

**Frank und Patrik Riklin,
 Konzeptkünstler:**

Ein Universum ohne Sterne

Seite 22



Die Erholung hat begonnen

Seit dem vierten Quartal 2009 haben sich viele Ostschweizer Unternehmen wieder dazu entschieden, zu investieren. Seite 27



Häberli. Für Bang & Olufsen in der Ostschweiz.

Wil, St.Gallen, Frauenfeld
www.haerberli.ch

PROVIDA



Sie buchen Ihre Ferien ja auch nicht beim Bäcker.

Und für Online-Buchhaltung gibt's ABACUS by PROVIDA.

Wann nutzen Sie diese vorteilhafte Dienstleistung?

- Mehr Sicherheit – weil Ihre Daten beim Treuhänder sicher sind.
- Mehr Support – weil die Unterstützung bedürfnisgerecht ist.
- Mehr Flexibilität – weil das Handling schnell und einfach ist.
- Mehr Freiraum – weil Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren können.

Wir verfügen über breite Erfahrung als Anbieter von «ASP – Software als Dienstleistung» und bieten Finanzbuchhaltung des Softwareherstellers ABACUS online zur Nutzung an.

Provida schafft Freiräume. Durch Kompetenzen und Synergien – von der Unternehmensberatung zur Steuerberatung, von Management Services zur Wirtschaftsprüfung.

Provida

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

Die Suche nach der Erfolgsformel



Würde man die Protagonisten der vorliegenden LEADER-Ausgabe gemeinsam an einen Tisch setzen, so wäre das eine sehr bunte Runde. Da der ehemalige Politiker und HSG-Professor, der heute noch schneller denkt (und spricht) als mancher Jungdynamiker; dort der ehemalige Pilot, der inzwischen mit seinem Unternehmen zu immer neuen Höhenflügen ansetzt; hier die Konzeptkunst-Zwillinge, die sich lustvoll über Jahrzehnte alte, festgefahrene Strukturen hinwegsetzen; da der ehemalige Metzger, der heute die Liebe vermittelt – und zwar in gehobenen Kreisen.

Zwischen ihnen gibt es bei allen Unterschieden auch einige Gemeinsamkeiten: Sie leben und arbeiten in der Ostschweiz, und sie haben Erfolg in dem, was sie tun. Und als dritte Gemeinsamkeit darf vermutet werden: Sie alle wären wohl auch in einem völlig anderen Bereich erfolgreich. Das zeigt sich in ihrer jeweiligen Geschichte. Franz Jaeger galt als Instinktpolitiker und ist einer der wenigen St.Galler Ex-Parlamentarier, die man schweizweit kennt. Peter Spenger hat es nach seiner Fliegerkarriere mehr oder weniger zufällig in die Welt des Ultraschalls verschlagen; es hätte auch ein ganz anderes Gebiet sein können. Frank und Patrik Riklin sind der Gegenentwurf zum brotlosen, wirtschaftsfeindlichen Künstler und könnten mit ihrer Findungsgabe auch anderswo bestehen. Und Hans-Paul Schermer hat als Partnervermittler eine Nische gefunden, musste sich aber das gesamte Wissen und Können zunächst selbst aneignen.

Die eingangs erwähnte Suche nach der Erfolgsformel ist im Grunde verständlich, aber sinnlos. Denn sie ist, selbst wenn wir sie formulieren könnten, nicht einfach übertragbar. Es gibt zahllose Bücher zu Unternehmensführungs- und Managementthemen. Es wäre interessant, in einer Studie zu erheben, was aus solchen Katalogen aus Tipps wird, wenn sie von zehn völlig unterschiedlichen Persönlichkeiten umgesetzt werden; mit Sicherheit würden nicht zehn Erfolgstorys resultieren.

Mehr noch: Leute wie die oben erwähnten (übrigens nur eine kleine Auswahl spannender Köpfe aus dieser Ausgabe) würden mit einem solchen fixen Raster an Vorgaben vielleicht sogar scheitern. Sie folgen selten einer Erfolgs-Bibel, sondern ihrem Bauchgefühl, wachsen an ihrer Erfahrung und ziehen aus dem Scheitern die richtigen Schlüsse für den nächsten Versuch. Vielleicht sind es diese Punkte, die Topleute vom grossen Feld in der Mitte unterscheiden. Doch erlernen lässt sich das alles bedauerlicherweise kaum. Was ein Unternehmermagazin wie der LEADER aber tun kann: Solche Erfolgsstorys erzählen – und die Lust am Erfolg wecken. Sie steht nämlich am Anfang jeder Laufbahn.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Natal Schnetzer'.

Natal Schnetzer
Verleger

Geld drucken?

50% weniger Druckkosten
mit dem **HP Officejet Pro** gegenüber Laserdruckern.¹



**3 Jahre
GARANTIE**

DER SPEZIALIST FÜR IHR BÜRO

HP Officejet Pro 8500 Wireless All-in-One
Weitere Informationen über dieses Produkt finden
Sie unter: hp.com/ch/de/mybusiness

**JETZT
CHF 499.–
STATT 599.–**

Inkl. MwSt. und vRG.

**HIT PRINT
AFFORDABLY**



© 2010 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Alle Rechte vorbehalten.

¹ Gilt für den Großteil aller Farblaser AiOs unter 400 € exklusive MwSt. im März 2010. ISO-Seitenreichweite von OJ Pro mit Patronen der höchsten Kapazität bei durchgängigem Drucken; mehr unter hp.com/go/learnaboutsplies. Energieverbrauch basiert auf HP Tests unter Verwendung der TEC-Testmethoden des ENERGY STAR®-Programms; mehr unter hp.com/eur/mybusiness

FUST
MULTI MEDIA

**Inter
Discount**

MediaMarkt

SATURN

STEG
computer & electronics

«Der Preis der Freiheit ist die Ungleichheit»

Kreuzt gerne die Klingen: Wirtschaftsprofessor Franz Jaeger 10



Investitionen in die Zukunft	7	Der Pilot in der Chefetage	28
Standortvorteile zu seinen eigenen Vorteilen machen		Peter Spenger von der Telsonic AG über zukunftssträchtige Nischenmärkte	
Die grosse Macht der Konsumenten	16	Wie komme ich zu meinen Forderungen?	36
Michael Higi von Slow Food Schweiz gibt einen anderen Takt an		Die Zahlungsmoral hat sich in den vergangenen Jahren stetig verschlechtert	
Dem Zeitgeist verpflichtete Arbeit	20	«Hier schlummert ein grosses unternehmerisches Wissen»	38
Jungdesignerin Stéphanie Baechler setzte neue Akzente		Markus Kuster von der Rheintal Assets AG über Kapital, Knowhow und Kompetenzen	
Die wertvollste Null der Welt	22	«Amor der Reichen»	44
Die Erfolgsgeschichte der Konzeptkünstler Frank und Patrik Riklin		Wie Hans-Paul Schermer millionenschwere Singles vermittelt	

Businessessen.

Businessessen ist Wellness im Glas und auf dem Teller. Fürs Auge und für den Gaumen – rein geschäftlich gesehen. Wir bringen für Businessessen neben reichlich Erfahrung das alles Entscheidende mit: die Leidenschaft für den Erfolg Ihres Events.



BONAPARTY Catering der Migros Ostschweiz | Industriestrasse 47 | 9201 Gossau
Telefon 0800 828 888 | Fax 071 493 28 70 | www.bonaparty.ch


BONAPARTY
Catering der Migros Ostschweiz



 ALL CONSULTING

WIR BAUEN AUF STARKE PARTNERSCHAFTEN – SEIT ÜBER 24 JAHREN.

Partnerschaft ist unser oberstes Prinzip. Partnerschaft bedeutet Nähe zu unseren Kunden und zu unseren Partnern. Wir bieten Ihnen nicht irgendeine, sondern die genau auf Sie zugeschnittene Lösung. Von dieser Partnerschaft profitieren seit über 24 Jahren mehr als 1500 KMU-Betriebe. Profitieren auch Sie!

Partner
 ABACUS

Standortvorteile zu seinen eigenen Vorteilen machen

Die Standortqualität schlägt sich direkt oder indirekt im Erfolg eines Unternehmens nieder. Die Standortförderung des Kantons St.Gallen möchte mit konkreten Massnahmen im Immobilien- und Technologiebereich den Standort stärken und damit für ansässige und neue Unternehmen noch attraktiver machen.

Text: Daniela Winkler

Bilder: zVg.

Die weltweite Wirtschaftskrise hat auch vor der Ostschweiz nicht Halt gemacht. Durch die starke Exportorientierung mit den Zielmärkten Deutschland und USA war seit dem dritten Quartal 2008 bei den Unternehmen ein starker Gewinnrückgang zu verzeichnen, was sich auch in den Arbeitslosenzahlen niedergeschlagen hat. «Doch die Erholung hat begonnen. Seit dem vierten Quartal 2009 haben sich viele Ostschweizer Unternehmer dazu entschieden, wieder zu investieren», sieht Beat Ulrich, Leiter Standortpromotion, Amt für Wirtschaft des Kantons St.Gallen, positiv in die Zukunft. Das macht sich auch im Beschäftigungsbarometer der Fachstelle für Statistik des Kantons St.Gallen für das erste Quartal 2010 bemerkbar: Der Indikator erreichte bei

Industrie und Gewerbe wieder die Höhe wie vor der Krise

Der Standort Ostschweiz profitiert nun von der überdurchschnittlichen Dynamik der Jahre 2005 bis 2008. «Investitionsvorhaben aus verschiedenen Branchen in unterschiedlichen Regionen konnten damals für den Wirtschaftsstandort gewonnen werden», so Remo Daguati, Leiter Amt für Wirtschaft. Diese Investitionsvorhaben werden in den nächsten zwei Jahren beschäftigungswirksam, weshalb heute umso mehr profitiert werden könne.

Investitionen in die Zukunft

Mit einem Budget von jährlich 2.75 Mio. Franken soll der Standort Kanton St.Gallen in den kommenden vier Jahren weiter gestärkt werden. Gestützt auf die positiven Er-

fahrungen der Vorjahre, haben die Regierung und der Kantonsrat das neue Standortförderungsprogramm 2011 bis 2014 genehmigt.

Konkret beinhaltet das Förderprogramm Massnahmen zur Standortentwicklung und zur Standortpromotion. Schwerpunkte der Standortpromotion sind das Halten, Begleiten und Beraten von bestehenden Unternehmen und die Akquisition von Investitionen von neuen internationalen Unternehmen. Dies erfolgt in enger Zusammenarbeit mit den St.Galler Regionen und Gemeinden, verschiedenen kantonalen Amtsstellen und Privaten sowie anderen Ostschweizer Kantonen und der OSEC auf nationaler Ebene. Beat Ulrich, Leiter der Standortpromotion, ist zuversichtlich, an die grossen Erfolge wie dem Würth-Konzern oder Sigma-Aldrich anknüpfen zu können.



Der St.Galler Wirtschaftsförderung sind seit Herbst 2007 gleich mehrere grössere Firmenansiedlungen gelungen: Ein Beispiel: Die deutsche Bauzubehör-Firma Würth schafft in Rorschach mehrere hundert neue Arbeitsplätze.

Ein interessantes Umfeld schaffen

Ein weiterer Fokus ist die Standortentwicklung. Oliver Gröble, Leiter Standortmanagement des Kantons St.Gallen, Amt für Wirtschaft, sieht darin konkret den Wissens- und Technologietransfer und die Aufbereitung von Grundstücken und Immobilien für eine künftige gewerbliche Nutzung. «Wir entwickeln damit neue wirtschaftliche Schwerpunktgebiete, erarbeiten Entwicklungskonzepte, suchen Investoren und können damit Unternehmen neue Flächen oder Büroräumlichkeiten in einem interessanten Umfeld zu Verfügung stellen.» Ein aktuelles Projekt, das vor der Realisierung steht, ist Europuls in St.Margrethen. Hier werden auf einer Arealgrösse von 70'000 m² 23'000 m² für Gewerbe, 25'000 m² für Verkauf und 30'000



Das neue Entwicklungsgebiet Europuls in St. Margrethen mit einer Arealfläche von 70'000 m².

m² für Dienstleistungsunternehmen entstehen. Weitere Arealentwicklungskonzepte für die Bestandspflege und Neuansiedlungen sind unter anderem im Toggenburg, im Sarganserland und im Thurgau geplant resp. stehen vor der Realisation.

Die Attraktivität eines Standorts ergibt sich letztlich aus dem Zusammenspiel von zahlreichen naturgegebenen oder von der Politik geprägten Faktoren. Dazu zählen das Steuersystem, die Regulierungsdichte, die

Qualität der Infrastruktur, die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften und vorhandene Grundstücke, aber auch das Know-how und Wertschöpfungssysteme der vorhandenen Betriebe und Branchen. Ein weiterer Aspekt ist die Dienstleistungsbereitschaft der Behörden.

Zufriedenheitsanalyse der KMU im Fürstentum Liechtenstein

Das Fürstentum Liechtenstein wollte ge-

nau wissen, wo die KMU der Schuh drückt, wo sie zusätzliche Unterstützungen suchen, worin sie sich gut betreut fühlen, welche Faktoren ihren Erfolg mitbestimmen. Ganz allgemein, was in der Zusammenarbeit der KMU mit der Regierung verbessert werden könnte. Im Herbst 2007 wurde dazu eine detaillierte Analyse über die Standortsituation und die Zukunftsperspektiven der KMU durchgeführt. Sie hatte das Ziel, Sorgen, Wünsche, aber auch die Zufrieden-

«Wir wollen Nachfolgeregelungen erleichtern»

Martin Meyer, Regierungschef-Stellvertreter Fürstentum Liechtenstein, über die Unterstützungsmassnahmen und Befindlichkeiten der KMU.

Wie unterstützt die Wirtschaftsförderung in Liechtenstein die ansässigen KMU?

Liechtenstein verfügt über ein vielschichtiges Instrumentarium von Wirtschaftsförderungsmassnahmen, welche aber direkte, monetäre Investitionsbeiträge an KMU ausschliessen. Dabei gilt zu beachten, dass solche Investitionsförderungen die geringste konjunkturtreibende Wirkung haben, ganz im Gegensatz zu den Investitionen in Forschung und Entwicklung oder Investitionen in den Wissens- und Technologietransfer. Diese haben ein besonderes Gewicht innerhalb der verschiedenen Fördermassnahmen.

Unsere Wirtschaftsförderung orientiert sich generell am klassischen Lebenszyklus eines KMU. Diese setzt bei den Start-ups an und endet mit speziellen Dienstleistungen für die Nachfolgeregelung.

Von welchen Dienstleistungen können die KMU konkret profitieren?

Liechtenstein hat nach neuesten Erkenntnissen eine der höchsten Gründungsrate in Europa und gleichzeitig eine sehr tiefe Rate an Konkursen. Dies ist nicht zuletzt das Ergebnis der verschiedensten Dienstleistungen für KMU. So wurde bereits im Jahre 2003 auf Initiative der Regierung das KMU Zentrum an der Hochschule Liechtenstein gegründet, welches den Fokus auf Start-ups legt und mit Programmen wie den Businessplan-Wettbewerb – einer der höchstdotierten weltweit – Start-ups unterstützt.

Im Bereich Wachstumsförderung unterscheiden wir exportfördernde Massnahmen, beispielsweise die enge Zusammenarbeit mit der OSEC und deren Dienstleistungen für unsere KMU, und Massnahmen zur Förderung

der Forschungs- und Entwicklungsleistung. Hier hat sich Liechtenstein an über einem Dutzend europäischen Programmen angeschlossen, welche über die Nationale Kontaktstelle für Forschung und technologische Entwicklung koordiniert und aktiv an die KMU promoted werden. Ziel ist dabei, verstärkt die KMU an die verschiedenen Fördermöglichkeiten heranzuführen und über ein neu entwickeltes Konzept in diesem Prozess aktiv zu begleiten.

Abgerundet wird das Dienstleistungsangebot durch spezifische Hilfestellung im Bereich der Nachfolgeregelung bzw. Unternehmensübergabe.

All diese Massnahmen haben zu einem liberalen und wertschöpfungsorientierten Klima auf dem Werkplatz Liechtenstein geführt.



Team der Standortförderung des Kantons St. Gallen: Beat Ulrich, Remo Daguati und Oliver Groeble.

heit der KMU mit dem Wirtschaftsstandort Fürstentum Liechtenstein und seiner Verwaltung aufzuzeigen, aus denen Chancen und Gefahren für alle Anspruchsgruppen dargestellt und entsprechende Zukunftsideen und Massnahmen abgeleitet werden konnten.

Die Studie hat gezeigt, dass Unternehmen die Bildung an erster Stelle setzen, gefolgt von sozialen Aspekten wie Gesundheitswesen, Soziale Sicherheit und Altersvorsorge sowie Fachkräftemangel.

Weitere wichtige Faktoren:

- › wirtschaftliche Aspekte, enthaltend Arbeitsmarkt, Steuer- und Bankensystem
- › Bildung und Ausbildung
- › Förderung von Forschung und Innovation
- › politische Rahmenbedingungen und soziale Aspekte
- › ein Minimum an Bürokratie
- › einfache gesetzliche Bestimmungen und wenige Pflichten
- › gute Verkehrsverbindungen. ■



Martin Meyer

Mit welchen Problemen sehen sich KMU konkret konfrontiert? Wo sehen Sie zusätzliches Unterstützungspotenzial?

Wir haben bereits letztes Jahr in enger Zusammenarbeit mit der Wirtschaftskammer den Lehrlingsverbund eingeführt. Dieser entlastet kleine Betriebe, erlaubt diesen die Ausbildung von Lehrlingen und schafft so auch für junge Menschen zusätzliche Möglichkeiten.

Ein weiteres Anliegen war die Reform des Gewerbegesetzes. Wir wollen künftig Nachfolgeregelungen erleichtern, indem wir die

Funktion eines Betriebsleiters einführen. Konkret bedeutet dies, dass der Geschäftsführer nicht mehr über die fachlichen Qualifikationen verfügen muss, sondern diese auch bei einem Betriebsleiter akzeptiert werden. Dadurch ermöglichen wir die Weiterexistenz von langjährig erfolgreichen Familienunternehmen.

Was schätzt ein KMU im Fürstentum Liechtenstein?

Da kann man sicherlich die kurzen Wege erwähnen. Kurz im Sinne, dass unsere Amtstellen eine serviceorientierte Grundhaltung haben und die KMU in ihrem Tun nach Möglichkeit unterstützen. Zu den Standortvorteilen gehören sicher auch der niedrige Steuersatz und die Möglichkeit, über die Mitgliedschaft Liechtensteins direkt und gleichberechtigt am europäischen Wirtschaftsraum teilhaben zu können.

Was liegt zurzeit auf Ihrem Schreibtisch?

Wir sind aktiv daran, noch mehr Bürokratie abzubauen. Ein Beispiel ist die Einsetzung eines so genannten «einheitlichen Ansprechpartners» im Sinne einer zentralen Koordinationsstelle für KMU. Dieser soll so weit als möglich virtuell – also übers Internet – zu-

Wichtige Links/Anlaufstellen

St. Gallen

Standortförderung

Schaffung von optimalen Rahmenbedingungen für die St. Galler Wirtschaft, Anlaufstelle für KMU-Fragen.

www.standort.sg.ch

Das KMU-Forum St. Gallen

Zusammenstellung der Gesetzesänderungen des Bundes, welche KMU betreffen.

Ausgestaltung KMU-freundlicher Gesetze und deren Vollzug,

www.kmuforum.sg.ch

kmu-NEXT

Unterstützung und Förderung von Unternehmensnachfolgen bei KMU.

www.kmunext.ch

Thurgau

Wirtschaftsförderung

Unterstützung und Begleitung von ansässigen Unternehmen und Neuansiedlern in allen Fragen.

www.wifoe.tg.ch

Appenzell AI

Wirtschaftsförderung

Unterstützung und Begleitung von Unternehmer z.B. bei Fragen zur Unternehmensgründung, der Suche nach Immobilien und bei Bewilligungen

www.ai.ch/de/gewerbe/gewerbefoerderung

Appenzell AR

Wirtschaftsförderung

Flexible Dienstleistungsstelle als «Türöffnerfunktion» für Unternehmen.

www.ar.ch

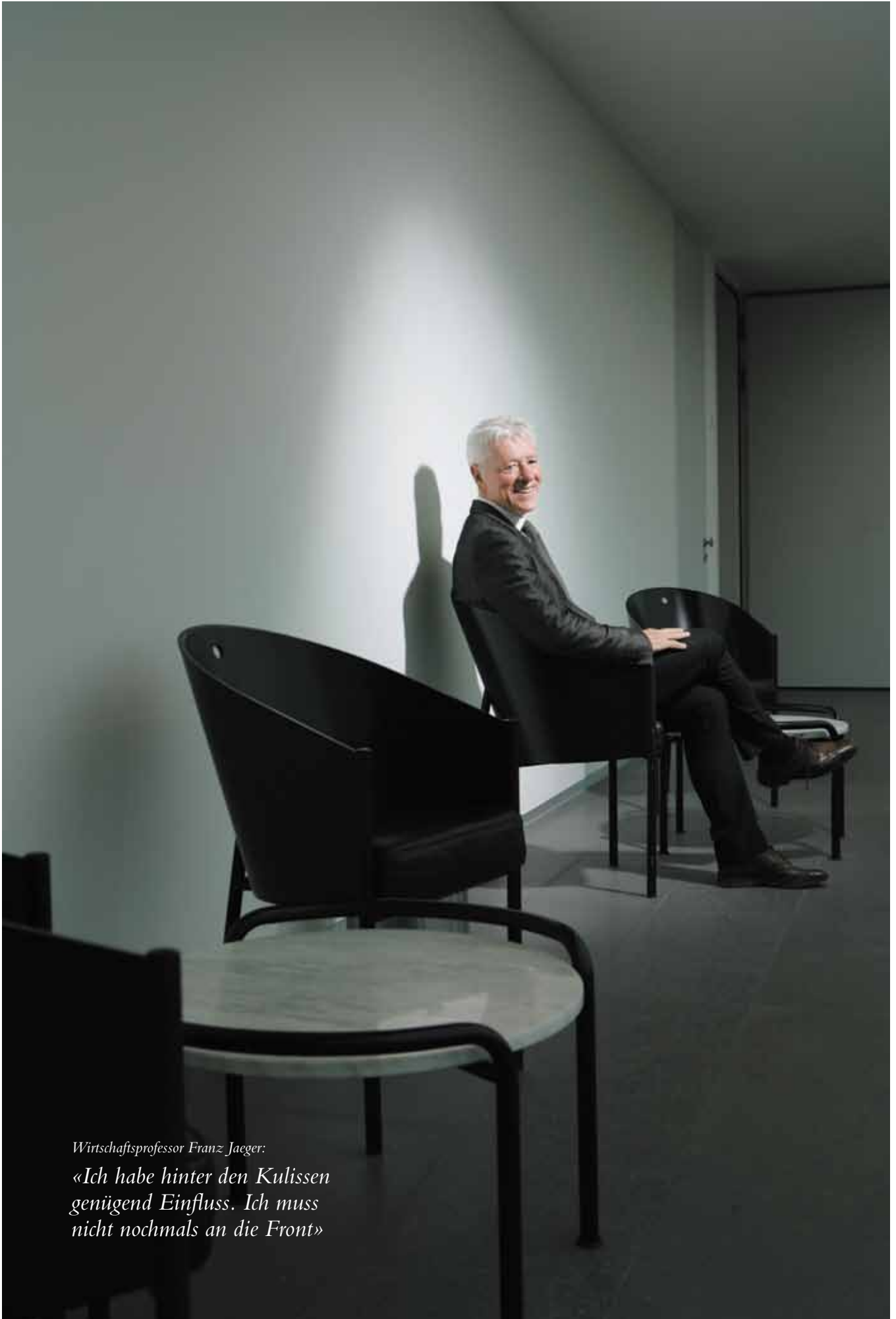
Fürstentum Liechtenstein

Wirtschaftsförderung

Erhaltung und Ausbau günstiger, liberaler Rahmenbedingungen für unternehmerische Tätigkeit.

www.liechtenstein.li > Wirtschaft > Wirtschaftsstandort > Wirtschaftsförderung

gänglich sein und die Prozesse für das Erteilen von Bewilligungen oder Firmengründungen und -änderungen transparenter und damit schnell und kostengünstig machen. ■



Wirtschaftsprofessor Franz Jaeger:

*«Ich habe hinter den Kulissen
genügend Einfluss. Ich muss
nicht nochmals an die Front»*

«Die Schweiz ist ein kleiner Konzertsaal, der gut gefüllt ist»

Er ist mit seinen 68 Jahren noch voller Energie. So hat er vor geraumer Zeit seinen Ruhestand kurzerhand verschoben. Was die Gründe dafür waren, weshalb die «Oase Schweiz» erneut unter Beschuss geraten könnte und wieso er lieber kein Bier mit Paul Rechsteiner trinkt, erklärt Wirtschaftsprofessor Franz Jaeger im LEADER-Interview.

