



**CVP-Nationalrätin
Brigitte Häberli:**

«Der Schatten von Blochers Abwahl»

Seite 12

**Diana und Roland Gutjahr,
Ernst Fischer AG:**

Generationen- wechsel

Seite 38

Bundesratswahlen 2010

**Wie wichtig ist es für die Ostschweiz, einen eigenen
Vertreter in der Landesregierung zu haben? National-
und Ständeräte beziehen Stellung. ab Seite 9**



Häberli. Für Bang & Olufsen in der Ostschweiz.

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

Wir haben uns lange überlegt, was wir unseren Geschäftspartnern als Dank für ihr Vertrauen schenken könnten. Hier ist das Ergebnis.



open your mind

The Fragrance by RWD Schlatter

RWD Schlatter
DOORS

www.rwdschlatter.ch



Ein Unternehmen der

AFG
Arbonia-Forster-Holding AG

Menschen mit Kanten und Profil



W Nun mischeln und «klüngeln» sie wieder munter, die Strippenzieher der Parteien in Bern. Erstaunlich hemmungslos beweisen uns die Politikerinnen und Politiker anlässlich der anstehenden Bundesrats-Ersatzwahlen, dass es in erster Linie um die Wahrung der eigenen Interessen geht – und erst viel später (wenn überhaupt) um inhaltliche Fragen, um Qualität und um das Wohl des Landes. Das Parteibuch, die Kantons- oder Landesteilzugehörigkeit, das Geschlecht: All das scheint stärker ins Gewicht zu fallen als die Frage, ob eine Person in unserer Landesregierung positive Akzente setzen könnte. Akzente, die bitter nötig wären.

Vieles deutet darauf hin, dass die Schweiz nicht mit einem nennenswert verstärkten Bundesrat ins Jahr 2011 steigen wird. Denn unser System ist darauf getrimmt, das unscheinbare Mittelmass zu belohnen und Kanten abzuschleifen, bis auch die letzten Konturen verschwunden sind. Kandidatinnen und Kandidaten mit Profil sind nicht gefragt. Das zeigt sich an mehreren Beispielen:

- Die Wirtschaft ruft (zu Recht) nach einem Unternehmer in der Regierung, doch wer zu «wirtschaftsnah» ist, muss mit der geballten Opposition von links (inklusive der irrlichternden CVP) rechnen – als wäre die Nähe zur Wirtschaft, die uns alle trägt, eine Schande. Mit dem Ergebnis, dass als fader Kompromiss oft die Fraktion der Juristen und Verwalter gestärkt wird.
- Das Volk ruft (zu Recht) nach einer regierungserfahrenen Persönlichkeit, die dem Gesetz auch mit unpopulären Entscheiden zum Recht verhilft – und eine solche Person wird danach als «Hardlinerin» diskreditiert. Mit dem Ergebnis, dass der Bundesrat nicht das gesunde Volksempfinden reflektiert, sondern eine abgehobene Position vertritt.

Das alles lässt nichts Gutes hoffen. Wobei ja der Rücktritt des schöngestigen Poeten Moritz Leuenberger, der Gerüchten zufolge gelegentlich auch Politik gemacht haben soll, für sich genommen bereits eine frohe Botschaft ist. Aber noch besser wäre es, unsere Volksvertreter in Bern hätten nun den Mut, an seine Stelle und an die von Hans-Rudolf Merz zwei Persönlichkeiten zu wählen, die einerseits im Team funktionieren, andererseits aber dieses Team auch zu höheren Leistungen führen können. Zur Erinnerung: In Regierungen gehören Spitzenleute – und keine farblosen Gestalten als kleinste gemeinsamer Nenner verschiedener Parteien.

Übrigens: Menschen mit Ecken und Kanten, mit einem echten Profil also, begegnen Sie in dieser Ausgabe des LEADER in grosser Zahl. Für den Bundesrat kandidiert aber leider keiner von ihnen...

