auf den vierten Unternehmertag in Vaduz 37

Das Büro der Zukunft ist grün
 und kostengünstig
 Die Globalisierung fördert neue Informationstechnologien 38

IT-Outsourcing schont Umwelt
 und Portemonnaie
 Die Umwelt-Vorteile von IT-Outsourcing
 schöpfen die wenigsten Firmen aus 41

Anzeige

Der Klick zum Job.

Profitieren auch Sie von der stärksten Ostschweizer Stellenplattform.
 Für mehr Effizienz und Erfolg im Bewerbungsprozess.



ostjob.ch nicejob.de westjob.at Die führende Euregio-Stellenbörse



Verspätet, halbherzig, unentschlossen, weich

Wenn die Schweiz unter Beschuss steht, offenbaren sich ihre grössten Defizite. Das Karussell rund um das Amt des Bundespräsidenten, die Konkordanz, die nur auf dem Papier besteht, eine Parteienlandschaft, die nicht hält, was sie verspricht: Wer international Gewicht haben will, muss sich von einem System verabschieden, das mehr bremst als antreibt.

Text: Stefan Millius

Bild: Archiv

Nehmen wir an, das Thema «Bankgeheimnis und Steuerflucht» beschäftigt uns noch ein Jahr lang – was nicht ganz unrealistisch ist. Dann wird ja wohl der Bundespräsident wiederum das eine oder andere Mal ins Ausland pilgern, um unsere Haltung zu vertreten. Das wird dann allerdings nicht mehr Hans-Rudolf Merz (FDP) sein, sondern Doris Leuthard (CVP), die 2010 Bundespräsidentin sein dürfte. Es sei denn natürlich, Frau Leuthard entscheidet sich dafür, den Finanzminister an ihrer Stelle zu entsenden – das wäre dann wiederum Hans-Rudolf Merz. Sollte dieser verhindert sein, tritt Eveline Widmer-Schlumpf die Reise an; sie ist nämlich die Stellvertreterin von Herrn Merz. Aber natürlich nur, was die Führung des Finanzministeriums angeht, nicht etwa in seiner Eigenschaft als Bundespräsident. Denn dort, wir haben es erwähnt, wird Merz im Präsidentschaftsjahr 2009 ja von Doris Leuthard sekundiert.

Wanderndes Präsidium

Haben Sie den Überblick noch? Wenn nicht: Keine Sorge. Spitzenpolitikern im Ausland dürfte es nicht anders gehen. Das System des Schweizer Bundesrats, der Jahr für Jahr von einem anderen Mitglied präsiert wird, ist international gesehen nicht einzigartig, hat aber doch Seltenheitswert. Auf Kantonsebene ist das wandernde Regierungspräsidium der Normalfall, doch stehen

«Unser politisches System ist für Schönwetter-Perioden gemacht und nicht für Krisenzeiten.»

Kantonsregierungen selten vor dem Fall, dass sie auf Augenhöhe mit deutschen Bundeskanzlerinnen, englischen ministern und französischen Präsidenten debattieren müssen. Auf nationaler Ebene hingegen ist das derzeit eher die Regel als die Ausnahme.

Die meisten der erwähnten internationalen Persönlichkeiten müssen sich alle vier Jahre einer Wahl stellen und haben dann – den Fall eines zwischenzeitlichen Regierungsscheiterns ausgeklammert – wieder ihre Ruhe. Nur in der Schweiz wird das höchste Regierungsamt weitergereicht wie eine heisse Kartoffel. Nicht nur Personen, auch Parteien wechseln. So hat es Frau Merkel derzeit mit einem Freisinnigen zu tun, wenn sie Besuch vom Bundespräsidenten erhält, im kommenden Jahr kommt mit einer Christdemokratin gewissermassen eine Parteikollegin der CDU-Bundeskanzlerin und später wird es dann auch mal ein Sozialdemokrat oder ein Vertreter der Splitterpartei BDP sein, von der beim Nachbarn im Norden vermutlich noch nie jemand gehört hat.

K(I)eine Glaubwürdigkeit

Selbstverständlich wird jeder Bundespräsident mit einem klaren Mandat im Ausland eintreffen und die Haltung vertreten, die derjenigen der «offiziellen Schweiz» entspricht. Ob ein harter Kurs gegenüber einem SPD-Hardliner wie Peer Steinbrück dieselbe Wirkung hat, wenn ein Bundespräsident das SP- oder das SVP-Parteibuch hat, muss allerdings hinterfragt werden. Micheline Calmy-Rey, die mit Verve das Bankgeheimnis verteidigt, hat in etwa die Glaubwürdigkeit eines Metzgers, der sich für den Vegetarismus ausspricht. Und die Gegenseite wittert solche Interessenkonflikte schnell und nützt sie aus.

Soviel zur Generalkritik. Sie ist, das räumen wir ein, weder neu noch besonders originell. Allerdings gibt es in der Schweiz die Tradition, dass Kritik dieser Art zwar oft geäussert wird, dann aber schnell wieder versandet; deshalb muss man sie immer wieder aufbringen. Das Argument, das kritische Stimmen meist zum Verstummen bringt: Das System ist vielleicht nicht ideal, aber die Alternativen sind es auch nicht. Und: Das System, das andernorts

«Micheline Calmy-Rey, die das Bankgeheimnis verteidigt, hat in etwa die Glaubwürdigkeit eines Metzgers, der sich für den Vegetarismus ausspricht.»

bestaunt oder belächelt wird, ist ja vielleicht sogar ein Teil des viel gerühmten «Sonderfalles» Schweiz und sollte deshalb nicht angefasst werden.

Allerdings führt uns die derzeitige Krise vor Augen, dass das lausiche System nach dem Motto «Wer möchte denn nächstes Jahr den Präsidenten machen?» nur für Schönwetterperioden gemacht ist. Wenn die Schweiz es gegen innen mit der Wirtschaftsflaute und gegen aussen mit wild gewordenen Sozialismus-Populisten zu tun hat, braucht es vor allem eines: Eine ordnende Hand, die jemandem gehört, der einen klaren Kurs fährt – und zwar mittel- und langfristige und nicht bis zum Ende des Kalenderjahres.

Auslaufmodell als Bundespräsidentin

Kommt dazu, dass der Bundespräsident mit Verfalldatum hinter sich nicht etwa eine Parlamentsmehrheit hat, von der er sich und

seinen Kurs gestützt weiss. Das Konkordanz-System führt beispielsweise dazu, dass eines Tages eine Bundespräsidentin im Amt sein wird, deren Partei mit Mühe und Not überhaupt eine (Mini-)Fraktion bilden konnte, die von der grössten politischen Kraft im

«Die internationale Politik schiesst aus der Hüfte, die Schweiz nestelt währenddessen noch am Revolverholster herum.»

Land leidenschaftlich gehasst wird, aber gleichzeitig auch den Sukkurs ihrer ehemaligen Fans links der Mitte nicht mehr im gleichen Mass geniesst, weil sie eben doch halbwegs bürgerlich politisiert. Eine solche Politikerin, die buchstäblich zwischen allen Stühlen sitzt und keine Hausmacht besitzt, wäre in jedem anderen Land ein Auslaufmodell. In der Schweiz hingegen wird sie es in wenigen Jahren an die Spitze der Regierung schaffen, wenn nicht noch ein Wunder – spricht: eine Abwahl – geschieht.

Und auch hier wieder: Wer auf solche realhelvetischen Absurditäten hinweist, bekommt zu hören, das sei vielleicht wirklich nicht ideal, doch die Alternative – Konkurrenz statt Konkordanz – sei entweder nicht möglich oder nicht gesund für die Schweiz. Die Frage sei erlaubt: Ist das, was wir uns heute erlauben, gesund? Machen wir «eine gute Falle»? Wirken wir wie ein Staat, der seinen Job erledigt, stolz ist auf das, was er tut und hat und das auch leidenschaftlich verteidigt?

Mehr Tempo

Es gibt eine entscheidende Parallele zwischen der Wirtschaft und der Politik. Sie lautet: Das Tempo ist zentral. Wer sich mit mehreren Wochen Verspätung und nach überaus halbherzigen Reaktionen bis hin zum Kniefall schliesslich doch noch durchringt, die eigene Haltung zu verteidigen, wird nicht ernst genommen. Politiker auf aller Welt, die gehört, wahrgenommen und wieder gewählt werden möchten, schiessen aus der Hüfte. Die Regierung der Schweiz nestelt währenddessen immer noch am Revolverholster herum und versucht, das Ding hervorzukramen. Wir sind zu langsam, zu wenig entschlossen, zu undeutlich. Wir machen keine gute Figur, wirken hilflos.

Das hat natürlich nicht nur mit dem System zu tun, sondern auch mit den Personen, die es repräsentieren. Nur: In der Politik schaffen es immer wieder Leute ganz nach oben, die dort nichts verloren haben – da lässt sich in einer Demokratie nichts dagegen tun. Also bleibt nur der Weg, das System so auszugestalten, dass ein beschlossener Kurs selbst von mässig begabten Amtsträgern wirkungsvoll vertreten werden kann.

Die Ironie der Geschichte: Die Politik müsste den Finanz- und Wirtschaftsstandort Schweiz derzeit effektiver in Schutz zu nehmen, damit wir international konkurrenzfähig bleiben. Nur leider ist unser politisches System international nicht konkurrenzfähig. Um die tiefgreifenden Änderungen vorzunehmen, die dafür nötig wären, braucht es im heutigen System Jahre oder Jahrzehnte. Glücklicherweise ist, wer geduldig ist. ■



Kompetenz beginnt mit N

Oder mit B – denn egal ob Nater oder BOXX: wir stehen mit unserem guten Namen für erstklassigen Full Service und wirtschaftliche Transportlösungen bei Nutzfahrzeugen.

Ralph Nater, Geschäftsführer



NATER NUTZFAHRZEUGE AG
Hauptstrasse 104 Grüneck
9422 Staad 8555 Müllheim
T 071 858 66 66 T 052 763 29 23
www.nater.ch

BOXX NUTZFAHRZEUGE AG
Lagerstrasse 4, 9200 Gossau
T 071 388 00 20
www.boxxag.ch



Golf Gonten AG · 9108 Gonten · T 071 795 40 60 · www.golfplatz.ch

Die Zeit ist reif...



Steigen Sie jetzt ein! Mit unserem Golf Einsteigerpaket

Geben Sie sich einen Ruck! Jetzt ist die Zeit da, endlich einzusteigen. Werden Sie Golferin, werden Sie Golfer. Auf dem Golfplatz Gonten am Fusse des Alpsteins, inmitten einer Landschaft, die Ihnen die Sprache verschlägt. Mit unserem unschlagbaren Einsteiger-Spezialangebot.

- › 15 Golf-Lektionen à 25 Min.
- › 1000 Bälle auf der Driving Range
- › Leihschlägerset bis zur Platzreife
- › Regel- und Etikettkurs mit Prüfung
- › Erwerb der Platzreife
- › Benützung der Übungsanlage
- › Benützung der 5-Kurzloch-Golfanlage
- › 9-Loch Übungsrunde vor der Platzreife-Prüfung in Begleitung eines Handicap-Spielers
- › 3 Greenfees nach bestandener Platzreife-Prüfung
- › attraktives Anschlussangebot

**Traumhafte
18-Loch-Anlage**

nur Fr. 980.-

Jetzt anmelden – nächste Woche spielen.

Neue, exklusive Eigentums-Wohnungen in 9016 St.Gallen-Neudorf



Wohnerlebnis-nussknacker.ch

In St.Galler-Stadtlage «am alten Weiler am Weg» entstehen sehr grosszügige Eigentumswohnungen in moderner Architektur mit raumhohen Fenstern, schöner Fernsicht, hochwertigem Ausbau, Lift zur Tiefgarage, Terrasse/Loggia, Bastelräume. Absolut ruhige, bevorzugte Lage ohne Durchgangsverkehr! Günstige Finanzierungen! Notker Zuber weiss mehr.

- ✓ 3½-Zi-Whg, 108 m² WF ab CHF 540'000
- ✓ 4½-Zi-Whg, 129 m² WF ab CHF 630'000
- ✓ 5½-Zi-Whg, 144 m² WF ab CHF 680'000



Apfelberg ImmoService AG

Immobilien-Spezialisten für Verkauf & Miete
Tel. 071 223 77 55
www.apfelberg.ch



Ein Projekt von:





Regula Stämpfli

«In der Schweiz gilt jede Veränderung als links»

Für die Politologin Regula Stämpfli ist klar: Merz, Leuenberger und Couchepin müssen ihren Schreibtisch räumen. Vor allem der Appenzeller Bundesrat füge unserem Land Schaden zu.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: zVg.

Regula Stämpfli, nicht wenige Schweizer kritisieren das Vorgehen des Bundesrates in dieser Zeit. Stehen wir vor einem Systemwechsel?

Wechsel ja, System wahrscheinlich noch nicht. Es ist erstaunlich, dass alle plötzlich «das System» für fehlende Führung verantwortlich machen. Ich erinnere daran: Die Schweiz hat zwei Weltkriege mit dem bisherigen System durchgestanden. Das Problem momentan ist nicht einfach die Regierungsform, sondern die Uneinigkeit über die politische Machtverteilung und das schlechte politische Personal in diesem Land. Dagegen helfen auch keine neuen Regierungsreformen. 15 Jahre vernachlässigte politische Bildung, «splendid» gepflegte Isolation sowie die Kultivierung eines politischen Vokabulars, das noch aus unserer Grossvätergeneration stammt, zeigen halt jetzt schmerzhaft Wirkung.

Welche Note geben Sie persönlich dem Bundesrat?

Wieweit ist die Skala nach unten offen? Nicht nur der Bundesrat, sondern auch die Mehrheit des Parlaments agiert sehr unglücklich. Noten verteile ich nicht, da mir dies als Analytikerin und politische Beraterin nicht zusteht. Denn eines ist klar: Politik ist momentan schwierig.

Wer von den Damen und Herren sollte mit einem Rücktritt ein Zeichen setzen?

Das ist offensichtlich: Bundespräsident Merz, Bundesrat Leuenberger und Bundesrat Couchepin sind schon punkto Amtsdauer an der politischen Schmerzgrenze. Erste Priorität müsste aber der Rücktritt von Hans-Rudolf Merz haben. Ich analysiere seit Wochen, dass der sympathische Appenzeller mit seinen völlig strategielosen Äusserungen und Handlungen unserem Land wirklich schadet.

Sie haben kürzlich konkrete Vorschläge für eine Neubesetzung des Bundesrats gemacht. Es fielen Namen wie Christa Markwalder, Ruedi Noser, Simonetta Sommaruga und Pascale Bruderer. Streben Sie eine linke Regierung an?

In der Schweiz gilt jede Veränderung als links (lacht)! Zudem waren meine Vorschläge einige unter vielen und dienten vor allem dazu aufzuzeigen, dass es in der Schweiz fähige Leute gibt und dass es wirklich höchste Zeit ist, in den politischen Machtpositionen Wechsel herbeizuführen. Und mit Verlaub: Regierungsrätin Keller-Sutter – die ich auch genannt habe – sowie Nationalrat Noser würden sich wohl verwehren, unter «links» abgestuft zu werden. Und dass ich es politisch seltsam finde, zuerst Christoph Blocher abzuwählen und dann ein Jahr Ueli Maurer als Bundesrat zu wählen, hat wohl wenig mit links, sondern mit einem funktionierenden Verstand zu tun. ■

«Der Bundesrat handelt richtig – wenn auch etwas spät»

Wie beurteilen Ostschweizer Politikerinnen und Politiker die Wirtschaftskrise? Wir haben bei acht Nationalräten verschiedener Parteien nachgefragt.



«Zugunsten von Realwirtschaft und Kaufkraft der privaten Haushalte muss der Bundesrat umgehend ein drittes Konjunkturpaket schnüren und umsetzen, in der Grösse von 1–2 % des BIP. Inhalt: Investitionen in ÖV und alternativen Energie, Bildungsgutscheine für LehrlingInnen, Übernahme der Krankenversicherungsprämien der Kinder. Zudem müssen sich die langjährigen WEF-Teilnehmer sofort zusammensetzen, um globale Regulierungen im Finanzbereich zu diskutieren und dann für deren Umsetzung zu sorgen.»

Hildegard Fässler, Nationalrätin SP, Grabs



«Die Finanzkrise ist da, die Weltwirtschaft leidet, die Rechtsstaatlichkeit ist erheblich verletzt. Aber gerade letzteres dürfte unserem Land noch zu schaffen machen. Verträge (z.B. Doppelbesteuerungsabkommen) und Gesetze müssen in rechtsstaatlichen Verfahren, nicht mit fragwürdigem und voreiligem Notrecht, angepasst werden. Dafür braucht unser Land den Mut, auch bei Drohungen und möglichen Konsequenzen aufrecht zu stehen. Das fehlt mir heute im Bundesrat.»

Theophil Pfister, Nationalrat SVP, Flawil



«Die Krise hat sich von einer Immobilien- und Schuldenkrise in den USA zu einer weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise und aktuell zu einem Wirtschaftskrieg ausgeweitet. Der Bundesrat handelt richtig, wenn auch etwas spät. Er ist nun in erster Linie aussenpolitisch gefordert. Innenpolitisch muss er dem Druck standhalten, nicht mit letztlich nutzlosen gigantischen staatlichen Ausgabenprogrammen die Kreditfähigkeit unseres Landes zu gefährden.»

Marianne Kleiner, Nationalrätin FDP, Herisau



«Bei der kurzfristigen Stützung des Wirtschaftsverlaufs ist die Schweiz besser aufgestellt als andere Länder. Wir bauten in guten Zeiten Schulden ab und haben nun grössere Handlungsfreiheit. Aber wir müssen vernünftig bleiben: Schulden aus Konjunkturprogrammen werden uns schnell unter Druck setzen, weil Rechnungsüberschüsse der öffentlichen Haushalte vorerst ausbleiben. Gefahr droht von Staaten mit grossen Konjunkturprogrammen: Einige werden versucht sein, ihre Schulden auf dem Weg der Inflation abzubauen.»

Thomas Müller, Nationalrat CVP, Rorschach



«Der Bundesrat soll in Zukunft wieder eine glaubwürdige Leaderrolle übernehmen und nicht den Ereignissen hinterher rennen. Dazu gehört, dass der Bundesrat Vorschläge für eine wirkungsvollere Kontrolle der Finanzmärkte erarbeitet und rasch die dritte Stufe des Konjunkturprogramms vorbereitet. Dabei sollen Massnahmen im Bereich der Bildung/Weiterbildung, Investitionen in die erneuerbaren Energien und in den öffentlichen Verkehr im Vordergrund stehen. Diese Massnahmen haben das Potenzial, dringend nötige Stellen zu schaffen und die Beschäftigung auf lange Sicht zu garantieren.»