Interview: Marcel Baumgartner

Bilder: Bodo Rüedi

Franz Jaeger, Sie sind sich bewusst, dass Sie dieses Interview vor der Veröffentlichung autorisieren können. Wir können also ganz offen reden.

Ich bin sehr umgänglich. Kürzlich rief mich ein Journalist nach einem Gespräch an und fragte mich: «Herr Jaeger, sind Sie sicher, dass Sie Ihre Aussagen so stehen lassen wollen? Dürfen wir Sie tatsächlich so zitieren?». Ich sagte: «Klar doch. Ich stehe zu meinen Äusserungen.»

Diese Offenheit ruft Ihre Gegner auf den Plan. Wie an Ihrer Abschiedsvorlesung an der Universität St.Gallen Ende Januar 2007.

Das waren primär Globalisierungsgegner, die versucht haben, den Anlass zu stören. Es waren viele Gäste anwesend – ein randvolles Audimax. Unter anderem auch einige Personen mit Polizeischutz. Bis zu einem bestimmten Punkt haben wir die Störenfriede walten lassen. Irgendwann wurde es mir aber mulmig und ich wies meinen Sicherheitsverantwortlichen an, diese Personen aus dem Saal zu führen. Das haben dann er und seine Leute auch freundlich, aber bestimmt gemacht.

Damit war die Sache erledigt?

Nein. Die Vorlesung ging wohl in Ruhe zu Ende, aber Tage darauf reicht die HSG Klage ein – insbesondere gegen eine Dame, die man erwischte, weil sie ihre Personalien vor Ort verloren hatte ... Das Ganze wurde dann weiter gezogen bis hin zu einer Verurteilung ohne Strafe. Ich hätte den Vorfall auf sich beruhen lassen. Rektor Ernst Mohr entschied sich aber anders.

Er wollte keinen Präzedenzfall schaffen?

Genau. Er wollte ein Zeichen setzen, dass solche Dinge an der Universität nicht goutiert werden. Aber was passierte? Ich hatte relativ rasch Paul Rechsteiner (SP-Nationalrat und Gewerkschaftspräsident; Anm. d. Red.) am Te-

«Wir werden von ausländischen Politikern als Rosinenpicker abgestempelt»

lefon, der mich aufforderte, die Klage zurückzuziehen. Ich machte ihn darauf aufmerksam, dass ich diese nicht eingereicht hätte und folglich auch nicht zurückziehen könne.

Was passierte dann?

Es folgten mehrere wenig schmeichelhafte Zeitungsartikel über mich, im «Magazin» vom TagesAnzeiger, in der «WOZ», im «Saiten» und im «links».

An jenen im «links», dem Blatt der SP des Kantons St.Gallen, kann ich mich erinnern. Man betitelte ihn mit «Der vormals grüne Franz» und beschreibt Sie als Mann, dessen Karriere von unten links nach oben rechts verlief, der es stets verstand, obenauf zu schwimmen.

Ich fand das alles eher lustig. Es gab Leute in meinem Umfeld, die meinten, ich solle bei einzelnen Publikationen eine Gegendarstellung verlangen oder gar mit Klage reagieren. Ich aber war der Ansicht, dass alles nicht so tragisch wäre. Das gehört doch in gewissem Sinne zu unserer Meinungsfreiheit. Offensichtlich bin ich sehr relevant ... (lacht)

Sind wir ehrlich: Das mit dem Wechsel von links nach rechts trifft doch auch zu.

Die linke Ausrichtung wurde mir während meiner politischen Tätigkeit stets angedichtet. Ich war immer liberal – mit Sicherheit aber nie Marxist. Natürlich war ich redlich in meinen Forderungen, natürlich hatten die Freisinnigen ein Problem mit mir. Aber nur, weil ich das gemacht habe, was eigentlich ihre Aufgabe gewesen wäre.

Dann könnten Sie doch den heutigen Freisinn wieder auf Kurs bringen?

Meine Güte. Ich habe 35 Jahre Politik gemacht, muss mir das nicht nochmals antun. Ich habe hinter den Kulissen genügend Einfluss. Ich muss nicht nochmals an die Front.

Trotzdem: Die linke Gesinnung ist nicht von der Hand zu weisen.

Alle meine Vorstösse hatten einen liberalen Hintergrund. Man muss eines sehen: In den 1960er und 1970er Jahren hatten wir wirklich soziale Defizite. Die Gewerkschaften hatten tatsächlich Grund zur Kritik. Es kann nicht sein, dass der Liberalismus auf Kosten der Schwachen geht. Meine Idee war immer ein sozialer Liberalismus.

Ihre Einstellung hat sich aber über all die Jahre geändert?

Nein, mein Gedankengut ist heute noch dasselbe wie damals: auf der liberalen Linie. Aber ich verstand es als unsere Aufgabe, den sozialen Ausgleich zu suchen, das heisst, die Marktwirtschaft zu stärken, indem wir alle an ihr beteiligen.

Und heute?

TREUHAND | EXPERTEN

UNSERE
ERFAHRENEN MITGLIEDER
SIND IHRE EXPERTEN
IN SACHEN ERFOLG.

TREUHAND | SUISSE

www.treuhand Suisse.ch
Schweizerischer Treuhänderverband



Sanierung Hauptgebäude Griesser AG, Aadorf
Architekt: Olbrecht + Lanter AG, Frauenfeld Foto: Dominique Marc Wehrli

Partner für anspruchsvolle
Projekte in Stahl und Glas



Tuchschmid

Tuchschmid AG
CH-8501 Frauenfeld
Telefon +41 52 728 81 11
www.tuchschmid.ch



Trotzdemschaffitis

Eine Krankheit, die's bei uns nicht gibt.

Mit unserer Krankentaggeldversicherung ist Ihr
Unternehmen gut abgesichert. www.oekk.ch

ÖKK



Franz Jaeger

In den 1980er Jahren kam die nächste Phase: Wir hatten ein ökologisches Defizit und niemand wollte etwas dagegen unternehmen. Die Grünen waren melonengrün, viele von ihnen Sozialisten. Das war für mich der falsche Ansatz. Ich wollte einen marktwirtschaftlichen Umweltschutz und wehrte mich gegen eine Monopolstellung des Staates in der Energiewirtschaft. Heute sind wir daran, den Sozialstaat zu überfordern, ihn unfinanzierbar zu machen. Das hat nichts damit zu tun, dass ich mich von einer Idee abgewendet habe. Das Umfeld hat sich verändert und unsere Sozialwerke drohen, überstrapaziert zu werden.

Mit Paul Rechsteiner würden Sie heute also kein Bier mehr trinken gehen?

Lieber nicht. Zu vielen Linken hatte und habe ich jedoch gute persönliche Beziehungen, zu Peter Bodenmann beispielsweise. Oder Jean Ziegler, der ist einer meiner Lieblinge. Mit ihm kreuze ich – obwohl total anderer Meinung – die Klingeln am liebsten.

Das tun Sie allgemein gerne.

Ja, aber nicht mit Streithähnen.

Lassen wir die Vergangenheit. Wo stehen denn die Freisinnigen Ihrer Ansicht nach heute?

Der Freisinn als Staatsgründer ist traditionell stark in den verschiedenen Institutionen verwurzelt. Damit sind wir beim Problem: Im Gegensatz zu den Deutschen ist der Schweizer dem Staat gegenüber kritisch eingestellt. Und in den vergangenen Jahren absolut zu Recht. Folglich suchen die Wähler ein Ventil – und das konnte ihnen die FDP kaum mehr bieten. Sogar Freisinnige haben ein Problem damit. Da kommt eine liberale Idee und sie sagen: «Das ist schon richtig. Aber das kann man doch nicht.» Und wieso kann man das nicht? Weil man Angst hat, der Wähler könnte einen strafen. Das ist es doch! Der Freisinn hat ständig Angst, von Wählern abgestraft zu werden, und ist damit ins Abseits geraten.

Hätte der Landesring der Unabhängigen – Ihre damalige Partei – heute noch eine Berechtigung?

Natürlich. Hätten wir die damalige Krise überwinden können, hätten wir heute eine Glanzzeit. Wir könnten Wähler der Grünliberalen, der FDP und der SVP um uns scharen.

Bietet die SVP das erwähnte Ventil?

Ihre Ansätze entsprechen in gewissen Berei-

«Die Grünen waren melonengrün, viele von ihnen Sozialisten»

chen nicht immer ganz den liberalen Vorstellungen. Herausragendes Beispiel ist die Landwirtschaft. Aber die SVP hat etwa in der Finanzpolitik und auch beim Kampf gegen die staatliche Vormachtstellung den Lead übernommen. In diesen Fragen ist sie zu einer echten Alternative geworden – gerade auch für ehemalige FDP-Wähler.

Wieso kann die SP aus der Krise kein Kapital schlagen?

Zur Person

Franz Jaeger (68) lehrte von 1972 bis 2007 an der Universität St.Gallen HSG Volkswirtschaftslehre und war von 1989 bis 2007 geschäftsführender Direktor des von ihm gegründeten Forschungsinstituts für Empirische Ökonomie und Wirtschaftspolitik. Jaeger gehörte von 1971 bis 1995 dem Nationalrat an. Seit dem 1. November 2007 zeichnet er als Leitungsmitglied an der Executive School der HSG für Gestaltung und Koordination der volkswirtschaftlichen Ausbildung auf der Weiterbildungsstufe der Universität St.Gallen, für die Zertifikatsprogramme sowie für den Bereich Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik verantwortlich.

Die SP hat den Kontakt zum normalen Menschen, zum einfachen Arbeitnehmer verloren. Auch das hat mittlerweile die SVP viel besser im Griff. Da kann die SP noch so interessante Geschichten erzählen, es interessiert das Volk einfach nicht. Das Volk macht sich ob der fast täglichen Meldungen über Gewalt und Verbrechen Sorgen um seine Sicherheit. Und wenn diese Taten von Ausländern verübt werden, ist das Wasser auf die Mühlen der SVP.

Wir können doch nicht einfach die Grenzen dichtmachen?

Ich sage zu SVP-Präsident Toni Brunner: Jene Ausländer, die uns wirtschaftlich etwas bringen, brauchen wir. Hier setzt die SVP die Kriterien teilweise falsch. Ich bin offen für die Zuwanderung von Ausländern – auch von ausserhalb der EU, solange sie zu uns kommen, um zu arbeiten und Wertschöpfung zu generieren. Das ist meine Grundhaltung.

Vollkommen offen sind Sie nicht. Einst ein vehementer Verfechter der Personenfreizügigkeit mit der EU, machen Sie sich heute stark für eine Einschränkung der Zuwanderung von Ausländern.

Das ist doch kein Widerspruch! Die Schweiz ist ein kleiner Konzertsaal, der gut gefüllt ist. Nun müssen wir darauf achten, wer noch Platz in diesem Saal findet und wer draussen bleiben muss. Dabei ist klar: Wir müssen uns für jene entscheiden, die uns etwas bringen. Die Schweiz hat seit jeher von ausländischen Ideen, von ausländischem Unternehmertum profitiert. So sind wir von einem armen zu einem reichen Land geworden. Meine Vorstellung von der Öffnung ist eine differenzierte, eine selektive. Es ist unser Recht zu sagen, dass wir nur Einwanderer wollen, die unser Gastrecht nicht missbrauchen.

Eigentlich hätte jede Person Anrecht auf ein anständiges Leben. Ist Ihr Ansatz gerecht?

Gerecht wäre es, wenn alle gleich viel hätten – so die marxistische Überlegung. Aber diese teile ich nicht. Der Preis der Freiheit ist die

Ungleichheit. Nur müssen wir dafür sorgen, dass sie nicht zu gross wird, dass nicht die einen in Saus und Braus leben und die anderen gar nichts mehr haben. Aber: Werden die Starren nicht unterstützt, schwächt das die Armen.

Wir sind gewissermassen bei der Debatte um die hohen Boni angelangt. Braucht es also keinen Riegel?

Es geht bei der Diskussion ja nicht nur um die Exzesse. Als Ökonom sehe ich bei diesen Grössenordnungen auch keinen Gegenwert mehr. Da hat sich eine elitäre Gruppe von den anderen abgetrennt. Da das Problem je-

«Der Freisinn hat ständig Angst, von Wählern abgestraft zu werden»

doch mittlerweile weltweit erkannt wurde, glaube ich nicht, dass tiefere Boni noch lange einen Wettbewerbsnachteil darstellen werden. Als liberaler Mensch bin ich gegen star-

ke Regulierungen. Man muss etwas dagegen unternehmen, aber nicht mit sozialistischen Lösungen. Es braucht wie im Fussball einfache Spielregeln. Die Banken sollten nicht in ein Lohnkorsett gezwängt werden. Hätte man Mozart vorgegeben, wie er zu komponieren hat, wäre aus ihm kein Genie geworden. Woran wir aber nicht vorbei kommen, sind strengere Eigenkapital- und Liquiditätsstandards, Regeln für variable Entschädigungssysteme und Insolvenzabwicklungen in Krisenzeiten. Das alles je nach Systemrelevanz der Bank.

Der Bürger versteht nicht mehr, was passiert. Die Politik musste die Banken retten. Hier die Boni-Debatte, dort das verschuldete Griechenland, Konjunkturpakete ... Das kann einem doch Angst machen?

Aber sicher! Angst macht auch mir die weltweit grosse Verschuldung. Die grosse Frage wird sein, wie man aus diesem Schulden-sumpf herauskommt. Wieso aber macht es mir Angst? Weil der Schuldenabbau politisch kaum mehr möglich ist. Und weil die Schweiz erneut eine Oase ist. Wir sind wieder

die Einzigen, die dieses Problem kaum haben. Alle schauen auf uns und fragen sich, wieso es ihnen so mies und uns so blendend geht. Sie würden niemals zur Einsicht gelangen, dass die Schweiz es einfach besser angestellt hat. Im Gegenteil, wir werden von ausländischen Politikern als Rosinenpicker abgestempelt.

Zu den Konjunkturpaketen kann ich nur eines sagen: Die nützen wenig bis nichts. Sie verhindern beispielsweise den Strukturwandel.

«Ausländer, die uns wirtschaftlich etwas bringen, brauchen wir»

Kurzfristig steigern sie die Nachfrage, aber die Zeit kann man eben nicht einholen. Sie können nur Nachfrage vorziehen, die später fehlt, sofern sie nicht vorher schon ins Ausland abgeflossen ist. Es ist wie mit dem Seidenpapier im Cheminée: Brennt das, gibt es schnell hell und warm. Kurze Augenblicke später bleibt einem nur, die Sauerei aufzuräumen.

Anzeige



Alpiq InTec Ost AG.
Wir verstehen Gebäude.

Die Alpiq InTec Ost AG bietet die gesamte Gebäudetechnik aus einer Hand: Elektro, Heizung, Lüftung, Klima, Sanitär, Telekommunikation, Sicherheit & Automation sowie technische Hauswartungen.

Alpiq InTec Ost AG
Lindentalstrasse 10, CH-9006 St. Gallen
T +41 71 242 22 22, F +41 71 242 21 21
info.ait.stgallen@alpiq.com
www.alpiq-intec.ch

ALPIQ



Endlich Krise?

Jede Krise hat auch ihre positive Seite. Wenn man sich fragt, was an dieser aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise positiv sei, so ist es für mich die Einsicht, dass man als Individuum wie aber auch als Staat über die Zeit nicht über seine Verhältnisse leben kann. Oder mit anderen Worten: Ein Leben auf Pump ist langfristig nicht möglich.

In der Politik habe ich mich stets für einen ausgeglichenen und gesunden Finanzhaushalt eingesetzt, sei es auf Stufe Gemeinde oder Kanton. Jedoch galt man mit dieser Einstellung oft als langweilig, bündlig, un-kreativ und noch einiges mehr.

Doch dank der aktuellen Krise wird es nun (fast) allen klar, dass das Schuldenmachen klare Grenzen hat. Wenn ganze Staaten, wie aktuell Griechenland, sich nur noch dank Geldern von anderen Ländern über Wasser halten können, so ist dies ein klares Warnsignal.

Endlich wird die Höhe der Staatsschuld wie auch die jährliche Neuverschuldung in den Fokus gestellt, wenn es darum geht, Länder hinsichtlich ihrer Attraktivität zu vergleichen. Damit wird den Regierungen für ihr Handeln endlich die Quittung präsentiert. Dank institutionellen Regeln (Schuldenbremse) und bürgerlicher Finanzpolitik steht die Schweiz im Vergleich zu anderen Ländern deutlich besser da. Wir tun gut daran, diesen Vorteil nicht leichtsinnig zu verspielen. Gehen wir also auch in Zukunft mit unseren privaten und öffentlichen Haushalten sorgsam um und geben wir nur so viel Geld aus, wie wir uns leisten können.

Marc Mächler

Kantonsrat, Kantonalpräsident FDP SG

Sie selbst waren schon im Verwaltungsrat einer Bank. Wie beurteilen Sie den Druck aus dem Ausland?

Den italienischen Politiker Giulio Tremonti finde ich ja eigentlich ganz gut – auch weil er Silvio Berlusconi oft Widerstand leistet. Aber was hat er denn mit seiner Attacke auf die Schweiz wirklich erreicht? Er forderte 100 Milliarden, 80 kamen – physisch waren es gar nur 20. Und die sind dann erst noch zu Niederlassungen von Schweizer Banken geflossen. Letztlich hat es seiner Wirtschaft null gebracht. Als Bankverwaltungsrat war es mir mit dem Schwarzgeld auch nicht wohl. Ich sagte immer: Das kann doch nicht unser Geschäftsmodell sein. Wir müssen dieses darauf ausrichten, dass es standhält, auch wenn es das Schwarzgeld einmal nicht mehr gibt. Steuerhinterziehung und Steuerbetrug sind andererseits letztlich jedoch stets auf zu hohe fiskalische Belastungen und Regulierungen zurückzuführen. In Italien führt heute fast kein Handwerker mehr eine Tätigkeit aus, wenn er das Geld nicht bar auf die Hand bekommt. Zu 30 bis 40 Prozent wächst dort die Wirt-

schaft am Staat vorbei. Die Verschuldungsfrage löst man nicht mit der Polizei. Sind die Steuern tief, so kann man auch verlangen, dass die Leute ehrlich sind – so etwa in der Schweiz. In Deutschland und Italien jedoch trifft das nicht zu. Folglich wehrt sich dort der Bürger auf seine Weise.

Schliessen wir den Kreis: 2007 war Ihre Abschiedsvorlesung. Von Ruhestand ist bei Ihnen aber noch nichts zu spüren.

Eigentlich wollte ich ja mein neues Standbein in der Toscana pflegen. Zusammen mit meiner Frau produziere ich dort Wein und Olivenöl, habe einen Verwalter. Ein guter Mann. Er ist mein Alter Ego und ich bin sein «Fratello». Dieses Gut zu pflegen, war mein Ziel. Und dann kam Peter Gomez, ehemaliger Rektor der Universität St.Gallen ...

Mit einem Angebot, das Sie nicht abschlagen konnten?

Anfangs schon. Ich weiss nicht, welcher Teufel mich geritten hat, dass ich dann doch nicht widerstehen konnte. Vielleicht die Tatsache, dass meine Frau wie auch der Verwalter mittlerweile in Italien alles so gut managen. Oder aber die Möglichkeit, in der Leitung der Executive School der HSG mitzutun, in einem tollen Team nochmals etwas bewegen zu können. Es kam wohl einfach alles zusammen. Die Gestaltung und Koordination der volkswirtschaftlichen Ausbildung auf der Weiterbildungsstufe der Universität läuft inzwischen supergut ... Das hätte ich mir so nicht erträumt. Mit dem Verkauf von Ausbildungs-

«Der Preis der Freiheit ist die Ungleichheit»

modulen verdienen wir Geld und können es uns leisten, auch Politikerinnen und Politiker auszubilden, was wiederum gesellschaftspolitisch wichtig ist. Die Nachfrage nach unserer Ausbildung ist enorm. Wäre ich noch jung, würde ich in diesem Projekt weiterarbeiten wollen. Denn daraus könnte eine Riesennische werden, ein global ausgerichtetes KMU mit vielen Mitarbeitern.

Keine Lust, sich noch an dieses Projekt heranzuwagen?

Nein, mein nächstes Projekt ist deshalb die Suche nach einem Nachfolger. Da wird nicht einfach werden. ■

ES-HSG: Executive School of Management, Technology and Law

Die Universität St.Gallen HSG verdankt ihre Reputation in einem hohem Mass der Tatsache, dass sie sich als integrative und umfassende Dienstleisterin gegenüber Wirtschaft, Gesellschaft und Staat versteht. Neben Lehre und Forschung gehören deshalb auch Weiterbildung und Beratung seit Jahrzehnten zu ihrem Tätigkeitsfeld. Das vielfältige Gefüge von Instituten und Lehrstühlen bildet die Plattform für ein umfassendes Weiterbildungsangebot, das umsetzungsorientiert und praxisnah ist, gleichzeitig aber den höchsten wissenschaftlichen Massstäben genügt. Die «Executive School of Management, Technology and Law (ES-HSG)» bietet eine Vielzahl von Veranstaltungen und Ausbildungsgängen an, die an der Universität St.Gallen entwickelt wurden und durchgeführt werden. Wesentliche Bestandteile des Portfolios sind zum einen der MBA-HSG (englischsprachiges Vollzeitprogramm), die Executive-MBA-Programme (berufsbegleitend, deutsch- und englischsprachig), verschiedene Diplom- und Zertifikatsabschlüsse, neue Angebote zu Gesellschafts- und Wirtschaftsthemen sowie die Unternehmerschule. www.es.unisg.ch



Michael Higi:

*«Wir wehren uns gegen die
Beschleunigung der Gesellschaft.»*

«Wenn wir regionale Produzenten berücksichtigen, bleibt auch das Geld in der Region»

Bewusst zu geniessen statt in möglichst kurzer Zeit einen Lunch zu verdrücken und so Zeit für die Arbeit zu gewinnen: Das ist ein Teil der Botschaft der Bewegung Slow Food. Doch das Engagement zu Gunsten des nachhaltigen Essens geht sehr viel weiter und kann sich auch auf die Identität eines Standorts und die regionale Wirtschaft auswirken. Ein Gespräch mit Michael Higi aus der st.gallischen Grub, Präsident der Ostschweizer Sektion von Slow Food Schweiz.