Natal Schnetzer
Verleger

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



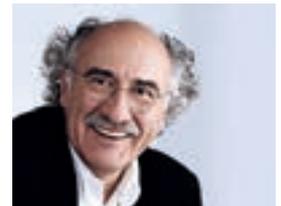
Andy Fischer



Peter Nobel



Susanne Wille



Pietro Sassi

22 / OKTOBER 2010

**SCHWEIZER KMU-TAG
ST.GALLEN**



Urs Fueglistaller

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

Wohin gehört Graubünden?	6
Vier Wochen vor den Bundesratswahlen – eine Auslegeordnung	
«Wohl des ganzen Landes im Auge haben»	9
Statements von Ostschweizer National- und Ständeräten	
Fokussierung ist kein Zufall	18
Rechtsanwalt Rolf Engler ist in der Wirtschaft breit vertreten	
Die Nutzfahrzeugbranche kämpft mit schwankenden Märkten	22
Wie Bruno Jäger seine Larag AG durch die Krisenzeiten führt	
Ernst & Young-Sommerumfrage	26
Mittelständische Unternehmen blicken zuversichtlich in die Zukunft	
Mit dem Gleitschirm von der «Kantine» ins Büro	30
Zu Besuch bei der Innerrhoder Firma Paratech	
Das Stichwort heisst Nachhaltigkeit	34
Die Sepp Fässler AG bewährt sich in einer ständig wandelnden Branche	
Eine Verjüngung um 36 Jahre	38
Die operative Leitung der Ernst Fischer AG geht vom Vater an die Tochter über	
Sieben Milliarden Schulden abbauen	44
Ein Kommentar von CVP-Kantonsrat Armin Eugster	



Leader lesen LEADER®

LEADER. Das Ostschweizer Unternehmernmagazin. 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

Der Ruth-Metzler-Effekt

Karin Keller-Sutter geniesst gemäss einer Umfrage des «SonntagsBlick» am meisten Sympathien aus dem Volk. In Bern fehlt ihr als Nicht-Parlamentarierin die Lobby. Und bei den Linken dürfte sie als Hardlinerin kaum Stimmen machen. Egal, ob die FDP-Politikerin am 22. September gewählt wird oder nicht: Die Ostschweiz verliert und gewinnt zugleich. *von Marcel Baumgartner*



*Karin Keller-Sutter:
Bundesrätin für ein Jahr?*

Ich brauche eine Pause», verkündete Simonetta Sommaruga am 11. August nach Bekanntgabe ihrer Bundesratskandidatur. Zwei Stunden lang hatte sie zu diesem Zeitpunkt ununterbrochen Interviews gegeben. Zwei weitere Interviewanfragen verschob sie um der Pause willen auf den Nachmittag und sorgte damit für Irritation bei den Medien. Erste Schlagzeilen im Stil von «Ist diese Frau belastbar genug für das Bundesratsamt?» liessen nicht lange auf sich warten. Die SP-Ständerätin ist überrascht von dieser Reaktion: «Ich bin überzeugt, dass ich belastbar genug für das Amt des Bundesrates bin. Schliesslich habe ich auch als Ständerätin viel Druck und Termine und habe gelernt, damit umzugehen. Dazu gehört auch, mir eine Auszeit zu nehmen.»

Es gibt dazu eigentlich nur zwei Punkte anzumerken. Erstens: Ein Kompliment an Simonetta Sommaruga. Ihre Verhaltensweise ist menschlich und zeigt, dass die ernsthafte Kandidatin weiss, wann es genug ist. Damit ist sie dem derzeit amtierenden Bundesrat aus ihrer Partei schon weit voraus: Leuenberger sah nicht ein, dass der Zenit erreicht war. Und zweitens: Die Medien stürzen sich im Umfeld der Bundesratswahlen auf alles, was sich zu einem halbseitigen Bericht ummünzen lässt. Und die Redaktion vom LEADER sieht sich hier durchaus nicht als Ausnahme. Wieso? Weil politische Wahlen in der Schweiz ein grosses Interesse auslösen – weit über das durchschnittliche Wählerpotenzial an eidgenössischen Abstimmungen hinaus. Sie beinhalten in der Regel alles, was einen guten Thriller ausmacht: Helden, Feinde, Konflikte, Intrigen, geheime Machenschaften und Emotionen. Genau diese Eigenschaften waren es auch, welche die Affäre Roland Nef oder die Libyen-Krise so attraktiv für die Medien und die Leser machten.