Edith Graf-Litscher, Nationalrätin SP, Frauenfeld



«Für unsere exportorientierte Wirtschaft ist es sehr wichtig, dass das Vertrauen und die Verlässlichkeit in den Finanz- und Werkplatz Schweiz wieder hergestellt werden. Hier sehe ich den primären Handlungsbedarf für Bundesrat und Parlament. Obschon die Doppelbesteuerungsabkommen weder von der OECD noch von einem Partnerland schriftlich bezweifelt wurden, müssen wir die Initiative des Handelns übernehmen.»

Hansjörg Walter, Nationalrat SVP, Wängi



«Krisen sind immer Wendepunkte. In diesem Sinn verstehe ich die Wirtschafts- und Finanzkrise auch als Chance. Die Gier der Manager nach Boni und Gewinnen blieb nicht ungestraft. Wir sind jetzt gefragt, an neuen Rahmenbedingungen zu arbeiten. Wirtschaft und Konsum müssen umweltfreundlich werden. Unter der Wirtschaftskrise leiden bei uns und in der dritten Welt die Ärmsten am meisten. Sie brauchen unsere Solidarität.»

Yvonne Gilli, Nationalrätin Grüne, Wil



«Trotz enormem Druck von Links liess sich der Bundesrat nicht zu übereilten Massnahmen hinreissen. Er hat vorsichtig und überlegt Etappen geplant und der Entwicklung entsprechend umgesetzt. Nicht die Bauwirtschaft, sondern die Exportwirtschaft ist unser Sorgenkind – und hier bleiben staatliche Massnahmen ohne Wirkung. Liquidität wird hier zum zentralen Thema werden. Für die Bauwirtschaft verlange ich nicht Sondermilliarden, sondern Konstanz bei Investitionen.»

Werner Messmer, Nationalrat FDP, Sulgen



*«Geld anzulegen ist niemals
wirklich einfach.»*

Werner Krüsi, Bank Wegelin & Co. Privatbankiers

«Der Glanz ist zu Recht verloren gegangen»

Seit 1986 ist Werner Krüsi für die Bank Wegelin & Co. Privatbankiers, St.Gallen, tätig, seit eineinhalb Jahren als Teilhaber. Im Interview erklärt der stellvertretende Leiter der Anlageberatung, inwiefern die Karten im Private Banking nun neu gemischt werden und wieso die derzeitige Krise deutlich komplizierter ist als vergangene Einbrüche.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Bodo Rüedi

Werner Krüsi, das Image der Banker hat in vergangenen Monaten an Glanz verloren. Ist die Arbeit schwerer geworden?

Der Glanz ist zu Recht verloren gegangen. Es sind ja – insbesondere im Bereich Investment Banking – auch wirklich grobe Fehler begangen worden. Bei Wegelin, wo wir im Private Banking tätig sind, ist die Arbeit nicht aufgrund des Imageproblems schwieriger geworden – als Privatbank geniessen wir nach wie vor grosses Vertrauen. Schwierig ist hingegen die Situation an den Kapitalmärkten und die Aufklärungsarbeit gegenüber unserer Kunden. Es geht nun darum, die Kunden sorgsam durch diese schweren Zeiten zu begleiten.

Die Gespräche sind intensiver geworden?

Selbstverständlich. Es geht nun weniger um Renditepunkte, als viel mehr um Fragen der Sicherheit. Was ist überhaupt noch sicher? Wo kann ich mein Geld noch anlegen? Durch solche Gespräche können wir unsere Kundenbeziehungen noch intensivieren. Wenn es uns gelingt, einen Kunden optimal und erfolgreich durch diese Phase der Unsicherheit führen zu können, dann entsteht dadurch eine intensive Bindung zum Kunden. Dies wird dann eine gute Basis für eine erfolgreiche Zukunft für die Kunden und die Bank

Vertreter der Bank Wegelin haben schon vor geraumer Zeit vor den Entwicklungen gewarnt. Profitieren Sie nun von diesem «Spürsinn»?

Wir sind traditionellerweise ein eher vorsichtiges und kein marktschreierisches Unternehmen. Auch unsere Anlagetätigkeit darf man ruhig als konservativ bezeichnen. Hinzu kommt, dass wir grossen Wert auf die Transparenz legen. Vor einigen Jahren haben wir einen so genannten Gegenparteireport eingeführt, mit dem wir unseren Kunden klar aufzeigen, wo sie mit welchen Vermögensteilen engagiert sind. Natürlich hat sich aber in den vergangenen 18 Monaten auch die Anlagewelt drastisch verändert. Es gibt praktisch keine sicheren Anlagen mehr. Sicherlich können wir nun davon profitieren, dass wir über grosse Erfahrung in der Vermögensverwaltung verfügen, dies als langfristiges Geschäft verstehen und vor den Risiken gewarnt haben. Vom Ausmass der Einbrüche sind aber auch wir überrascht worden.

Einzelne Banken wurden hart von den Entwicklungen getroffen. Gab es bei Ihnen nie ein Krisentelefon mitten in der Nacht?

Nein. Die Krise kam schleichend. Angefangen hat alles im Sommer 2007 mit einzelnen Schwierigkeiten im amerikanischen Hypothekemarkt. Viele sind damals noch davon ausgegangen, dass es sich nur um ein amerikanisches Problem handelt. Wir haben jedoch vor solchen Äusserungen gewarnt: Wir leben in einer globalen Welt, und solche Einbrüche entwickeln sich sehr rasch zu globalen Problemen. Schliesslich ging dann im dritten Quartal 2008 die Investmentbank Lehman Brothers in den USA Konkurs. So kam die Krise schrittweise auf uns zu. Es gab und gibt einzelne Gegenbewegungen – aber wir wissen auch jetzt noch nicht, wann die Wende eintritt.

Es ist noch nicht lange her, seit man Jugendlichen riet, eine Banklehre zu absolvieren. Diese sei mit Sicherheit und Zukunftsmöglichkeiten verbunden. Gilt dieser Grundsatz nun nicht mehr?

Eine Lehre auf der Bank ist sicher weiterhin empfehlenswert. Es ist eine solide kaufmännische Grundausbildung. Letztlich ist es aber jeder Person selber überlassen, was sie nachher aus diesem Fundament macht, wie lernbereit sie ist, wie initiativ. Wie attraktiv die Branche bleiben wird, hängt auch stark davon ab, wie sich der Bankenplatz Schweiz weiter entwickelt.

Wie hat sich die Branche in den vergangenen Jahren verändert? Wurde man risikofreudiger?

Nein, das nicht. Das Anlageuniversum wurde grösser. Durch die Öffnung der fernöstlichen Märkte, durch die globale Vernetzung entstanden zahlreiche neue Möglichkeiten. Zeitgleich gewachsen sind auch die Technologie und die Kontrollen. Heute ist man deut-

«Wer in diesem Geschäft aggressiv verkauft, der muss auch mit aggressiven Reaktionen rechnen.»

lich schneller in der Beschaffung von Informationen und in der Abwicklung von Bankgeschäften. Und diese Effizienzsteigerung wird unsere Branche auch in Zukunft noch stark beeinflussen. Wo wir jedoch keine Zeit einsparen wollen, ist bei der Kundenbetreuung. Die Kundenbeziehung ist das höchste Gut, hier investieren wir entsprechend viel Zeit.

BONFIDA TREUHAND AG

Treuhand
Wirtschaftsprüfung
Steuern
Buchhaltung
Betriebsberatung



Mitglied der Treuhand-Kammer

Robert Ritter lic. oec. HSG

Kugelgasse 16
Postfach
9004 St.Gallen

Telefon 071 226 91 91
Fax 071 226 91 90
E-Mail: info@bonfida.ch



Baldachin, Neuer Bahnhofplatz, Bern

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



Meinen Wohnort habe ich
schon öfters gewechselt.

Meine Garage nie.



Service



Nutzfahrzeuge

PORSCHE



City-Garage AG

Zürcher Str. 162
9001 St.Gallen
Tel. 071 274 80 74

Porsche Zentrum
Langgasse 106

Occasions-Zentrum
Zürcher Str. 505

Autozubehör
Zürcher Str. 164

Parkgarage + Europcar
St.Leonhard-Str. 35

weitere Filialen in:
**Goldach, Heiden,
Wil, Rickenbach**

www.city-garage.ch

Die 1741 gegründete Privatbank Wegelin & Co. ist die älteste Bank der Schweiz. Sie beschäftigt an neun Standorten in der Schweiz 500 Mitarbeiter und verwaltet Vermögen von mehr als 21 Milliarden Franken. Die Bank wird als Kommanditgesellschaft von acht geschäftsführenden Teilhabern mit unbeschränkter Haftung geführt. Wegelin & Co. ist auf die Vermögensverwaltung privater und institutioneller Kunden spezialisiert.

Derzeit benötigen Sie viel Zeit, um die Umstände der Krise zu erklären. Sie dürfen froh sein, sich dereinst wieder vollumfänglich aufs Kerngeschäft konzentrieren zu können.

Unser Kerngeschäft ist die Vermögensanlage. Und diese ist immer mit Unsicherheiten verbunden. Derzeit ist es etwas unangenehmer, weil der Trend nur in eine Richtung geht. Geld anzulegen ist aber niemals wirklich einfach. Im Umfeld eines hohen Wachstums haben sie den Druck, eine möglichst hohe Rendite zu erzielen. Dann ist es wichtig, den Kunden auf die möglichen Risiken aufmerksam zu machen, ihn – umgangssprachlich – am Boden zu behalten.

Kann man auch auf gewisse Standardverfahren zurückgreifen?

Nein. Jeder Kunde ist unterschiedlich. Als erstes gilt es, die Risikofähigkeit zu beurteilen. Rein rechnerisch wäre ein vermögenger Kunde mit einem hohen Einkommen praktisch unbegrenzt risikofähig. Nun kommt aber die Risikobereitschaft hinzu. Ist er gewillt, Schwankungen von bis zu minus 40 Prozent, wie wir sie derzeit erleben, in Kauf zu nehmen? All diese Risiken und Mög-

«Unsere Anlagetätigkeit darf man ruhig als konservativ bezeichnen.»

lichkeiten müssen wir mit unseren Kunden sorgfältig besprechen und analysieren. Unsere langfristigen Kundenbeziehungen führen dazu, dass wir uns für den Kunden verantwortlich fühlen, wir darauf bedacht sind, dass er sich mit seiner individuellen Anlagestrategie identifizieren kann.

Werden nun die Karten im Private Banking neu gemischt? Heisst es «zurück auf Start»?

Die Art und Weise, wie man Private Banking betreibt, verändert sich. In Phasen grosser Unsicherheit, wie wir sie derzeit erleben, sind für den Kunden Transparenz und Vertrauen in Personen und Institutionen (Banken) wichtig. Langfristige Überlegungen, nicht kurzfristige Verkaufsaktivitäten, sind gefragt. Es ist doch so: Wer in diesem Geschäft aggressiv verkauft, der muss auch mit aggressiven Reaktionen rechnen, wenn sich die Anlage schlecht entwickelt. Diese Erfahrung hat unsere Branche nun einmal mehr gemacht.

Im Oktober kam mit Julius Bär eine weitere Bank auf den Platz St.Gallen, die sich aufs Private Banking fokussiert. Wird der Kampf um die Kunden nun härter?

Dass der Wettbewerb nun auch in St.Gallen stattfindet, freut uns. Wir standen ja schon immer in Konkurrenz zu anderen Banken,

sind uns das also gewohnt. Wir wissen, dass wir dank unserer gut ausgebildeten Mitarbeiter und unseres hervorragenden Services über ein ausgesprochen gutes Preis-Leistungsverhältnis verfügen.

Wird die Strategie von Wegelin aufgrund der Marktentwicklungen angepasst?

Wir sind überzeugt, dass wir mit unserem Geschäftsmodell auch in Zukunft Erfolg haben werden. Zu diesem Modell gehört unter anderem auch die persönliche Haftung der Teilhaber. Mit dem Gesellschaftsvertrag sind wir enger und langfristiger an unsere Bank gebunden, als mit einem Arbeitsvertrag, der möglicherweise noch mit einem goldenen Fallschirm abgesichert ist. Das ist der eine Punkt. Ein weiterer Aspekt ist die Nähe zum Kunden: In Chur und Luzern eröffnen wir dieses Jahr zwei weitere Filialen. Damit erschliessen

«Wir erleben erstmals eine Krise in einer globalen Medienlandschaft.»

wir weitere Marktgebiete und ein neues Potenzial. Der dritte Punkt ist die von der Kundschaft sehr geschätzte Transparenz in der Anlagetätigkeit. All diese Aspekte haben sich bewährt und werden von uns künftig noch vertieft. Eine Anpassung der Strategie ist demnach nicht notwendig.

Sie sind schon seit mehr als 20 Jahren bei Wegelin und haben in dieser Zeit die eine oder andere Marktschwankung miterlebt. Was ist an der derzeitigen Krise anders?

1986 kam ich zu Wegelin und erlebte neun Monate später bereits den ersten Crash in der Finanzwelt. Im Vergleich zur jetzigen Situation war das aber rückblickend eher eine unbedeutende Angelegenheit. Sie können heute nicht einfach aus dem Aktienmarkt aussteigen und damit das Problem beseitigen. Es fehlt an Alternativen. Setzen Sie auf ein normales Bankkonto? Wenn ja, bei welcher Bank? Wegen der tiefen Zinsen und teilweise fraglichen Qualitäten sind auch Obligationen nicht attraktiv. Fremdwährungen sind unsicher, der Goldpreis ist bereits stark angestiegen. Früher konzentrierte man sich in solch einem Fall auf die Heimmärkte, hoffte auf einen starken Franken. Aber seit der Intervention der SNB zur Schwächung des Franken ist offen, ob das wirklich die beste Lösung ist.

Können die Medien den derzeitigen Trend beeinflussen?

Wir erleben erstmals eine Krise in einer globalen Medienlandschaft. Man wird mit Informationen aus aller Welt konfrontiert. Das hat natürlich Einfluss auf unser Verhalten. Und die Medien können den Inhalt dieser Informationen auf beide Seiten steuern. Derzeit sind die Schlagzeilen verständlicherweise eher negativ gefärbt, die positiven Meldungen gehen unter. Fairerweise muss man aber auch sagen, dass es in den Jahren zuvor anders war. Da wurden gewisse Bereiche und Anlageformen hochgejubelt, die es nicht verdient haben.

Hat Wegelin die Öffentlichkeitsarbeit verstärkt?

Ja, aber das hat nichts mit der Krise zu tun. Der Name Wegelin ist in der Ostschweiz ein Begriff. Wir sind aber bestrebt, die Marke in der gesamten Schweiz noch besser zu verankern. ■



List und Listen im Wirtschaftskrieg

Krisen rufen Opportunisten auf den Plan. Das war so. Das ist so. Und das wird so bleiben. Finden wir uns also mit den Trittbrettfahrern ab. Auch mit dem neuestem Steckenpferd der Regenten der mächtigen Staaten: Listen erstellen. Die Schattierungen ihrer Tabellen reichten jüngst von tiefschwarz über grau bis hin zu blütenweiss.

Text: Roland Rino Büchel

Die Bösen und die angeblich Unartigen sind jetzt auf einer grauen Liste vereint. Ihre eigenen Steuerparadiese haben die Grossen selbstverständlich auf die weisse Liste gesetzt: Jersey und Guernsey, die beiden Kanalinseln der Briten, wo die Briefkastenfirmen nicht einmal einen Briefkasten brauchen? Dank guten washing agents weiss und porentief rein gewaschen. Die Steueroasen Nevada und Delaware in den USA? Kommen so blendend weiss daher, wie das Lächeln auf den Zähnen ihres Präsidenten. Macao, der fiskale Garten Eden der Gambler und der Mafia? No problem, vely, vely white.

Die List der Listen

Wer hingegen die graue Liste liest, der erkennt die List. Grau ist man von A bis Z. Von Antigua in der Karibik über Nauru im Pazifik bis hin zu Vanuatu in der Südsee. Und eben Zürich in der Schweiz. Die Inselparadiese bieten allerlei bizarre Konstrukte für Betrüger, Geldwäscher und organisierte Verbrecher. Niemand bestreitet, dass der Bankenplatz Schweiz in einer bedeutend anderen Liga spielt.

Das kümmert weder die Sozialisten noch ihre Mitmachhaber in Deutschland, einem der OECD-Führerstaaten. Sie wettern wie wild, am heftigsten SPD-Finanzminister Peer Steinbrück. Wichtiger als dessen Indianergeschichten ist die Sicht von Franz Müntefering, seinem Parteihauptling. Jener äusserte sich im Zusammenhang mit der Schweiz so: «Es herrscht Krieg. Früher hätte man dort Soldaten hingeschickt. Aber das geht heute nicht mehr.» Das sind beängstigend deutliche Worte des Antreibers der deutsch-nationalen Sozialisten.

Für die Sozialisten herrscht Krieg

Gut möglich, dass die Müntefering-Steinbrück-Partei bei den Wahlen von diesem Jahr wieder zur Nummer eins im Lande wird. Weil wir über wirtschaftlich relevante Argumente verfügen, haben wir keinen Grund, wegen deren preussischen Kasernen-tons einzuknicken.

An erster Stelle sind dies die neuesten Zahlen der Handelsbilanz: 42 Milliarden Franken Export gegen 63 Milliarden Import aus Deutschland. Also genau ein Drittel unserer jährlichen Einkäufe in der Welt. Ein Vergleich dazu: Den befreundeten Japanern kaufen wir 18mal weniger ab als dem Staat mit den Peitschen knallenden Ministern. Solche Listen gehören an die Öffentlichkeit. Und zusammen mit sehr klaren Worten auf die Tische der Kanzlerin, ihres roten Finanzministers und des Wirtschaftskriegs-kommandanten Müntefering.

Schweiz: Sozis in den roten Zahlen

Trotz Wirtschaftskrise und grosser Sozi-Töne andernorts: Die SP Schweiz hat bei sämtlichen zehn kantonalen Parlamentswahlen der letzten Monate verloren, insgesamt genau 71 Sitze. Gleichzeitig konnte die klar bürgerliche SVP massiv zulegen.

Die Chinesen setzen den Begriff «Krise» aus je einem Teil der Schriftzeichen «Gefahr» und «Chance» zusammen. Genau das gilt heute für die Schweiz. Die tiefe Rezession wird uns mehr Chancen eröffnen als viele es heute glauben wollen. Der Hauptgrund dafür: Unsere Wähler entscheiden sich gegen die Listen der roten Staatsaufbläher, obwohl die Sozialisten über die ganze Welt verteilt ein Comeback feiern.