Interview: Stefan Millius

Bild: Bodo Rüedi

Michael Higi, wann haben Sie letztmals Fast Food gegessen?

Das dürfte ziemlich lange her sein.

Ist das denn in Ihren Kreisen eine Sünde?

Was heisst schon Sünde? Es ist einfach eine Frage der Lebenseinstellung. Slow Food ist eine Bewegung, der eine bestimmte Philosophie zugrunde liegt. Ich habe das Glück, dass ich nach dieser Philosophie leben kann, ohne mich dafür gross umstellen zu müssen. Wir wohnen in einem alten Bauernhaus mit viel Umschwung, im Sommer sind wir dadurch Selbstversorger, früher hielten wir auch Tiere und hatten damit eigenes Fleisch. Das hat es mir einfach gemacht, die Slow-Food-Prinzipien im Alltag zu leben. Aber es geht umgekehrt überhaupt nicht darum, alles andere zu verteufeln oder das Rad der Zeit zurückzudrehen. Ich bin berufstätig, bei mir muss es über Mittag vielleicht auch einmal schnell gehen, und ich greife zu einem Sandwich.

Es geht nicht um Verteufelung – aber um was geht es?

Um bewusste Ernährung. Slow Food stellt den Genuss in den Vordergrund und postuliert das Recht auf Genuss für jeden Menschen. Genuss heisst hier: Die Produkte müssen gut, sauber und fair sein. Dabei geht es nicht nur um das Essen an sich, sondern auch um die Kultur darum herum, um die Esskultur – und das führt weiter zur Lebenseinstellung. Heute muss alles sehr schnell gehen, unsere Tage sind

ausgerichtet auf den Terminkalender, wir haben keine Zeit mehr für alles andere. Nur deshalb ist Fast Food überhaupt aufgekommen, dank diesem können wir uns rasch verpflegen und haben mehr Zeit für berufliche Termine. Und gegen diese andauernde Beschleunigung des Lebens wehren wir uns. Aber wir wollen nicht zurück in die Steinzeit, sondern versuchen bewusst, der gesellschaftlichen Beschleunigung entgegen zu halten.

Was gehört für Sie zu diesem propagierten bewussten Umgang mit dem Essen?

Zum Beispiel, dass ich darauf achte, wo die Lebensmittel herkommen. Nehmen Sie das Sandwich am Mittag, das ich eingangs erwähnt habe. Das kaufe ich beim Metzger in der Nähe meines Arbeitsplatzes, dann weiss ich, woher das Fleisch stammt, was beim fertig abgepackten Brötchen in einem grossen Laden nicht der Fall ist. Deshalb kaufe ich auch gerne auf dem Markt ein oder direkt beim Bauern. Ich sehe nicht ein, weshalb ein Salat aus Frankreich stammen muss – wir haben hier selber Salat. Das Bio-Label ist für uns daher auch nicht zwingend: Wenn Sie in einen Bio-Laden gehen, finden Sie viele Frischprodukte aus dem Ausland. Dann kaufe ich lieber bei einem Geschäft, welches regionale Waren im Angebot hat, und achte auf die Saisonalität der Produkte.

Die grossen Handelsketten scheinen diesen Trend aufgenommen zu haben, es gibt immer mehr regionale Produkte, und diese werden auch stark beworben. Stimmt der subjektive Eindruck?

Ich denke, ja. Dass die Landwirtschaftspolitik in Europa und weltweit manchmal ins Absurde führt, ist ja nicht zu übersehen. Es gibt die bekannten Beispiele: Eine Kuh aus Spanien nach Schweden zu transportieren, um sie dort zu schlachten und das Fleisch danach in Portugal zu verkaufen, ist schlicht nicht nachvollziehbar. Und im Kleinen geschieht das ja auch in der Schweiz. Nun muss man das weiter denken. Wenn eine Kuh aus dem Münstertal in Basel geschlachtet wird, kann das dazu führen, dass es eines Tages im Münstertal keinen Metzger mehr gibt. So geht ein Handwerk verloren. Bei Slow Food möchten wir das Regionale stärken und regionalen Produzenten eine Chance geben. Deshalb haben wir die sogenannte «Arche des Geschmacks» begründet, in der wir Produkte, Tiere, Pflanzen, Handwerk und anderes kulturelles Gut sammeln, das typisch ist für eine bestimmte Region und sonst verloren gehen würde.

Naiv gefragt: Wäre dieser Verlust so verheerend? Muss man alles zwingend erhalten?

Erhalt um des Erhalts willen ist es bei uns nicht. Ein Produkt muss natürlich auch gut sein, es muss für Genuss stehen. Nehmen Sie den Rohmilchkäse, den wir propagieren. Wenn er verschwindet, besteht die Gefahr, dass wir eines Tages zwar unzählige Sorten von Käse haben, diese aber alle etwa gleich schmecken, auch wenn sie unterschiedlich heissen.

Sie setzen also Genuss nicht zwingend mit möglichst vielen Sternen oder anderen gastronomischen Kriterien gleich?



Nichts tun!

Erfreulich, wie sich die Konjunktur in den letzten Monaten erholt hat. Unser Land hat die Depression erstaunlich gut überstanden. Unsere Wirtschaft ist offensichtlich so wettbewerbsfähig, dass ihr Tiefschläge und Eurokurse nur mittelmässig wehtun. Dennoch ist Vorsicht geboten, künden sich doch bereits wieder schlechtere Zeiten an. Warum? Weil ausländische «Konjunkturspritzen» auslaufen, der tiefe Eurokurs unsere Exportindustrie plagt und gewisse Investitionen ihren Abschluss finden. Müssen wir uns somit ernsthafte Sorgen machen? Nein, solange wir noch wachsen – und davon gehen alle aus –, steigern wir unsere volkswirtschaftliche Wertschöpfung. Wir können somit unsere sozialen und finanziellen Verpflichtungen noch bezahlen.

Wichtig ist einfach, dass wir tugendhaft mit privaten und öffentlichen Geldern umgehen. In Krisen versucht die Politik jeweils machtbewusst, das Ruder zu übernehmen und wichtige ökonomische Kriterien und Grundsätze ausser Kraft zu setzen. Maastricht lässt grüssen! Das war früher so und ist heute nicht anders. Wir sind deshalb gut beraten, die Politik nicht in weitere wirtschaftliche Prozesse eingreifen zu lassen, sondern ihr klare Leitplanken des «Nichtstuns» zu setzen. Gesucht werden somit vor allem Politikerinnen und Politiker, die sich für den Erhalt funktionierender Ordnungen anstatt für interventionistische Markteingriffe einsetzen.

Dr. Sven Bradke

*Wirtschafts- und Kommunikationsberater
Geschäftsführer der Mediapolis AG*

Ich esse lieber in einem Restaurant bei uns im Dorf als in einem bekannten Gourmetlokal. Denn vor der Haustür weiss ich, woher die Produkte stammen, beim Sternekoch kann es sein, dass ich pasteurisierte Stangen-Eier erhalte, und der Wein kommt aus Chile – das brauche ich nicht. Für uns muss es nicht möglichst exklusiv oder schick sein, sondern authentisch. Der Gründer der Slow-Food-Bewegung, Carlo Petrini, der aus Italien stammt, nannte als Ziel, er wolle im Restaurant so essen wie zuhause bei der «Mama», nämlich ehrliche, handwerklich saubere und regionale Küche.

Nach dieser Philosophie zu leben, hört sich aber auch recht aufwändig an.

Wie eingangs betont, es ist eine Frage der Lebenseinstellung, sich bewusst Zeit zu nehmen, um eine Auswahl zu treffen. Ernähre ich mich mit guten, sauber und fair hergestellten Lebensmitteln oder industriell gefertigter und chemisch aufgemotzter Ware? In diesem Jahr wird Slow Food Ostschweiz zehn Jahre alt, und wir haben uns zum Jubiläum selbst einen Genussführer geschenkt, ein Verzeichnis, in dem die Mitglieder Restaurants und Einkaufsmög-

lichkeiten empfehlen. In der Ostschweiz führen wir jährlich fünf bis sechs Veranstaltungen durch, die auch für Nichtmitglieder offen sind und wo man mehr über regionale Produkte erfährt und sie auch degustieren kann. Letztes Jahr waren beispielsweise unter anderem Öle aus der Region ein Thema, hier geht es um eine Renaissance von Produkten, die früher verbreitet waren. Ein weiteres Beispiel ist der Schlipfer-Käse, ein Frischkäse aus Innerrhoden,

«Die Konsumenten haben eine riesige Macht, sind sich dessen aber zu wenig bewusst.»

den wir fördern, indem wir immer wieder auf ihn hinweisen. Oder die Toggenburger Geiss, die es auf der ganzen Welt gibt, die aber ausgerechnet in der reinen Form im Toggenburg bald vom Aussterben bedroht sein wird – und mit der dann ihr Fleisch und Käse aus ihrer Milch verloren gehen werden.

Nun könnte man einwenden: Wenn sich solche Produkte auf dem freien Markt nicht durchsetzen, warum muss man sie dann besonders fördern und so ihr Überleben sichern?

Weil es letztlich eben nicht nur um das eigentliche Produkt geht, sondern auch um seinen kulturellen Hintergrund. Der Schlipfer-Käse beispielsweise ist einzigartig, den gibt es weltweit sonst nirgends. Wenn wir ihn bewahren, erhalten wir damit auch ein Stück Sennengeschichte, die zu unserer Region gehört. Die Restauration alter Häuser ist für viele Leute selbstverständlich, da fliesst auch viel Geld hinein. Der Erhalt alter Nahrungsmittel ist im Grunde nichts anderes, kostet aber bedeutend weniger.

Ihnen geht es also auch um die Identität einer bestimmten Region, eines Standorts?

Auf jeden Fall. Das Toggenburg beispielsweise kennt eine riesige Käsevielfalt, darunter nicht nur alte Sorten, auch neue Produkte von sehr innovativen Herstellern. Diese Vielfalt kommt dem ganzen Tal zugute, es entsteht eine Wertschöpfungskette. Oder nehmen Sie Dörrbohnen, das war einst ein typisches Schweizer Produkt, bekannt unter anderem von der Berner Platte. Wenn Sie heute in einen Laden gehen, finden Sie nur Dörrbohnen aus China – das

Über Slow Food

Slow Food ist ein internationaler Non-Profit-Verein, der 1986 als Antwort auf die rasante Ausbreitung des Fast Food und des damit einhergehenden Verlustes der Esskultur und Geschmacksvielfalt gegründet wurde. Heute ist Slow Food eine weltweite Bewegung und bindet mehr als 100'000 Personen in 115 Staaten auf allen Kontinenten ein.

Slow Food Schweiz ist in regionale Gruppen, die sogenannten Convivien, unterteilt. Das Convivium Ostschweiz wird von Michael Higi aus Grub SG präsiert. Gegründet wurde es im Jahr 2000, damals noch als Convivium St.Gallen/Appenzell und mit 14 Gründungsmitgliedern. Heute weist es rund 150 Mitglieder auf.

Slow Food steht für: Zugang zu guten, sauberen und fairen Lebensmitteln, biologische Vielfalt, Lebensmittel in kleinem Massstab, Ernährungssouveränität, Verteidigung der traditionellen Kulturen und des damit verbundenen Wissens, umweltfreundliche Produktion, fairen und nachhaltigen Handel.

Informationen unter www.slowfood.ch/
www.slowfood-ost.ch

kann es doch nicht sein. Also haben wir alte Stangenbohnsensorten gesucht, die sich gut trocknen lassen. Wenn man diese an einem Markt präsentiert, staunen die Leute und fragen sich, was das ist. Dabei handelt es sich ursprünglich um ein altes schweizerisches Kulturgut, das man ebenso erhalten sollte wie das Handwerk des Dörrens.

Das Bewusstsein für solche Fragen: Ist das regional unterschiedlich ausgeprägt? Und wo steht die Ostschweiz diesbezüglich?

Ganz generell stellen wir fest, dass die Slow-Food-Idee vor allem in den Städten boomt. In Zürich beispielsweise haben wir einen riesigen Zulauf. Das liegt daran, dass sich die Menschen in ländlichen Regionen sagen: Schön und gut, aber was da propagiert wird, leben wir doch schon lange. Und wenn das so ist, dann ist das ja umso besser. In Regionen wie dem Appenzellerland, wo die Leute stolz sind auf ihre Eigenheiten – auch in Bezug auf die Nahrungsmittel –, treten wir natürlich offene Türen ein. Aber auch dort kann das Bewusstsein sicher noch gesteigert werden.

Wer ist denn das typische Slow-Food-Mitglied?

Das geht querbeet durch alle sozialen Schichten hindurch. Wichtig ist: Wir sind kein akademischer Zirkel, sondern offen für alle. Viele Mitglieder haben sicherlich einen bestimmten Bezug zum Thema, beispielsweise beruflich. Aber dann gibt es eben auch Quereinsteiger, die einfach Freude an einem schmackhaften Essen haben, das man auch mit einem guten Gewissen geniessen kann – so wie ich.

Muss man sich diesen Genuss nicht auch leisten können? Eine mehrköpfige Familie mit geringem Einkommen hat vielleicht Mühe, diese Philosophie vom bewussten Genuss zu leben.

Wenn man sich für das Thema Zeit nimmt, findet sich in der Regel schon ein Weg. Wer direkt beim Bauern oder auf einem Markt kauft und so den Zwischenhandel auslässt, kommt günstiger weg. Und wenn man anschaut, wie wenig Geld wir heute fürs Essen ausgeben im Vergleich zu früher, dann staunt man schon. Es ist auch eine Frage der Prioritätensetzung. Man kann beispielsweise darauf verzichten, immer das neueste Flachbildschirm-Modell zu kaufen und stattdessen das Geld in seine Ernährung investieren. Denn essen müssen wir bekanntlich, um zu überleben. Für mich geht es noch weiter: Gesundheitsprävention ist ja ein hoch aktuelles Thema, und es ist auch klar, dass unser Gesundheitssystem darunter leidet, wenn wir uns nicht bewusst ernähren. So hängt alles zusammen.

Und wo kommt die Wirtschaft, auch die regionale Wirtschaft, ins Spiel?

Im Grunde ist die Slow-Food-Bewegung eine Art Mixtur aus den Ideen anderer Organisationen wie WWF, Greenpeace, Pro Specie Rara und so weiter. Das Besondere daran – und für mich ein Grund für mein Engagement – ist aber, dass am Ende der Kette der Konsument steht. Es geht auch, aber eben nicht nur um eine faire Produktion oder um den verantwortungsvollen Umgang mit Tieren, aber das Ergebnis ist der Genuss für mich als Esser. In diesem Zusammenhang sollten wir uns wieder bewusster werden, welch grosse Macht wir als Konsumenten haben. Wenn wir auf regionale Produkte setzen, dann sind diese wieder rentabel. Das heisst aber auch, dass das eingesetzte Geld hier in der Region bleibt. Slow Food spricht deshalb auch vom Konsumenten als Co-Produzent. Werden Produkte nachgefragt, werden auch die Anbieter wieder vermehrt darauf einsteigen – das ist die Marktwirtschaft. ■

Ein starkes Fundament für KMU's



**100%
KMU
erprobt**

SelectLine® Kaufmännische Software

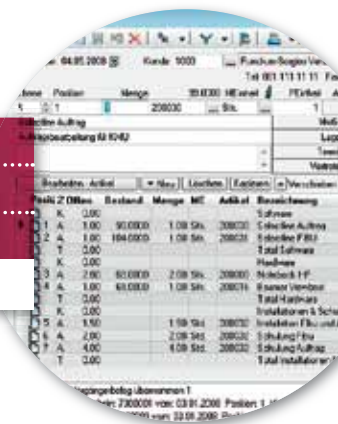
SelectLine ist eine modular aufgebaute betriebswirtschaftliche Softwarelösung, deren Leistung und Funktionsumfang sich perfekt auf die Bedürfnisse von **Klein- und Mittelunternehmen** anpassen lässt. Jetzt können Sie **die neue Version 10.1** zu attraktiven Konditionen bestellen.

Infos unter www.selectline.ch oder
Telefon 071-282 46 48

**Auftrag
Rechnungswesen
Lohn**

ab CHF 890.- exkl. MwSt

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



Jungdesignerin Stéphanie Baechler:
«Das Preisgeld wird sinnvoll investiert.»



Die Hassliebe einer Jungdesignerin

St.Gallen gilt als Hochburg der Textilbranche. Namhafte Unternehmen untermauern diesen Ruf Jahr für Jahr. Auch von den 239 Designerinnen und Designern, die Arbeiten für die «Eidgenössischen Preis für Design 2009» eingereicht haben, stammen zahlreiche aus der Ostschweiz. Unter den insgesamt 19 Gewinnern ist auch die 26-jährige Stéphanie Baechler, die beim Textilunternehmen Jakob Schlaepfer in St.Gallen arbeitet.

Text: Marcel Baumgartner

Bild: Bodo Rüedi

Beginnen wir mit einem Klischee: Der Textildesigner sitzt mit seinem Skizzenbuch in einem Pariser Bistro, schlürft einen Espresso und holt sich neue Ideen für Kreationen aus dem Alltag. Sein Umfeld gibt ihm gewissermassen die Bleistiftstriche vor. Fast schon poetisch bringt er seine Vision zu Papier.

Wäre dem so, hätte die Jungdesignerin Stéphanie Baechler auf ihren Auslandsreisen als einziges Arbeitsinstrument ein Ringbuch und Schreibutensilien zur Hand haben müssen. Dem war aber bei Weitem nicht so. Um als Gestalterin quasi überlegen zu können, benötigt sie eine Vielzahl an technischen Geräten: Computer und dazugehörige Kabel, externe Festplatte, USB-Stick, Digitalkamera mit Ladegerät und Verbindungskabel, Mobiltelefon mit Ladegerät und womöglich auch noch einen iPod – ebenfalls mit Ladegerät. Dabei sei ihr zum ersten Mal bewusst geworden, wie viel Platz diese «Hardware» in ihrem Leben einnehme.

Zum Ausdruck gebracht hat sie das schliesslich in ihrer Diplomarbeit, die vor wenigen Monaten mit dem «Eigenössischen Preis für Design» ausgezeichnet und für den «Designpreis Schweiz» nominiert wurde. Dabei ging es nicht etwa um die Entwicklung technischer funktionaler oder intelligenter Textilien, sondern vielmehr diente die inhaltliche und gestalterische Auseinandersetzung mit der sinnlich erfahrbaren digitalen Welt als Basis für eine textile Umsetzung. Die von Motiven aus der Computerhardware inspirierten Dessins werden schliesslich als Modestoff am Körper inszeniert. Dabei offenbart sich bisweilen eine überraschende Poesie der technischen Apparaturen. So finden sich unter den Entwürfen



etwa eine Nylonstrumpfhose in Flachbandkabel-Optik oder Stickereien mit steckerähnlichen Formen.

Zurück zur digitalen Steinzeit?

«Poesie der Hardware» lautet denn auch der Titel ihrer Diplomarbeit. Schon in dieser Überschrift wird die Hassliebe ersichtlich, welche Stéphanie Baechler angetrieben hat. Einerseits sind da die sinnlichen, kreativen und poetischen Arbeiten mit Materialien, andererseits die Allgegenwart des Computers für die Umsetzung. «Die Maus ist ja heute praktisch die Verlängerung des Arms. Hinzu kommt, dass alles immer flacher wird, es geht weg vom Dreidimensionalen», erklärt die gebürtige Fribourgerin.

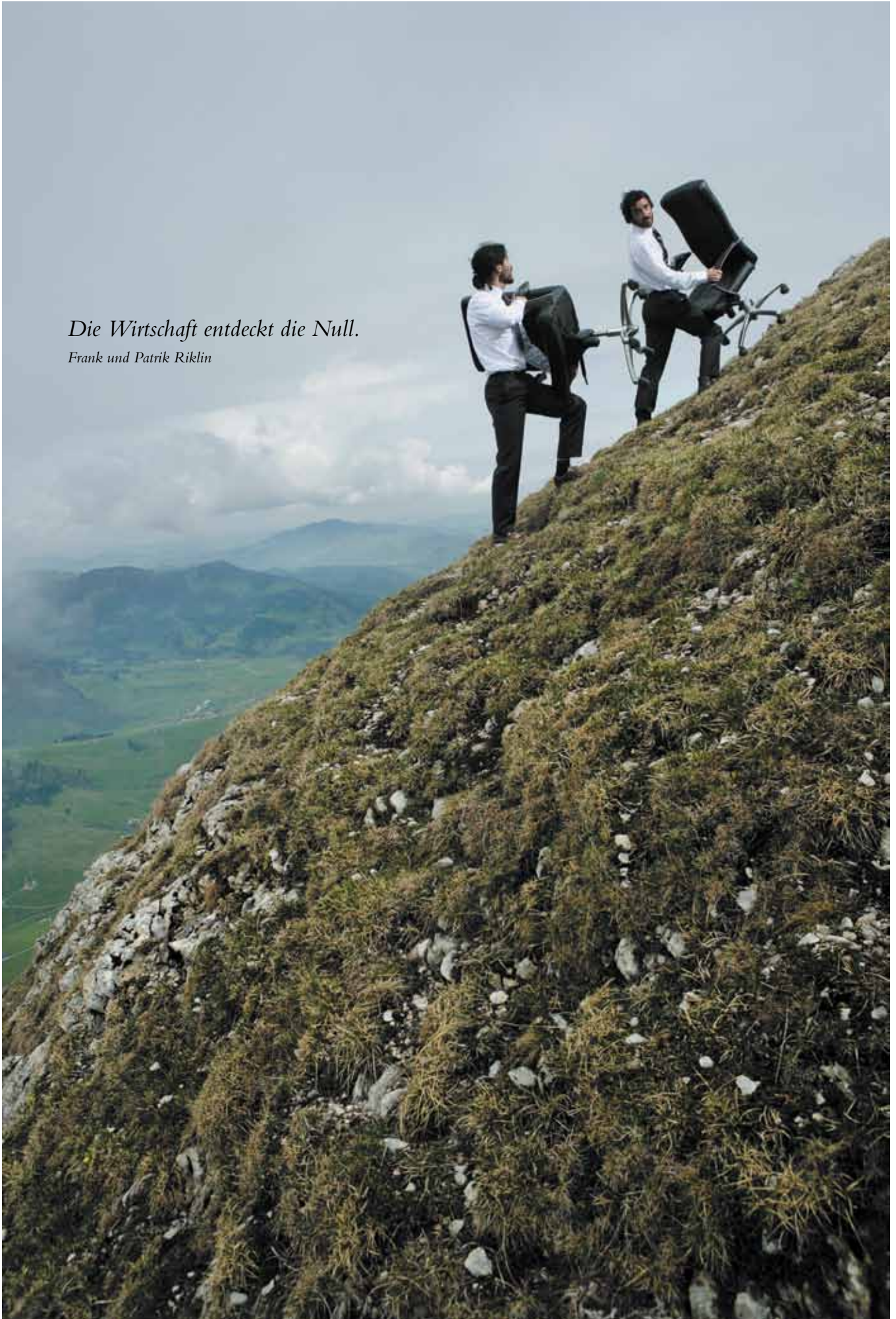
Wer in der jungen Frau nun aber eine Person sieht, welche der digitalen Steinzeit nachtrauert, der irrt. «Ich benutze ja auch sämtliche modernen Kommunikationsformen – mit Ausnahme von Facebook – und prangere das in keiner Weise an. Dennoch bin ich der Meinung, dass wir es ruhig zum Thema machen dürfen, ob der Computer in unserem Leben

einen immer grösseren Stellenwert einnehmen soll.» Ihre Überlegungen haben anscheinend auch die Jury des renommierten Designpreises Schweiz überzeugt, welche das Projekt mit 35 anderen nominierte: «Die Designerin setzt ihre Ideen gekonnt und vielschichtig ins Textile um. Eine sehr ansprechende, dem Zeitgeist verpflichtete Arbeit», schreibt sie in ihrer Begründung für die Nomination der Kategorie «Newcomer».