Letztere wurde Hans-Rudolf Merz in den vergangenen Monaten zum Verhängnis, schä-

digte seine Bilanz. Doch mit seinem Rücktritt hat er diese Akte endgültig geschlossen. Schon in wenigen Monaten wird kein Hahn mehr danach krähen. Man wird sich an ihn als einen Finanzminister erinnern, der europaweit das beste Ergebnis erzielen konnte, der die Staatsverschuldung massiv abbaute. Wie sagt man so schön: Die Geschichte wird Merz besser behandeln als die Gegenwart. Wohin aber führt die Zukunft, insbesondere für die Ostschweiz? Eine Prognose zu wagen ist schwer. Je näher der 22. September rückt, desto mehr werden sich die Ereignisse überschlagen.

Zum Zeitpunkt, als wir diese LEADER-Ausgabe abgeschlossen haben, waren im Spiel um die beiden Bundesratssitze noch viele Unbekannten enthalten. Simonetta Sommaruga war unter anderem gesetzt und auch Ruedi Noser, Johann Schneider-Ammann und Hildegard Fässler. Bis dato war nicht bekannt, ob Kronfavoritin Karin Keller-Sutter tatsächlich kandidieren würde – die Tendenz zeigte aber klar in Richtung Ambitionen auf das Amt. Auf ihr ruhen die Hoffnungen vieler, auch künftig eine würdige Vertreterin unseres Landesteils in der Regierung zu haben.

Wohin gehört der Kanton Graubünden?

An dieser Stelle darf auch die Frage erlaubt sein, welcher Region eigentlich die Bündnerin Eveline Widmer-Schlumpf zugeordnet wird, wenn nicht der Ostschweiz? Eine reine Definitionssache der geografischen Begebenheiten. Aber: Die Bundesrätin Widmer-Schlumpf ist keine typische Vertreterin der Ostschweiz. Diese Ansicht teilen auch hochrangige Politiker. Die Bündner sind erstens vor allem einmal Bündner und ihre Interessen als klarer Bergkanton deutlich anders als diejenigen von St.Gallen, Thurgau, beiden Appenzell und Schaffhausen. Nicht selten haben die Bündner identische Positionen wie die kleinen Innerschweizer Kantone. Und

zweitens weiss heute niemand, ob Widmer-Schlumpfs Amtszeit wirklich noch länger als bis Ende 2011 andauern wird.

Ähnlich argumentiert auf Anfrage des LEADER auch Politologe Silvano Moeckli: Der Kanton Graubünden gehöre zwar zur Ostschweiz, aber zum Teil auch zur Südostschweiz. Er befinde sich in einer Randlage und sei mit seiner Dreisprachigkeit, seiner Siedlungs- und seiner Wirtschaftsstruktur kein typischer Ostschweizer Kanton. Und in Bezug auf Eveline Widmer-Schlumpf ist laut Moeckli auch deren überraschende Wahl 2007 entscheidend: «Die Frage der Vertretung der Landesteile konnte im Vorfeld nicht diskutiert werden und spielte gar keine Rolle.»

Fakt ist, dass wir als Randregion immer wieder Gefahr laufen, vergessen oder geschnitten zu werden. Von diesem Gesichtspunkt aus ist ein entsprechender Druck, ausreichend vertreten zu sein, durchaus berechtigt.