Wie verschaffen wir uns einen Vorteil gegenüber jenen Staaten? Wir müssen nicht einmal sehr gut sein. Es genügt, wenn wir Schweizer weniger nervös tun als die andern. Uns hat keine Tarantel gestochen. Darum: Bleiben wir Politiker jetzt vernünftig und intervenieren wir nicht an allen Ecken und Enden! So sind unsere Unternehmen für die harten Zeiten besser gerüstet als diejenigen der Widersacher mit ihren hysterischen Führern. ■

Zum Autor

Roland Rino Büchel ist seit fünf Jahren Kantonsrat für die SVP. Der Rheintaler gilt als unerschrocken und konsequent. Er hat auf vier Kontinenten Projekte geleitet und ist erster Ersatz für den Nationalrat. (www.rolandbuechel.ch)

«Die Anforderungen an unseren
Transportservice steigen ständig.»

Roman und Peter Holenstein



«Ein moderates Wachstum steht bei uns ganz klar im Vordergrund»

Transport und Logistik haben bei der Holenstein AG eine lange Tradition. Bereits kann man auf ein 111-jähriges Bestehen zurückblicken. Das Motto des Jahres 2009 lautet denn auch «111 Jahre Holenstein – Erfolg ist kein Zufall». Im Gespräch mit Roman und Peter Holenstein.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Bodo Rüedi

2009 feiern Sie ihr 111-Jahre-Jubiläum. Gibt das wirtschaftliche Umfeld, in welchem Sie sich bewegen, ebenfalls Grund zur Freude?

Roman Holenstein: Selbstverständlich haben wir uns das Jubiläumsjahr etwas positiver vorgestellt. Wenn wir jedoch unsere Geschichte der letzten 111 Jahre passieren lassen, stellen wir fest, dass unser Urgrossvater bereits kurz nach der Gründung einen Weltkrieg mit nachfolgender Weltwirtschaftskrise bewältigen musste. Mit viel Zuversicht und Pioniergeist haben unsere Vorfahren sämtliche «Krisen» gemeistert und wir sind stolz, dass sich unsere Firma heute trotz schwierigem Umfeld in einem gesunden und soliden Zustand befindet.

Alle Probleme, Gesetzgebungen und Abgaben, mit welchen sich die Transportbranche herumschlagen muss aufzuzäh-

len, würde den Rahmen sprengen. Wie kann man in diesem Spannungsfeld erfolgreich ein Unternehmen betreiben?

Peter Holenstein: Das Transport- und Logistikwesen in der Schweiz steht vor grossen Herausforderungen. Die staatlichen Belastungen sind weltweit nirgendwo so hoch wie in der Schweiz. So ist zum Beispiel die LSVA nach den Personalkosten der zweitgrösste Kostenfaktor in unserer Firma. Ein effizientes Kostenmanagement ist deshalb unabdingbar. Am wichtigsten jedoch ist ein konsequent hoher Servicelevel unserer Dienstleistungen. Dank unseren gut geschulten und motivierten Mitarbeitenden können sich unsere Kunden jederzeit 100-prozentig auf einen Top-Holenstein-Service verlassen.

Wo sehen Sie den grössten Handlungsbedarf ihres Verbandes, um weitere Verbesserungen zu erzielen?

Roman Holenstein: Mit der ASTAG verfügen wir über einen starken und innovativen Verband. Die Mühlen der Politik mahlen jedoch bekanntlich sehr langsam. Unser wichtigstes Anliegen ist eine Investitionssicherheit beim Kauf von neuen Lastwagen. ASTAG-Zentralpräsident Adrian Amstutz bereitet zurzeit im Nationalrat eine Motion vor, in der wir verlangen, dass neue umweltfreundliche Lastwagen für sieben Jahre in der günstigsten LSVA-Kategorie verbleiben. Zudem sind wir der Überzeugung, dass der Strassenverkehr seine Kosten zu über 100 Prozent deckt und die letzte LSVA-Erhöhung deshalb nicht rechtens war. Unsere Einsprache sollte diesen Sommer vom Bundesverwaltungsgericht behandelt werden.

Verkauft sich die Branche grundsätzlich zu schlecht?

Roman Holenstein: Die Schweizer Transportunternehmen haben in den letzten Jahren sehr viel in Umweltschutz und Verkehrssicherheit investiert. Die Schadstoffbelastung der Lastwa-

gen konnte innert zehn Jahren um über 90 Prozent reduziert werden. Leider haben viele Konsumenten immer noch nicht erkannt, dass wir nur für ihr Wohl unterwegs sind. Auch viele Politiker verbreiten immer noch die Mär vom stinkenden Ungetüm. Dabei sind wir der Motor der Wirtschaft und tragen wesentlich zur Swiss Quality unserer Industrie bei.

Die heutige Form des Unternehmens kann man nicht mehr mit jener der Gründerzeit vergleichen. Wie hat sich das Unternehmen in den letzten Jahren verändert?

Peter Holenstein: Mit der Erfindung des «Just in Time» hat sich die Transportbranche gewaltig verändert. Die Lagerhaltung wurde auf den Lastwagen verschoben und die Lieferungen müssen innert Stunden termingerecht erbracht werden. Dank unserem Netzwerk und unserer Flexibilität beliefern wir heute praktisch die ganze Schweiz innert 24 Stunden. Auch im internationalen Verkehr findet man unsere LKW täglich überall zwischen Mailand und Hamburg.

Ein Transportunternehmer sagte uns kürzlich «Kleine Firmen haben kleine Probleme, grosse Firmen grosse». Ständen Sie auch schon vor der Entscheidung weiter ausbauen oder abbremsen?

Roman Holenstein. Ein moderates überschaubares Wachstum steht bei uns ganz klar im Vordergrund. So haben wir in den letzten Jahren verschiedene kleinere Unternehmen übernommen und erfolgreich integriert. Als Familienunternehmen war uns aber nebst der Übernahme der Kunden auch die Sicherung der Arbeitsplätze stets ein grosses Anliegen. Wenn Firmen von der Struktur her zu uns passen, sind wir auch einem weiteren Ausbau nicht abgeneigt. Mit unseren Standorten in Wil, Schwarzenbach und Konstanz sind wir sehr gut positioniert und können sowohl für unsere nationalen wie auch internationalen Kunden optimale Leistungen erbringen. Ein grosses Wachstumspotenzial sehen wir weiterhin im Logistikbereich. Wir werden auch dieses Jahr in den Ausbau unserer Lagerhallen investieren.

Der Zeitdruck ist enorm gestiegen. Was heute bestellt wird, muss oft heute schon transportiert werden. Ist damit auch der ganze Logistikbereich komplexer geworden?

Peter Holenstein: Auf jeden Fall. Die Anforderungen an unseren Transportservice steigen ständig. Um konkurrenzfähig zu bleiben, müssen wir uns täglich dieser Herausforderung stellen. Dank dem grossen Einsatz unserer flexiblen Mitarbeiter sind wir auch in der Lage, ausgefallene Wünsche unserer Kunden zu erfüllen. Auch die Serviceleistungen im Bereich Logistik sind höher geworden. Früher haben wir in der Regel komplette Paletten ausgelagert. Heute kommissionieren wir bis zur «einzelnen» Schraube, etikettieren Produkte, montieren Teile oder erstellen Verkaufseinheiten, die direkt im Laden verkauft werden. Immer komplexer werden die saisonalen Schwankungen. So haben wir beispielsweise Kunden im Bereich Autoreifen oder



Zum Unternehmen

1898 gründete Johann Scherrer sein Fuhrunternehmen. «Motorisiert» waren seine Fahrzeuge damals noch mit ein bis vier Pferdestärken. Seine beiden Söhne, Anton und Johan jr., übernahmen später den Betrieb und erwarben 1925 den ersten Lastwagen. Das Geschäft florierte und wurde laufend ausgebaut und modernisiert. Als Anton Scherrer 1969 starb, konnte Kurt Holenstein, ein Neffe von Scherrer, das Transportgeschäft übernehmen.

Transport und Logistik haben bei der Holenstein AG eine lange Tradition. Parallel zum Ausbau des schweizerischen Stückgutverkehrs hat sich das Unternehmen auch international orientiert. Im Jahre 1990 wurde das Angebot mit der Eröffnung eines eigenen Zollbüros in Konstanz erweitert. Die 30 Mitarbeitenden sind spezialisiert auf Zollabfertigungen und internationale Transporte.

Seit der Übernahme der Wiler Transport AG im Jahre 1994 verfügt die Unternehmung über einen modernen Standort direkt an der Autobahn A1 in Wil SG. In den Jahren 2001 bis 2008 wurden die Lagerkapazitäten durch den Erwerb sowie den Neubau von drei Lagerhallen in Schwarzenbach auf total 25'000 Quadratmeter erweitert. Die Firma besitzt eine grosszügige Infrastruktur und über 100 moderne und umweltfreundliche Fahrzeuge. 200 qualifizierte und motivierte Mitarbeiter garantieren täglich für einen überzeugenden Transport-/Logistik- und Verzollungsservice.

Die Holenstein AG wird heute in der vierten Generation von den Geschwistern Roman, Reto, Peter Holenstein und Yvonne Züger-Holenstein geführt.

Sonnenschirme, bei denen wir in kurzer Zeit enorme Mengen bereitstellen und versenden dürfen.

Der Laie sieht zahlreiche Kisten in einem Lagerhaus. Dahinter steckt aber nicht nur Administration und Technik. Klären Sie uns auf: Welche Faktoren gilt es zu berücksichtigen?

Peter Holenstein: Wie in einem Hotel buchen wir auch im Lager für jeden «Gast» den optimalen Aufenthaltsort. Sei dies im Hochregallager, im Blocklager oder bei heiklen Gütern im Gefahrgutkeller. Sämtliche Lagerhallen entsprechen den neusten kantonalen Vorschriften und sind mit modernen Sicherheitssystemen ausgerüstet. Das Herzstück einer perfekten Lagerhaltung steckt in der IT. Mit unserem flexiblen Lagerverwaltungssystem sind wir in der Lage jederzeit kurzfristig zu reagieren und behalten auch bei «chaotischer» Lagerhaltung stets den Überblick. Dank Vernetzung mit unseren Kunden können auch diese jederzeit ein Auge auf ihre Güter werfen.

Inwiefern kann man sich im Bezug auf die Logistik von der Konkurrenz abheben?

Peter Holenstein: Der Kundennutzen besteht ganz klar in der Reduzierung der Fixkosten. Dank dem Outsourcing der Lagerhaltung kann sich der Kunde auf seine Kernkompetenzen konzentrieren und muss sich nicht um saisonale Schwankungen oder Personalprobleme kümmern. Es ist unser Ziel, dass sich nicht nur die Paletten, sondern auch die Kunden in unseren Händen sicher und wohl fühlen. Unsere Mitarbeitenden kennen die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden und tragen so dazu bei unseren Service laufend zu verbessern.

Sie sind beide noch jüngeren Alters. Denkt man trotzdem bereits an die Nachfolgeregelung?

Roman Holenstein: Es wäre natürlich verlockend, sich frühpensionieren zu lassen, doch könnten wir als Unternehmer das süsse Nichtstun bestimmt nicht geniessen. Es macht jeden Tag grossen Spass, im Familienunternehmen mitzuwirken und das Erbe unseres Urgrossvaters auszubauen. Wenn alles klappt, wird die fünfte Generation (bisher 13 Kinder) in etwa 15 bis 20 Jahren das Zepter übernehmen. Bis dahin setzen wir uns weiterhin täglich für unsere Kunden ein, getreu nach unserem Motto: «Logistik... die bewegt» ■

Anzeige



Ich bin alle meine Kunden, die nicht meine Kunden waren, bis ich sie angerufen habe

Optima Pro. Kostenlos telefonieren während der Geschäftszeiten.

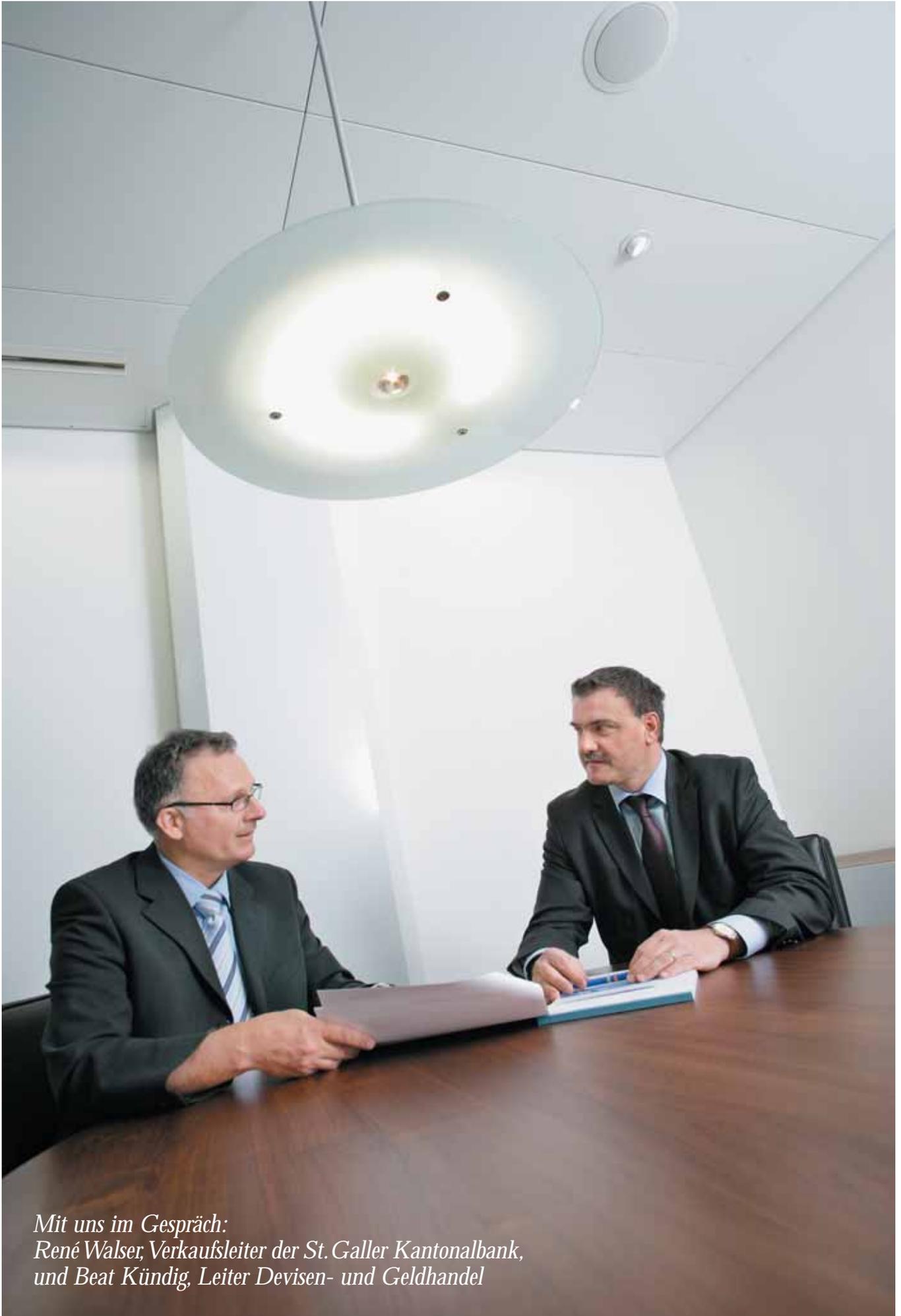
Neu: Optima Pro

- Unbegrenzte Anrufe auf das Schweizer Festnetz von Montag bis Samstag zwischen 7:00 und 19:00 Uhr
- Automatisch im günstigsten Tarif, je nachdem, wie viel Sie tatsächlich telefoniert haben
- Nur CHF 25.–/Monat

Gehen Sie zu Ihrem Orange Center oder auf orange.ch/business

**Business
Services**

orange™



*Mit uns im Gespräch:
René Walser, Verkaufsleiter der St. Galler Kantonalbank,
und Beat Kündig, Leiter Devisen- und Geldhandel*

Am Puls der Devisenmärkte

Im Auslandgeschäft ist das Wechselkursrisiko von zentraler Bedeutung. Wird ein Zahlungsaufschub vereinbart oder eine Offerte in fremder Währung gestellt, bedeuten schwankende Wechselkurse ein Risiko. Umfragen zeigen immer wieder, dass nur etwa die Hälfte aller Unternehmen ihre Fremdwährungen vor Kursrisiken schützen.

Die Schweiz verdient jeden zweiten Franken im Ausland. Gilt das auch für Ostschweizer Unternehmen?

René Walser: Der Aussenhandel ist für die Ostschweizer Wirtschaft ein zentraler Faktor. Viele unserer Kunden sind in der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie tätig. Mehr als die Hälfte aller Lieferungen ins Ausland entfallen auf diese Branchen. Wie wichtig der Aussenhandel für die Ostschweiz ist, zeigt auch die Tatsache, dass der Anteil an exportorientierten Industrieunternehmen höher ist als im schweizerischen Durchschnitt. Insbesondere im grenznahen Rheintal, aber auch in den Regionen Rorschach, Wil und in Appenzell-Ausserrhoden sind die Exportumsätze überdurchschnittlich hoch.

Was sind entscheidende Faktoren bei einer Geschäftstätigkeit mit dem Ausland?

René Walser: Ein entscheidender Faktor ist natürlich die Nachfrage. Sowohl Exporte als auch Importe sind von der konjunkturellen Entwicklung im Ausland abhängig. Ein zweiter wichtiger Aspekt ist das Angebot und dessen Preis. Die Lohnkosten und die Einkäufe von Material und Halbfabrikaten fallen häufig in einer anderen Währung an als der Verkauf der produzierten Produkte. Ein starker Schweizer Franken kann die preisliche Wettbewerbsfähigkeit für den Export erschweren und Wechselkursschwankungen können zu Margeneinbussen führen.

Wie entstehen überhaupt Währungsschwankungen?

Beat Kündig: Die Wechselkurse unterliegen dem Angebot und der Nachfrage auf den Devisenmärkten. Die Kurse werden von den wirtschaftlichen und politischen Verhältnissen, dem Zinsniveau in den entsprechenden Ländern, von währungspolitischen Massnahmen und nicht zuletzt auch von den Erwartungen der Marktteilnehmer beeinflusst.

Wenn zum Beispiel die Europäische Zentralbank die Zinsen aufgrund der wirtschaftlichen Lage senkt, kann dies einen tieferen Euro-Franken-Wechselkurs zur Folge haben. Ein derartiges Ereignis wird dazu führen, dass der Preis für den Abnehmer plötzlich nicht mehr attraktiv ist oder dass sich die ursprünglich kalkulierte Marge verringert.

Dieses Beispiel zeigt deutlich, dass sich jeder Marktteilnehmer laufend über die aktuelle Marktsituation orientieren und seine Einschätzung der zukünftigen Währungsentwicklung treffen muss.

Wie komme ich am besten zu Marktinformationen?