New York oder 25'000 Franken

Während es beim Designpreis bei einer Nomination blieb – schon das ist eine enorme Auszeichnung –, konnte Stéphanie Baechler beim «Eidgenössischen Preis für Design» einen der begehrten Preise abräumen. Die Gewinner können zwischen einem Preisgeld von 25'000 Franken, einem sechsmonatigen Atelieraufenthalt in London oder New York oder einem sechsmonatigen Praktikum in einem ausländischen Büro wählen.

Obwohl Stéphanie Baechler ein längerer Aufenthalt in den Staaten gereizt hätte, hat sie sich dennoch für das Geld entschieden. Der Grund ist ihre derzeitige Stelle: Seit etwas über einem Jahr arbeitet sie als Designerin beim bekannten St.Galler Textilunternehmen Jakob Schlaepfer. Und diese Arbeit hätte sie nur ungern unterbrochen: «Die Möglichkeiten dort sind äusserst vielfältig. Innerhalb der Schweiz gibt es in dieser Branche eigentlich nichts Besseres», erklärt sie. Umso schwieriger gestaltet sich nun die Frage über die künftigen Stationen der Laufbahn. Denkbar ist für Stéphanie Baechler dereinst der Schritt ins Modedesign. «Noch ist aber alles offen. Sicherlich möchte ich das gewonnene Geld aber sinnvoll investieren, nämlich in meine Ausbildung.» ■



Die Wirtschaft entdeckt die Null.

Frank und Patrik Riklin

Die Null erobert die Welt

Kunst findet in der Welt der Unternehmen durchaus statt. Aber in den meisten Fällen nur in der Form von «Kunst am Bau» oder dekorativen Gemälden und Skulpturen im Empfangsbereich. Wo liegt die echte Schnittstelle zwischen Kunst und Wirtschaft, wie können sie sich gegenseitig befruchten, und wann wird aus einem künstlerischen Projekt ein Business? Ein Besuch bei Frank und Patrik Riklin in ihrem «Atelier für Sonderaufgaben», den Schöpfern des «Null Stern Hotels» – einem Projekt, das diese Schnittstelle für die Zukunft definieren könnte.

Text: Stefan Millius

Bilder: Bodo Rüedi

Asthetisch? Dekorativ? Unterhaltsam? Das alles kann Kunst sein. Nur ist es dann im Grunde keine Kunst. Jedenfalls nicht, wenn man Frank und Patrik Riklin nach ihrer Definition des Begriffs fragt. «Die beste Kunst ist diejenige, die man gar nicht als Kunst wahrnimmt», sagt Frank, und Patrik stimmt zu. Der Satz geht beiden leicht über die Lippen. Er ist eine Art Glaubensbekenntnis der Zwillinge. «Kunst muss eine Funktion haben» oder «Kunst ist, wenn man im Alltag unverhofft über sie stolpert» sind weitere. Die Begriffsdebatte, in der diese Sätze fallen, ist entstanden, obschon der Journalist genau diese Frage verhindern wollte und sie deshalb gar nicht erst gestellt hat, diese gefährliche Frage, dieses Monstrum von einer Frage, die da lautet: Was ist Kunst? Nein, er hat sie nicht gestellt. Aber sie steht ohnehin im Raum und wird beantwortet.

Kunst ausserhalb der Wahrnehmung

Atelier für Sonderaufgaben im «Lagerhaus» in St.Gallen im ersten Quartal 2010. Ein ver-rücktes 2009 liegt hinter den beiden Konzeptkünstlern, und es sieht ganz danach aus, als hätte Silvester dem keinen Abbruch getan. Klingelt das Telefon, so ist das Spektrum der Möglichkeiten denkbar breit. Wer ist auf der anderen Seite der Linie: ein CNN-Reporter, eine luxemburgische Radiostation, eine internationale Hotelkette? 37 Jahre alt sind sie, die St.Galler Zwillinge, haben ein Kunststudium absolviert, die traditionelle Schiene ausprobiert, Ausstellungen gemacht, sich mit der Künstlerszene vernetzt, diese dann immer

mehr infrage gestellt, sich soweit als möglich dem ordentlichen Betrieb entzogen, um eben diese Zufallkunst zu zelebrieren, die keiner als Kunst wahrnehmen soll und die gerade deshalb wahre Kunst ist. Und jetzt, nach den Massstäben der betriebswirtschaftlich geordneten Welt, haben sie wohl den Durchbruch geschafft. Weltweit wurde über das sogenann-

«Die beste Kunst ist diejenige, die man gar nicht als Kunst wahrnimmt.»

te «Null Stern Hotel» berichtet, das Konzept eines Hotelleriebetriebs in einem ehemaligen Zivilschutzbunker im ausserrhodischen Teufel ist international in aller Munde.

Und nun? – Nun sind sie zu Gralshütern mutiert, die Riklins, zu Wachhunden, denn wer Erfolg hat, ist begehrt, und wer begehrt ist, weckt Begehrlichkeiten. Mehrere Stunden habe man zum Beispiel mit einer Delegation aus Russland verhandelt, erinnert sich Frank Riklin, mit Leuten in Anzug und Krawatte, die hinter der Zahl Null, hinter der Verweigerung der normierten Etikettierung, ein Geschäftsmodell witterten. Und da sassen die beiden St.Galler und erklärten ihren Verhandlungspartnern, dass das «Null Stern Hotel» in erster Linie ein künstlerisches Konzept sei und jede noch so fantastische Summe sie nicht dazu verleiten könne, aus diesem ein banales Business zu machen, das der Idee zuwiderlaufe. Mit hochrotem Kopf sei einer der Russen im Raum herumgestapft, erinnern sich die Gebrüder. Sie erzählen es heiter, ob-

schon sie am bewussten Tag vermutlich eine Summe in den Wind geschlagen haben, wie sie sonst für einen Lottosechser winkt.

«Der Marke Zeit geben»

Dabei pflegen Frank und Patrik Riklin keineswegs die reine Kapitalismuskritik, die sich in Künstlerkreisen so gut machen würde. Geld verdienen sei nichts Schlechtes, sagen sie unisono. «Der Kunstbetrieb ist ein Markt wie jeder andere», stellt Patrik Riklin fest. «Die Verbindung zwischen Kunst und Geschäftswelt wurde bislang noch viel zu wenig ausgeschöpft», sekundiert Frank Riklin. Doch bevor aus der Null-Stern-Idee ein Geschäft werden soll, muss sie künstlerisch zu Ende gedacht werden. «An dem Punkt sind wir noch nicht angelangt», sagt Patrik Riklin, «wir haben erst die Samen gestreut, die Marke muss zunächst eine Biografie bekommen, wir müssen ihr eine Geschichte geben, sie muss wachsen.» Und die Schöpfer mit ihr. Das Medieninteresse am «Null Stern Hotel» sei wie ein Tsunami gewesen, jeder Journalist hätte gerne schon die nächsten drei oder vier Schritte der Künstlerzwillinge in Erfahrung gebracht – und diese kannten selbst oftmals noch nicht einmal den nächsten.

Das Interesse am Konzept ist ungebrochen, die Hektik des ersten Ansturms aber etwas gemildert. Das sei gut so, sagt Frank Riklin. «Wir nützen diese Zeit, um Klarheit darüber zu bekommen, welches Potenzial in dieser Marke liegt.» Das braucht Zeit; Zeit, die man hat, weil die bewusste Marke schon früh rechtlich geschützt wurde. Das war ein finanzieller Kraftakt für die Konzeptkünstler. Aber er dürfte sich lohnen. Denn was aus Sicht der

Erfinder eine Kunstinstallation ist, greift wie nebenbei tief ins System der Hotellerie ein – dem ältesten Gewerbe der Welt.

Frank Riklin schildert das System, wie es bislang war: «Möglichst viele Sterne, möglichst viel Luxus – diese Entwicklung führt irgendwann ins Absurde. Was ist ein heutiges Fünf-Sterne-Hotel wert, wenn die Klassifizierung eines Tages bis zu zehn Sternen reicht?» Während sich die besten Häuser der Welt einen verzweifelten, einen aufreibenden Kampf um die Sterne liefern, immer volle Kraft voraus, trat das Atelier für Sonderaufgaben vom tiefen Osten der Schweiz aus den lustvollen Weg nach hinten an. Kein einziger Stern, damit keine Teilnahme am System – und deshalb auch null Auflagen, die es zu beachten gilt. Die Null also gleichbedeutend mit der absoluten Freiheit in der Umsetzung. Das Ergebnis: Kaum eines der Häuser, die im obersten Luxussegment kämpfen, hat in den vergangenen Monaten eine so wuchtige mediale Aufmerksamkeit erhalten wie das «Null Stern Hotel» in Teufen, Appenzell Ausserrhoden.

Analog statt digital

Im Grunde, sagen die Riklin-Zwillinge, seien sie an diese Aufgabe herangegangen wie an jede andere: Es gehe darum, Entwicklungen zu beobachten, Trends zu studieren – und danach nicht etwa auf diese aufzuspringen, sondern tiefer zu bohren, härter nachzufragen. Ein Beispiel? Frank Riklin: «Wir sehen gleichzeitig mit dem Eroberungsfeldzug der modernen Technologie eine wachsende Sehnsucht nach alten Werten; je mehr digitale Geräte den Markt überschwemmen, desto mehr schlägt das Herz für das Analoge.» Ana-

Was aus Sicht der Erfinder eine Kunstinstallation ist, greift wie nebenbei tief ins System der Hotellerie ein.

log? Passend dazu die Analogie: Das «Null Stern Hotel» funktioniert identisch. Der unbremste Drang nach schierer Grösse, nach purem Luxus, nach Sternen ohne Ende ruft das Gegendenken auf den Plan. Nicht auf Luxus verzichten ist die Devise, sondern eine neue Art von Luxus erfahren. «The only star is you» lautet der Slogan zum «Null Stern Hotel», und jeder Werber müsste vor Neid

Das Ende – und ein Neuanfang

Die Geschichte rund um das Null Stern Hotel nahm Anfang Juni eine unerwartete Wende. Am Abend des 2. Juni kursierte plötzlich die Meldung, wonach das Null Stern Hotel in Teufen den Betrieb schliesst. Und das, nachdem die Idee gerade begonnen hatte, die Tourismusindustrie erfolgreich zu unterwandern. Zwei Tage später dann die Präzisierung durch Frank und Patrik Riklin: Aus dem Standort Teufen wird ein Museum rund um das Null Stern Hotel; übernachtet wird hier ab sofort nicht mehr, aber die Geschichte rund um das künstlerische Konzept wird nun Interessierten direkt am historischen Geburtsort Ort in Form einer wachsenden Ausstellung erzählt. Das Null Stern Hotel wiederum wird laut den Gebrüdern Riklin in einer Grossstadt wieder eröffnet – wo und wann, das bleibt derzeit noch geheim. Damit sind sich die Riklin-Zwillinge einmal mehr selbst treu geblieben. Mit dem überraschenden Schritt wird der künstlerische Prozess in Teufen für die Nachwelt gewissermassen konserviert, während der kommerzielle Prozess erst richtig beginnt: In den kommenden Monaten soll das innovative Hotelkonzept expandieren, ohne dass die Grundidee einer künstlerischen Auseinandersetzung beschädigt wird.

erblassen. Denn ist es nicht im Grunde offensichtlich, dass derjenige, der sich offensiv dem ausufernden Wettbewerb entzieht und seine selbst definierten Werte kurzerhand zum neuen Masstab erklärt, die volle Aufmerksamkeit erhält von den Medien, die immer nach «dem anderen» lechzen?

Querdenker von ausserhalb

Neidisch sind vermutlich nicht nur die Werber, sondern auch die Hotellerie, die zusehen muss, wie die St.Galler Brüder für den «Worldwide Hospitality Award» nominiert wurden, notabene nicht etwa ein Künstlerpreis, sondern eine Auszeichnung für innovative Ideen in Hotellerie und Gastronomie. Dass die Idee zum sternlosen Hotel nicht aus der Branche selbst gekommen ist, scheint den Riklins nur selbstverständlich: Fachleute seien viel zu sehr im angestammten System verwurzelt, um zu einem so radikalen Schritt bereit zu sein. Die Zahl Null ist in einem System, das nach möglichst hohen Werten strebt, ein absolutes Unding; nur ein Querdenker von ausserhalb könne auf die Idee kommen, die Null gewissermassen zu zelebrieren.

Dazu kommt: «Die Hospitality ist eine extrem monopolisierte Industrie», sagt Patrik Riklin. «Viele Hoteliers leiden darunter, sie sind fremdbestimmt, sie müssen viel Geld dafür zahlen, dass sie an die Reservierungssysteme angeschlossen werden.» Für die Betriebe ist das eine Art Eintrittsgebühr, es ist die Voraussetzung, um überhaupt an der internationalen Völkerwanderung, auch als Tourismus bezeichnet, teilhaben zu können. Die Erfin-

der des «Null Stern Hotels» tragen das System hingegen nicht mit, was Konsequenzen hat: «Die Industrie kann uns nicht kaufen, weil wir als Hotel mit null Sternen völlig frei sind.»

Kunst als Teil der Gesellschaft

Für eine Zusammenarbeit sind die Künstler allerdings durchaus offen. Seit einiger Zeit haben sie Daniel Charbonnier und Samira

**Nun sind sie zu Grals-
hütern mutiert, die
Riklins, zu Wachhunden,
denn wer Erfolg hat,
ist begehrt, und wer
begehrt ist, weckt Be-
gehlichkeiten.**

Singhvi an ihrer Seite, Gründer von Minds in Motion SA, einer internationalen Beratungs- und Dienstleistungsfirma für Hotellerie und Tourismus, die gleichzeitig akzeptieren, dass die Schöpfer des Null-Stern-Universums die Eröffnung eines völlig neuen Marktes zunächst gar nicht beabsichtigt hatten, sondern lediglich «die Null künstlerisch besetzen» wollten. Die Null sei ein spannender Raum, so Frank Riklin, doch man solle sie nicht im Museum oder in Form eines Bildes, einer Fotografie oder einer blossen Behauptung darstellen. Stattdessen wurde die Null in Form einer Übernachtungsmöglichkeit im Appenzellerland Wirklichkeit – und nun



beobachten die Riklin-Zwillinge gebannt, wie die Gesellschaft damit umgeht. «Wenn ein Werk über längere Zeit diskutiert werden kann, wenn es immer weiter geht und nicht einfach nach einem Knalleffekt zu Ende ist, dann wird es für uns interessant», so Frank Riklin. Der typische Konsument verstehe Kultur oft als vorübergehenden Akt der Unterhaltung, schiebt Patrik Riklin nach, beispielsweise in Form eines Konzert- oder Theaterabends. «Für uns hingegen muss Kunst den Zustand erreichen, in dem sie zu einem Teil der Gesellschaft wird.»

Diesen Schritt der Kunst aus dem wohlbehüteten Heim irgendwelcher Kuratoren beobachten inzwischen auch Auftraggeber aus Wirtschaft und Politik mit Interesse. Diese buchen das Atelier für Sonderaufgaben in steigender Zahl und lassen sich beraten. Mit welchem Ziel? «Eine Sonderaufgabe ist etwas sehr Individuelles», erklärt Patrik Riklin, «jeder hat eine andere zu lösen.» Kommt nun ein Unternehmer oder Politiker an einen Punkt, an dem er nicht mehr weiter weiss, könne ihm die Kunst einen anderen Blickwinkel anbieten, eine Lösung aufzeigen, die zuvor unentdeckt blieb – weil in diese Richtung gar nicht erst gesucht worden war. Der Hofnarr am Königshof hatte wohl eine ähnliche Rolle.

Bestes Standortmarketing

Und mit der «Kunst als Waffe» könne man zudem anderen Leuten den Weg ebnen, ihnen ein Stück Freiheit schenken. Als die Riklin-Zwillinge beispielsweise mit einer künstle-

rischen Aktion in Schaffhausen ein mittleres Verkehrschaos auslösten, erhielten sie spontan Beistand vom Stadtpräsidenten persönlich, der die Aktion quasi in Echtzeit bewilligte. Die Munotstadt schaffte es in die Schlagzeilen – auf unkonventionelle Weise, die wohl nie auf offiziellem Weg beschlossen worden wäre. Frank Riklin: «Als Künstler können wir gewisse Freiheiten ausleben und wie in diesem Fall der Politik eine Bühne bieten für das, was sie von sich aus nicht wagen könnte.» Das Beispiel von Teufen, das im Zuge der «Null Stern Hotel»-Berichterstattung weltweite Präsenz erhält, belegt eindrücklich, welchen Effekt das haben kann. Konventionelle Standortwerbung dieser Dimension hätte ein Vermögen gekostet – und kaum ein vergleichbares Resultat ergeben. Für gute Werbung müsse man entweder viel Geld oder viel Fantasie haben, sind die Riklin-Brüder überzeugt – und sie selber hätten nur zweiteres. «Wir müssen durch Ideen auf uns aufmerksam machen, genau wie jedes andere Unternehmen.»

Das Ende des Gesprächs bildet, ironischerweise, ein Abstecher in die digitale Welt. Das «Null Stern Hotel» in 60 Sekunden: Im Web ist der entsprechende Trailer frei verfügbar. Professionell umgesetzt, mit einem Off-Sprecher, der jedem Hollywood-Blockbuster gut anstünde. Gut vorstellbar, dass sich so mancher Betreiber eines Luxushotels die Haare rauft ob der Unverfrorenheit, in der hier kurzerhand sein gesamtes Wertesystem auf den Kopf gestellt wird. Aber muss damit nicht letztlich jeder rechnen, der Werte schafft und sie zur Norm erhebt? ■

Zum Unternehmen

Das klein-künstlerische Unternehmen «Atelier für Sonderaufgaben» wurde 1999 von den Zwillingen Frank und Patrik Riklin gegründet mit dem Ziel, «unabhängige und kompromisslose Kunst» zu produzieren und Sonderaufgaben wahrzunehmen, «für die sich niemand so richtig zuständig fühlt.» Die Gebrüder Riklin absolvierten beide eine Lehre als Hochbauzeichner und studierten danach an verschiedenen Instituten Kunst. Mit der Schaffung der Marke «Null Stern Hotel» erreichten sie im vergangenen Jahr internationale Bekanntheit als Konzeptkünstler. Weitere Informationen im Internet unter www.sonderaufgaben.ch sowie www.null-stern-hotel.ch.



Starke Partei

Die SVP stellt im St.Galler Kantonsrat mit 42 von insgesamt 120 Ratsmitgliedern die mit Abstand grösste Fraktion. Dank punktueller Koalitionen mit den anderen bürgerlichen Parteien hat sie in der laufenden Legislaturperiode 2008 bis 2012 die Finanzpolitik stark geprägt und konnte eine Reihe von wichtigen politischen Erfolgen erzielen. So wurden etwa Steuersenkungen für Familien und Unternehmen beschlossen und der Regierung eine verstärkte Ausgabendisziplin auferlegt, darunter die Plafonierung des Personalaufwands im Aufgaben- und Finanzplan 2011 bis 2013. Diese politischen Vorgaben sind umso wichtiger, als St.Gallen einen beträchtlichen Nachholbedarf bei der Standortattraktivität im Vergleich mit anderen Kantonen hat. Dies wird eindrücklich belegt durch den IHK-Monitor zur Analyse der regionalen Entwicklung. Gemäss den heute vorliegenden Planungsgrundlagen werden die Defizite der Staatsrechnung in den nächsten Jahren als Folge der unsicheren wirtschaftlichen Aussichten massiv anwachsen. Diese Tatsache betrifft leider alle Staatsebenen. Es ist also notwendig, dass die kantonale Regierung eine strikte Verzichtsplannung vornimmt und die Priorisierung der Investitionen vorantreibt. Gleichzeitig darf der Kanton keinesfalls die ihm zukommenden Aufgaben einfach auf die Gemeinden abwälzen. Die SVP-Fraktion wird sich weiterhin in konstruktiver und verantwortungsvoller Weise für eine nachhaltige Finanzpolitik im Interesse der Steuerzahlenden einsetzen und mit jenen politischen Kräften zusammenarbeiten, die ebenfalls dieses Ziel anstreben. Von diesen Massnahmen profitieren langfristig alle.

Michael Götte, Fraktionspräsident SVP Kanton St.Gallen, Gemeindepräsident Tübach



„Kosten runter, Leistung rauf?“

Agenda Mittelstand | Mittelständische Unternehmen lassen einen Grossteil ihres Potenzials ungenutzt. Wir haben deshalb die wirksamsten Massnahmen zur Mobilisierung dieser Möglichkeiten miteinander kombiniert, um Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und neue finanzielle Spielräume zu erschliessen. Für mehr Wachstum und mehr Unternehmertum im Land.

NachfolgeManagement | Unternehmensfinanzierung | Fokus Mitarbeiter | Internationalisierung | Kooperationen/Transaktionen | Managementberatung | Immobilienmanagement | Risikoberatung

www.ey.com/ch



ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Der Aufschwung setzt sich fort

In der Ostschweizer Industrie setzt sich die Erholung weiter fort. Die Produktion wächst wieder, die Auftragsbücher füllen sich, und die Exporte konnten bereits zum zweiten Mal in Folge zulegen. Der private Konsum erweist sich weiterhin als Stütze der Ostschweizer Konjunktorentwicklung. Bisher scheint die Schulden- und Eurokrise dem Aufschwung der Ostschweizer Wirtschaft keinen grösseren Schaden zuzufügen.

Der Ostschweizer Konjunkturindex zeigt mit +14 Punkten eine weitere Erholung der Wirtschaft an. Gegenüber dem Vormonat konnte der Index aber nicht weiter zulegen. Zwar hat sich im Mai die Beurteilung der Geschäftslage durch die Unternehmen gegenüber dem Vormonat verbessert. Die Erwartungen für die nächsten sechs Monate haben aber angesichts der hohen Staatsschulden in vielen Industrieländern und der Krise in der europäischen Währungsunion einen Dämpfer erhalten.