Und wieder Walter

Vonseiten der SVP wurde erneut Hansjörg Walter als möglicher Sprengkandidat ins Spiel gebracht. Mit ihm wären die Ostschweiz sowie die grösste Partei bedient. Und – was für viele hinter vorgehaltener Hand ebenfalls entscheidend ist – er ist ein Mann. Nicht alle Politiker (auch wenn sie das öffentlich anders bekunden) können sich vorstellen, dereinst einen Bundesrat mit fünf Frauen zu besetzen.

Das Kindergartenkarussell dreht sich eifrig. Es wird von Qualitäten und Führungspersonen gesprochen und dabei mit geografischen und geschlechtlichen Argumenten aufgewartet. Eine klare Strategie ist derzeit nicht ersichtlich. Die SVP sucht jemanden zum «Händchenhalten». Das könnte die FDP sein, aber auch die SP. Die BDP weiss nicht so recht, an welcher Schlange sie sich mit ihrer Bundesrätin Widmer-Schlumpf anstellen soll. Die Grünen rufen, werden aber nicht gehört. Und die CVP hält sich nach der letztmals

erhaltenen Ohrfeige (noch) zurück, könnte aber letztlich wieder zum Spielmacherin respektive -verderberin werden.

Karin Keller-Sutter tat gut daran, sich eine Kandidatur reiflich zu überlegen. Die nächsten Wochen werden für alle, die das Amt in Betracht ziehen, zur Tortur. Und hinsichtlich der Wilerin spielten natürlich auch noch weitere Überlegungen eine Rolle. Jene vonseiten der kantonalen FDP beispielsweise. Denn diese hätte die amtierende Regierungsrätin mit Sicherheit gerne als Zugpferd für die Wahlen 2011. Dann gilt es, den Ständeratssitz zu verteidigen und der FDP wieder einen zweiten Nationalratssitz in diesem Kanton zu sichern. Karin Keller-Sutter wäre für die Partei auf allen Listen eine gute Besetzung. Man darf sich fragen, wen die FDP an ihrer Stelle aus dem Hut zaubern würde. Von dieser Warte aus gesehen gibt es auch Stimmen, die von einer «Verheizung» sprechen, würde Keller-Sutter in den Bundesrat gewählt. Man kann das als Ostschweizer Egoismus bezeichnen, wenn man den Nutzen klar abwägt. Hätten wir mehr davon, wenn wir die starke Politikerin in unserer Region behalten könnten? Möchten wir sie wirklich mit der restlichen Schweiz teilen?

Und schliesslich besteht eine hohe Unsicherheit im Bezug auf die Zukunft der FDP. Eine Unsicherheit, die ein Déjà-vu auslösen könnte. FDP-Parteipräsident Fulvio Pelli versprach bereits, dass die FDP auf den zweiten Sitz im Bundesrat verzichtet, wenn die Partei bei den Wahlen 2011 weiter abrutscht. «Der Nachfolger oder die Nachfolgerin von Hans-Rudolf Merz müsste also nach einem Jahr wieder gehen», schreibt etwa der «Tages-Anzeiger». Muss die Ostschweiz nach Ruth Metzler wirklich ein zweites Mal miterleben, wie eine Politikerin aus ihren Reihen trotz überzeugender Arbeit abgewählt wird? Denn genau das könnte Karin Keller-Sutter widerfahren, würde ihre Partei die Kehrtwende nicht schaffen. ■



Seit 25 Jahren auf Erfolg programmiert

Was vor fünfundzwanzig Jahren als Idee begann, ist heute die führende Schweizer Business Software. 35'000 Kunden mit mehr als 76'000 installierten Software-Modulen sprechen eine deutliche Sprache. ABACUS ERP-Software – modernste Internet-Technologie – Qualität, die überzeugt und Kontinuität, die Vertrauen schafft. Heute und in Zukunft. www.abacus.ch

ABACUS 

 **ABACUS**
business software

«Eine Missachtung der berechtigten Interessen der Ostschweiz»

Wie wichtig ist es für die Ostschweiz, eine Vertreterin oder einen Vertreter im Bundesrat zu haben? National- und Ständeräte aus den Kantonen St.Gallen, Thurgau, Appenzell Innerrhoden und Ausserrhoden beziehen Stellung.