Beat Kündig: Dank unseren Online-Informationssystemen können wir die Entwicklung laufend beobachten und unsere Kunden gezielt beraten und unterstützen.

Unsere regelmässigen Markteinschätzungen bilden für unsere Kunden wichtige Entscheidungsgrundlagen, dienen der gemeinsamen Planung und der Bewirtschaftung der Devisenpositionen und sind schliesslich auch die Basis für die gezielte Absicherung latenter Kursrisiken.

Man hört immer wieder, dass es sehr schwierig sei, Wechselkurse zu prognostizieren. Was ist der Grund dafür?

Beat Kündig: Der Hauptgrund ist wohl die Tatsache, dass die wirtschaftlichen Fundamentaldaten für die Marktentwicklung zwar eine Rolle spielen, aber nicht immer auf die gleiche Weise. Die Reaktion des Marktes auf das gleiche Wirtschaftsereignis kann völlig unterschiedlich ausfallen. Dies hat viel mit der Erwartungshaltung der Marktteilnehmer zu tun. Für eine erfolg-

Ungesicherte Währungspositionen bei Import- und Exportgeschäften können unangenehme Überraschungen mit sich bringen.

reiche Prognose muss der Händler Trends erkennen und spüren, wann sich die rationalen Erwartungen zu verlagern beginnen. Viele theoretische Modelle gehen von homogenen Märkten mit perfekten Wettbewerbsbedingungen aus, und dies ist nun einmal nicht der Fall. Daher ist neben gezielten Marktinformationen auch die Nähe am Devisenmarkt ein entscheidender Faktor für eine professionelle Beratung.

Umfragen zeigen auf, dass nur etwa die Hälfte aller Unternehmen ihre Fremdwährungen vor Kursrisiken schützen. Wieso ist das so?

René Walser: Das ist schwierig zu beantworten. Der Einsatz der erwähnten Absicherungsinstrumente ist nicht gratis und es gibt sicherlich Unternehmen mit hoher Liquidität, die das Kursrisiko bewusst in Kauf nehmen. In einer guten Wirtschaftslage ist man zudem vielleicht eher gewillt, gewisse Risiken einzugehen als in einer schwierigen Konjunkturlage.



Unsere Kompetenz auf einen Blick

Höhere Fachschule

- Dipl. Techniker/in HF, Fachrichtungen:
 - Betriebstechnik
 - Elektrotechnik
 - Informatik
 - Maschinenteknik
 - Mediatechnik (Multimediaproduzent/in)
 - Dipl. Rechtsfachmann/fachfrau

Nachdiplomstudien NDS HF

- Betriebswirtschaft
- Energiemanagement

Ausbildungen für Auszubildende

- Ausbilder/in EF
- Berufsbildner/in
- Seminare für Berufsbildner/innen (Lehrmeister) und Ausbildungsverantwortliche

Höhere Fachausbildungen

- Eidg. dipl. Mediapflichtmann/fachfrau (Druckindustrie und Verpackung)*
- Eidg. dipl. Elektroinstallateur/in*
- Elektro-Projektmeister/in EF
- Elektro-Sicherheitsberater/in EF
- Elektromonteur Vorarbeiter/in VSEL
- Eidg. dipl. Industriemeister/in im Maschinen- und Apparatebau*
- Instandhaltungsfachmann/fachfrau EF
- Prozessfachmann/fachfrau EF
- Werkmeister/in ZbW
- Rechtsagent/in (Vorbereitung auf kant. Patent)
- Qualitätsfachmann/fachfrau ZbW
- Qualitätsmanager/in ZbW
- Sachbearbeiter/in Fertigung (Schreiner VSSM)
- Sachbearbeiter/in Planung (Schreiner VSSM)
- Unternehmensschulung SIU

Führungsseminare

- Fachkurse** in den Bereichen
 - Grundlagen
 - Automation
 - Berufspädagogik
 - Elektrotechnik

Technische Fachkurse für Firmen

Firmeninterne Weiterbildung nach individuellem Bedarf

- * Eidg. höhere Fachprüfung mit Diplom
- EF = Eidg. Berufsprüfung mit Fachausweis

Interessiert?
Gerne senden wir Ihnen die detaillierte Kursbeschreibung zu.



Zentrum für berufliche Weiterbildung
Gäiserwaldstrasse 6
9015 St. Gallen
Tel. 071 313 40 40
Fax 071 313 40 00
info@zbn.ch

Informationsabende: www.zbw.ch

PATRONAT:
LONGINES®
OFFICIAL TIMEKEEPER

CSIO Schweiz St. Gallen
4. bis 7. Juni 2009

SWISSTOPSPORT

meydan
FEI Nations Cup 1982-2008

Die Weltklasse hinterlässt in St. Gallen ihre Spuren.

Hauptsponsoren:



Offizieller Fernsehpartner:





Beat Kündig,
Leiter Devisen- und Geldhandel



René Walser,
Verkaufsleiter der St. Galler
Kantonalbank

Ist eine Absicherung von Kursrisiken bei diesen turbulenten Märkten überhaupt möglich?

Beat Kündig: Gerade in volatilen Märkten ist die Absicherung der Wechselkursrisiken zu empfehlen. Wir haben eine Reihe wirksamer Instrumente dazu: Spot-, Termin-, Swap- oder Optionsgeschäfte. Dank strategisch geschicktem Einsatz dieser Instrumente, sind wir in der Lage, unsere Kunden vor unerwünschten Kurschwankungen zu schützen, Kursrisiken von zukünftigen Zahlungen abzusichern, eine fixe Kalkulationsbasis zu schaffen oder Fälligkeiten zu optimieren.

Wenn die Märkte hektisch sind, ist eine rasche Reaktion elementar. Seit kurzem stellen wir unseren Kunden, die regelmässig

Devisentransaktionen abschliessen, die Online-Handelsapplikation «FXnet» zur Verfügung. Damit besitzen sie einen direkten Draht zum Devisenmarkt. Dank Realtime-Informationen sind unsere Kunden jederzeit auf dem aktuellsten Stand und können ihre Devisentransaktionen direkt und online abwickeln.

Wie gehe ich vor, wenn ich mich für die Absicherung vor Wechselkursrisiken oder für FXnet interessiere?

René Walser: Sprechen Sie mit Ihrer Kundenberaterin oder Ihrem Kundenberater bei der St. Galler Kantonalbank. Wir prüfen gemeinsam mit Ihnen, unter Beizug unserer Devisen-Spezialisten, verschiedene Lösungsvarianten. ■

FXnet – Ihr direkter Draht zum Devisenmarkt

FXnet eröffnet Ihnen einen direkten Zugang zum globalen Devisenmarkt. Dank Realtime-Informationen sind Sie jederzeit auf dem aktuellsten Stand und können Ihre Devisentransaktionen online abwickeln. Als elektronisches Portal garantiert Ihnen FXnet eine

schnelle und sichere Abwicklung Ihrer Devisengeschäfte. Für die plattformunabhängige Applikation wird keine Software-Installation benötigt. Der Zugriff auf FXnet erfolgt passwortgeschützt und ist von jedem Computer aus möglich. ■

Ihre Vorteile im Überblick

- Direkter Zugang zum Devisenmarkt via Internet
- Abwicklung von Kassa-, Termin- und Swap-Geschäften
- Platzieren von limitierten Aufträgen
- Keine Software-Installation notwendig





*«Viele Gastronomiebetriebe
haben vergessen, dass auch sie
ein Dienstleistungsbetrieb sind.»*

Jungunternehmer Philipp Kasper

«Das hätte nicht meinem Ideal entsprochen»

Der Traum vom eigenen Unternehmen kann schnell zum Alptraum werden. Und wer sich dann noch in der Gastronomie versucht, ist zusätzlich gefordert. Das alles hat Philipp Kasper aber nicht von seinem Vorhaben abgehalten. Seit September 2007 ist er Geschäftsführer der pipo's BAR GmbH in Berlingen TG und darf sich mit Neid, Administration und Surfern herumschlagen.

Text: Marcel Baumgartner

Bild: Bodo Rüedi

Es tönt verlockend: Kein Chef, der einen mit Aufträgen zudeckt. Keine Stempeluhr, die akribisch die geleistete Arbeitszeit misst. Und die Möglichkeit, selber etwas aufzubauen und mitzugestalten. Diese Verlockungen gilt es abzuwägen mit einem fixen Monatslohn, einer Fünftagewoche und einem Vorgesetzten, der einen mit Infrastruktur und Arbeit versorgt. Für den gelernten Offsetdrucker Philipp Kasper überwog die Faszination des Unternehmertums: «Den Gedanken hegte ich schon lange, irgendwann mein eigener Chef zu werden und den Traum einer eigenen Bar zu verwirklichen.» Allerdings brauche es die nötige Reife und die richtige Situation, diesen Schritt zu wagen. Die Reife hat der inzwischen 34-Jährige erlangt. Und in die optimale Startsituation hat er sich mit einem Selbstständigkeitskurs, einem Wirtepatent und Barmixerkursen manövriert. Den Startschuss für alles bildete jedoch – wie so oft – die Arbeitslosigkeit. «Als ich arbeitslos wurde, sah ich die Zeit der Selbstständigkeit vor mir und machte mich an den Businessplan. So konnte ich die Zeit ohne Arbeit sinnvoll ausfüllen und meinem Traum freien Lauf lassen.»

Bilanz nach 18 Monaten

Das gipfelt schliesslich in der Gründung der pipo's BAR GmbH und der Eröffnung eines Lokals in Berlingen – allerdings nicht im Zentrum, sondern etwas abgelegen, am See. Ein bewusster Entscheid? «Natürlich ist es schwieriger, wenn man nicht im Zentrum steht», sagt Kasper. «Ich kann aber auf die einzigartige Lage am See mit der Hauptstrasse Stein am Rhein – Kreuzlingen, dem Rad- und Spazierweg, zählen, wo jedermann vorbeigeht.» Zudem liegt seiner Bar ein Surfer-Mekka zu Füssen, das von Dutzenden Windsurfern wie auch sonstigen Wassersportlern aus vielen Regionen der Schweiz heimgesucht wird.

Die Bar besteht nun seit eineinhalb Jahren. Damit befindet sich der Jungunternehmer zwar immer noch in einer kritischen Phase, zieht aber ein erstes positives Fazit. «In dieser Zeit habe ich

mir schon eine treue Stammkundschaft aufgebaut. Meinem Ziel, die Bar zu einem beliebten Treffpunkt für Jung und Alt zu machen, bin ich schon einen Schritt näher gekommen», bilanziert Philipp Kasper.

«Wieso tut man sich das an?»

Um an diesen Punkt zu kommen, musste Kasper einen steinigen Weg beschreiten. Vergleichsweise einfach gestaltete sich dabei die Finanzierung. «In meinem früheren Job habe ich sehr gut verdient und konnte so auch viel auf die Seite legen. Zudem habe ich mir mit einem Darlehen ausgeholfen», sagt er. Schlagworte wie «mühsam» und «lange» hört man aber dennoch aus dem Munde des Unternehmers. Es habe durchaus Zeiten gegeben, in denen er sich fragte, wieso er sich das eigentlich antue. «Es wäre doch einfacher, fünf Tage in der Woche mit geregelten Zeiten zu arbeiten und am Ende dein Gehalt zu beziehen. Dies hätte aber nicht meinem Ideal entsprochen.»

Nicht etwa die Administration wurde von Kasper am meisten unterschätzt – «Organisieren und Planen sind zwei meiner Stärken» –, sondern die Akzeptanz von Freunden und Bekannten, dass man sich nun auf einer selbständigen Schiene bewegt, sowie der Neid gewisser Personen. Daran habe er sich aber mittlerweile gewöhnt. Immerhin haben anfängliche Skeptiker rasch erkannt, dass er wirklich Nägel mit Köpfen machen will. «Anfangs wurde meine Idee von der Selbstständigkeit aufgenommen, aber man hat nicht wirklich daran geglaubt. Je mehr ich davon erzählte, schwärmte, abklärte und mit der definitiven Baueingabe bei der Gemeinde aufwartete, umso mehr freute sich mein Umfeld für mich. Plötzlich fand man es eine gute Idee und bot mir auch Unterstützung an.»

Finger weg von der Gastronomie

Menschen, die unternehmerisch tätig sein möchten, rät man in der Regel jedoch ab, in der Gastronomie Fuss zu fassen. Solche

Personalverantwortliche als Ressourcenmanager – der richtige Umgang aus Mitarbeiter- und Unternehmenssicht

5. Ostschweizer Personaltag

Donnerstag, 4. Juni 2009, 11.00–17.00 Uhr
mit anschließendem Networking-Apéro
Fürstenlandsaal, Gossau SG



Prof. Dr. med.
Thierry Carrel



Christoph Küffer



Ursula Schmid



Antoinette
Hunziker-Ebnetter



Thilla Häberli



Andrea Walser



Mascha Santschi

Referentinnen und Referenten

Patronat



Haupt-Sponsoren



der Stellenmarkt des Tagblatts



Medien-Sponsor

LEADER

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

ostschweizer
personaltag



Warnungen hat Kasper in den Wind geschlagen. «Mit meiner Schirmbar habe ich ein einzigartiges Konzept in der Unterseeregion. In den Bergen sind diese wohl sehr bekannt, als Après-Ski-Schirmbars. Bei uns im Flachland sind solche Bars aber nicht wirklich vorhanden.» Eine Abgrenzung von der Konkurrenz folgt demnach über das Angebot und das Ambiente. Doch nicht nur dieses Ziel verfolgt Philipp Kasper konsequent – er will mehr. «Ich bin der Meinung, dass viele Gastronomiebetriebe vergessen haben, dass auch sie ein Dienstleistungsbetrieb sind. Genau das will ich voll und ganz ausreizen.»

Geben und Nehmen würden bei ihm gross geschrieben. Gäste sollen sich in den Urlaub versetzt fühlen. «Es gibt genügend Parkplätze vor Ort, ein gemütliches Ambiente im Biergarten, Liegestühle an der Sonne, beste Aussicht auf den Untersee, gratis Whireless-Internetzugang – und dazu serviert der Barkeeper die besten Cocktails der Umgebung. Wenn da keine Ferienstimmung aufkommt, weiss ich auch nicht mehr weiter.»

Das Gesamtpaket scheint zu stimmen. Und eine wichtige Lektion hat der Jungunternehmer gelernt und setzt sie erfolgreich um: Man muss sich und seine Produkte gut verkaufen. Gelingt das, ist es die beste Möglichkeit, Neider abzustrafen. ■

Lust auf die eigene Firma?

Seine eigene Firma zu führen, ist ein verlockender Gedanke. Der Schritt in die Selbständigkeit muss jedoch gut überlegt und vorbereitet werden, damit der Traum vom eigenen Geschäft nicht zum Alptraum wird. Irene Lanz, Marketingfachfrau, Inhaberin der Dr. Lanz & Partner AG in Frauenfeld, veranstaltet in Zusammenarbeit mit den Wirtschaftsanwälten Simon Ulrich und Ottmar Goller, Führer Partner Advocaten, Frauenfeld, Intensivkurse für Menschen, die den Weg in die Selbständigkeit prüfen möchten. In dem Kurs, der seit zwölf Jahren regelmässig stattfindet, konkretisieren die Teilnehmer ihre Geschäftsidee, ihr Marketingkonzept sowie ihren Business-Plan. Budget- und Liquiditätsplanung, Rechtsformen und Versicherungsfragen gehören ebenso zum Kursstoff wie Marktforschung und Konkurrenzanalyse. Die Voraussetzungen für eine Bankfinanzierung werden von Daniel Bollmann, Mitglied des Kaders der Thurgauer Kantonalbank, erläutert. Auskünfte und Anmeldung: Irene Lanz, Telefon 052 722 44 55 oder www.lanzpartner.ch.

Anzeige

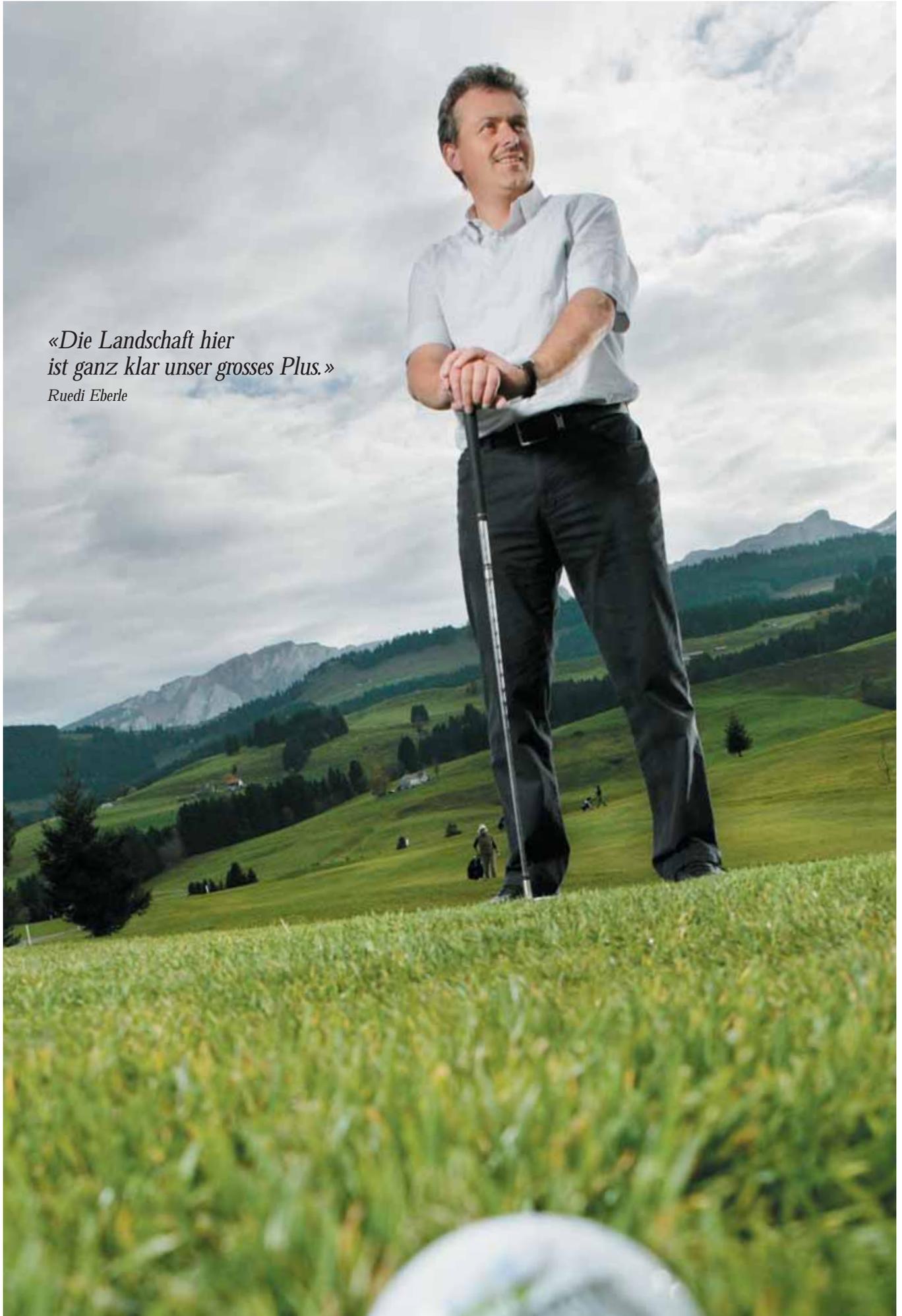


Anonymitis

Eine Krankheit,
die's bei uns nicht gibt.