Industrie erholt sich

In der Industrie hat sich die Stimmung gegenüber Anfang Jahr deutlich aufgehellt. Die Produktion wächst wieder, die Kapazitätsauslastung ist auf 80 Prozent gestiegen, und die Auftragsbücher füllen sich. In guter Verfassung zeigen sich die Ostschweizer Metallindustrie und die Chemie- und Kunststoffindustrie. Auch die Maschinenindustrie, die Elektrotechnik und die Textilindustrie erholen sich von der Krise, dem Aufschwung fehlt es bisher aber noch an Kraft. Zum zweiten Mal in Folge konnten die Exporte aus der Ostschweiz ein Wachstum verzeichnen. Im Zeitraum Januar bis April 2010 nahmen die Ausfuhren aus der Ostschweiz um 6.5% gegenüber der Vorjahresperiode zu und entwickelten sich damit besser als im Schweizer Durchschnitt (+5.3%).

Detailhandel stützt

Der Detailhandel erweist sich nach wie vor als wichtige Stütze der Ostschweizer Konjunktur. Der Umsatz konnte trotz schwierigen wirtschaftlichen Umfelds auch im Mai gegenüber dem Vorjahresmonat um 1.3% gesteigert werden. Die Mehrheit der Detailhändler ist mit der Geschäftslage zufrieden. Die bisher sehr robuste Entwicklung des Detailhandels verleiht den Erwartungen für die kommenden Monate Flügel. Herrschte anfangs Jahr



noch Skepsis, geht man in der Branche nun von einer weiterhin guten Entwicklung der Geschäftslage und des Umsatzes aus.

Leichte Abkühlung im Baugewerbe

Die Bauwirtschaft spürt eine leichte Abkühlung bei den Bauinvestitionen. So ist die Bautätigkeit gegenüber dem Vorjahresquartal leicht gesunken. Allerdings lassen sich die Ostschweizer Bauunternehmen dadurch nicht irritieren. Man ist mit der Geschäftslage noch immer zufrieden, und die Sorgenfalten bezüglich der zukünftigen Entwicklung halten sich in Grenzen. Dank tiefer Zinsen wird der Wohnungsbau auch in den kommenden Monaten eine Stütze der Bauwirtschaft sein.

Langfristiges Wachstumspotenzial eingetrübt

Als Folge der Schulden- und Eurokrise sind die Finanzmärkte weltweit erneut auf Talfahrt gegangen. Bisher scheint dies keine grösseren Auswirkungen auf die Ostschweizer Wirtschaft zu haben. Die Rückmeldungen der Unternehmen zeigen eine weitere Verbesserung der Geschäftslage an. Längerfristig haben die Wachstumsprognosen für die Weltwirtschaft aber einen Dämpfer erhalten. Trotz-

dem sind sich die meisten Ökonomen einig, dass es nicht zu einem sogenannten Double-Dip, einem erneuten starken Wirtschaftsabschwung, kommen wird. Die Probleme in der europäischen Währungsunion werden aber zur Konsequenz haben, dass der Euro im Verhältnis zum Schweizer Franken über längere Zeit schwach bleiben wird. Das macht zwar Ferien und Einkäufe im Euroland billiger, belastet aber die Ostschweizer Exportindustrie zunehmend. ■

Weitere Informationen finden Sie unter: www.konjunkturumfrage.ch

Die Internet-Plattform www.konjunkturumfrage.ch informiert mit Texten und Abbildungen über die Konjunktorentwicklung in den Kantonen St.Gallen und beiden Appenzell. Abrufbar sind monatlich aktualisierte Konjunkturindikatoren für die bedeutendsten Industriebranchen, die Bauwirtschaft, den Detailhandel, den Export und den Arbeitsmarkt. Träger der Plattform sind die St.Galler Kantonalbank und das Amt für Wirtschaft des Kantons St.Gallen.

«Man darf das Risiko nicht scheuen»

Sein Werdegang ist ungewöhnlich, doch der Erfolg spricht für sich. Peter Spenger und seine Telsonic AG sind in einem zukunftssträchtigen Nischenmarkt tätig. Der Gewinner des Ostschweizer Unternehmerpreises 2006 engagiert sich inzwischen auch als Mitglied des Vorstands der Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell.

Text: Stefan Millius

Bild: Bodo Rüedi

Gleich nach dem Betreten des unscheinbaren Gebäudes im Industriegebiet von Bronschhofen fällt der Farbtupfer auf: Hinter Glas ruht die Skulptur mit roter Kugel, die Gewinner des Ostschweizer Unternehmerpreises entgegen nehmen dürfen. Es ist nun vier Jahre her, dass der prestigeträchtige Titel an die Telsonic AG ging. Ein Glanz allerdings, der noch keineswegs verblasst ist, wie sich im Gespräch mit Telsonic-Inhaber Peter Spenger zeigt. «Der Unternehmerpreis wirkt durchaus nach», sagt der Unternehmer. «Vor allem unsere Mitarbeiter sind nach wie vor sehr stolz auf das, was wir damals geschafft haben.»

An Bekanntheit gewonnen

Die Telsonic, ein Nischenunternehmen in der Ultraschalltechnologie, war damals selbst in der eigenen Region weitgehend unbekannt gewesen – sowohl dem breiten Publikum wie auch in Teilen der Wirtschaft. Denn die Firma ist stark auslandorientiert, 85 Prozent des Umsatzes werden im Export erwirtschaftet. Peter Spenger stellt denn auch klar: «Auf die Verkaufszahlen hat sich der Unternehmerpreis kaum ausgewirkt.» Und dennoch sei der Titel weit mehr als reine Symbolik. Denn im Wettbewerb um die besten Berufs- und Fachleute ist ein möglichst grosser Bekanntheitsgrad durchaus wichtig. Man habe nach den vielen Medienberichten besser Zugang zu Universitäten, ETH und Fachhochschulen gefunden und das Interesse von Fachkräften geweckt, resümiert Spenger.

Doch zurück zur Gegenwart. In dieser herrscht bekanntlich nach wie vor eine wirtschaftliche Flaute – und die exportstarke Telsonic kann sich der Krise natürlich nicht entziehen. Als Zulieferer der Automobilindustrie spürt das Bronschhofer Unternehmen

die Situation sehr direkt, vor allem auch im Tochterunternehmen in den USA. Auch die Umsätze in der Textilindustrie, einem zweiten Standbein, sind stark tangiert und deutlich zurückgegangen.

Neue Produktgruppe entwickelt

Das beste Ostschweizer Unternehmen des Jahres 2006 also als sinkender Dampfer? Peter Spenger winkt ab. Man habe frühzeitig reagiert, Kurzarbeit eingeführt, Abgänge nicht ersetzt, die Umsatzerwartungen für 2010 bereits tief angesetzt. «Ich glaube nicht, dass diese Krise kurzfristig ist, sie wird uns noch einige Zeit beschäftigen», erklärt Spenger die Einschnitte. Doch alleine mit Kosteneinsparungen ist es nicht getan. Man habe auch offensiv reagiert, mit neuen Entwicklungen, beispielsweise einer ganzen Produktgruppe im Bereich Verpackungen. «Eine Industrie, die wachsen wird», ist Spenger überzeugt. In den Läden finde man angesichts des gesellschaftlichen Wandels immer mehr Lebensmittel in kleineren Verpackungen, wodurch sich für die Ultraschalltechnologie – mit der sich unter anderem Verpackungen verschliessen lassen – neue Chancen eröffnen. Die Einbussen in den Bereichen Auto und Textil will Peter Spenger damit kompensieren, wobei sich eine gewisse zeitliche Verzögerung nicht verhindern lasse.

Doch auch in den angestammten Geschäftsfeldern sieht der Telsonic-Chef keineswegs nur schwarz. Automobilhersteller machen zwar schwere Zeiten durch, doch der Trend hin zu alternativen Antriebssystemen beispielsweise ist nicht mehr aufzuhalten. Das Benzin auf dem Rückmarsch, neue Zauberworte wie Hybrid- oder Elektroantrieb beziehungsweise Kombinationen – «hier wird sich noch viel bewegen, wir müssen einfach erkennen, in welche Richtung es geht», er-

klärt Spenger. Bei Telsonic ist man überzeugt, dass die heutigen Verkabelungssysteme aus Kupfer schon bald immer klarer von Aluverkabelungen verdrängt werden – aus Kosten- und Gewichtsgründen. Das Unternehmen ist auf diese Entwicklung vorbereitet, hat den Markt intensiv beobachtet, ist entsprechend zertifiziert – und könnte damit zu den Gewinnern gehören, wenn es wieder aufwärts geht.

Neue Herausforderung gesucht

Ein gewisses «Auf und Ab» ist sich Peter Spenger aus seinem früheren Leben ohnehin gewöhnt – immerhin war er einst Linienspilot. Ein Traumberuf für viele, einer, der einen spannenden Alltag verspricht. Und dennoch war es die Suche nach einer neuen Herausforderung, die Spenger zu Beginn der 90er-Jahre zum Unternehmer machte. Er suchte die Selbständigkeit, und aufgrund seiner Vorkenntnisse war der Weg in Richtung Technik und Industrie vorgezeichnet; doch über dieses Profil hinaus war für ihn alles offen. Schliesslich konnte er eine Einzelfirma im Steuerungsbaubereich kaufen, 1992 wandelte er den Betrieb in eine AG um, nachdem er eine ehemalige Abteilung der Lista übernehmen konnte. Mit der Telsonic verband ihn zunächst eine gewisse Zusammenarbeit, bis er die Möglichkeit erhielt, diese zu erwerben. Bis heute ist aber auch sein erstes Unternehmen in unmittelbarer Nachbarschaft unter einem Geschäftsführer erfolgreich – und inzwischen ebenfalls auf rund 25 Angestellte gewachsen.

Ausgesprochene Nischenfirmen seien beide, sagt Spenger, und das nicht zufällig; er selbst sei ein Nischenvertreter. «In einer Nische tätig zu sein, ist schwierig und nicht ungefährlich», stellt er fest. Denn wer Erfolg hat, zieht sofort Mitbewerber an und muss dann immer einen Zacken schneller sein als diese



Peter Spenger

– «ein oder zwei Jahre voraus sollte man sein, um nicht angreifbar zu sein.» Gleichzeitig kann man sich in der Nische für die Kundenschaft mit guten Leistungen und Innovation auch unverzichtbar machen.

Augen offen halten

Stichwort Tempo: Wie schafft man das, immer schneller zu sein als die anderen? Für Peter Spenger heisst der wichtigste Erfolgsfaktor: Den Mut haben, etwas zu probieren. «Man darf das Risiko nicht scheuen», sagt er, «und man muss sich bewusst sein, was es heisst, wenn es dann auch wirklich klappt oder eben nicht – und allenfalls bereit sein, die Übung abzubrechen.» Das zweite Rezept laute: Mit offenen Augen durch die Welt gehen. Spenger skizziert einen fiktiven Gang durch einen Laden, wie es viele Tag für Tag tun. «Sofort sieht man Chancen: Wie wird diese Packung dort verschlossen? Mit Heissluft? Wo liegen die Vorteile, wo die Nachteile? Was könnten wir mit Ultraschall besser – und wer könnte sich dafür interessieren?»

Das Beispiel ist nicht zufällig gewählt. Wird Salat mit Heissluft verpackt und wird dabei ein Salatblatt eingeklemmt, ist die Verpackung verschmutzt und unverkäuflich; mit Ultraschall hingegen lässt sich durch ein solches Hindernis hindurch verschweissen. Foodher-

steller horchen bei solchen Schilderungen auf, sehen möglichen Effizienzgewinn und eine schnellere Produktion. Doch eben: Bevor man das Bedürfnis wecken kann, muss man die Möglichkeiten selbst erkennen.

Die Strukturen für eine solche «Kultur der offenen Augen» sind bei Telsonic gegeben. Das Unternehmen ist relativ klein und sehr beweglich. Gefragt sind Leute, die bereit sind zum erwähnten Risiko und sich gleichzeitig auf dem globalen Marktplatz wohl fühlen. Der Ex-Pilot Peter Spenger selbst hat ohnehin keine Schwierigkeiten damit, global zu denken und Grenzen zu vergessen.

Kaum mehr loslassen

Apropos: Wie unterscheidet sich die erste Karriere des Peter Spenger von der zweiten, und was vermisst er in seinem «neuen» Leben allenfalls? Der Unternehmer muss nicht lange nachdenken. «Wenn ich früher mit dem Flugzeug in New York oder Bombay gelandet war, habe ich die Maschine zusammen mit einem kurzen Bericht dem nächsten Piloten übergeben und hatte danach für zwei oder drei Tage nichts mehr damit zu tun – ich konnte die Verantwortung einfach weitergeben.» Diesen Luxus, das «Büro» gewissermassen einem anderen überlassen zu können und sich richtig zu entspannen, abzuschalten, gebe es heu-

te nicht mehr, stellt Spenger fest. «Ich meine das keineswegs negativ, aber heute beschäftigt mich die Firma pausenlos, ohne Unterbruch – das ist ein markanter Unterschied.»

Ein zweiter Punkt, in dem Spenger umdenken musste, ist das gegenseitige Vertrauen. In der Fliegerei sei dieses absolut zentral. «In der Armee war klar: Der Flug wird besprochen, der Leader führt, wir anderen fliegen ihm nach, stellen keine Fragen und vertrauen ihm blind. In der Wirtschaft stelle ich fest, dass viele Leute das eine sagen und etwas anderes meinen.» Damit habe er zu Beginn der Unternehmertätigkeit Mühe gehabt. Und es habe ihm ein neues Verhalten aufgezwungen. «Wenn mir damals als Pilot der Mechaniker sagte, der Tankdeckel sei geschlossen, habe ich ihm das selbstverständlich geglaubt; in der Wirtschaft musste ich lernen, dass ich manchmal doch noch selbst nachschauen muss...»

Doch vieles von dem, was sich Peter Spenger als Pilot angeeignet hat, ist in der Wirtschaft durchaus am Platz. So ist er es sich gewöhnt, schnell eine Entscheidung zu fällen und diese dann auch durchzuziehen, selbst wenn sie vielleicht nicht optimal gewesen sei. Nach einer Entscheidung dürfe man nicht immer weiter diskutieren und ständig auf Feld eins zurückgehen, sonst komme man nirgends hin, ist er überzeugt. «Wir fördern bei Telsonic die Freiheit, Innovationen anzugehen, auch wenn diese am Anfang noch nicht zwingend 100% Erfolg versprechen. Auch aus Fehlern kann man immer wieder etwas lernen.»

Gerne für Region aktiv

Seit einiger Zeit nun entscheidet Peter Spenger nicht nur bei Telsonic, er ist als Vorstandsmitglied auch einer der «Köpfe» der Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell. Er habe sich sehr über die Möglichkeit gefreut, in der IHK die Region Wil zu vertreten, «ein für diesen Kanton doch substantieller Standort». Als Präsident der Arbeitgebervereinigung Wil war Spenger schon früher immer wieder im Dialog mit der IHK und hat deren Arbeit schätzen gelernt. Veranstaltungen wie Foren und Symposien, Unterstützung bei Handelsabkommen oder Beratung in Exportfragen: Bei der IHK seien kompetente Ansprechpartner zu Gunsten der Unternehmen aktiv, und dieses Angebot sei unbedingt notwendig. «Und im Vorstand habe ich sehr qualifizierte, kritische Kollegen gefunden, mit denen ich sehr gern zusammenarbeite.» ■

Den Trends auf der Spur

«Nur wer sich permanent mit den neusten Trends und Werten beschäftigt, kann langfristig überleben. Die Baumann AG beweist dies seit 1958», sagt Kurt Ulmann, Geschäftsführer der Baumann AG.

Die Zeiten, als die Küche und das Bad gerne in die hintersten und dunkelsten Winkel der eigenen vier Wände verbannt wurden, sind endgültig vorbei. Besonders die Küche hat in den letzten Jahren wieder den Platz in der Wohnung oder im Haus bekommen, den sie verdient – den besten und schönsten nämlich!

Neue alte Werte

In aufschlussreichen Gesprächen mit den Kundinnen und Kunden bestätigte sich den Verantwortlichen der Baumann AG einmal mehr, dass alte und bekannte Werte nicht nur bei der Planung und der Ausführung einer neuen Küche oder eines neuen Bades wieder gefragt sind, sondern generell im heutigen Leben wieder vermehrt eine Rolle spielen.

So individuell wie Sie

Individuell gestaltete Küchen und Bäder, die den eigenen Vorlieben entsprechen, sorgen für mehr Spass und bringen so Freude in den Alltag. Alle Baumann-Küchen und -Bäder sind deshalb Unikate, die ausschliesslich in Berneck gefertigt werden. Eine gekonnte

und stilichere Abstimmung aller Komponenten bestimmt wesentlich, ob in einem Raum ein Wohlfühlklima entsteht oder nicht. Die



Ein neues Bad bietet uns die Chance, einen einzigartigen Raum als täglicher Rückzugsort zu gestalten, in dem sich der Mensch auf seinen Körper und auf seine Gedanken konzentrieren kann.

Kundschaft kann sich darauf verlassen, dass bei Baumann AG Räume entstehen, die rundum Freude bereiten, wo das Kochen Spass macht oder wo die tägliche Körperpflege zum erholsamen Genuss wird.

Voll im Trend

Das gesamte Verkaufsteam der Baumann AG reiste zusammen mit der Geschäftsleitung an die internationale Möbelmesse nach Mailand um die neusten Trends aufzuspüren. «Diese zwei Tage waren eine gute Investition», ist Geschäftsführer Kurt Ulmann überzeugt. «Mit Freude stellten wir an der Eurocucina in Mailand fest, dass die Baumann-Küchen und -Bäder absolut im Trend der Zeit geplant, gestaltet und produziert werden», so die Aussage von Verkaufsleiter und GL-Mitglied Emilio Alig.

Zuversichtlich in die Zukunft

Dass sich die Anstrengungen im Verkauf und die getätigten Investitionen in den markanten Neubau in Berneck mit der erweiterten Produktionsfläche und der wesentlich vergrösserten Ausstellung lohnen, bestätigt die hervorragende Auslastung der Produktion für über drei Monate. www.baumann-kuechen.ch



Diese neu produzierte Baumann-Küche zeigt beispielhaft die neuen Trends auf: Die Familienküche als überzeugende, elegante Insellösung, ausgeführt in hellen Farbtönen und hochwertigen Materialien.



Baumann AG produziert mit 40 Mitarbeitenden in der eigenen Werkstatt unter anderem mehr als 500 Küchen pro Jahr. Die auf zwei Etagen angelegte Ausstellung im markanten Neubau in Berneck ist täglich zu den Geschäftszeiten zur freien Besichtigung geöffnet.

Frauenkongress der anderen Art

Ende Juni fand im Congress Hotel Einstein die «Open Space Konferenz 2010» statt. Das Motto der Veranstaltung lautete «Frauennetzwerke bauen auf Kooperation». Die Teilnehmerinnen suchten Antworten auf Fragen wie «Wir haben viel erreicht und wollen noch viel mehr. Wo sind die neuen Ufer?». LEADER war dabei.



IHK-Generalversammlung 2010 in Goldach

Über 500 Entscheidungsträger aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft besuchten in Goldach die diesjährige Generalversammlung der Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell. Die Rolle der Gastgeber übernahmen der Arbeitgeber-Verband Rorschach und Umgebung und das neu in Goldach domilizierte IHK-Mitgliedunternehmen Stürm AG.





Kommt bald die Zinswende?

Das Zinsniveau bleibt niedrig, die Zinskurve steil. Vor allem in den USA dürfte im nächsten Jahr aber Bewegung in die Zinslandschaft kommen – die Eurozone fällt im Zinszyklus weiter zurück.

Text: Jörg Zeuner

Die amerikanische Wirtschaft hat im ersten Quartal 2010 erneut deutlich expandiert. Die Wirtschaftsleistung nahm im Quartalsvergleich um annualisierte 3% zu. Ausgerechnet der private Konsum hatte einen überraschend grossen Anteil an der Expansion. Die Trendwende am Arbeitsmarkt – im Mai wurden erneut über 430'000 neue Stellen geschaffen – ist erreicht.

Da die Auftragseingänge für eine zunehmende Auslastung der Industrie sorgen, dürfte sich der amerikanische Aufschwung bald selbst tragen.

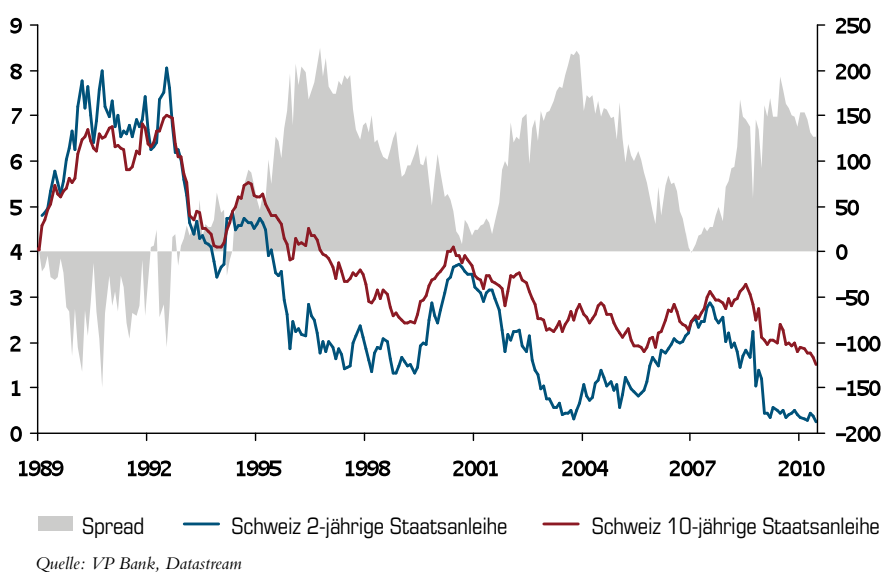
Vor diesem Hintergrund kommen erste Zinsspekulationen auf. Angesichts der immer noch angespannten Lage am Arbeitsmarkt und den Wahlen im November, dürfte sich die Amerikanische Notenbank (Fed) in diesem Jahr aber nicht mehr bewegen. Lediglich der Dollar profitiert von diesen Spekulationen.

In das kurze Ende der Zinskurve wird in diesem Jahr also keine grosse Bewegung mehr kommen. Inflationsgefahren gibt es ohnehin nicht: Die Inflationsraten werden in den Sommermonaten wieder zurückgehen – die Energiepreisinflation (aus statistischen Gründen) fällt auf null zurück. Zudem ist die Kapazitätsauslastung in der Industrie immer noch historisch tief und die Kreditvergabe funktioniert nach wie vor nur mässig. Die Kommunikation der Fed ist derzeit hinreichend, um auch die Inflationserwartungen niedrig zu halten.

Schweiz: Interventionen beschränken Spielraum

In der Schweiz bleiben Zinsschritte der Schweizerischen Nationalbank (SNB) ebenfalls aus. Die Schweizer Wirtschaft überzeugt zwar derzeit ähnlich wie die USA mit ansehnlichen Wachstumsraten – im ersten Quartal dieses Jahres resultierte ein Wirt-

Zinsstruktur in der Schweiz



schaftswachstum von 0.4% gegenüber dem Vorquartal. Auch in der Schweiz trotz der Konsument der Unsicherheit. Gleichzeitig funktioniert die Kreditvergabe deutlich besser als in den USA und der Eurozone.