«Dass die Landesgegenden im Bundesrat angemessen vertreten sein sollen, wird allgemein als so wichtig erachtet, dass es sogar in unserer Bundesverfassung steht, Art. 175 Abs. 4 BV. Das ist deshalb so, weil ein Vertreter, eine Vertreterin eines Landesteils Land und Leute kennt und deshalb regionale Anliegen in der Landesregierung besonders gut vertreten kann. Letztlich sichert die erwähnte Verfassungsbestimmung dadurch Entscheide, die unter Abwägung aller Aspekte zustande gekommen sind. Die Bestimmung ist aber auch deshalb wichtig, weil «unser» Bundesrat in Bern die dort gemachte Politik uns auch verständlich und glaubwürdig darlegen kann.»

Hans Altherr

FDP-Ständerat, Appenzell Ausserrhoden

Im Ständerat seit dem 8. März 2004



«Eine Vertreterin resp. einen Vertreter im Bundesrat zu haben, scheint mir eminent wichtig. Denn erstens darf die Ostschweiz als Region gegenüber der übrigen Schweiz nicht marginalisiert werden; zweitens ist es mit Blick auf aktuelle und zukünftige «Baustellen» – Sachplan Verkehr, Finanzausgleich zwischen Bund und Kantonen (NFA), Raumplanung mit der

Problematik der Metropolitanräume, Landwirtschaft, Swisness u. a. m. – von grossem Vorteil, wenn wir einen direkten Ansprechpartner in der Regierung und vor allem den entsprechenden Zugang zu den Verwaltungsabteilungen haben; drittens präsentiert die Ostschweiz in den Bereichen Wirtschaft, Arbeitsmarkt, Gesundheits- und Sozialkosten etc. einen Leistungsausweis, der sich sehen lassen darf und eine Ostschweizer Vertretung im Bundesrat verdient. Für uns Vertreter und Vertreterinnen im Bundesparlament gilt es nun, eine definitive Ostschweizer Kandidatur abzuwarten und sich sodann für sie oder ihn entsprechend stark und vor allem als geeinte Ostschweizer Vertretung über die Parteigrenzen hinweg in Bern einzusetzen.»

Ivo Bischofberger

CVP-Ständerat, Appenzell Innerrhoden

Im Ständerat seit dem 4. Juni 2007



«Unsere Verfassung verlangt eine angemessene Vertretung der Landesgegenden im Bundesrat. Dies gilt es einzuhalten. Natürlich ist es für die Ostschweiz wünschenswert, im Bundesrat vertreten zu sein, denn für ihre spezifischen Anliegen kann sie so auf eine direktere Fürsprache zählen. Für mich ist aber viel wichtiger, dass kompetente Frauen und Männer im Bundesrat sitzen, die zudem als Erstes das Wohl des ganzen Landes im Auge haben.»

Hildegard Fässler

SP-Nationalrätin, St.Gallen

Im Nationalrat seit dem 3. März 1997



«Ich bin der Auffassung, dass für die Wahl in den Bundesrat in erster Linie die persönliche Eignung und Qualifikation ausschlaggebend ist. Dies entspricht auch dem klaren Willen von Volk und Ständen, die sich im Jahre 1999 mit überwiegendem Mehr für die Abschaffung der Kantonsklausel ausgesprochen haben. Selbstverständlich ist es wünschenswert, wenn die Ostschweiz als Landesgegend in Übereinstimmung mit der Verfassung (Art. 175 Abs. 4) im Bundesrat vertreten ist, wobei ich darauf hinweisen möchte, dass die Wahrnehmung regionaler Interessen in erster Linie Sache der Parlamentarier ist.»