Mit unserem Versicherungsunternehmen hat Ihr Betrieb einen persönlichen und engagierten Berater. www.oekk.ch

OKK



*«Die Landschaft hier
ist ganz klar unser grosses Plus.»*

Ruedi Eberle

Von der Mistgabel zum Golfschläger

Familiär statt elitär, malerisch auf 900 Metern über Meer statt in Autobahnnähe: Der Golfplatz bricht einige angeblich heilige Regeln rund um den Golfsport. Erfolgreich sind die Betreiber dennoch – oder gerade deshalb.

Text: Stefan Millius

Bilder: Bodo Rüedi

Keine Marktanalyse, keine Hochschulstudien, keine repräsentativen Umfragen. Am Anfang der Geschichte des Golfplatz Gonten standen keine umfangreichen Abklärungen durch Experten, sondern nur die Sorgen eines Bauern. Josef Rusch, der im beschaulichen Gonten einen landwirtschaftlichen Betrieb führte, sah in seiner Branche immer weniger Zukunft. Bei einem Aufenthalt in Deutschland empfahl ihm ein Bekannter, aus dem Agrarland einen Golfplatz zu machen und nahm Rusch gleich mit zur Besichtigung eines Platzes. Der Appenzeller brachte nach seiner Rückkehr die Idee unter die Leute – und erntete nichts als Ablehnung. Ein wirtschaftlicher Betrieb eines Golfplatzes 900 Meter über Meer sei nicht möglich, riet man ihm vom Vorhaben ab; die Zahl der möglichen Spieltage sei zu tief.

Weiter entwickelt

Josef Rusch hörte aufmerksam zu – und blieb unbeeindruckt. Er besichtigte Golfplätze, begann zu planen, sprach mit den Behörden. Am 28. November 1995, sechs Jahre nach der ersten Idee, fand der Spatenstich für einen 9-Loch-Golfplatz statt. Initiiert von einem Mann, der bis dahin gar kein Golf gespielt hatte.

Ruedi Eberle, Schwiegersohn des inzwischen verstorbenen Rusch, erinnert sich im Gespräch gut an jene Zeit. Der gelernte Bauer war damals wenig begeistert von der Idee. «Ich hätte den Hof meines Schwiegervaters lieber übernommen und weitergeführt». Ironie der Geschichte: Heute ist Eberle Geschäftsführer der Golf Gonten AG. Er hat die Mistgabel mit dem Golfschläger getauscht und das Erbe von Josef Rusch konsequent weiterentwickelt. Nach einer Erweiterung handelt es sich nun um einen 18-Loch-Platz, was die Angst, der Betrieb werde nicht wirtschaftlich sein, unbegründet erscheinen lässt.

Zwischen Investition und Wirtschaftlichkeit

Aus heutiger Sicht hat sich der Mut also gelohnt. «Wir haben schon Lehrgeld bezahlt», stellt Ruedi Eberle aber klar. Mit der rasanten Entwicklung habe man bei der Planung nie gerechnet, mit dem Golfclub Appenzell, dem wichtigsten Partner, habe man zu Beginn einige Sträusse gefochten, weil die Bedürfnisse unterschiedlich sind. Der Golfclub will möglichst ideale Verhältnisse für seine Spieler, die Betreiberfirma möchte Gewinn erwirtschaften. Der Druck der Clubmitglieder nach einer schnelleren Moderni-

sierung der Anlage sei gross gewesen, sagt Eberle, er selbst wollte aber immer nur investieren, wenn das nötige Geld auch wirklich vorhanden war.

Inzwischen habe man sich gefunden, sagt Eberle. Er verschweigt aber nicht, dass die begrenzten Investitionen so manchen Golfer wohl davon abgehalten habe, Mitglied zu werden; Leute, die höhere Ansprüche an die Infrastruktur haben beispielsweise. Das allerdings hat dem Golfplatz Gonten auch geholfen, seine ganz eigene Nische im Markt zu besetzen. Der typische Spieler hier ist nicht der elitäre Golfer aus dem Bilderbuch der Klischees. Eberle: «Zu uns kommt, wer das Einfache, Gemütliche, Familiäre schätzt.» Und natürlich Naturfreunde: Das Panorama vom Golfplatz Gonten aus dürfte selbst nach internationalen Massstäben zu den schönsten gehören.

Neue Modelle für Mitgliedschaft

Doch der Alpstein alleine trägt den Betrieb nicht. Es sind harte Kriterien, die über den Erfolg entscheiden. Die Erweiterung um neun Löcher war ein wegweisender Entscheid. Ein weiterer Faktor ist der Standort. «Heute will niemand mehr weit anreisen, um Golf zu spielen», hat Eberle festgestellt. Werbung betreiben müsse man in einem Umkreis von maximal 30 Minuten Wegzeit. Dass Spieler, die von weiter her kommen, bei der Eröffnung eines Plat-

«Wirkliches «Public golfing» also Golf als Volkssport, gibt es in der Schweiz im Grunde gar nicht.»

zes in ihrer Nähe abwandern, müsse man daher akzeptieren. Ebenso wie die Entwicklung, dass sich gerade jüngere Golfer nicht mehr ein Leben lang an einen Platz binden wollen. In Gonten trägt man dem schon länger Rechnung mit zeitlich limitierten Mitgliedschaften. Und auch das Segment der Gäste-spieler ohne Mitgliedschaft will man wieder verstärkt anpeilen, um die wirtschaftliche Basis zu verbreitern.

Unter dem Strich zieht Ruedi Eberle allerdings eine positive Bilanz nach rund elf Jahren Betrieb. 5 Leute waren beim Spatenstich dabei, 70 Mitglieder waren es nach einem Jahr, inzwischen werden rund 580 Mitglieder verzeichnet. Dabei bewegt sich die Golf Gonten AG wie jede Betreiberin einer Golfanlage auf einem schmalen Grat. Eine möglichst hohe Mitgliederzahl spült Geld in die Kassen und ermöglicht Investitionen. Aller-



Der Golfplatz Gonten wurde 1997 offiziell eröffnet, damals als 9-Loch-Anlage. 2007 wurde der auf 18 Löcher erweiterte Platz eingeweiht. Inzwischen kam ein 5-Loch-Kurzplatz dazu. Betreiberin ist die Golf Gonten AG. Der Anlage angegliedert sind ein Restaurant und ein Golfshop. Weitere Informationen im Internet unter www.golfplatz.ch.

dings darf die Zahl auch nicht so hoch sein, dass sich die Spieler gegenseitig auf die Füsse treten. Zu den 9-Loch-Zeiten war bei 400 Mitgliedern ein Aufnahmestopp mit Warteliste beschlossen worden. «Das würden wir heute nicht mehr machen», sagt Eberle. Denn von den rund 70 Personen auf der Warteliste wurde später nur eine Handvoll Mitglied, die anderen waren früher oder später des Wartens müde und entschieden sich für einen anderen Club.

Konkurrenz mit Bekanntheitsbonus

Noch schwieriger zu berechnen ist das Verhalten der Gäste-spieler. Sie verspüren wenig Bindung zu einem bestimmten Platz und bedienen sich in der Angebotspalette. Einen zwischenzeitlichen Einbruch bei den Gästespielern um rund 30 Prozent verursachte die Eröffnung des Golfparks Waldkirch. Nicht etwa, weil die Migros-Anlage entscheidend preisgünstiger gewesen wäre – «da gab es keinen grossen Unterschied» –, sondern weil der Platz grösser und die Infrastruktur besser war.

«Wir befinden uns in der Phase der Konsolidierung.»

Der Grossverteiler habe zudem von der Bekanntheit und vom Vertrauen in die Marke profitiert. Wirkliches «Public golfing», Golf also quasi als breiten Volkssport, mache die Migros mit ihren Plätzen aber nicht, stellt Eberle klar, vor allem, wenn man den Vergleich zu solchen Anlagen in den USA oder Kanada ziehe.

Bei der Suche nach den Trends von morgen orientiert sich der Geschäftsführer allerdings eher am nahen Ausland, an Deutschland. Neue Entwicklungen dort würden mit Verzögerung in aller Regel in die Schweiz vordringen. Wer sein Angebot frühzeitig auf neue Bedürfnisse anpasst, ist im Vorteil. Ruedi Eberle sieht eine wachsende Nachfrage nach gesellschaftlichen Events auf Golfanlagen, es gehe nicht mehr allein ums Spiel. Das «Drumherum» werde bedeutender.

Das heisst auch für die Innerrhoder Anlage: Die Infrastruktur muss laufend angepasst und neue Geschäftsfelder gesucht und gefunden werden. Ruedi Eberle macht sich Gedanken über die Restauration, hegt Visionen rund um eine Hotellerie und hatte einst sogar ein weitgehend ausgearbeitetes Projekt in

«Am Anfang haben wir Lehrgeld bezahlt.»

der Schublade, das sich dann jedoch als raumplanerisch nicht umsetzbar erwies. In einen Überaktivismus verfallen will der Gontner aber ohnehin nicht. «Es gibt einige Aufgaben zu lösen, aber grundsätzlich sind wir nach der erfolgreichen Erweiterung nun schon in der Phase der Konsolidierung.»

Wertschöpfung für ganze Region

Zumal jeder grössere Schritt auch politisch abgeseget werden muss, wie Eberle – der im Nebenamt Bezirkshauptmann von Gonten ist – nur allzu gut weiss. «Als es um das erste Projekt ging, wusste die Bevölkerung nicht, was auf sie zukommt, die Idee eines Golfplatzes war völlig neu», erinnert sich Eberle. Die Umzonung war wohl nur deshalb relativ schlank möglich, weil das gesamte benötigte Land im Besitz von Josef Rusch war. Bei der Erweiterung auf 18 Löcher war der Widerstand dann kleiner. Den Menschen in der Region war nicht verborgen geblieben, dass der Golfplatz Wertschöpfung mit sich bringt – und zwar nicht nur für seine Betreiber, sondern auch für den Tourismus ganz allgemein, für Restaurants und Ladengeschäfte.

Dass letztlich alle Einsprachen gütlich bereinigt werden konnten und die Region hinter dem Projekt stand, hat den Weg geebnet, im idyllischen Innerrhoden eine vollwertige Golfanlage zu realisieren. Eberle ist überzeugt, dass der Standort ein wesentlicher Grund für den Erfolg sei. «Golfen kann man an vielen Orten, es gibt auch Anlagen im Industriegebiet. Aber der Erholungswert ist hier sicher sehr viel höher.» Man blickt in die Bergwelt rund ums Grün – und glaubt es gern. ■

Stefan Preisig wird Schulleiter der ISSG

Der Verwaltungsrat der ISSG freut sich, den Wunschkandidaten für die zu vergebende Stelle als Schulleiter einstellen zu können. Stefan Preisig eignet sich nach Überprüfung durch den Verwaltungsrat aus mehreren Gründen hervorragend für die anstehenden Aufgaben der ISSG.

Regionale und kulturelle Kenntnisse: als in der Ostschweiz verwurzelter Fribourger/Berner sind die Kultur und die Menschen wie auch die politischen Vorgänge Stefan Preisig vertraut. Preisig interessiert sich ausserdem als Astrophysiker auch für ausserschulische Bereiche.

Pädagogische Kenntnisse und menschliche Führungsfähigkeiten: Preisig hat das schweizerische Lehrerpapier und ist gleichzeitig seit fünf Jahren mit dem Curriculum der International School bestens vertraut. Seit fünf Jahren ist er Head der ISKK International School Kreuzlingen Konstanz und hat diese zur Akkreditierung als IB World School geführt. Im Weiteren arbeitet er im Abteilungsleitungsteam der SBW Haus des Lernens mit und hat dadurch die Pädagogik, das Menschenbild und die



Führungsmechanismen des Betreibers der International School St. Gallen kennen und schätzen gelernt.

Führungs- und Aufbauenerfahrung: In seiner Funktion als erster Head in Kreuzlingen hat er mannigfaltige Erfahrungen gewonnen, die nun gleichzeitig auch der ISSG zu Gute kommen werden. Er wird ab sofort in die Aufbauprozesse integriert und arbeitet mit dem Projektteam aktiv mit.

Doppelführung für optimale Stärkennutzung: Stefan Preisig wird weiterhin auch in Kreuzlingen mit gleichem Herzblut als Head der dortigen ISKK tätig sein. Diese Doppelführung ermöglicht Synergien zwischen den beiden Internationalen Schulen. Die beiden Verwaltungsratsgremien sehen denn auch eine solche langfristige Zusammenarbeit. ■

Jetzt erst recht!

Der Kulturzyklus «Wort&Klang» ist eine feste Grösse im schweizerischen Geistesleben. Dieses Frühjahr widmet er sich in acht verschiedenen Städten dem Thema «Stadt». Möglich macht's die älteste Bank der Schweiz – und ihre Mitarbeiter.

Zum zehnten Mal bereits und ohne Rücksicht auf die Wirtschaftskrise laden die St. Galler Privatbankiers Wegelin & Co. im Frühjahr 2009 zum Wort und Klang, ihrem erfolgreichen Kulturzyklus gleichen Namens.

«Wort&Klang», 1991 ins Leben gerufen, findet nur alle zwei Jahre statt und beleuchtet jeweils ein Thema, diesmal die Stadt – die Stadt als Ort von Abenteuer und Erregung, von wirtschaftlicher Macht und hochstrebender Architektur, Stadt als Ziel so mancher Sehnsucht und der vermeintlich grossen Freiheit. Wegelin & Co., richtet – gleichsam antizyklisch in Zeiten der Krise – an und lässt an fünf Konzertabenden fünf verschiedene Sichtweisen zum Thema vorstellen.

Musikalisches und aufrechtes Haupt seit Anbeginn des Zyklus' ist Rudolf Lutz, 58, Dozent an der berühmten Schola Cantorum Basiliensis, Lehrer an der Musikakademie Basel und an der Musikhochschule Zürich, Chef des st.galler kammerensembles, ein Komponist, ein Cembalist, Organist, Pianist, der ausserdem von der J.S. Bach-Stiftung St. Gallen den Auftrag erhielt, im Laufe der Jahrzehnte Bachs vollständiges Vokalwerk zur Aufführung zu bringen.

Hinter Lutz, vorsichtig bedeckt, steht ein Ermöglicher mit Mut und Mitteln, Konrad Hummler, 56, geschäftsführender Teil-

haber von Wegelin & Co., bekannt für offene Worte und sein Leiden für klassische Musik – und für die Fähigkeit, andere damit zu infizieren. Und also erstaunt es wenig, dass bei den Anlässen von «Wort&Klang» die Garderobieren in Wahrheit Wegelianische Sekretärinnen sind, die Türsteher Buchhalter oder Softwarespezialisten, die Ticketkontrolleure Anlagestrategen oder Fondsmanager.

«Wort&Klang» steht nicht nur offen, wer bei Wegelin Geld anlegt. «Wort&Klang» sei kein reiner Kundenanlass, Freunde der klassischen Musik sind ebenso am Fest willkommen, in St. Gallen, Basel, Bern, Genf, Lugano, Montreux, Schaffhausen oder in Zürich, eines schönen Abends zwischen dem 17. März und dem 11. Juni 2009. ■



Der Kampf um den Gebührentopf

TV-Krieg um die Ostschweiz: Wer soll regionales Fernsehen in der Ostschweiz machen – und was ist eigentlich «die Ostschweiz»? Wer der Frage nachgeht, stösst auf sehr unterschiedliche Philosophien. Welche sich durchsetzt, ist nicht unwichtig, denn: Der Entscheid wird definieren, welche Art von regionalem TV wir künftig vorgesetzt bekommen.

Text: Stefan Millius

Bilder: Bodo Rüedi

Günter Heuberger ist einfach zu finden und schnell zu erreichen. Sein Büro liegt einen Steinwurf vom Bahnhof Winterthur entfernt. Winterthur, Kanton Zürich, das Ende der Schweiz für alle, die der Ostschweiz nicht viel Kredit geben. Zu ihnen gehört Heuberger ganz klar nicht. Im Gespräch definiert er eine «Kern-Ostschweiz» und eine «Ostschweiz», und zu letzterer gehört für ihn auch Winterthur. Und deshalb dreht sich das Gespräch mit dem Ur-Winterthurer um die mediale Abdeckung von Herisau, St.Gallen und Frauenfeld und Co.

Wettbewerb vergeblich gesucht

Schon heute prägen die Medien aus der «Top»-Familie die Ostschweizer TV- und Radiolandschaft massgeblich mit. Doch in der Frage der TV-Konzessionen musste Günter Heuberger jüngst eine Etappenniederlage einstecken. Sein Projekt Tele Säntis zog gegen Tele Ostschweiz den Kürzeren. Doch ist diese Angelegenheit noch längst nicht vom Tisch (siehe auch «Es geht um viel Geld»).

Wenn Heuberger die derzeitige Situation in der Ostschweizer TV-Landschaft schildert, ist ihm kein Frust über die verweigerte Konzession anzumerken, sondern viel eher Lust an der Auseinandersetzung, Freude am Konkurrenzkampf. Die laufende juristische Ausmarchung nimmt er sportlich. Wäre es nach ihm gegangen, wäre sie gar nie nötig geworden. «Ich hätte mich gerne einem publizistischen Wettbewerb zweier Medienhäuser gestellt», sagt Heuberger. In diesem Modell wäre das Konzessionsgebiet grosszügiger definiert gewesen, dafür hätten zwei Anbieter um Zuschauer gebuhlt. Gewinner und Verlierer hätte es damit nicht nach einem Konzessionsverfahren gegeben, sondern erst später – im Buhlen um die Zuschauergunst.

Unterschiedliche Auffassungen

Doch einen solchen Wettbewerb wird es nicht geben. Denn nun geht es «nur» noch um das Versorgungsgebiet 11 mit den Kantonen St.Gallen, Appenzell Ausserrhoden und Innerrhoden sowie Teilen des Thurgaus. Und in diesem Gebiet, so die Meinung der Konzessionsvergeber, kann nur ein einziger Anbieter wirtschaftlich arbeiten. Ein Entscheid, der Heuberger Konkurrenz sehr entgegenkam. Sein Gegenüber, die Tagblatt Medien, seien lieber in einem kleineren Gebiet allein am Schalthebel als in einem grösseren Radius mit einem Mitbewerber, bilanziert der Win-

terthurer mit einem deutlich erkennbaren Bedauern. Ganz offensichtlich haben es hier zwei Anbieter mit unterschiedlichen Auffassungen des Geschäfts miteinander zu tun.