Die Euroschwäche behindert die SNB aber in ihrer Geldpolitik. Da rund 60% der Schweizer Exporte in die Europäische Union verkauft werden, hat die SNB ihr geldpolitisches Ziel in Richtung Wechselkursstabilität verschoben. Die Unsicherheit über die öffentliche Verschuldung in der Eurozone hat den Schweizer Franken wieder einmal zu einer Fluchtborg aufsteigen lassen. Um die negativen Eigenschaften einer Frankenaufwertung abzufedern (eine Aufwertung schürt Deflationstendenzen und bremst die Exporte), interveniert die SNB mit hohen Summen im Devisenhandel.

Zinserhöhungen sind in dieser Situation kaum möglich. Die Attraktivität des Franken steigt dann noch stärker, der Interventionsdruck

nimmt zu. Das Ergebnis wäre eine noch raschere Ausweitung der Zentralbankgeldmenge.

Europa: EZB fällt weiter zurück

Die Eurozone wird in der Zinspolitik noch weiter zurückfallen. Der Transmissionsmechanismus für zinspolitische Massnahmen der Europäischen Zentralbank (EZB) ist aufgrund der volatilen Renditen auf viele Staatsanleihen empfindlich gestört. Viele Volkswirtschaften kommen kaum in den Genuss der Niedrigzinspolitik. Angesichts der schlechten konjunkturellen Aussichten und dem Druck auf die Löhne muss die EZB in Zukunft wohl eher noch stärker intervenieren, als sich auf Zinserhöhungen vorzubereiten.

In der Eurozone gestaltet sich der Aufschwung schwierig. Nach einem Nullwachstum im 4. Quartal registriert die Währungsunion in den ersten drei Monaten dieses Jahres eine Zunahme der Wirtschaftsleistung um lediglich 0.2% gegenüber dem Vorquartal. Die

Binnennachfrage ist noch immer schwach, die Konsumenten sind nach wie vor verunsichert. Eine Wende am Arbeitsmarkt ist aktuell noch nicht erkennbar. Die Ausnahme bildet hier bis auf weiteres die deutsche Wirtschaft. Sie profitiert aufgrund ihrer Wettbewerbsfähigkeit und der Euroschwäche von ihrem grossen Exportsektor.

Langfristige Zinsen steigen

Am langen Ende der Zinskurve sind die Renditen «sicherer» Staatsanleihen aus der Schweiz, Deutschland oder den USA infolge der Unsicherheiten an den Aktienmärkten noch einmal markant gefallen. In diesen Märkten sind die langfristigen Zinsen auf historischen Tiefs. Gewinnt die wirtschaftliche Erholung an Fahrt, dürfen vor allem die US-Anleger jedoch verstärkt wieder auf Aktien setzen – die Renditen werden steigen. Das Haushaltsdefizit der USA und die Verschuldung Deutschlands könnte in einem solchen Umfeld die Renditen zusätzlich nach oben treiben.

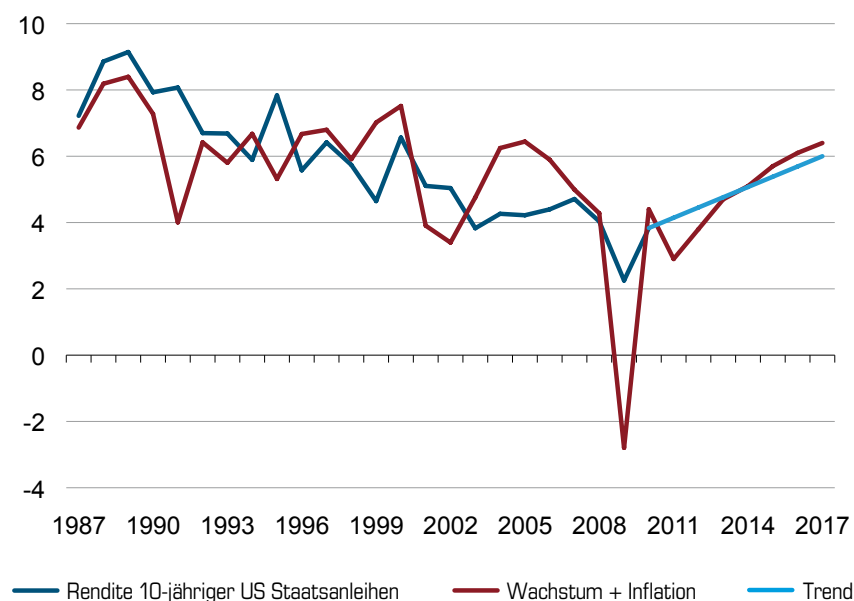
Langfristig sind die Renditeniveaus ohnehin zu niedrig. Eine zehnjährige US Staats-

anleihe rentierte Ende Mai mit rund 3.3%. In den kommenden Jahren sollte sie auf bis zu 6 Prozent steigen. Langfristige Zinsen sollten ungefähr dem nominalen Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) entsprechen – nur dann können Zinsen ohne Ausgabenkürzungen an anderer Stelle gezahlt werden. Eine Rendite von 4 Prozent ist vor diesem Hintergrund angemessen, wenn man 2 Prozent Inflation und 2-3 Prozent Potenzialwachstum unterstellt. Darüber hinaus verlangen Anleger eine Entschädigung für eine ganze Reihe von Risiken. Staatliche Emittenten müssen Aufschläge für die Risiken aus Inflation, Überschuldung, Leitzinsänderungen und Konjunkturzyklen zahlen.

Fazit

Die Zinskurve bleibt steil, Leitzinserhöhungen sind nicht vor 2011 zu erwarten. Am langen Ende liegen die Zinsen in USA, Schweiz und Deutschland nach der Schuldenkrise noch einmal tiefer als zuvor. Die Renditen dürften sich aber nur schwer auf diesen Niveau halten. ■

Renditen werden langfristig steigen



Quelle: VP Bank, Datastream



Zum Autor

Dr. Jörg Zeuner ist Chefökonom der VP Bank Gruppe in Vaduz, Liechtenstein. Dort leitet er das Research und hat den Vorsitz des Investment Tactics Committee inne. Bis zu seinem Wechsel zur VP Bank war Jörg Zeuner Senior Economist beim Internationalen Währungsfond (IWF) in Washington DC, wo er immer noch als Fachberater tätig ist. Jörg Zeuner erhielt den Master in Economics von der Universität Glasgow und schloss seine Promotion an der Universität Würzburg ab. Er ist als Wirtschaftsdozent an Universitäten in der Schweiz und Deutschland tätig. Kontakt: joerg.zeuner@vpbank.com

Zum Unternehmen

Die VP Bank wurde 1956 gegründet und gehört mit über 750 Mitarbeitenden zu den grössten Banken Liechtensteins. Heute ist sie neben Vaduz und Zürich an weiteren sechs Standorten weltweit vertreten. Die VP Bank bietet massgeschneiderte Vermögensverwaltung und Anlageberatung für Privatpersonen und Intermediäre. Aufgrund der gelebten offenen Architektur profitieren die Kunden von einer unabhängigen Beratung: Empfohlen werden sowohl Produkte und Dienstleistungen führender Finanzinstitute als auch bankeigene Investmentlösungen. Die VP Bank hat ein «A-»-Rating von Standard & Poor's. www.vpbank.com

Finanzielle Verluste vermeiden

Die Zahlungsmoral hat sich in den letzten Jahren stetig verschlechtert, die Zahlungsbefehle haben sich in der Schweiz seit 1980 gar verdoppelt. Das kann bei Unternehmen zu einem Liquiditätsengpass führen oder noch weiter. Und die Frage bleibt: Wie komme ich zu meinen Forderungen?

Text: Daniela Winkler

Zahlungserinnerungen schreiben, Mahnungen versenden, Schuldnern nachtelefonieren: Das gehört bei den meisten Unternehmen nicht zu den beliebtesten Aufgaben. Zumal auch das Mahnwesen oder eine Betreuung weitere Kosten verursachen und oft nicht zum gewünschten Ziel führen. «Vielfach erst in dieser Situation sucht der Kunde den ersten Kontakt zu einem Inkasso-Unternehmen, obwohl dieser Schritt in einer früheren Phase einiges an Arbeit, Emotionen und Liquiditätsengpässen eingespart hätte», weiss Hilmar Erne von der Inter-Inkasso AG, Mauren FL.

Professionelle Unterstützung von aussen

Ein Inkasso-Unternehmen kennt zur richtigen Zeit die richtigen Massnahmen und die unterschiedlichen rechtlichen Schritte, die in jedem Land unternommen werden müssen,

um zu seinen Forderungen gelangen zu können. So kennen nur schon die Schweiz und das Fürstentum Liechtenstein Unterschiede im Betreibungsablauf bzw. im «Betreibungsbegehren» und «Fortsetzungsbegehren» oder «Antrag auf Erlass eines Zahlbefehls» und den diversen «Exekutionsanträgen». Ebenfalls ist ein Betreibungsabzug in beiden Ländern anders zu lesen und lässt andere Rückschlüsse zu.

Abgesehen von den Kenntnissen der Rechtslage und deren Möglichkeiten, bringt die Schuldeinforderung durch ein Inkasso-Unternehmen einen weiteren, ganz entscheidenden Vorteil: Die emotionalen Gefühle fallen weg. Nichts Unangenehmeres als seinen Fischer-Kollegen, der als Kunde in einem Zahlungsrückstand ist, zum dritten Mal zu mahnen, gar zu betreiben. Der Schritt wird hinausgezögert. Ganz anders sieht es aber aus, wenn diese Aufgabe an ein neutrales Unternehmen ausgelagert werden kann.

Dass der Schritt zum Inkasso-Unternehmen schon vor dem «Brandfall» Sinn macht, zeigt eine Statistik der Wirtschaftsauskunftei Dun & Bradstreet (D&B). Im 4. Quartal 2009 wurde ein durchschnittlicher Zahlungsverzug von 18,1 Tagen festgestellt. Wobei «je nach Industriezweig noch erhebliche Unterschiede zu beobachten seien. Am pünktlichsten sind die Unternehmen der chemischen und der pharmazeutischen Industrie mit einem Verzug von 9,1 Tagen. Dagegen brauchten die Transport- und Logistikfirmen durchschnittlich 29,6 Tage, um ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen.» Eine grosse Entspannung dürfte diesbezüglich auch nicht zu erwarten sein.

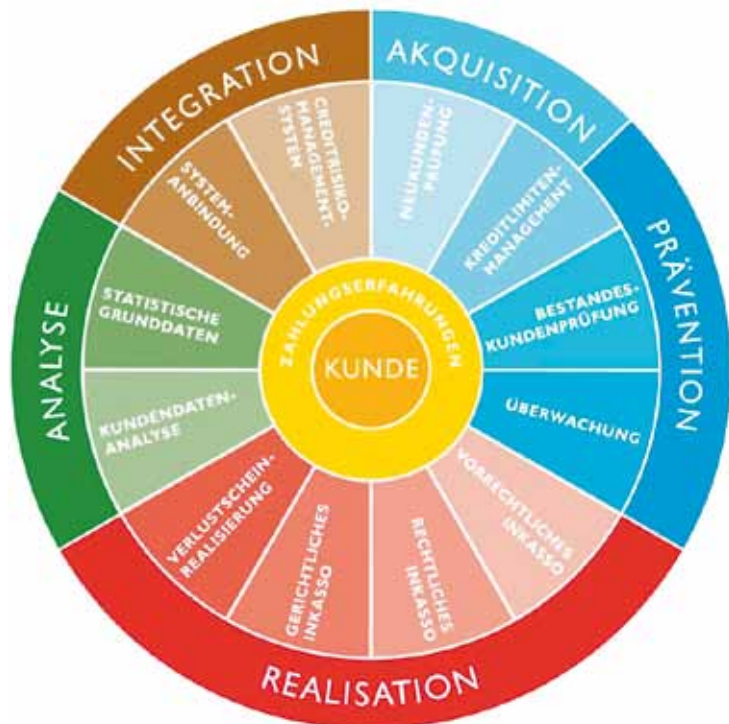
Der Schritt zum Inkasso-Unternehmen ist nie zu früh

Ein erfolgreiches Kredit- und Debitoren-Management beginnt bereits in der Akquisitionsphase eines Kunden, bei der Neukunden-



«Die primäre Aufgabe eines Inkasso-Unternehmens ist es, Verluste für Kunden zu vermeiden. Dies setzt nicht erst beim Mahnwesen an. Vielmehr ist die Prävention der zentrale Baustein für den Erfolg eines Unternehmens, und zwar von der Akquisition bis zur Realisation.»

Raoul Egeli, Präsident des Schweizerischen Gläubigerschutzverbandes Creditreform und Geschäftsführer der Creditreform Egeli Gesellschaften



Grafik 1: Wertschöpfungskette im Kredit- und Debitoren-Management

Buchtipp

Raoul Egeli:
Gläubigerschutz Recht Transparent. Betreiben, Mahnen, Vorbeugen, Verluste wirksam vermeiden.
Schulthess Verlag

Der Praxis-Ratgeber zeigt, wie Gläubiger zu ihrem rechtmässigen Geld kommen. Ausgehend von typischen Fallbeispielen aus der Praxis werden alle wichtigen Fragen rund um den Gläubigerschutz beantwortet. Im Zentrum stehen effiziente Massnahmen, angefangen beim richtigen Mahnen und Betreiben bis hin zum risikoangepassten Prüfen der Zahlungsfähigkeit von Kunden und Geschäftspartnern.

Veranstaltungen zum Thema

Forum für Schuldbetreibungs-, Konkurs- und Zivilprozessrecht

Grundlagenseminar

Aus dem Inhalt:

- Das Konkursamt – dein Partner
- Verwertungsfragen in der Praxis
- Inkasso-Organisation in der Krise – Wichtige Eckpunkte
- Betreuung – gar nicht immer einfach!
- Der Verlustschein – Was kann der Gläubiger machen?
- Worauf Gläubiger besonders achten müssen

Mittwoch, 20. Oktober, Hotel Marriott, Zürich
Donnerstag 4. November, Hotel Arte, Olten
www.forum-schkg.ch

prüfung. Ein Bonitäts-Check bringt da bereits hohe Prognosefähigkeit in Bezug auf die Zahlungserfahrungen, die Zahlungsmodalitäten, offene Betreibungen oder abzeichnende Insolvenz (siehe Grafik 1).

«Um Verluste wirksam zu vermeiden, muss die Sicherheit am Anfang eines Auftrages stehen und diese nicht erst bei Zahlungsverzug in Frage gestellt werden. Die Akquisition eines Neukunden, ohne Prüfung seiner Zahlungsfähigkeit, kann höchst riskant sein. Unter Umständen muss der gesamte Umsatz abgeschrieben werden», weiss Raoul Egeli, Präsident von Creditreform, aus der Praxis vieler Unternehmen.

Durch die Neukundenprüfung, unter anderem mit Bonitäts- und Wirtschaftsauskünften und ein striktes Kreditlimiten-Management, kann ein Unternehmen vor grossen Verlusten geschützt werden.

Das Kredit- und Debitoren-Management umfasst aber nicht nur die erste Phase eines Kundenkontakts. Es umfasst die gesamte Wertschöpfungskette von der Akquisition über die Prävention (Monitoring und Überwachung der Bestandeskunden), die Realisation (Debitorenbewirtschaftung) bis zur Analyse und Integration (periodische Kundenstammbereinigung).

Den Kunden kennen lernen

Um die Risiken, die sich aus Geschäftsbeziehungen mit Kunden oder Partnern ergeben, zu bewerten und zu minimieren, muss der Kunde bekannt sein. Das heisst, der Kunde ist eindeutig identifiziert und alle für die Beurteilung relevanten Fakten sind vorhanden. Wer den Kunden kennt, kann das Risiko richtig bewerten. Der Weg zum Kennenlernen ist immer derselbe; wie automatisiert



«Ein Inkasso-Unternehmen kennt zur richtigen Zeit die richtigen Massnahmen, um die Schulden einzufordern – und hilft so auch, anfallende Kosten und Leerläufe zu vermeiden.»

Hilmar Erne Inter-Inkasso AG, Mauren FL

oder ausgeklügelt er ist, wie hoch die Kreditlimiten, wie die Zahlungskonditionen sind, hängt vom Auftragsvolumen und -verhältnis ab (siehe Grafik 2).

Hier rät Raoul Egeli zu einer Segmentierung der Kunden in A- (langjährige Bestandeskunden mit grossem Umsatz) bis C-Kunden (unregelmässiger Kunde mit sehr kleinem Umsatz, «Laufkunde»). «Nach diesem Schritt erfolgt die Festlegung des Risikos, welches das Unternehmen beim einzelnen Kundensegment einzugehen bereit ist. Ungeachtet lassen darf man dabei die Tatsache nicht, dass 70% der Debitorenverluste bei Stammkunden anfallen!» (siehe Grafik 3).

Mit dem Einführen von klaren Strukturen und straff und einheitlich geführten Abläufen vom Anfang der Kundenbeziehung bis zur Rechnungsstellung lassen sich Risiken minimieren und die Liquidität verbessern. ■

Primärdaten	Eigene Erfahrungen und Abklärungen	Debitoren, Verkauf, Sicherheiten, ...
Drittinformationen	Rohdaten	HR, Ämter, Presse, statistische Daten, Register, Referenzen, ...
	Veredelte und bewertete Informationen	Bonitäts- und Wirtschaftsauskünfte
Direktinformationen	Unterlagen vom Kunden selbst	Bilanz + Erfolgsrechnung, Revisionsbericht, Due Diligence, ...

Grafik 2: Informationsquellen für die Beurteilung von Neukunden

Risiko	Kundengruppe	Typisierung	
gross	A	Langjähriger Bestandeskunde mit grossem Umsatz	Stammkunden sind laufend zu überwachen
mittel	B	Langjähriger Bestandeskunde mit mittlerem Umsatz	Stammkunden sind laufend zu überwachen
klein	C	Kunde mit kleinem Umsatz, oft Laufkundschaft	Laufkundschaft
klein	D	Unregelmässiger Kunde mit sehr kleinem Umsatz	Laufkundschaft

Grafik 3: Kundensegmentierung

«Wir investieren in Talente»

«Investieren in die Zukunft Rheintal»: Mit diesem Motto tritt die Rheintal Assets AG nach aussen auf. Sie versteht sich nicht als Venture-Capital-Gesellschaft, sondern als strategischer Investor, der neben Kapital auch umfangreiche Kompetenzen und Knowhow in Unternehmen einbringt. Verwaltungsratspräsident Markus Kuster über den Fokus auf die «old economy» und das Rheintal als starken Standort, den es weiter zu stärken gilt.

Interview: Stefan Millius

Bild: Bodo Rüedi

Martin Kuster, Rheintal Assets konzentriert sich auf Unternehmen im Rheintal. Gibt es darüber hinaus bestimmte Kriterien für eine Beteiligung?

Von grosser Bedeutung ist für uns die Tatsache, dass wir unter Rheintal das österreichische Vorarlberg und das St.Galler Rheintal verstehen. In diesem Raum – natürlich kann hier auch das Fürstentum Liechtenstein eingeschlossen werden – wollen wir Unternehmen in Wachstumsphasen unterstützen. Wir stehen auch als Partner für Nachfolgelösungen bereit. Bei Unternehmen, die in Bedrängnis stehen, können wir als Sanierungspartner auf grössere Erfahrung bauen. Auch Start-up-Unternehmen haben wir erfolgreich begleiten dürfen, wenngleich wir hier sehr wählerisch sind, weil das Ausfallrisiko sehr hoch ist. Grundsätzlich investieren wir in Talente. Auch wenn Firmen bereits zwanzig oder mehr Jahre alt sind. In ihnen arbeiten Menschen mit verschiedenen Talenten. Wenn diese spannend genug sind, spannende Produkte oder Dienstleistungen produzieren oder bereitstellen, die wir nachvollziehen können, dann sind wir auf jeden Fall ein Gesprächspartner. Zuwenig Kenntnisse haben wir in der Biotechnologie, in Informatik und Software und in den Neuen Medien, weshalb wir in diesen Segmenten nicht investieren.

Setzen Sie darüber hinaus weitere Akzente bezüglich Branche und Art des Unternehmens oder sind Sie grundsätzlich für alles offen?

Wie gesagt: Im Prinzip müssen wir das Produkt oder die Dienstleistung verstehen können. «Old economy» wäre fachlich wahrscheinlich treffend. Wir stehen im Prinzip jeder unternehmerischen Idee gegenüber offen. Aber wir geben uns sehr stark Mühe, kritisch zu sein. Vor allem die Führungscrew des möglichen Investitionsobjektes muss uns überzeugen.

Suchen Sie in erster Linie selbst nach geeigneten Unternehmen oder wird in jüngster Zeit vermehrt auch bei Ihnen angeknöpft?

Da freue ich mich, Ihnen sagen zu dürfen, dass wir mittlerweile in gewissen Kreisen bekannt sind. Immer öfter verweisen auch Banken auf die Rheintal Assets AG als möglichen Finanzierungspartner. Dabei muss al-

«Bei Start-up-Unternehmen sind wir sehr wählerisch, weil das Ausfallrisiko sehr hoch ist.»

lerdings gleich erwähnt werden, dass wir nur als Eigenkapitalgeber auftreten. Wir können also kein Ersatz für Bankfinanzierungen sein. Ja, es wird bei uns angeknöpft. Interessante Leute haben interessante Geschäftsideen. Denken Sie an Envergate GmbH, bei welcher wir seit ein paar Wochen als Partner eingestiegen sind. Diese Leute entwickeln und produzieren einzigartige Windkraft-An-

lagen. Hier können wir nicht nur als Finanzierungspartner helfen, sondern über unsere Tochter PSA Parts & Systems AG in Au/SG haben wir bei der Konzeption und Verwirklichung der Idee markant Unterstützung bieten können.

Im Unterschied zu reinen Beteiligungsgesellschaften streben Sie wenn möglich eine strategische Investition an. Was bringen Sie als Partner bei solchen Unternehmen konkret ein?

Die Rheintal Assets AG wurde von Unternehmern für Unternehmer gegründet. In unserem Aktionariat sind viele Unternehmer aus dem St.Galler Rheintal als auch aus dem Vorarlberg. Hier schlummert ein grosses unternehmerisches Wissen aus den verschiedensten Branchen. Dieses versuchen wir in unsere Beteiligungsobjekte einzubringen. Natürlich auch die Beziehungen, die sehr international sind. Konkret: Wir bringen unternehmensstrategische und betriebswirtschaftliche Führungskompetenz und im besten Fall auch fachspezifische Kenntnisse ein.

Wo sehen Sie besondere Stärken und Zukunftschancen in Bezug auf das Rheintal als Wirtschaftsstandort?

In Bezug auf die Stärken bin ich vor allem stolz auf die Arbeitsmoral auf dem Werkplatz Rheintal. Auch die gute Ausbildung, dank verschiedenster Ausbildungsstätten in den vielfältigsten Wirtschaftszweigen. Mutige junge Leute gründen immer wieder stimulieren-



*Markus Kuster, Verwaltungratspräsident:
«Wir stehen im Prinzip
jeder unternehmerischen Idee
gegenüber offen.»*

de Unternehmen. Unsere wesentliche Stärke ist die Qualität und Innovation. Wir können nur qualitäts- und innovationsorientiert punkten und mit einer hoch entwickelten Infrastruktur. Hier liegen unsere Pluspunkte, bei denen viele Regionen als Mitbewerber nicht mithalten können. Aber es ist unabdingbar, dass wir alle weiterhin arbeiten wollen.