Hermann Bürgi

SVP-Ständerat, Thurgau

Im Ständerat seit dem 6. Dezember 1999



«In der föderalistischen Schweiz stellt eine ausgewogene regionale Vertretung eine wichtige Qualität dar. Sprachminoritäten und Landesteile sollen adäquat vertreten sein. Oberste Priorität hat für mich bei den kommenden Wahlen aber die Qualifikation der BR-KandidatInnen. Zudem gehört die Grüne Partei heute in den Bundesrat aufgrund der gesellschaftspolitischen Entwicklung und den

grossen Herausforderungen auf dem Weg zur ökologischen Umstrukturierung mit Nutzung und Entwicklung erneuerbarer Energieträger. Auf der Basis der Parteigrösse und des Parteiproporztes schweizweit beansprucht sie den zweiten FDP-Sitz, das heisst den Sitz von Bundesrat Merz.»

Yvonne Gilli

GPS-Nationalrätin, St. Gallen

Im Nationalrat seit dem 3. Dezember 2007



«Wenn das Parlament im September die Bundesräte Moritz Leuenberger und Hans Rudolf Merz ersetzt, geht es in erster Linie darum, eine möglichst gute Crew zusammenzustellen. Es gilt, Persönlichkeiten zu wählen, für die das Wohl unseres Landes vor der eigenen Profilierung steht. Eine ausgewogene Vertretung unserer verschiedenen Landesteile ist ein weiteres wichtiges Kriterium.»

Edith Graf-Litscher

SP-Nationalrätin, Thurgau

Im Nationalrat seit dem 30. Mai 2005



«Die Ostschweiz ist ein Landsteil, der Bundes-Bern wenig Sorgen macht: Alle Kantone haben ihre Finanzen im Griff bei moderater Steuerbelastung; die Gesundheitskosten sind tief wie auch die Arbeitslosenzahlen, mit denen wir uns zeigen können. Die Ostschweizer sind bescheiden, fleissig und gewohnt, ihre Probleme selber zu lösen. Gerade darum werden sie von Bern gerne übergangen oder gar vergessen. Ein eigener Bundesrat ist nur darum schon nötig, damit die Ostschweizer Sicht im Bundesrat durch die Augen einer Ostschweizer Persönlichkeit immer präsent ist.»

Marianne Kleiner-Schläpfer

FDP-Nationalrätin, Appenzell Auserrhoden

Im Nationalrat seit dem 1. Dezember 2003



«Wir brauchen im Bundesrat Persönlichkeiten mit Führungserfahrung und Bereitschaft zur konstruktiven Zusammenarbeit im Interesse der Schweiz. Solche Persönlichkeiten gibt es in der Ostschweiz.»

Eugen David

CVP-Ständerat, St. Gallen

Im Ständerat seit dem 6. Dezember 1999



«Es ist von Vorteil, wenn eine Landesregion durch ein Mitglied im Bundesrat vertreten ist. Der Kontakt mit den Kantonsregierungen und Parlamentariern ist besser. So ist es für mich kein Hindernis, wenn das zukünftige Mitglied vorher nicht im Parlament war, aber kantonale Exekutiv-Erfahrung hat. Entscheidend ist aber letztlich die Persönlichkeit.»

Hansjörg Walter

SVP-Nationalrat, Thurgau

Im Nationalrat seit dem 6. Dezember 1999



«Eigentlich darf nicht die Region das Hauptkriterium zur Wahl eines Bundesrates sein. Wir wollen die Besten aus jenen, die sich zur Verfügung stellen. Trotzdem ist es für unser Land mit seinem föderalen System von grosser Bedeutung, dass bei vorhandener Qualität die Landessprachen und die Regionen sich in unserem höchsten Gremium, dem Aushängeschild unserer politischen Schweiz, vertreten fühlen, sich wieder finden. Aus Sicht der gewünschten Kohäsion messe ich diesem psychologischen

Aspekt eine sehr hohe Bedeutung zu.»