Der «TV-Krieg» ist in der Aussenwahrnehmung ein Krieg der Personen beziehungsweise der Unternehmen. Auf der einen Seite Günter Heuberger, Medienunternehmer aus Leidenschaft, von Gegnern auch schon als «Mini-Berlusconi» oder als «Missionar» bezeichnet. Auf der anderen Seite André Moesch, Leiter Elektronische Medien bei den Tagblatt Medien, dem vorherrschenden Medienunternehmen in der Ostschweiz. Die beiden, so möchte man vermuten, werden nie beste Freunde sein.

Wer darf was fordern?

Aber beim genaueren Hinsehen ist die Personifizierung eine unzulängliche Verkürzung. Es geht in Wahrheit um sehr viel zentralere Fragen. Beispielsweise diese: Welche Qualität hat das, was wir künftig sehen, und besteht eine Verhältnismässigkeit zwischen dieser Qualität und dem Geld, das in den Sender fliesst und das wir als Gebührenzahler berappen? Und: Darf man von einem regionalen Fernsehsender, der Gebührengelder erhält, eine bestimmte Leistung fordern oder nicht?

Fragt man die Macher von Tele Ostschweiz, so lautet die Antwort: Nein, man darf nicht. Am 8. April 2007 ereiferte sich André Moesch, Leiter Elektronische Medien bei der Tagblatt-Gruppe, in

«Tele Säntis wird ein ganz anderes Verständnis von der Erfüllung des Leistungsauftrages einbringen.»

der «NZZ am Sonntag» über für ihn offenbar ungeheuerliche Forderungen des Bundesamts für Kommunikation (Bakom). Dort wolle man dem Sender vorschreiben, wie lange die Nachrichtensendungen sein müssten, wie viel Mitarbeiter zu verdienen haben und wie viel Geld für die Weiterbildung eingesetzt wird. Das sei ein «Eingriff in die Programmfreiheit der Fernsehsender.» Die NZZ am Sonntag, sonst ein Hort der Zurückhaltung, titelte überaus polemisch «Bakom verstört regionale TV-Sender». Eine Zeitung aus der NZZ-Gruppe bot mit dieser Schlagzeile einem TV-Sender aus der NZZ-Gruppe eine hübsche Plattform.

Das ist bald zwei Jahre her, doch die Jammertiraden über das böse Bakom, das Forderungen an die Gebührenempfänger stellt,



*«Nur für die Quote wollen wir
nicht auch noch zur Banalisierung
der Gesellschaft beitragen.»*

Günter Heuberger

sind nicht verstummt. Was die Leitungsriege von Tele Ostschweiz dabei vergisst oder bewusst ausklammern will: Wer völlige Freiheit wünscht, muss auch völlig unabhängig sein. Wer hingegen Geld für seine Arbeit bekommt, der muss damit leben, dass an seine Leistung ein gewisser Anspruch gestellt wird – und zwar vom Geldgeber. Selbstverständlich schießt das Bakom keine Millionen in regionale TV-Sender, damit diese danach damit tun können, was sie wollen. Jede Investition ist an Bedingungen geknüpft.

«Banalisierung der Gesellschaft»

Günter Heuberger räumt in diesem Zusammenhang ein, dass er ein untypischer privater Medienunternehmer ist. Natürlich wolle er ein möglichst grosses Publikum für seine Sender, doch sehe er darüber hinaus eine übergeordnete Rolle. «Tele Säntis wird ein ganz anderes Verständnis von der Erfüllung des Leistungsauftrages in die Berichterstattung einbringen», so Heuberger. Sein Sender sei sich nicht zu schade, auch vertiefte Beiträge über die Regionalplanungen oder über Leitbilder von Behörden, Institutionen und Vereinen zu realisieren. Heuberger weiter: «Unglücksfälle und Verbrechen, Boulevard und VIP-Sendungen haben bei uns keine Priorität, auch wenn das die Zuschauer – leider – mehr interessiert.» Man wolle nicht auch noch zur Banalisierung der Gesellschaft beitragen.

Solche Ansichten sind es, die Heuberger den Übernamen des «Missionars» eingetragen hat. Eine solche (Ab-)Qualifizierung nimmt er eher locker, sieht sie im weiteren Verfahren um die Kon-

zessionserteilung gar als Vorteil. Denn beim Bundesamt für Kommunikation sieht man diese publizistische Grundhaltung mit Sicherheit nicht ungern.

Ein Problem im gesamten Konzessionsprozess ist allerdings systemimmanent, und es spricht eher gegen Tele Säntis. Wenn Politiker über Konzessionen entscheiden beziehungsweise mitentscheidende Beurteilungen in einem Vernehmlassungsverfahren abgeben, so tun sie das nicht mit der nötigen Unabhängigkeit. Politiker sind auf Medien angewiesen, die ihnen positiv gesinnt sind oder sich wenigstens neutral verhalten. Kein Politiker hat Lust, ein Medienhaus, das eine Region «beherrscht», gegen sich aufzubringen. Konkret: Wer für Tele Säntis und damit gegen Tele Ostschweiz vo-

«Ich hätte mich gerne einem publizistischen Wettbewerb zweier Medienhäuser gestellt.»

tiert, macht sich damit auch bei der Tageszeitung «St.Galler Tagblatt» und deren Regionalausgaben, bei der Wochenzeitung «Anzeiger» sowie bei den Radiosendern FM1 und toxic.fm unbeliebt. Ein Risiko, das Politiker kaum auf sich nehmen.

Gleichzeitig sind Politiker dem Stimmvolk verpflichtet, das gleichzeitig mit TV-Gebühren die regionalen Fernsehsender künftighin mittragen wird. Die nächsten Monate werden zeigen, in welche Richtung das Pendel ausschlägt. ■

Anzeige



Die Kunst der persönlichen Beratung.

Persönliche Beratung beginnt bei uns damit, Ihre Bedürfnisse im Gespräch wahrzunehmen, Ihre Ziele zu erkennen und diese schliesslich mit einer individuellen Anlagestrategie optimal umzusetzen.

In der Tradition einer echten Privatbank betreut Sie Ihr Berater persönlich, langfristig und ganzheitlich. Und respektiert Ihre Einzigartigkeit und Ihre individuellen Ziele.

Wenn Sie mehr über unsere persönliche Beratung erfahren möchten, freuen wir uns auf ein Gespräch: **LGT Bank in Liechtenstein AG**, Herrengasse 12, 9490 Vaduz, Telefon +423 235 18 28.

www.lgt.com

Basel, Bern, Genf, Lausanne, Lugano, Luzern, Vaduz, Zürich und 21 weitere Standorte weltweit.



Wealth Management

Es geht um viel Geld

Ob künftig wie schon heute Tele Ostschweiz oder das Projekt Tele Säntis von Günter Heuberger über die Ostschweizer Bildschirme flimmern wird, ist nach wie vor unklar. Gegen die Konzessionsvergabe an Tele Ostschweiz hat Tele Säntis Beschwerde mit aufschiebender Wirkung eingereicht.

Das Geschäft der elektronischen Medien ist, so viel vorab, kein herkömmliches. Wer Schuhe oder Fastfood verkaufen will, der sucht sich eine entsprechende Fläche, stellt Personal ein, verkauft – und der Markt entscheidet, ob das neue Angebot Bestand hat oder nicht. Wer hingegen Radio oder Fernsehen machen möchte, muss zuerst hoffen, dass ihm Vater Staat eine freie Fläche – sprich eine Sendefrequenz – zuteilt. Dieser Prozess nennt sich Konzessionsverfahren und ist etwa so transparent wie ein Moorbad. Denn trotz einer Unzahl fixierter Kriterien ist bei einer Konzessionserteilung letztlich nie völlig klar, was den Ausschlag für oder gegen einen Bewerber gab. Was die Spannung natürlich erhöht.

Denn das Verfahren hat handfeste Konsequenzen für die Zuschauer- und Zuhörerschaft. Was bekommt man an regionalen Sendern zu sehen, wenn man durch die Kanäle zappt? Das entscheiden nicht etwa Quoten, sondern das Eidgenössische Departement für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation (UVEK). Hier werden die Konzessionen vergeben. Ein Anlass, der auch immer wieder für die eine oder andere Überraschung gut ist.

Der Winterthurer Sender Tele Top beispielsweise hat bei der jüngsten Runde im Konzessionsgebiet den Sender Tele Züri ausgestochen. In der Ostschweiz hingegen machte der lokale Platzhirsch Tele Ostschweiz aus dem Haus der Tagblatt Medien das Rennen – gegen das Projekt «Tele Säntis» von Günter Heuberger. Zumindest in einer ersten Etappe. Tele Säntis hat Beschwerde eingereicht gegen den Entscheid des UVEK. Diese hat aufschiebende Wirkung, was bedeutet: Die bei Tele Ostschweiz sehnlich erwarteten Gebührengelder sind festgefroren. Und das angesichts der Tatsache, dass die St.Galler TV-Macher gebetsmühlenartig festhalten, ohne dieses Geld ihrem Auftrag nicht nachgehen zu können. Es geht um 2,2 Millionen Franken pro Jahr bis 2019.

Kein Wunder, dass Tele Ostschweiz die Beschwerde und vor allem auch die aufschiebende Wirkung bekämpfte. Das Bundesverwaltungsgericht hat diese aber Ende Februar in einem Entscheid geschützt. TVO muss also weiter auf das Geld warten, bis die Angelegenheit abschliessend beurteilt ist. Präventiv haben die St.Galler bereits vorgewarnt, man werde die publizistische Leistung gegebenenfalls reduzieren, solange das Verfahren andauert. Das Gericht hielt demgegenüber fest, derzeit habe Tele Ostschweiz noch gar keine Konzession und sei damit derzeit gar nicht verpflichtet, einen bestimmten Service-Public-Auftrag zu erfüllen. ■





Christian Künzler,
Director Buchführung und Beratung
PricewaterhouseCoopers, St. Gallen

Falsche Erwartungen bei Outsourcing

Ob Outsourcing zum Erfolg und damit zu einer echten Alternative für ein Unternehmen wird, hängt von diversen Faktoren ab – in der Praxis werden sie oft unterschätzt.

Text: Christian Künzler

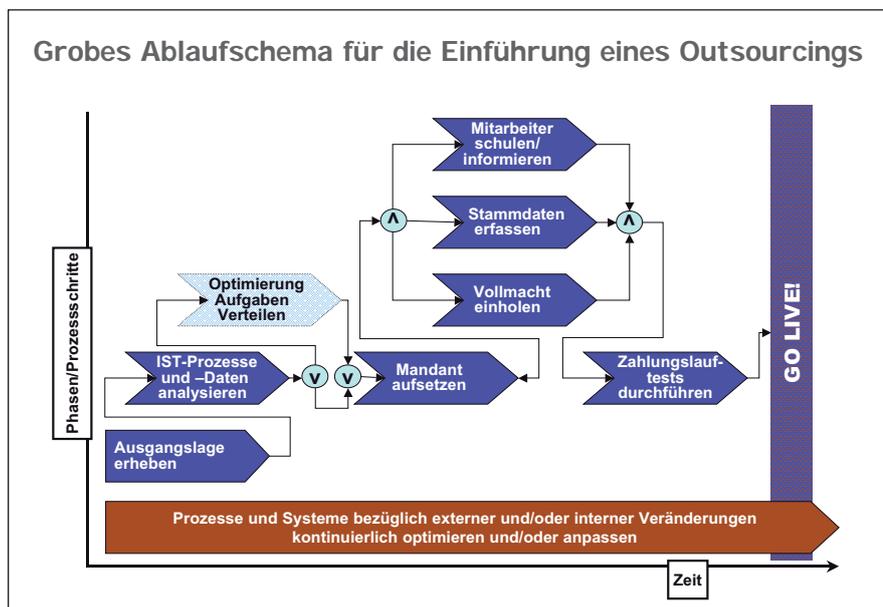
Oft scheitern Unternehmen mit Outsourcing. Woran liegt es? Die wohl häufigste Ursache ist eine unrealistische Erwartungshaltung der Firmen, die Outsourcing vornehmen wollen. Meistens bedenken sie nicht, dass gewisse nicht delegierbare Aufgaben, vor allem die Informationsbeschaffung für den Partner, bei der auslagernden Firma verbleiben. So unterschätzen Unternehmen, dass trotz Auslagerung eines Fachbereichs beim Auftraggeber eine verantwortliche Person bestimmt werden muss, die diese ver-

bleibenden Aufgaben erfüllen kann. Es ist deshalb wichtig, bereits bei der Auftragsvereinbarung festzulegen, welcher Partner welche Aufgaben zu erfüllen hat und zu welchen Terminen diese Aufgaben erledigt sein müssen. Oft scheitert es auch wegen der Wahl des Partners. Nicht nur die Kosten sollten im Vordergrund stehen, Qualifikation und die Ressourcen des Partners, den man beauftragen will, sind ebenso wichtig. Um die Vorteile einer solchen Lösung optimal zu nutzen, empfiehlt sich deshalb, vorgängig ein aussagekräftiges Anforderungsprofil zu erstellen.

Vorteile

Ein Vorteil beim Outsourcing besteht darin, dass der gute Partner über weitaus mehr und höher qualifizierte Fachkräfte verfügt, als dies das eigene Unternehmen zu betriebswirtschaftlich vernünftigen Kosten zur Verfügung stellen kann – etwa ein Fachspezialist für Abschluss und Steuern oder komplexe Salärfragen. Gleichzeitig kann auch eine Stellvertretung bei Abwesenheiten an den Partner delegiert werden. Dank Qualifikationen und entsprechenden Qualitätskontrollen kann ein geeigneter Partner zudem das Fehlerrisiko bei Deklarationen gegenüber Sozialversicherungen und Steuerbehörden auf ein Minimum reduzieren. Die optimale Organisation des Outsourcings führt auch meist zu Einsparungen, speziell bei Personalkosten sowie bei Aus- und Weiterbildungskosten im ausgelagerten Fachbereich.

Zusammenfassend ist für jedes Outsourcing festzulegen, welche Aufgaben der Betrieb selbst löst und welche Anforderungen und Aufgaben ein zu wählender Outsourcing-Partner erfüllen muss. Mit den heutigen Möglichkeiten, besonders mit internetbasierten Lösungen (etwa WebAccounting) in den Bereichen des Rechnungswesens und der Saläradministration lassen sich auf die Bedürfnisse der auslagernden Firma zugeschnittene Modelle entwickeln. ■



Der Unternehmertag – die Plattform für Unternehmer

Das Motto des vierten Unternehmertags am 2. April in Vaduz hatte eine klare Botschaft: «Go and grow international: Strategien zum Erfolg». Aushängeschilder des Events waren Unternehmer Thomas Borer, Olympiasieger Jochen Schümann, Bernhard Pleschko, Managing Director Swarovski Liechtenstein sowie Andreas Schmidheini, Schweizer Unternehmer des Jahres 2008.



Das Büro der Zukunft ist grün und kostengünstiger

Sorgen um das Klima und die schwache Konjunktur veranlassen viele Unternehmen, Kosten und CO₂-Emissionen zu verringern und ihre Produktivität zu erhöhen. Dabei helfen Telepräsenz-Systeme, durch die ferne Mitarbeiter virtuell vor Ort sein können. Dies ist nicht nur umweltfreundlich, es könnte auch einen Innovationsschub auslösen.

Seit jeher haben Unternehmen versucht, den Informationsfluss und die Kreativität ihrer Mitarbeiter zu optimieren, indem sie sie an nur einem Ort konzentrierten, etwa in einem einzigen Bürogebäude. Das führte dazu, dass sie auch in der Nähe ihres Arbeitsplatzes wohnen mussten. Die zunehmende Globalisierung der Wirtschaft fördert jedoch neue Informations- und Kommunikationstechnologien, die es heute ermöglichen, die Arbeit dorthin zu bringen, wo die fähigsten Leute sitzen.

Dies führt zu immer effizienteren Informationsnetzen, und rigide Strukturen wie Gebäude werden zunehmend zu einem Hindernis für den freien Fluss von Ideen. Offene Informationsnetze, die nicht von vier Wänden umschlossen sind, fördern die Zusammenarbeit der fähigsten Köpfe, erweitern den Erfahrungshorizont und führen Menschen zusammen, wann und wo immer sie gebraucht werden. Konzerne wie Pfizer (Pharma), Cisco (IT) und BT Group (Telekommunikation) experimentieren mit dem «virtuellen Büro», in dem Mitarbeiter keinen Büroschreibtisch mehr haben und nur noch dann in die Firma kommen, wenn dies wirklich notwendig ist.

Telepräsenz-Lösungen überwinden viele Hindernisse

Die weltweite Öffnung der Märkte brachte es mit sich, dass die kostengünstigsten Arbeitskräfte oft in Regionen zu finden sind, die nicht über besonders gut entwickelte Verkehrsinfrastrukturen verfügen. Telepräsenz-Lösungen können diesen Mangel ausgleichen und kompetente Führungskräfte auch an weit entfernten Standorten ihrer Aufsichtsfunktion nachkommen lassen. Daneben ermöglichen sie es, auch in Regionen Fernunterricht anzubieten, in denen es an natürlichen Ressourcen, etwa Lehrkräften, mangelt. Auch die internationale Raumstation verfügt über Telepräsenz-Systeme (sicherlich ein schwer erreichbarer Ort).

Kosteneinsparungen

Dem amerikanischen Department of Energy zufolge werden Unternehmen 2009 fast 200 Milliarden Dollar ausgeben, um Gebäude mit Energie zu versorgen. Davon entfallen knapp 70 Prozent auf Ausgaben für Beleuchtung und Klimatisierung. Virtuelle Büros würden hier zu beträchtlichen Einsparungen führen. Der



Verkehr schluckt mehr als die Hälfte der konsumierten Energie in den Industrienationen. Ein Fünftel aller Reisen innerhalb der USA sind Geschäftsreisen, und britische Unternehmen geben für solche Reisen 50 Milliarden Dollar aus.

Zwischen Oktober 2006 und September 2007 installierte daher zum Beispiel Cisco 161 Telepräsenz-Anlagen. In demselben Zeitraum wurden 31'381 Telekonferenzen veranstaltet, von denen 6643 Dienstreisen ersetzt. Die Cisco-Geschäftsleitung schätzt, dass dadurch die Reisekosten um mehr als 20 Prozent verringert werden konnten. Auch die Credit Suisse baute 2008 ihre Videokonferenzkapazitäten aus, mit der Folge, dass im vergangenen Jahr mehr als 50'000 Videokonferenzstunden gebucht wurden.