Sie haben die Beteiligung bei der Envergate GmbH erwähnt. Deutet das auf ein geplantes stärkeres Engagement im Bereich erneuerbare Energien hin? Und könnte das Rheintal in diesem Segment aus Ihrer Sicht in Zukunft punkten?

Wir haben in der Tat in den letzten Monaten ein starkes Augenmerk auf die erneuerbaren

«Bei uns schlummert ein grosses unternehmerisches Wissen aus den verschiedensten Branchen.»

Energien. Dies hängt mit unserem Verwaltungsratsmitglied Claus Steurer zusammen. Er hat langjährige, grosse und internationale Erfahrung in diesem Bereich. Deshalb werden wir auch zunehmend mit solchen Themen konfrontiert. Ich will nicht sagen, dass die Hinwendung zu dieser Branche geplant gewesen ist, aber wir nehmen uns dieses Bereichs sehr gerne an, weil er sich auch als sehr interessant erweist. ■

Zum Unternehmen

Die Rheintal Assets AG mit Sitz in Diepoldsau ist vielfach als strategischer Investor tätig und strebt dabei die Einsitznahme in den Verwaltungsrat der Unternehmen, die begleitet werden, an. Auch reine Finanzinvestitionen sind möglich, wobei in diesem Fall laut dem Unternehmen eine sorgfältige Kontrollfunktion ausgeübt wird. Eher die Ausnahme sind Investitionen in Jungunternehmen oder Start-ups. Zu den Beteiligungen gehören unter anderem: Brauerei Schützengarten AG, Casa Invest AG, Menzi Muck AG, Plaston Holding AG, PSA Paul Schilling AG und die Envergate GmbH.

Anzeige



**Wir drucken ökologisch.
Sie auch?**

eps eco-printing-system®
Chemie- und VOC-frei

DRUCKEREI
Lutz

Druckerei Lutz AG
Hauptstrasse 18
CH-9042 Speicher
Telefon 071 344 13 78, Fax 071 344 35 90
www.druckereilutz.ch, info@druckereilutz.ch

- › **Grossauftrag für Scherrer Textil-logistik:** Bereits heute verteilt der Schweizer Textillogistiker von seinem Center in Höchst (A) aus über 250'000 Teile in Sport- und Modegeschäfte des EU-Alpenraums. Diese Summe dürfte bald noch stark anwachsen, denn Scherrer hat erfolgreich die Zusammenarbeit mit der bekannten Sportbekleidungs-marke POC besiegelt.
- › **Umsatz gesteigert:** Die PREMIUMcommunications Group mit Sitz im thurgauischen Tägerwilien trotz der Krise. Mit einer Ausweitung des Gruppenumsatzes um 100 Mio. Franken auf neu über 250 Mio. Franken und einem Mitarbeiterbestand von über 7'000 Mitarbeitenden ist PREMIUMcommunications im Customer Care Bereich in der Schweiz klarer Marktführer und in Deutschland inzwischen der zweitgrösste Anbieter.
- › **Keller tritt zurück:** Josef Keller wird auf Ende März 2011 von seinem Amt als Regierungsrat und Vorsteher des Volkswirtschaftsdepartements zurücktreten. Seit Juli 2000 gehört er der Regierung des Kantons St.Gallen an.
- › **Vadian Bank verlässt die RBA-Gruppe:** Die Vadian Bank hatte ihre Mitgliedschaft bei der RBA-Holding bereits im Juni 2009 gekündigt. Sie hat sich nun mit der RBA-Holding über die Austrittsbedingungen geeinigt und wird die Gruppe per 31. Dezember 2010 verlassen.
- › **Neuer FDP-Geschäftsführer:** Am 30. August 2010 übernimmt Adrian Schumacher das Amt des Geschäftsführers der FDP des Kantons St.Gallen.
- › **Schützengarten AG übernimmt WEMAG Getränke-Service AG:** Die Brauerei Schützengarten AG, St.Gallen, übernimmt per 1. Juli 2010 im Zuge der Nachfolgeregelung das erfolgreiche Getränkehandels-Unternehmen WEMAG Getränke-Service AG in Hochfelden.

Gesund dank Beamten und Gesetzen?

Mehr Staat, weniger Vernunft: Die Politik will schon wieder ein staatliches Institut schaffen. Die Ausgaben dafür liegen bei rund 50 Millionen Franken. Jahr für Jahr wieder. Logisch, dass die Gewerbler und ihr Verband gegen den verschwenderischen Unsinn sind. Denn sie wissen, was es braucht, um so viel Geld hereinzubringen. von Roland Rino Büchel

Wenn es jeweils darum geht, Unwichtiges mit einer religiösen Starrköpfigkeit voranzutreiben, werden Berns müde Geister munter. So haben Bundesrat und Beamte herausgefunden, dass «Prävention, Früherkennung und Gesundheitsförderung konzeptionell, politisch, organisatorisch und rechtlich nicht ausreichend verankert» sein sollen. Sie denken, dass sie Gutes tun, wenn sie dies ändern.

Jobs für Funktionäre

Um die Wichtigkeit zusätzlicher Beamtenstellen zu unterstreichen, werden geschwollene Begriffe gebraucht: «globale Strategie», «nationale Ziele», Einsatz von «Steuerungselementen». Das Rezept ist bekannt: Man gebe einfachen Dingen einen wissenschaftlichen Anstrich und betone die absolute Notwendigkeit eines staatlichen Eingriffs. Und schon tappen gutmeinende Politiker in die Falle.

Die Folge? Der Funktionär gewinnt und schafft Stellen für seinesgleichen. In diesem Fall wäre das in einem Institut für Prävention und Gesundheitsförderung, organisiert als «dezentrale Verwaltungseinheit des Bundes». Die Ausgaben? 18 Millionen für die Funktionäre und deren dezentrales Funktionieren. Vier Millionen für irgendwelche Statistiken, elf Millionen für Forschungsprogramme, Millionen Folgekosten.

Megaflops in der Prävention

Zwei Riesenflops in der Präventionsdomäne klingen noch nach: «Dank» der Vogel- und der Schweingrippe wurden weltweit staatliche Präventionsstellen kreiert. Gemäss diesen Einrichtungen hängt das Damoklesschwert über unser aller Leben. Wegen Epidemien, Pandemien und was weiss ich für schlimmen Sachen. Heute läge die halbe Menschheit flach, wenn die Präventionsgurus recht gehabt hätten.



Zu was hat die Massenhysterie der Früherkennungspostel konkret geführt? Nur zu überflüssigen Aktivitäten einer ineffizienten staatlichen Maschinerie. Auf dem jeweiligen Höhepunkt der Grippepaniken waren die Beamten schlicht unfähig, einfachste Dinge zu organisieren.

Bürger dumm – Staat weise?

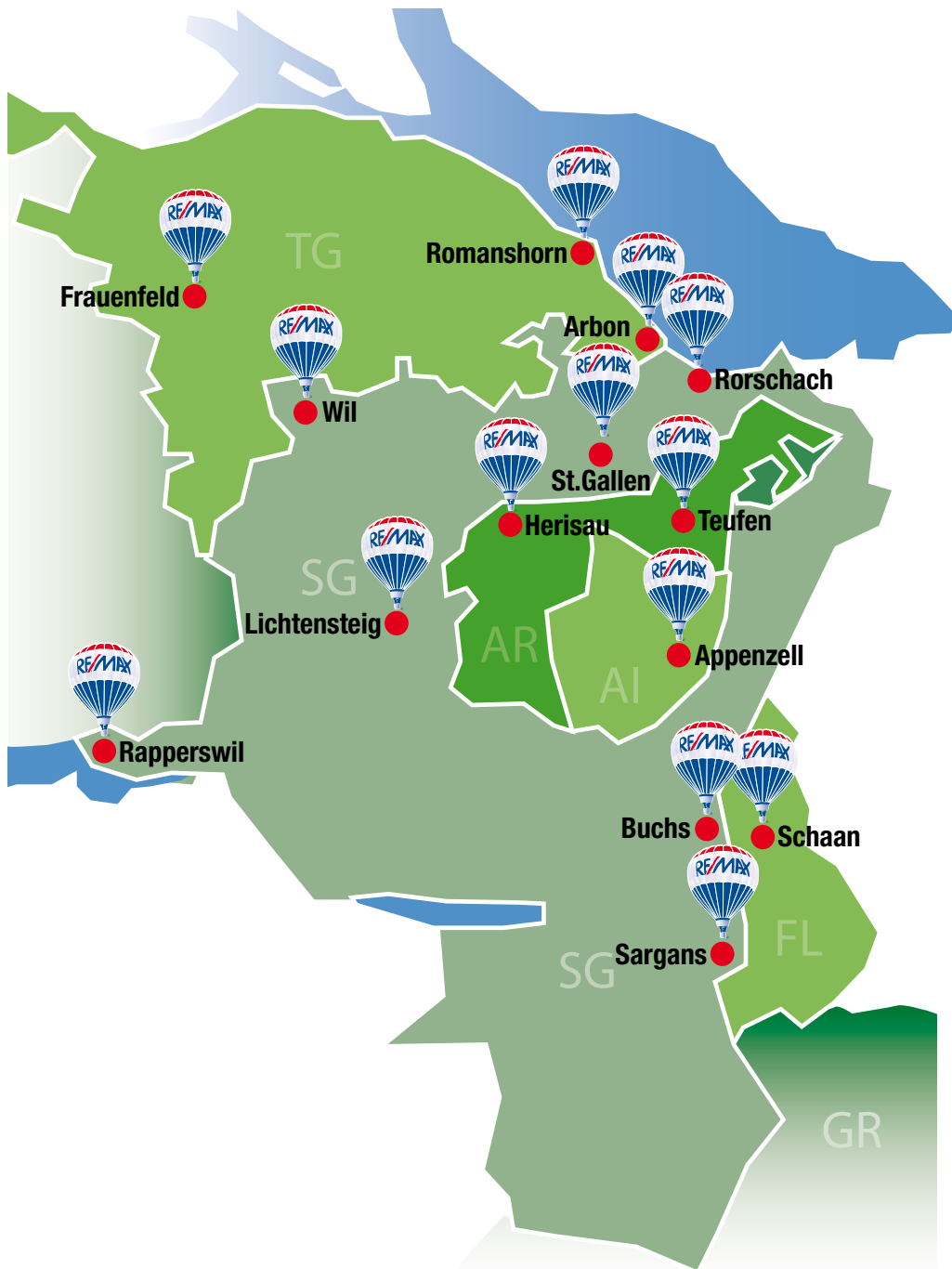
Trotzdem und einmal mehr soll es nach jenen gehen, die denken, dass sie, die Obrigkeit, alles Gescheite seien und der einzelne Bürger nichts Schlaues auf die Reihe kriege. Darum wurde jahrelang am famosen Präventionsgesetz «PrävG» gebastelt.

Wie die meisten Schweizer tue ich, notabene ohne Bevormundung von Beamten, etwas für meine Gesundheit. Ich steige von Zeit zu Zeit aufs Velo und fahre an die Session nach Bern. Ich bewege mich. Weil ich will.

Niemand braucht ein Gesetz und ein Institut für sein persönliches Wohlbefinden. Niemand? Die dienststellensuchenden Beamten schon. «Bern» sorgt in erster Linie für deren Wohlergehen, wenn es in dieser Sache weitere Millionen verschwendet. ■

RE/MAX Ostschweiz – 14 x in Ihrer Nähe

Die Expansionsstrategie von RE/MAX in der Ostschweiz zeigt weitere Erfolge: In den Kantonen St. Gallen, Thurgau, Appenzell AI/AR sowie im Fürstentum Liechtenstein sind bereits 14 erfolgreiche und expandierende Büros mit über 30 Maklern am Markt.



Kontakt

RE/MAX
Region Bodensee
 Landquartstr. 3
 9320 Arbon
 071 447 88 77

RE/MAX
Region Wil – Toggenburg
 Sonnenhofstr. 1
 9500 Wil
 071 911 91 91

RE/MAX
Region St. Gallen
 Schmiedgasse 13
 9000 St. Gallen
 071 223 50 90

RE/MAX
Region Rheintal
 Bahnhofstrasse 20
 9471 Buchs
 0848 844 488

RE/MAX
Region Appenzellerland
 Rütistrasse 20
 9050 Appenzell
 071 353 35 06

RE/MAX
Fürstentum Liechtenstein
 Bahnhofstrasse 1
 LI-9494 Schaan
 +423 263 42 83

Traumberuf ImmobilienmaklerIn? – Wir suchen Sie!

Zeichnen Sie sich durch Erfolgswillen aus und sind Sie leistungsorientiert? Interessieren Sie sich für eine berufliche Selbständigkeit als ImmobilienmaklerIn und verfügen Sie über Startkapital?

Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

www.remax.ch

Schaan Fürstentum Liechtenstein



Mehrfamilienhaus an erstklassiger Aussichtslage

Mehrfamilienhaus mit Attikawohnung (263 m²) und zwei Maisonettewohnungen auf 3 Etagen, eine davon mit Bibliothek (149 bzw. 257 m²). Architektonisch interessante und zeitlose Liegenschaft. Wohnen und Arbeiten unter einem Dach. Bibliothek könnte in Geschäfts-/Büroräumlichkeiten umgenutzt werden. Genügend, teilweise überdachte Autoabstellplätze vorhanden.
VP CHF 4'500'000.-

Max Widmer

Tel: +423 263 42 83

Oberschan Fürstentum Liechtenstein



Das stattliche, massive Wohnhaus «Rosenhalde» liegt im Zentrum von Oberschan und ist umgeben von einer mit Pflanzen und Tieren belebten Parkanlage. Das Grundstück umfasst 3'659 m². Das stattliche Wohnhaus weist ein sehr grosses Raumprogramm auf. Die Räumlichkeiten wurden mit viel Stil renoviert.
VP auf Anfrage

Klaus Schneeberger

Tel: 079 207 70 82

Steinach SG



Ihre neue Traumwohnung beim Steinacher Hafen

Die letzten freien Eigentumswohnungen! www.steinacherhof.com
Mit Blick auf den Bodensee und auf den Säntis! Moderne Wohnüberbauung in Steinach/SG. 3.5- bis 5.5-Zimmer-Eigentumswohnungen.
Idyllisches Wohnen im Grünen.
VP ab CHF 450'000.-

MINERGIE®
Wohnkomfort durch Energieeffizienz
Nachweis gemäß EN 15613

Christoph Wanner und Gabriele Maassen

Tel: 071 447 88 77

Wil – Gemeinde Zuzwil SG



Sehr gepflegte Attikawohnung mit fantastischer Fernsicht

Lichtdurchflutete 4.5 Zi-Attikawohnung mit Wintergarten und grosser Sonnenterrasse garantiert Ihnen viel Privatsphäre und Weitsicht in die Berge. Viele Extras machen diese Wohnung zu einem Juwel. Liftzugang direkt in die Wohnung mit vorgebauter Sicherheitstüre. Nutzfläche Wohnung: 149 m² / Terrasse: 113 m² / Estrich & Keller: 69 m². Die Attikawohnung bietet Ihnen einen modernen und hochwertigen Innenausbau mit einem durchdachten Grundriss. Lassen Sie sich von dieser Wohnung verzaubern...

VP CHF 850'000.- (CHF 30'000.- je Einstellplatz in der TG)

Claudia Widmer Hüberli

Tel: 079 770 78 78

Saint Martin en Bresse Burgund Frankreich



Chateau Bellefond

Gepflegtes Anwesen mit Charme vergangener Epochen. Neben einem grossen Umschwung gehört eine Kapelle aus dem 14. Jahrhundert, sowie eine Remise mit Pferdestallungen, ein Swimmingpool und ein Teich zum Anwesen.
Grundstück 40'000 m²
VP CHF 1'950'000.- inkl. Mobiliar

Werner Meier

Tel: 079 368 15 15

St. Margrethen SG



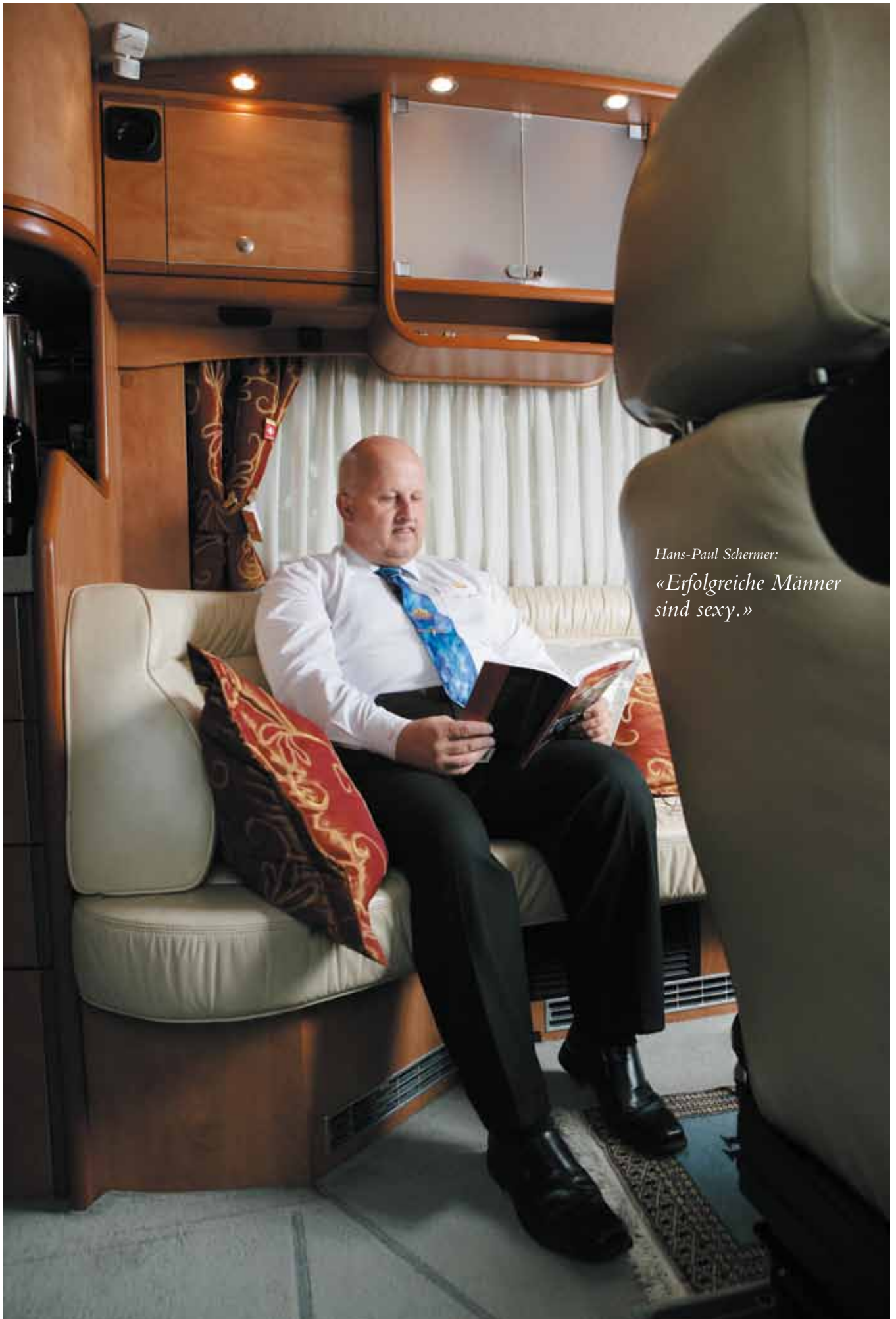
Attraktives Wohn-/Gewerbehaus

Die Liegenschaft wurde im Jahr 2003 renoviert, Gesamtfläche 8470m², davon 1200 m² Baulandreserve. Bar/Restaurant mit gedecktem Garten und ein Sitzplatz mit Cheminée. Insgesamt sind es 6 Wohnungen, davon 2 x 2 Zimmer, 1 x 2.5 Zimmer und 3 x 3.5 Zimmer. Die Liegenschaft ist voll vermietet: Jährliche Mieteinnahmen: CHF 85'560.-.

VP CHF 985'000.-

Rahman Atasoy

Tel: 079 823 96 75



*Hans-Paul Schermer:
«Erfolgreiche Männer
sind sexy.»*

Wie angelt man sich einen Millionär?

Es sind Geschichten, auf die sich die Medien gerne stürzen: Hans-Paul Schermer, wortgewandter Erzähler und gewiefter Geschäftsmann, vermittelt in seinem Institut «Lord» millionenschwere Singles aus über 60 Ländern der Welt und macht damit ein Vermögen. Damit war und ist der Wahl-Grabser ein gern gesehener Gast sowohl in der Schweizer Presse wie auch bei deutschen Privatsendern – auch wenn er aus gesundheitlichen Gründen inzwischen etwas kürzertritt. Der LEADER zu Besuch in etwas «anderen Kreisen».

Text: Marcel Baumgartner

Bild: Bodo Rüedi

Die Dame ist 34-jährig, blond, gut aussehend, arbeitet als Model und wohnt in Berlin. In einem Interview mit einem deutschen Fernsehsender gesteht die Jetsetterin, dass ihr zum vollumfänglichen Glück eigentlich nur noch die grosse Liebe fehle. Irgendeinen Mann möchte sie aber nicht. «Es schauen mir wohl sehr viele nach, aber die meisten entsprechen nicht meinem Niveau», gibt sie offen zu. Der künftige Partner müsse «verdammt viel» mitbringen, ihr etwas bieten können und erfolgreich sein. Denn: «Erfolgreiche Männer sind sexy.»

Da kann eigentlich nur noch einer zur Hilfe eilen: Hans-Paul Schermer. Mehrere Hundert Personen – sowohl Frauen als auch Männer – befinden sich in seiner Kartei. Und eines haben die Damen und Herren alle gemeinsam: Sie sind beruflich erfolgreich – oder gehören zumindest zum «gehobenen Kreis der Bevölkerung» – und sie sind wählerisch. Als Heiratsvermittler für die bessere Gesellschaft – was immer das auch bedeuten mag – sucht Schermer in seinen «Kärtchen» nach dem passenden Deckel für den Topf. Kostenpunkt des Vermittlungsservices: mehrere Tausend Franken. Das trennt schon einmal die Spreu vom Weizen. Gutbetuchte Klienten lassen da schon mal bis zu 25'000 Franken springen. Bei der Crème de la Crème sind eben auch Amors Pfeile vergoldet.

Prinzessin auf «Schatzsuche»

Und Schermers Geschäft boomt. Denn schliesslich dürfte sich kaum ein Hochadeliger oder Filmschauspieler dazu entschliessen, den passenden Partner via Zeitungsinserat zu suchen. Nein, sie wählen den Weg über das Suchnetz von «Lord» und vertrauen auf den

Spürsinn des Rheintalers. Einer der neuesten Fänge ist Prinzessin Victoria, deren königliche Familie mit dem englischen und belgischen Königshaus verwandt ist und ein 400 Jahre altes Schloss in Deutschland besitzt. Klar, dass sie nicht in erster Linie nach einem Mechaniker oder Gärtner sucht. Klar auch, dass RTL auf die Geschichte aufspringt. Und ebenfalls klar, dass Schermer alles daran setzt, der Frau den passenden Bräutigam zu suchen...