Werner Messmer

FDP-Nationalrat, Thurgau

Im Nationalrat seit dem 6. Dezember 1999



«Jeder politische Entscheid hat seine Vorgesichte. Angemeldete Interessen und/oder erkannter Handlungsbedarf werden über mehrere Stufen beurteilt. Jeder Landesteil muss interessiert sein, dass seine Sicht sehr früh einfließt. Der Bundesrat ist das zentrale Steuerungsorgan. Deshalb ist für die Ostschweiz wichtig, mit einem eigenen Mitglied darin vertreten zu sein.»

Thomas Müller

CVP-Nationalrat, St. Gallen

Im Nationalrat seit dem 4. Dezember 2006



«Die Präsenz der Ostschweiz im Bundesrat ist von ebenso grosser Bedeutung wie jene der Westschweiz. Nicht nur sind diese Regionen fast gleich gross, sondern die Besonderheiten der beiden Wirtschaftsstandorte verdienen eine kontinuierliche Präsenz im Bundesrat.»

Lucrezia Meier-Schatz

CVP-Nationalrätin, St. Gallen

Im Nationalrat seit dem 6. Dezember 1999



«Ein Bundesrat ohne Ostschweizer Vertretung ist nicht ausgewogen; es fehlt eine bedeutende Landesgegend. Dies schadet dem Zusammenhalt des Landes, missachtet aber auch die berechtig-

ten Interessen der Ostschweiz. Es geht nicht an, dass etwa Zürich und Bern mit je zwei Mitgliedern, die Romandie in aller Selbstverständlichkeit ebenfalls mit zwei und möglicherweise auch noch ein Tessiner Vertreter im Bundesrat das Sagen haben. Wie stark regionaler Einfluss wirken kann, zeigt beispielsweise der Fluss von Bundesgeldern nach «Genève international» während der Amtszeit von Bundesrätin Calmy-Rey.»

Philipp Stähelin

CVP-Ständerat, Thurgau

Im Ständerat seit dem 6. Dezember 1999



«Eine Ostschweizer Vertretung im Bundesrat ist sehr wichtig für die Interessen unserer Region. Allerdings spielen auch Persönlichkeit, Führungstärke und Konkordanz eine Rolle. Die FDP hat es in der Hand, mit Karin Keller-

Sutter eine starke Ostschweizerin zu bringen.»

Lukas Reimann

SVP-Nationalrat, St. Gallen

Im Nationalrat seit dem 3. Dezember 2007



«Für die Ostschweiz als Grenzregion zu Deutschland und Österreich ist es sehr wichtig, in Bern vertreten zu sein. Wir sind ein dynamischer, erfolgreicher Wirtschaftsraum, der in Bern gehört werden will und muss. Sollte sich das politische Gewicht im Bundesrat Richtung Bern und Westschweiz verlagern, so wäre das föderale Gleichgewicht gestört. Die Schweiz würde etatistischer und träger. Dies wiederum würde den Dissens zwischen Bund und Kantonen deutlich verschärfen. Wir brauchen jetzt eine vorwärts gerichtete Politik, die die Schweiz im harten internationalen Umfeld

voranbringt. Die Ostschweiz musste sich immer im harten Wettbewerb bewähren, davon wird die Schweiz profitieren. Aber nur, wenn sie in Bern vertreten ist und Gewicht hat.»

Walter Müller

FDP-Nationalrat, St. Gallen

Im Nationalrat seit dem 1. Dezember 2003



«Die Ostschweiz hat Anrecht auf einen Sitz in der Landesregierung. Natürlich ist es wünschenswert, bei diesen Ersatzwahlen den Ostschweizer Anspruch wieder zu sichern. Unabhängig davon ist aber beispielsweise der Anspruch der SVP als wählerstärkste Kraft der Schweiz endlich zu respektieren.»

Toni Brunner

SVP-Nationalrat

Im Nationalrat seit dem 4. Dezember 1995

Anzeige

DACHCOM

Businessen.