BT Group hat festgestellt, dass ihre Telearbeiter 30 Prozent effizienter sind als die Mitarbeiter, die jeden Tag in die Firma kommen. American Express geht sogar von 40 Prozent aus. In der BusinessWeek war zu lesen, dass knapp 4000 Firmen zusammen bisher insgesamt 15'000 Telepräsenz-Systeme angeschafft haben.

Verringerung der CO2-Emissionen

McKinsey & Co haben den Begriff «Carbon Productivity» geprägt. Wer an der Emissionsfront Verbesserungen erzielen will, benötigt die Technologien des 21. Jahrhunderts. Die Firma Electronic Data Systems (EDS) hat geplant, ihre CO2-Emissionen in Australien und Neuseeland in den kommenden zwei Jahren um 25 Prozent zu verringern, indem sie ein Drittel der Flugreisen durch Telepräsenz-Lösungen ersetzt.

Interne Statistiken der Beratungsfirma Accenture für den Mai 2008 belegen, dass das Unternehmen mit nur 13 Videokonferenzräumen in einem Monat 240 internationale Flugreisen und 120 Reisen innerhalb der USA einsparen konnte. Seither hat die Firma die Anzahl ihrer Videokonferenzräume fast verdoppelt. Die Telepräsenz-Lösung half der Firma 2008, jeden Monat Reisekosten von einer Million Dollar einzusparen. Darin sind die Kosten für die Zeit, die die Mitarbeiter unproduktiv auf Reisen verbringen, noch nicht einmal eingerechnet.

Behalten Sie die Telepräsenz-Lösungen im Auge

Die beiden grössten Hindernisse für eine weitere Verbreitung von Telepräsenz-Lösungen waren in den letzten Jahren die hohen Investitionskosten und die starke Arbeitsplatzkultur. Beide werden zwangsläufig an Bedeutung verlieren. Neue Technologien werden mehr und mehr zu einer Selbstverständlichkeit, je häufiger Menschen sie nutzen.

Für die jüngeren Arbeitnehmer in den westlichen Ländern ist ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Arbeit und Privatleben sehr wichtig. Telepräsenz-Lösungen könnten dazu durchaus ihren Teil beitragen. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten haben Regierungen in der Vergangenheit häufig die gesetzlichen Rahmenbedingungen so geändert, dass sich interessante Anlagemöglichkeiten boten. In den wichtigen Wirtschaftsregionen der Welt werden zunehmend staatliche Massnahmen zum Schutz des Klimas und anderer sensibler Bereiche ergriffen. Da ist es durchaus möglich, dass Telepräsenz-Lösungen in der Gunst von Anlegern und weltoffenen Bürgern steigen. ■

„Echt beeindruckend, wie flexibel sich diese Software auf unsere Bedürfnisse abstimmen lässt.“

Thomas Meyer
Geschäftsführer
zimstern



Auftrag

Fibu

Lohn

ab CHF 890.-

Erhältlich als:
Standard-, Gold-,
Platin- sowie als MS-
SQL-Server-Version.

SelectLine®
Kaufmännische Software

SelectLine ist eine modular aufgebaute betriebswirtschaftliche Softwarelösung, deren Leistung und Funktionsumfang sich perfekt auf die Bedürfnisse von **Klein- und Mittelunternehmen** anpassen lässt. Jetzt können Sie **die neue Version 10** zu attraktiven Konditionen bestellen.

WINAGE®
AURIGA
INFORMATIK

Winage GmbH | Achsenstr. 15 | CH-9016 St. Gallen
Tel. +41 71 280 35 67 | www.winage.ch



agenturamflughafen.com

Starke Ideen fürs Büro.

Muskelkraft ist künftig nicht mehr nötig für Archiv- und Büroarbeiten. Verabschieden Sie sich von mühsamen Suchaktionen und unnötigem Kräfteverschleiss. Compactus & Bruynzeel AG, der Spezialist für Archivsysteme, räumt für Sie auf. Mit Grips statt Bizeps – und erst noch automatisch. Interessiert? Dann rufen Sie uns an: 052 724 0 724.



Neu: automatisch
verschiebbar

Compactus & Bruynzeel AG • Archiv- und Lagersysteme
Zürcherstrasse 350 • CH-8500 Frauenfeld
info@compactus.ch • www.compactus.ch

Compactus & bruynzeel





IT-Outsourcing schont Umwelt und Portemonnaie

Eine von Swisscom IT Services gesponserte Studie belegt, dass energieeffiziente IT zwar auf der Agenda von Schweizer Unternehmen steht, sie konkrete Massnahmen aber nur zögerlich umsetzen. Bei der Konsolidierung und Virtualisierung von Hardware, effizienter Kühlung und Abwärme-Nutzung in Rechenzentren herrscht Nachholbedarf. Die Umweltvorteile von IT-Outsourcing schöpfen bisher die wenigsten Unternehmen aus.

Der ICT Berater und Analyst sieber&partners hat 284 Entscheidungsträger von Schweizer Unternehmen befragt, wie fortgeschritten sie mit der Umsetzung von Green IT sind. 79 Prozent der befragten Unternehmen schreiben sich Energiebewusstsein auf die Fahnen. Der Reifegrad der Umsetzung variiert jedoch deutlich, so das Fazit der Studie «Green IT – Energieeffizienz in der IT», die Swisscom IT Services als einer der Hauptsponsoren unterstützt hat.

Swisscom IT Services betreibt rund 90'000 IT-Arbeitsplätze und 6'000 Server in eigenen Rechenzentren und ist nach der Umweltmanagement-Norm ISO 14001 zertifiziert. «Das bringt eine ökologische Verantwortung mit sich, die wir konsequent wahrnehmen. Als Sponsor der Studie leisten wir einen aktiven Beitrag, um das Umweltbewusstsein der Unternehmen zu schärfen», erklärt Eros Fregonas, CEO von Swisscom IT Services.

89 Prozent der Studienteilnehmer aus vorwiegend kleinen und mittelständischen Unternehmen des Dienstleistungssektors können den Energieverbrauch ihrer IT nicht genau beziffern. Sie setzen aus Kostengründen auf Strom sparende Desktop- und Server-Hardware. Unternehmen mit komplexer IT-Infrastruktur

konsolidieren und virtualisieren zudem ihre IT. Sie senken damit die Anzahl der physikalischen Server, nutzen Speicherkapazitäten besser aus und erhöhen so die Energieeffizienz ihrer IT-Landschaft. Virtuelle Desktop-Umgebungen, um die CO₂-Bilanz zu senken, sind hingegen noch Zukunftsmusik. Ähnlich sieht es bei Massnahmen rund um Ressourcen schonende Kühlung und Abwärme-Nutzung von Rechenzentren aus. Einzig Grossunternehmen investieren in Green IT in ihren Rechenzentren.

«Mit steigenden Energiepreisen wird das grüne Gewissen auch zum Wirtschaftsfaktor», sagt Eros Fregonas. Wer komplexe Infrastruktur auslagert, so ein Ergebnis der Studie, kann Skaleneffekte der Outsourcing-Anbieter nutzen, um auch ökologische Massnahmen kostengünstig umzusetzen. Derzeit betreiben 82 Prozent der befragten Unternehmen ihre gesamte IT inhouse. «Als Outsourcing-Dienstleister besitzen wir moderne Rechenzentren und setzen auf Virtualisierungstechnologien - das alles basierend auf modernsten, energiesparenden Infrastrukturen. Diese relevanten Kosten- und Skalierungsvorteile können wir an unsere Kunden weitergeben», betont Eros Fregonas. Green IT wird sich nach Einschätzung von sieber&partners auch als Standard in den Service Level Agreements mit Outsourcing-Partnern durchsetzen. ■



D. Bretscher: «So zuverlässig wie wir für unsere Kunden arbeiten, muss auch unser Druck-Management funktionieren. Mit TOM kann sich jeder im Team ganz auf seine Arbeit konzentrieren».

TOMs Erfolgsbilanz: mehr Leistung, weniger Aufwand, tiefere Kosten.

Somfy legt grössten Wert auf Kundenzufriedenheit und erstklassigen Service. Mit dem Total Output Management (TOM) verfügt das Unternehmen über eine massgeschneiderte Druck-Lösung, welche diese Ziele leistungsstark unterstützt.

Den Anstoss für die Einführung von TOM gab die Vorbereitung unseres jährlichen IT-Budgets», erinnert sich Daniel Bretscher, Marketingleiter bei Somfy Schweiz. Für die Bestandsaufnahme waren sämtliche Kosten für Drucker, Faxgeräte, Kopierer und Scanner einschliesslich Verbrauchsmaterialien wie Papier und Toner zusammenzutragen. Ein Prozess, der aufwändiger ausfiel als erwartet.

Mehr Transparenz und Wirtschaftlichkeit

Der Gerätepark von Somfy Schweiz bestand aus Produkten unterschiedlicher Hersteller, mit verschiedenen technischen Spezifikationen und Service-Kontakten. Verbrauchsmaterialien wurden in den einzelnen Abteilungen eingekauft und verbucht. Der Gesamtaufwand war nicht greifbar. Hinzu kamen technische Probleme: Das einzige Multifunktionsgerät für den Druck grosser Auflagen fiel häufig überlastet aus und generierte hohen Servi-

ceaufwand. Daniel Bretscher: «Wir hatten dringenden Handlungsbedarf. Da kam die Kontaktaufnahme durch TA Triumph-Adler wie gerufen.»

TOM überzeugt als Gesamtkonzept

Das Output-Konzept aus einer Hand, mit der Gesamtleistung vom Gerät über den Zubehöreinkauf bis zum Service, überzeugte die Verantwortlichen von Somfy sofort. Daniel Bretscher bringt die Vorteile auf den Punkt: «Ein Partner, ein Vertrag, eine Rechnung.»

TOM bringt Transparenz ins Budget, optimiert unseren Gerätepark, reduziert Kosten und Administrationsaufwand.» Nach sorgfältiger Analyse des Gerätebedarfs und Druckvolumens wurden Ende Mai 2008 die neuen Systeme an den Standorten Basersdorf und Matran sowie in den Aussenstellen der Vertriebsmitarbeiter installiert. Anschliessend erhielten die Somfy-Teams individuelle Benutzerschulungen.

Neue Lösung bringt klare Vorteile

Mit TOM hat Somfy Schweiz jetzt mehr Geräte mit höherer Leistung, die Toner-Bestellung kostet nur noch einen Anruf, und dank der transparenten Abrechnung mit festem Seitenpreis kann Daniel Bretscher klar budgetieren. Der Marketingleiter und das ganze Team sind hochzufrieden. «Bei einer viel besseren Lösung und deutlichen Entlastung sparen wir sogar noch Kosten».

Alle neuen Geräte laufen stabil, für die hohen Kapazitäten im Marketing und in der Buchhaltung stehen nun zwei Multifunktions-Grosssysteme zur Verfügung. Störungen oder Ausfälle gab es bisher nicht. Das einzige Problem, eine PC-Macintosh-Anpassung, wurde vom TA Triumph-Adler-Service rasch behoben.

Hervorragende Zusammenarbeit

Nach dem gelungenen Start von TOM hat die Somfy AG mittlerweile auch ein Videoconferencing-System von der TA-Business Unit Visinfo im Einsatz, und bereitet gemeinsam mit dem Output-Partner eine Individuallösung vor: ein Gesamtsystem für Videoconferencing sowie automatisiertes Drucken, Kopieren, Falzen und Kuvertieren von Dokumenten. Daniel Bretscher ist voll und ganz überzeugt. «Wir werden Triumph-Adler jederzeit weiterempfehlen. Mit einem so kompetenten und sympathischen Lieferpartner zu arbeiten, macht einfach Freude.» ■

Drucken für eine sauberere Umwelt mit TA Triumph-Adler

- › Reduzierung von Müll, Schonung von Ressourcen durch
 - sehr langlebige Verbrauchsmaterialien (z.B. Toner bis zu 40'000 Seiten)
 - Die Grösse des Austauschtoners in m³ beträgt gerade einmal 13.5% der vergleichbaren Kartuschen des Wettbewerbs
 - einzeln austauschbaren Toner. Trommeln verfügen über längere Laufzeiten und müssen seltener als beim Wettbewerb getauscht werden
- › Alle neuen Systeme tragen das Zeichen des Energiesparprogramms «Energy Star»
- › Geschlossene, recyclebare Tonersysteme
 - es fallen keine Tonerreste an
- › TA Triumph-Adler-Originaltoner ist weder toxisch noch karzinogen, d.h. die sachgemässe Verwendung ist unbedenklich

Neue, budgetierbare Druck-Lösung für Somfy Schweiz: mit TOM von TA Triumph-Adler

Die Gesamtlösung TOM überzeugt beim Antriebs- und Steuerungs-Anbieter Somfy mit modernem Gerätepark, verbesserten Arbeitsabläufen und transparenten Kosten.

Somfy Schweiz betreut rund 5000 Kunden schweizweit. Die Bürokommunikation läuft auf Hochtouren: Werbe- und Verkaufsunterlagen werden produziert, Fax- und E-Mailings versandt, Liefer- und Rechnungsdokumente gedruckt. Dabei sichert TOM den reibungslosen Betrieb sowie höchste Qualität und Wirtschaftlichkeit.

Weltweit führend

Somfy ist der weltführende Hersteller von automatischen Antrieben und Steuerungen für Aussen- und Innensonnenschutz, Lamellenstoren, Rolläden und Tore. Das Unternehmen mit Stammsitz in Frankreich ist in über 40 Ländern vertreten. Bei Somfy Schweiz sind derzeit 26 Mitarbeitende in den Bereichen Geschäftsleitung, Marketing, Ein- und Verkauf, Logistik, Service und Controlling tätig. Hauptsitz ist Bassersdorf/ZH, eine Niederlassung in Matran/FR. ■



OKI PRINT

OPTIMIZER

OKI Print Optimizer: in nur vier Schritten zu optimiertem Output Management und erhöhter Kostentransparenz

Innovative, ganzheitliche Unternehmenslösung zur Standardisierung der Druckausgabe – auch für kleinere Infrastrukturen ab 20 Druckern

OKI Printing Solutions, Spezialist für professionelle Drucklösungen und Output Management, erweitert neben der erfolgreichen Printer Flatrate als Einzel-Business Lösung ab sofort mit OKI Print Optimizer sein Output Management Portfolio um eine ganzheitliche Unternehmenslösung.

Das neuartige Konzept ist insbesondere auf die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen mit Druckerinfrastrukturen ab etwa 20 Geräten zugeschnitten. Es bietet Anwendern eine hoch individualisierte Analyse zur Standardisierung der Druckausgabe mit dem Ziel, Kosten, Serviceleistungen und Prozessabläufe zu optimieren. OKI Print Optimizer ermöglicht es Unternehmen, ihre Drucker Infrastruktur «auszulagern» und sämtliche Leistungen für ein effizientes Output Management zu einem monatlichen Pauschalpreis aus einer Hand zu erhalten – von der Hard- und Software über Vor-Ort-Service, Finanzierungsverträge bis hin zur Lagerung und Lieferung druckereigener Verbrauchsmaterialien.

OKI Printing Solutions bietet mit OKI Print Optimizer als erster Hersteller in enger Zusammenarbeit mit Fachhandelspartnern und Systemhäusern ein ganzheitliches und sogar Hersteller übergreifendes Output Management Vertragsmodell speziell für den Mittelstand.

Dieses berücksichtigt auf Basis einer kostenlosen Analyse vorhandener Druck- und Kopiererhardware sowie aller kaufmännischen Komponenten die jeweils individuellen Output Anforderungen eines Anwenders. Daraus erstellt OKI Printing Solutions ein auf die Unternehmensbedürfnisse zugeschnittenes Output Konzept, das sich nicht auf statistisch, sondern vielmehr auf real ermittelte Werte stützt und transparent die effektiven Druckkosten im Unternehmen aufführt. Unternehmen erhalten so ein Komplettangebot über den Betrieb und das Management ihrer Output-Infrastruktur zu monatlich fest kalkulierbaren Kosten. Dabei gewährt OKI Print Optimizer höchstmögliche Flexibilität hinsichtlich der Vertragslaufzeit, sowie der Abrechnungsmodalitäten, etwa nach Druckvolumen oder benötigter Verbrauchsmaterialien.

In vier Schritten zu Kostentransparenz und effizientem Output

OKI Printing Solutions ermöglicht es Unternehmen, mit OKI Print Optimizer in nur wenigen Schritten erhöhte Kostentransparenz zu erlangen und ihr gesamtes Output Management zu optimieren: Die Umsetzung erfolgt in den vier Projektphasen Analyse, Konzeption, Vertragsvereinbarung mit Service Level Agreements, Implementierung und Betrieb.

Jedem Vertragsmodell legt OKI zunächst eine umfassende Real-Analyse bzw. ein individuelles Output Infrastruktur Konzept zugrunde. Ermittelt werden die im Unternehmen anfallenden Druckanwendungen, der gesamte Dokumenten Management Workflow, die Beschaffenheit der jeweiligen Stellplätze von Druckern, Kopierern, Multifunktions- und Faxgeräten sowie räumliche Gegebenheiten und Grösse der Arbeitsgruppen. Ebenso fliessen der Beschaffungswert aller vorhandenen Geräte, bestehende (Service-) Verträge mit Herstellern und Dienstleistern im Bereich Output Management sowie der Einkauf von Verbrauchsmaterialien, inklusive Papier, in die Betrachtung mit ein.

Planungssicherheit von der Hardware bis zum Controlling

Unter Berücksichtigung der Erkenntnisse der Real-Analyse konzipiert und implementiert OKI Printing Solutions eine auf den Anwenderbedarf zugeschnittene Drucker Infrastruktur. Dies ist sowohl durchgängig mit OKI eigenen Systemen als auch heterogen und Hersteller übergreifend möglich.

Darüber hinaus profitieren Unternehmen innerhalb eines Rahmenvertrags für das Rund-um-Sorglos-Paket von attraktiven Finanzierungslösungen sowie der Kompetenz eines zentralen Ansprechpartners für alle Belange rund um die Druckerlandschaft. Nicht zuletzt gewährt OKI Unternehmen die Möglichkeit eines Technologiewechsels während der Vertragslaufzeit, um die Systemlandschaft jederzeit an veränderte Anforderungen anpassen zu können.

«Mit OKI Print Optimizer versetzen wir Unternehmen in die Lage, die Betreuung ihrer Drucker Infrastruktur bei maximaler Kostentransparenz sowie Planungs- und Servicesicherheit «auszulagern» und über ein professionelles Management Konzept deutliche Optimierungspotenziale zu heben – je nach Unternehmensgrösse und Infrastruktur liegen diese im Bereich von 20 Prozent», betont Walter Briccos, Managing Director OKI Systems (Schweiz).