Das macht alle glücklich und bringt Publicity. Diese hat Schermer indes gar nicht mehr so nötig: Die Mund-zu-Mund-Propaganda in den «Champagner-Kreisen» genügt als Werbung. Und sowieso: Der Geschäfts-

«Ich bin selber Meister meiner Wünsche und Ideen.»

mann geht es heute – nach einem gesundheitlichen Rückschlag in der Vergangenheit – deutlich ruhiger an. Kann er auch, denn beweisen muss er niemandem mehr etwas. In seinem Leben hat er alles erreicht, was er sich gewünscht hatte. Ganz nach seinem Motto «Ich bin selber Meister meiner Wünsche und Ideen» kehrte er seinem ursprünglich gelernten Beruf den Rücken zu. Und gelernt hat Schermer – man glaubt es kaum – Metzger.

Mit 41 den ersten Rolls

Während der Arbeit hinter der Fleischertheke kam ihm die Idee, branchenspezifisch nach Liebespartnern zu suchen. Also: Metzger sucht Metzgerin oder Bäcker sucht Bäckerin. Die Vision wurde zur Realität und zur neuen Einnahmequelle. Der Schritt bis

zum «Millionär sucht Millionärin» war nur noch eine Frage der Zeit. «Ich musste damals selber lachen, als mir der Gedanke kam, Vermögende zu vermitteln», so Schermer. «Aber Sie sehen ja, dass es funktioniert hat.» Das sieht man tatsächlich. Der 58-Jährige wohnt mit seiner Frau Ursula wohl in einer Doppelhaushälfte in Grabs, die man nicht als protzig bezeichnen kann, fährt aber neben einer Limousine im Hochpreissegment unter anderem auch noch ein Wohnmobil im Wert eines halben Einfamilienhauses. Seine eigene Erfolgsgeschichte heisst demnach: «Vom Metzgermeister zum Millionär.» Mit 31 noch Metzger, Bodybuilder (ja, auch das) und Verkupppler unter seinesgleichen. Mit 41 den ersten Rolls.

«Wo die Liebe hinfällt»

Hans-Paul Schermer bewegt sich in der Welt der High Society, kennt alle seine Kunden persönlich und garantiert absolute Diskretion. Dies sei sein Erfolgsrezept. Und daraus sind laut Medienberichten schon rund 200 Ehen entstanden. Und erlebt hat er in den über 20 Jahren als Vermittler schon einiges, vom Gattenmord bis zur «ehemaligen» Nonne. «Wenn jemand nicht vermittelbar ist, sage ich das gleich», so Schermer. Es habe keinen Sinn, Luftschlösser zu bauen. «Ich kann beispielsweise keinen Hartz-IV-Empfänger an eine Unternehmerfrau vermitteln, die 100 Angestellte leitet. Das würde nicht funktionieren.»

Der Spruch «Wo die Liebe hinfällt» hat demnach keine Gültigkeit? Der «Amor der Reichen» dazu: «Ich habe es zumindest in diesen Dimensionen noch nie erlebt. Die Frauen wissen schon, was sie wollen. Und entsprechend muss Mann auch etwas bringen.» ■



Angebote unserer Ablauf- und Rohrreinigung

Kontrollieren

Als Fachfirma empfehlen wir allen Grundeigentümern eine Kontrolle der Liegenschaftsentwässerung alle 3 bis 5 Jahre, z.B. die Schmutzwasser- und Sickerleitungen spülen zu lassen. Alle 10 Jahre sollte das Grundsystem mit einem Kamerasystem untersucht werden.



Spülen

Dank Einsatz modernster Düsentechnik und durch das strikte Einhalten der richtigen Druck-Wassermenge auf den Durchmesser der Abwasserleitung reinigen wir Rohre optimal und vermeiden deren Beschädigung.

Untersuchen

Kleinste Beschädigungen oder Verstopfungsursachen werden mit unseren Kanalkameras schnell erkannt und können genau lokalisiert werden. Wir können mittels Hightech-Technologie Filme und Fotos der Leitungen protokollieren und dies nach EN-Norm 13508-2.

Elektro-mechanisch Bohren

Kalkablagerungen und andere hartnäckige Verschmutzungen werden am besten mittels elektro-mechanischer Bohrung entfernt. Im Haus werden mit dieser effizienten und umweltfreundlichen Reinigungsmethode Fett-, Kalk- und andere Schmutzablagerungen in Anschluss- und Falleitungen vollständig entfernt, und dies ohne Einsatz von giftigen chemischen Mitteln.

Schächte leeren

Schlamm-sammler, Ölabscheider sowie grosse und kleine Pumpenschächte müssen regelmässig entleert und gereinigt werden. Damit werden unnötige Verschmutzungen und Rückstauungen in den Leitungen vermieden.



Gerne erstellen wir Ihnen ein Angebot zugeschnitten auf Ihre Bedürfnisse

ASA-Service AG
Industriestrasse 15
9015 St. Gallen

Tel: 0848 310 200
Fax: 071 310 20 05
www.asa-service.ch



Weiterbildung schafft Vorsprung.

Massgeschneidertes «Business Package» für Sprachen individuell • fokussiert • intensiv • erst noch an Ihrem Arbeitsplatz

Führungskräfte müssen sich oftmals schnell auf ein Gespräch oder auf eine Verhandlung mit ausländischen Geschäftspartnern vorbereiten. Eine professionelle und auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Unterstützung in der jeweiligen Fremdsprache würde enorm Zeit einsparen. Unsere hervorragend ausgebildeten Lehrpersonen bieten Ihnen genau diesen Service an.



Sprachangebot «Business Package»: Englisch, Französisch, Spanisch und Italienisch

Flexibilität ist garantiert – Sie teilen uns Ihre Bedürfnisse und Wünsche mit und unsere Lehrperson wird Sie in der Firma besuchen. Der Unterricht kann jederzeit gestartet werden.

AKADEMIE
ST.GALLEN

Eine Berufsbildungsinstitution des Kantons St. Gallen

Akademie St. Gallen | Kreuzbleichweg 4 | 9000 St. Gallen | Tel. 058 229 68 00 | Fax 058 229 68 15 | info@akademie.ch | www.akademie.ch

Die sportlichste Limousine der Luxusklasse

Faszinierende Sportlichkeit, innovative Technologie und souveräner Komfort: Audi brachte die nächste Generation des A8 an den Start. Das neue Flaggschiff demonstriert den klaren Vorsprung durch Technik, den die Marke besitzt – mit seiner leichten Aluminiumkarosserie, mit seinen starken und hocheffizienten Motoren, mit dem innovativ verbesserten Bediensystem MMI und mit einem elegant gezeichneten Interieur, dessen Verarbeitung auf Manufaktur-Niveau liegt.

Auch in der Effizienz setzt der A8 neue Massstäbe. Der Verbrauch konnte bei jedem verfügbaren Triebwerk deutlich reduziert werden – um bis zu 22 Prozent. «Der neue Audi A8 ist die sportlichste Limousine im Segment», sagt Rupert Stadler, Vorsitzender des Vorstands der AUDI AG. «Er verknüpft zahlreiche Funktionen auf neue, intelligente Art. Und er ist unübertroffen in der Formensprache und der Wertigkeit des Interieurs.»

Die neue Luxuslimousine, die im Frühjahr zu den Händlern rollte, ist ein technisches

Kunstwerk aus Sportlichkeit und Progressivität. Die elegant und kraftvoll gezeichnete Karosserie entsteht in der Audi Space Frame-Bauweise (ASF) aus Aluminium, sie wiegt etwa 40 Prozent weniger als ein vergleichbarer Aufbau aus Stahl.

Der neue A8 geht mit zwei Motoren an den Start, einem 4.2 FSI mit 273 kW (372 PS) und einem 4.2 TDI, der 258 kW (350 PS) leistet. Kurz darauf folgt ein 3.0 TDI mit 184 kW (250 PS), er ist von Grund auf neu entwickelt. Alle Aggregate haben an Leistung und

Drehmoment zugelegt, ihr Verbrauch jedoch ist stark gesunken. Der Fortschritt beträgt bis zu 22 Prozent, dank intelligenter Effizienztechnologien wie dem Rekuperationssystem und dem innovativen Thermomanagement.

Zu einem späteren Zeitpunkt folgt eine zweite Variante des 3.0 TDI. Sie leistet 150 kW (204 PS), treibt die Vorderräder an und verbraucht im EU-Fahrzyklus nur 6,0 Liter pro 100 km. Das entspricht einem CO₂-Ausstoss von 159 Gramm pro km – ein bislang unerreichter Bestwert im Luxus-Segment. ■



Audi
Vorsprung durch Technik



Die Kunst, voraus zu sein.

Das neue Flaggschiff von Audi setzt neue Massstäbe in Design, Technologie und Fahrkomfort. Überzeugen Sie sich selbst, wie weit der A8 voraus ist.

Audi A8 4.2 TDI, 258 kW (350 PS), 4134 cm³. Normverbrauch gesamt 7,6 l/100 km. CO₂-Emissionen: 199 g/km (204 g/km: Durchschnitt aller Neuwagenmodelle). Energieeffizienzklasse C.

Der neue Audi A8.

City-Garage AG

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



Indian – eine lebendige Motorradlegende

In St.Gallen, an der Piccardstasse 1 beim Autozentrum West, hat diesen Frühling der erste offiziell ernannte INDIAN Motorrad Händler der Schweiz seine Pforten geöffnet.

Eine Legende mit bewegter Geschichte

Alles begann 1901 in Springfield, Massachusetts: Der Motorradweltmeister George Hendee und der begnadete Entwickler Oscar Hedstrom erschufen die Indian, Amerikas erstes Motorrad. Die folgenden Jahrzehnte waren geprägt von Weltrekorden und Rückschlägen. Nach einer über 100 jährigen wechselhaften und bewegten Geschichte erweckte der englische Investor Stephen Julius die Legende 2009 wieder zum Leben. Und seit diesem Frühling ist die Indian beim ersten Schweizer Händler in St.Gallen erhältlich.

Kunsthandwerk – Handwerkskunst

Indian steht seit 1901 für unvergleichliche Handwerkskunst. Jede Maschine ist ein echtes Kunstwerk, ein Unikat. Auch heute noch werden diese hochwertigen Motorräder komplett von Hand und mit viel Liebe gefertigt.

Individualität und Ausdruckskraft

Jede Indian verbindet Design, Qualität und Faszination auf eine ganz besondere Art. Von den wuchtigen Schutzblechen bis hin zu den ergonomisch geformten Sitzen aus echtem Leder. Die leistungsstarken 1720-ccm-Motoren bieten das Drehmoment und den Sound, den man von Amerikas erstem Motorradhersteller erwartet. Das Angebot umfasst 5 Motorradtypen und reicht vom Einstiegsmodell Chief Classic bis zur Limited Edition des Chief Bomber.

Modernster Fullservice rund um die Faszination Indian

Wer ein derart exklusives Motorrad kauft, darf auch einen erstklassigen Service erwarten. An der Piccardstrasse in St.Gallen finden Sie nicht nur eine grosszügige Ausstellung mit den neusten Modellen und einer breiten Palette an Accessoires, sondern auch sämtliche

Dienstleistungen von der kompetenten Beratung über den fachgerechten Service in der eigenen Werkstatt bis hin zum Umbau und Customizing. ■



Indian Motorrad

Autozentrum West
Piccardstrasse 1
9015 St.Gallen
Tel.: 071 311 66 66
Fax: 071 313 55 00

info@indian-motorrad.ch
www.indian-motorrad.ch

- aufgefallen -



Der Zürcher Industrielle Dieter Bührlé hat seine 50-prozentige Beteiligung am Flugplatz St.Gallen-Altenrhein verkauft. Alleinigiger Besitzer ist jetzt der Vorarlberger Unternehmer **Markus Kopf**. Er wolle den Flugplatz, basierend auf der bisherigen Strategie, massvoll weiterentwickeln. Dies soll im Rahmen des Staatsvertrags zwischen der Schweiz und Österreich und im Einklang mit der Bevölkerung geschehen. Die bestehenden Arbeitsplätze seien gesichert, zusätzliche sollen geschaffen werden, schreibt das Unternehmen.



Der Ostschweizer Schienenfahrzeughersteller Stadler Rail liefert das erste neue Fahrzeug nach Zürich: Ab Mitte nächsten Jahres verkehren die ersten von 29 Kompositionen des Typs «Dosto RV» auf dem Zürcher Schienennetz. Für das neue Rollmaterial haben SBB und ZVV knapp eine Milliarde Franken investiert. **Peter Spuhler**, Chef des Thurgauer Schienenfahrzeugherstellers, sprach von einem «Riesen-Meilenstein für die Firmengeschichte». Die SBB wollen die Fahrzeuge auch in weiteren Regionen einsetzen und haben total 74 Einheiten bestellt. Auch aus Österreich und Deutschland sind Aufträge hereingekommen.

Historische Chance

Per März 2011 tritt der St.Galler Regierungsrat Josef Keller (CVP) zurück. Kaum gelangte die Meldung an die Öffentlichkeit, wurden schon mögliche Nachfolger gehandelt. Als CVP-Spitzenkandidat darf wohl der Rapperswiler Stadtpräsident Benedikt Würth angesehen werden. Gleichzeitig meldet die SVP Anspruch auf einen weiteren Sitz an. Rein rechnerisch würde dieser allerdings nicht zulasten der CVP gehen. Ein paar Zahlenspielerereien. *von Stephan Ziegler*

Nimmt man die Nationalratswahlen 2007 oder die Kantonsratswahlen 2008 als Basis für die parteipolitische Zusammensetzung des St.Galler Regierungsrates zur Hand und rundet arithmetisch auf oder ab, ergibt sich folgende Konstellation: FDP (13,6% Wähleranteil bei den Nationalratswahlen/23 Sitze im Kantonsrat) und SP (14,7%/16) hätten je Anspruch auf einen Sitz, die CVP (21,4%/32) auf zwei – und die SVP (35,8%/42) auf drei. Mit nur einem Sitz im Regierungsrat wäre die SVP also zurzeit massiv untervertreten; ihr Anspruch auf zumindest einen weiteren Sitz unbestritten. Schlecht siehts damit für die FDP und die SP aus – beide Parteien hätten rein rechnerisch nur Anspruch auf je einen Sitz.

Dass Keller mitten in einer Amtsperiode (2008 bis 2012) zurücktritt, darf dahin gehend gedeutet werden, dass er damit seiner Partei zur Sicherung ihres Sitzes verhelfen möchte, obschon das in unserem theoretischen Beispiel unnötig wäre: Der Anspruch der CVP auf einen zweiten Sitz ist nicht bestritten, und bei der Ersatzwahl nur eines Mitglieds der

Exekutive dürften grössere parteipolitische Verschiebungen nicht geschehen.

Richtig spannend wird es erst bei der Gesamterneuerung 2012: Für das Wohlergehen des Kantons St.Gallen wäre eine rein bürgerliche Regierung zwar wünschenswert. Der Anspruch der SP auf einen Sitz im Regierungsrat ist aber, zumindest rechnerisch, nicht von der Hand zu weisen. Ein mögliches Szenarium für die Zusammensetzung des nächsten St.Galler Regierungsrats könnte – sofern die SVP einen ihrer eigentlich drei Sitze ihrer bürgerlichen nächsten Anverwandten, der FDP, überliesse – demzufolge so aussehen: SVP, CVP und FDP je zwei, die SP ein Sitz.

Wenn die bürgerlichen Parteien im Kanton St.Gallen sich zusammenraufen und die Regierungsratswahlen 2012 geschickt angehen, besteht – wenigstens auf dem Papier – die historische Chance, der SP mit nur einem Sitz an der Regierung zu beteiligen und diese so betont bürgerlich zu gestalten. Dazu braucht es allerdings ein enge(re)s Zusammengehen. Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten wäre ein solcher bürgerlicher Schulterchluss mehr als wünschenswert. ■

Anzeige

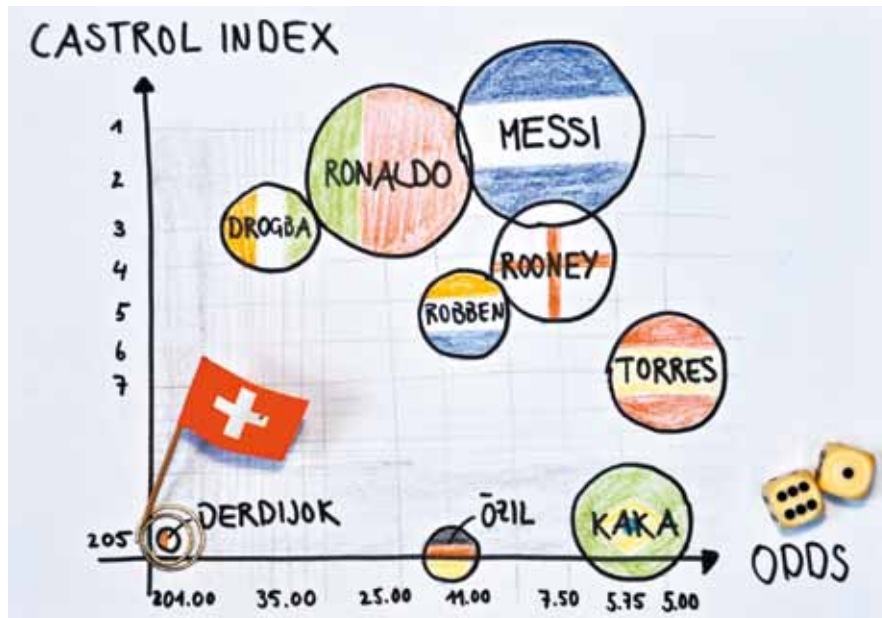
Leader lesen LEADER®

LEADER. Das Ostschweizer Unternehmermagazin. www.leaderonline.ch



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



Krieg der Sterne

Von Mikael Krogerus und Roman Tschäppeler

Lionel Messi, Wayne Rooney, Arjen Robben – oder doch Fernando Torres? Wenig bewegt diese Woche mehr als die Frage, wer der grösste Stern am Fussball-Himmel ist. Eine Lesehilfe.

Natürlich können auch Management-Modelle nicht in die Zukunft schauen. Aber sie helfen, Ihren Blick dafür zu schärfen, in was für einem System wir leben: Wer drinnen ist und wer draussen, wer handelt und wer zusieht, wer die Regeln macht und wer verdient. Das vorliegende Modell erklärt Ihnen die Superstars der WM: Die vertikale Achse zeigt den sogenannten Castrol-Index. Er bedient sich modernster Technik, um die Leistung einzelner Fussballspieler objektiv zu analysieren und vor allem zu klassifizieren. Jenseits des diffusen Gefasels von «Torrieher»- und Leader-Qualitäten erfasst und be-

urteilt der Castrol-Index nüchtern jede Aktion auf dem Spielfeld danach, ob sie einen positiven oder negativen Einfluss darauf hat, ein Tor zu schießen oder eins zu kassieren. Am Ende jedes Pflichtspiels bekommen die Akteure einen Wert zwischen 1 und 10 zugewiesen (wobei 10 der Höchstwert ist). Wir haben 9 unserer Lieblingsspieler angeschaut und ins Verhältnis gesetzt zu der Wahrscheinlichkeit, dass sie mit ihrem Land Weltmeister werden (horizontale Achse). Hierbei handelt es sich um die Buchmacherkurse (engl: Odds) des Anbieters Betandwin. Die Grösse der um die Spieler gezogenen Kreise spiegeln ihren Marktwert (z.B. Messi 80 Mio., Derdiyok 9 Mio.). Mehr gut abgehangenes Angeberwissen auf: castrolfootball.com.

Stand 8. Juni: Wir bangen um Drogba (Ellbogen) und Robben (Oberschenkel).

2 topmodels

Roman Tschäppeler und Mikael Krogerus spielten gemeinsam Fussball an der Kaospilot School. Bei einem Auslandsemester in Durban, Südafrika, verloren sie mit ihrem skandinavischen Auswahl gegen die Niguzimu Highschool mit 1:2. Sie sind Autoren der Bestseller 50 Erfolgsmodelle und Das Fragebuch (beide Kein&Aber, Zürich). Ihr Tipp für die WM: Niederlande (Krogerus), England (Tschäppeler). www.50topmodels.ch

«50 Erfolgsmodelle» – kleines Handbuch für strategische Entscheidungen

Dieses Buch ist für alle geschrieben, die mit Menschen zu tun haben. Egal ob Sie Kindergärtnerin sind oder Hochschullehrer, Pilot oder Topmanager: Sie werden immer wieder vor den gleichen Fragen stehen. Wie treffe ich die richtige Entscheidung? Wie motiviere ich mich oder mein Team? Wie kann ich Dinge verändern? Wie arbeite ich effizienter? Aber auch: Was verraten meine Freunde über mich? Lebe ich im Jetzt?



LEADER 5/2010

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 Dr. Stephan Ziegler
Autoren in dieser Ausgabe:	Stefan Millius, Daniela Winkler, Roland Rino Büchel, Sven Bradke, Michael Götte, Marc Mächler
Fotografie:	Bodo Rüedi
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 leader@metrocomm.ch
Geschäftsleitung:	Natal Schnetzer nschnetzer@metrocomm.ch
Verlags- und Anzeigenleitung:	Martin Schwizer mschwizer@leaderonline.ch
Marketingservice/ Aboverwaltung:	Irene Hauser sekretariat@metrocomm.ch
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
Gestaltung/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

metro
comm

KMU ZWISCHEN ANSPRUCH UND WIRKLICHKEIT – DIE BESINNUNG AUF DAS WESENTLICHE

Online-Anmeldung unter www.kmu-tag.ch



Christian Gansch



Martin Reithebuch

 **kmu-tag.ch**
st.gallen



Andy Fischer



Peter Nobel



Susanne Wille



Pietro Sassi



Urs Fueglistaller

22 / OKTOBER 2010

**SCHWEIZER KMU-TAG
ST.GALLEN**

.....
FRÜHBUCHER-RABATT
BIS 1. AUGUST 2010
.....

Patronat: Schweizerischer Gewerbeverband /
Schweizer Industrie- und Handelskammern / economiesuisse /
IHK St.Gallen-Appenzell / Kantonaler Gewerbeverband St.Gallen (KGV)

Veranstalter

Hauptsponsoren

Kommunikationspartnerin Medienpartner



RAIFFEISEN

helvetia

ABACUS
BUSINESS SOFTWARE

publicitas

OBT

swisscom

LEADER



beraten
planen
fertigen
montieren

So individuell wie Sie!

Beraten, planen, fertigen, montieren – alles aus einer Hand.

Lassen Sie sich in einer unserer Ausstellungen in Berneck, Rümlang oder Savognin inspirieren. Unsere Berater zeigen Ihnen gerne die neusten Trends und geben Ihnen mit ihrem Fachwissen kompetent Auskunft. Die Planung sowie die 3D-Visualisierung von Ihrer individuell gestalteten Küche oder dem neuen Bad wird Sie begeistern. Das Preis-/Leistungsverhältnis stimmt. Sämtliche Aufträge werden ausnahmslos in der eigenen Fabrikation am Hauptsitz in Berneck hergestellt. Bei uns sind aus Überzeugung ausschliesslich gelernte Mitarbeitende im Einsatz. Das garantiert eine gleichbleibende hohe Qualität. Ob Neu- oder Umbau, wir sind Ihr zuverlässiger Partner. Überzeugen Sie sich selbst. Wir zeigen Ihnen gerne unseren Betrieb.



Bestellen Sie gleich unser
Gratis-Magazin «inspiration».
info@baumann-kuechen.ch
T 071 737 96 00

baumann 
Küche Bad

Berneck Rümlang Savognin
T 071 737 96 00
www.baumann-kuechen.ch