Flexibilität bei der Konzeptgestaltung und Abrechnung

OKI Print Optimizer Verträge gewähren Unternehmen grösstmögliche Flexibilität hinsichtlich Konfigurierbarkeit und Abrechnungsmodalität. So stehen Anwendern je nach Wunsch und wirtschaftlichen Anforderungen sowohl Seitenpreis basierte Varianten als auch Service Lieferverträge über benötigte Verbrauchsmaterialien zur Verfügung. Auch können Unternehmen über die Fixierung von Service Level Agreements die Output Management Konzepte nach ihren Anforderungen gestalten – etwa hinsichtlich der Reaktions- und Wiederherstellungszeiten, Vor-Ort-Support oder auch Wartung und Controlling per Remote Überwachung.

«Im Rahmen unseres stetig wachsenden Projektgeschäfts sowie durch den Erfolg der OKI Printer Flatrate sehen wir speziell bei Business Anwendern im Mittelstand einen steigenden Bedarf, die statt des Druckers von der Stange vielmehr nach ganzheitlichen Konzepten zur Optimierung der Output Infrastruktur suchen», beschreibt Walter Briccos. «Genau diesen Bedarf adressieren wir gemeinsam mit unseren Fachhandelspartnern mit unserem neuartigen Konzept OKI Print Optimizer. Damit bieten wir Unternehmen eine standardisierte und dennoch hoch individualisierte Output Management Lösung mit allen «All-inclusive»-Vorteilen wie Kostentransparenz und Planungssicherheit, langfristiger Servicegarantie mit Vor-Ort-Support, kompletter Finanzierung und nicht zuletzt die Möglichkeit des Technologiewechsels. Zudem geben wir unseren Partnern wie Fachhändlern und Systemhäusern einmal mehr ein sehr praktikables Tool zur Kundenbindung an die Hand, welches sehr attraktives Zusatz- und Folgegeschäft über hochwertige wie langfristige Serviceleistungen eröffnet», fasst Briccos zusammen.

Interessieren Sie sich für ein unverbindliches und kostenloses Gespräch? Sie erreichen uns unter 061 827 94 94 oder schreiben Sie uns eine Mail auf info@oki.ch. ■

OKI
PRINTING SOLUTIONS



Mercedes-Benz

Willkommen zu Hause. Die neue E-Klasse.

Jetzt bei uns.

Lernen Sie jetzt ein Auto kennen, das dank zahlreicher innovativer Assistenzsysteme so sicher ist, wie nie zuvor. Und das Ihnen dennoch Komfort und Eleganz bietet, wie Sie es von einer E-Klasse erwarten. Entdecken Sie das Gefühl, an jedem Ort zu Hause zu sein. Reservieren Sie einen Termin für eine Probefahrt – wir freuen uns auf Sie.

Mercedes-Benz Automobil AG
St. Gallen
Telefon 071 313 28 28
www.mercedesstgallen.ch

LIGA Lindengut-Garage AG
Wil
Telefon 071 929 31 31
www.liga.ch

Garage Weilenmann AG
FL-6494 Schaan
Telefon 00423 238 10 80
www.weilenmann.li

Wegschauen zwecklos

Ein Coupé von Mercedes-Benz erkennen Sie auf den ersten Blick: Sein Design ist unvergleichbar und verbindet Sportlichkeit mit Eleganz zu einer aussergewöhnlichen Synthese. Auch das neue E-Klasse Coupé verfolgt diese Linie mit jedem Detail – vom Coupé-Kühlgrill mit zwei Lamellen und Mercedes-Benz Stern bis zur Endrohrblende.

Der charaktervolle Frontbereich, die kraftvolle Schulterlinie und das muskulöse Heck mit Diffusor und Rückleuchten in LED-Design symbolisieren pure Dynamik. Und die durchgehenden, versenkbaren Seitenscheiben ohne störende B-Säule zeigen eine einzigartige Eleganz. Das neu interpretierte 4-Augen-Gesicht ist mit Projektionsscheinwerfern und einer Kombination aus Tagfahrlicht und Nebelscheinwerfern in doppelrunder Scheinwerferausführung oder auf Wunsch in LED-Design ausgeführt.

Interieur

Der Innenraum des neuen E-Klasse Coupés überzeugt durch eine Linienführung und Bewegungsfreiheit, wie sie nur wenige Coupés in dieser Klasse bieten. Zudem sind die verarbeiteten Materialien hochwertig und aufwendig verarbeitet. Mit Ihrer Wahl zwischen den Interieurkonzepten ELEGANCE und AVANTGARDE entscheiden Sie sich für elegante Ton-in-Ton-Optik oder sportliche Kontrastton-Optik. Die Zierteile sind serienmässig in gebürstetem Aluminium ausgeführt; auf Wunsch ist auch edles Holz erhältlich – für ELEGANCE Wurzelnuss und Pini braun, für AVANTGARDE Esche schwarz.

Panorama-Glasdach.

Das Panorama-Glasdach bringt ein Maximum an Licht in den Innenraum und unterstreicht gleichzeitig die Schönheit des neuen E-Klasse Coupés. Die Glasfläche erstreckt sich über einen Grossteil des Daches. Zum Öffnen und Schliessen genügt ein Knopfdruck. Schutz vor übermässiger Sonneneinstrahlung bietet Ihnen das elektrisch bedienbare Sonnenrollo.

E 250 CGI BlueEFFICIENCY.

Wirtschaftlich, leistungsstark und schadstoffarm: So präsentiert sich der neu entwickelte E 250 CGI BlueEFFICIENCY. Der 4-Zylinder-Reihenmotor mit Direkteinspritzung zeichnet sich durch Laufruhe in allen Drehzahlbereichen aus, leistet 150 kW (204 PS) und liefert ein maximales Drehmoment von 310 Nm.

E 350 CGI BlueEFFICIENCY.

Moderne V6-Technologie ist die Basis des neuen E 350 CGI BlueEFFICIENCY mit Direkteinspritzung. Der Benzinmotor ver-

fügt über ein Nenndrehmoment von 365 Nm bei 3.000–5.100 Umdrehungen pro Minute, leistet 215 kW (292 PS) und beschleunigt in 6,3 Sekunden von 0 auf 100 km/h. 4-Ventil-Technik, variable Nockenwellensteuerung für die Ein- und Auslassseite, ein zweistufiges Saugrohr sowie eine Ausgleichswelle gehören zu seinen technischen Details.

E 500.

Das stärkste Triebwerk für das neue E-Klasse Coupé ist der E 500. Der V8-Motor leistet 285 kW (388 PS) und entwickelt ein maximales Drehmoment von 530 Nm im Bereich zwischen 2.800 und 4.800 Umdrehungen pro Minute. 5,4 Sekunden genügen mit diesem Motor, um das Coupé von 0 auf 100 km/h zu beschleunigen – ein Spitzenwert.

Thermatic und Thermotronic

Die Klimatisierungsautomatik THERMATIC sorgt im E-Klasse Coupé für ein konstant angenehmes Klima bei jeder Witterung. Sensoren erfassen dazu neben Innen- und Aussentemperatur zum Beispiel die Stärke und Richtung der Sonneneinstrahlung und regeln für jede der beiden Temperaturzonen einzeln Heizung, Kühlung oder Gebläse bei Bedarf nach. Zum System gehören zudem eine Umluftschaltung, die Entfrosterdüse für die Windschutzscheibe sowie ein Feinstaubfilter. ■



5. Clientis Finanzforum mit Peter G. Achten

Am Montag, 18. Mai 2009 findet im Gemeindesaal Uzwil bereits das 5. Clientis Finanzforum statt. Die Zuhörer dürfen sich dieses Jahr auf die sehr interessanten Referate von Herrn Peter G. Achten («China, Asien und die Welt in der Zeit der globalen Krise») und Dr. Stefan Jaeger («Aktuelle Entwicklungen an den Finanzmärkten») freuen.

Erfolgsgeschichte mit namhaften Referenten

Im Jahre 2005 entschied sich die Geschäftsleitung der Clientis Bank Oberuzwil AG ein regionales Finanzforum durchzuführen. Bereits der erste Anlass – im dazumal noch kleinen Rahmen – fand guten Anklang und konnte als Erfolg ver-

bucht werden. Aufgrund des sehr positiven Echos wurde entschieden, es nicht bei einem einmaligen Kundenanlass zu belassen, sondern eine Veranstaltungsreihe mit jährlicher Fortsetzung ins Leben zu rufen.

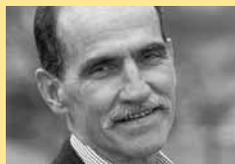
Heute ist das Clientis Finanzforum ein fester Bestandteil im regionalen Veranstaltungskalender und wird von Kunden,

Nichtkunden und Vertretern aus Wirtschaft und Politik gerne besucht. Ein kurzer Blick auf die Liste der bisherigen Referenten bestätigt die Wichtigkeit und Daseinsberechtigung des Finanzforums nur allzu gut. So konnten alleine für die letzten zwei Veranstaltungen die folgenden namhaften Referenten gewonnen werden: Dr. Stefan Jaeger (GL-Mitglied der Wegelin & Co. Privatbankiers), Dr. Edgar Oehler (VR-Präsident der AFG Arbonia-Forster-Holding AG), Dr. Konrad Hummler (geschäftsführender Teilhaber Wegelin & Co. Privatbankiers)

5. Clientis Finanzforum

Montag, 18. Mai 2009, Gemeindesaal Uzwil
18.30 Uhr (Türöffnung 18.00 Uhr), mit anschliessendem Apéro

China, Asien und die Welt
in der Zeit der globalen Krise



Referent: Peter G. Achten
Langjähriger USA- und Asienkorrespondent für SF DRS, heute freier Journalist und Betreuer von Ringier-Projekten in China und Vietnam

Aktuelle Entwicklungen
an den Finanzmärkten



Referent: Dr. Stefan Jaeger
Mitglied der GL der Wegelin & Co. Privatbankiers, Vizepräsident des Verwaltungsrates der Clientis Bank Oberuzwil

Anmeldungen werden bis 11. Mai 2009 per Telefon (071 955 03 03) oder per E-Mail (info@oberuzwil.clientis.ch) gerne entgegengenommen.

Wiesentalstrasse 11
9242 Oberuzwil
Tel. 071 955 03 03
www.oberuzwil.clientis.ch

 **Clientis**
Bank Oberuzwil

5. Clientis Finanzforum

Die erfolgreiche Veranstaltungsreihe jährt sich nun zum 5. Mal. Mit Herrn Peter G. Achten konnte wiederum ein hochkarätiger und prominenter Hauptreferent verpflichtet werden. Herr Achten ist freier Journalist und betreut verschiedenste Ringier-Projekte in China und Vietnam. Zuvor war er lange Zeit als USA- und Asienkorrespondent für SF DRS tätig.

Die Clientis Bank Oberuzwil AG lädt Kunden und Nichtkunden zum diesjährigen Clientis Finanzforum (mit anschliessendem Apéro) ein.

Montag, 18. Mai 2009,
Gemeindesaal Uzwil, 18.30 Uhr
(Türöffnung 18.00 Uhr)

Anmeldungen werden bis 11. Mai 2009 per Telefon (071 955 03 03) oder per email (info@oberuzwil.clientis.ch) gerne entgegengenommen.



Handschriftlich ...

Jasmin Hutter

Jasmin Hutter

SVP-Nationalrätin und Mitglied der Geschäftsleitung
der Hutter Baumaschinen AG, Altsätten

Womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient?

Während der Schulferien durfte ich jeweils das Ersatz-
teillager der HUTTER BAUMASCHINEN AG putzen und
am Drehbank Gewinde schneiden.

Hatten Sie als Kind einen anderen Berufswunsch? Wenn ja, welchen?

Eigentlich wollte ich immer Grafikerin werden.

Welchen Ostschweizer Unternehmer bewundern Sie?

Ich bewundere keinen, habe aber grossen Respekt vor
Inhabern von kleinen & mittleren Betrieben.

Gibt es eine Sache, die Sie in den nächsten Jahren unbedingt noch nachholen möchten?

Da ich noch jung bin, habe ich genügend Zeit vor
mir, um all die schönen Dinge des Lebens
noch zu erleben!

Was bedeutet Ihnen Erfolg?

Nur der Klarsiffig führt schlussendlich zum Erfolg!

Welchen Luxus gönnen Sie sich ab und zu?

Jeder Morgen einen stündigen Spaziergang mit
unserem Hund.

Wie reagieren Sie, wenn Sie bemerken, dass man Sie belogen hat?

Ich stelle diejenige Person zur Rede. Übelkeit hatte
es ja einen Grund?

Welche Lektüre kann Sie vom Schlafen abhalten?

Schlechte recherchierte Sünden von Schweizer
Foreschen und Unwahrheiten über die SVP
in den Zeitungen.

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)
 mbaumgartner@metrocomm.ch
 Stefan Millius (Stv.)
 smillius@metrocomm.ch
 Dr. Stephan Ziegler

Bildredaktion: Bodo Rüedi (Leitung)
 Mareycke Frehner

**Herausgeberin,
 Redaktion 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@leaderonline.ch

Geschäftsleitung: Natal Schnetzer

**Verlags- und
 Anzeigenleitung:** 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

Art Director: Sandra Giger

Layout/Satz: Marisa Gut
 mgut@metrocomm.ch

Produktion: Weber AG, 8406 Winterthur

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

ISSN 1660-2757

metr
 comm

Weg mit dem Rauchverbot

Seit einem halben Jahr sind öffentliche Räume im Kanton St.Gallen «rauchfrei». In einer beispiellosen Aktion hat der St.Galler Kantonsrat den Bürgern ein Gesetz aufgezwungen, das von wenigen begrüsst, von vielen gehasst wird. Eingebrockt hat uns die Suppe ein Grüppchen Besserwisser, die ihre Befindlichkeit als Massstab für das Allgemeinwohl sehen. Es ist Zeit für eine Kurskorrektur. *von Stephan Ziegler*

Unter dem wohlklingenden Titel «Rauchfreie Räume zum Schutz der Bevölkerung vor Passivrauchen» haben Reto F. Denoth (St.Gallen), Reto Antenen (St.Gallen), Theres Engeler-Bisig (St.Gallen), Nico Egger (Gossau), Fredy Fässler (St.Gallen) und Helga Klee-Rohner (Berneck) im September 2004 die Motion eingereicht, die heute für so viel Ärger, Ungerechtigkeit und Arbeitsplatzverluste sorgt. Die vernünftigen Stimmen im Rat, die «Rauchen ja oder nein» den Wirten überlassen wollten, konnten sich nicht durchsetzen, und so wurde per Oktober 2008 das Rauchverbot in öffentlichen Gebäuden und Gaststätten eingeführt.

Die Regulierungswut des Staats ist nicht nur ärgerlich, sondern verletzt auch die Grundrechte der persönlichen und der Wirtschaftsfreiheit: Jedem liberalen Bürger ist klar, dass es einem Wirt überlassen sein muss, ob er seinen Betrieb mit oder ohne Rauch führen will – der Staat hat sich hier herauszuhalten. Wenn ein Wirt glaubt, sein Restaurant laufe besser, wenn er es rauchfrei hält, sei ihm das freigestellt – wenn er aber möchte, dass in sei-

nem Lokal weiterhin gequalmt werden darf, ist seine Entscheidung zu akzeptieren.

Der angebliche «Schutz» der Bevölkerung vor Passivrauchen ist nichts anderes als eine vornehme Umschreibung einer grotesken Kompetenzanmassung seitens des Kantons. Die einzige Instanz, die hier zählt, ist der Markt: Er soll darüber befinden, ob ein Raucher- oder ein Nichtraucherlokal mehr «zieht». Den Staat und seine Exponenten geht das nichts an. Denn sowohl Gäste wie auch Personal haben die Wahl, in einem Restaurant, einer Bar oder einem Hotel einzukehren bzw. zu arbeiten, in dem entweder geraucht wird oder nicht – ganz nach persönlichen Gusto.

Der Dreistigkeit, mit der sich die Obrigkeit in private Belange einmischt, gilt es entschieden die Stirn zu bieten. Es kann nicht angehen, dass eine Minderheit ihren Willen dem Volk aufzwingt. Diktatorisches Verhalten, auch wenn es von Gesundheitsaposteln ausgeübt wird, ist der Schweiz unwürdig. Darum muss jetzt das Steuer herumgerissen und der Staat in seine Schranken gewiesen werden.

Anzeige

Heerbrugg 071 727 19 40
 Rorschach 071 841 81 11
 St.Gallen 071 227 38 88
 Weinfelden 071 620 04 44
 Wil 071 912 48 48
 Winterthur 052 203 01 23
 D-Dingolfing +49 (0)8731/39 584-0



«Sie suchen –
 wir finden!»

www.work-shop.jobs

work-shop
 Personalberatung

Leader lesen LEADER®

Ernst Mohr, Rektor der Universität St. Gallen



Wussten Sie schon, dass es nun auch eine Ostschweizer Ausgabe des Standardwerks «Who's who» gibt? Und zwar die Liste unserer Abonnenten. Die führenden Persönlichkeiten unserer Region finden Sie hier – im Magazin oder unter der Leserschaft. Denn wir setzen auf Qualität statt Quantität, auf Klasse statt Masse. – Elitär, finden Sie? Da haben Sie völlig Recht.

www.leaderonline.ch



Es ist noch nicht zu spät, um einzusteigen.

Mit dem **IKS-Tool** der Provida identifizieren, beschreiben und bewerten Sie die Schlüssel-Risiken, dokumentieren die Kontrollaktivitäten und beurteilen deren Wirksamkeit nach klar definierten Kriterien – und das selbstverständlich in Übereinstimmung mit den Anforderungen Ihrer Revisionsstelle.

Das IKS-Tool der Provida erfüllt die Bedürfnisse der **Schweizer KMU**. Praxisorientierte Checklisten helfen Ihnen bei der Evaluation der relevanten Risiken. Dabei werden IT-Aspekte genauso berücksichtigt wie die bei Ihnen bereits eingesetzten Instrumente und Systeme (z.B. Qualitätssicherung). Dank des integrierten **IKS-Cockpits** behalten Sie stets den Überblick über den Zustand Ihres internen Kontrollsystems.

Unsere Excel-basierende Lösung ist so konzipiert, dass Sie bei der Weiterentwicklung nicht auf fremde Hilfe oder Updates angewiesen sind. Die durchwegs **kurzen Projektlaufzeiten** sprechen für die **Einfachheit und Wirtschaftlichkeit** unserer Lösung.

Das IKS-Tool der Provida kann übrigens auch in **Vorsorgeeinrichtungen/Pensionskassen** problemlos eingesetzt werden. Die von der Kontrollstelle zu bestätigende **Rechtmässigkeit der Geschäftsführung** kann mit diesem standardisierten Hilfsmittel wirkungsvoll unterstützt werden.

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