Businessen ist Wellness im Glas und auf dem Teller. Fürs Auge und für den Gaumen – rein geschäftlich gesehen. Wir bringen für Businessen 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

«Über all dem liegt der Schatten von Blochers Abwahl»

Sie setzt sich unter anderem für KMU, die Familie und die Sicherung der Sozialwerke ein. Dabei lautet ihr Motto stets «Stark in der Sache, jedoch sanft in der Art und Weise». Diese Vorgehensweise bescherte Brigitte Häberli einen rasanten Aufstieg in der Politik. Gegenüber dem LEADER erklärt die CVP-Nationalrätin, wieso sie als Bundesrätin mitunter die Nerven verlore und inwiefern Rachegeleüste in Bern eine Rolle spielen. Der Frage, ob sie als Ständerätin kandidieren werde, weicht die Familienfrau elegant aus.

Interview: Marcel Baumgartner

Bilder: Bodo Rüedi

Brigitte Häberli, 2003 waren es 16 Stimmen Vorsprung, die Ihnen ein Nationalratsmandat verschafft haben. Seither geht es nur noch vorwärts mit Ihrer politischen Karriere. Da überrascht es, dass Sie 2006 klar kein Interesse am damals vakanten Präsidium der CVP bekundet haben.

Verschiedene Personen aus der eigenen, aber auch aus anderen Parteien sowie aus meinem Umfeld haben mich damals angefragt, ob ich mir diese Funktion vorstellen könnte. Ich war von 2001 bis 2005 Parteipräsidentin der CVP Thurgau und konnte es als grossen Erfolg verbuchen, erstmals für die kantonale CVP mit Philipp Stähelin einen Ständeratssitz zu besetzen. Die Ausgangslage wäre also nicht schlecht gewesen. Trotzdem hatte ich zu jenem Zeitpunkt nicht den Wunsch nach einer Veränderung: Ich war damals erst seit wenigen Monaten Vizepräsidentin der CVP-Bundeshausfraktion und ich pflege begonnene Tätigkeiten auch über eine gewisse Dauer auszuführen. Nur so kann man Erfahrungen sammeln, die einem bei aktuellen und künftigen Herausforderungen wieder zugutekommen.

Die CVP wird nun von Christoph Darbellay geführt, einem Mann, der gerne auch einmal einen Schnellschuss wagt; beispielsweise, als er muslimische und jüdische Friedhöfe verbieten wollte. Schüttelt man

da auch manchmal den Kopf?

Teilweise ist man vielleicht etwas erstaunt, ja. Persönlich mag ich Christoph Darbellay sehr gut, er sitzt im Nationalrat auch gleich neben mir. Politisch muss man ihn teilweise vielleicht etwas ...

Bremsen?

Das würde ich so nicht sagen. Seine Spontaneität kommt im Allgemeinen gut an, kann aber eben auch dann und wann zu weit führen. Solcher Kritik stellt er sich im Übrigen gerne. Er ist ein Präsident, der eingesteht, wenn er Fehler begangen hat. Und grundsätz-

«Die Abwahl Metzlers war ein Stilbruch, der eine neue Ära einleitete»

lich bin ich der Meinung, dass unserer teilweise etwas zu vorsichtigen Politik ein offener, junger Präsident mit einer erfrischenden Art durchaus gut tut. Darbellay traut sich, neue Ideen zur Diskussion zu stellen und andere Wege zu prüfen.

Darbellay war zudem eine wichtige Figur bei der Abwahl von Christoph Blocher. Seit diesem Showdown im Bundeshaus ist

es in der Landesregierung nicht mehr zur Ruhe gekommen. Ist die CVP verantwortlich für das heutige Debakel?

Wir müssen hierbei schon zu den Ursprüngen dieser Veränderungen zurückgehen, zum Dezember 2003, als die CVP-Bundesrätin Ruth Metzler nicht mehr wiedergewählt beziehungsweise abgewählt wurde. Das war ein Stilbruch, der eine neue Ära einleitete. Bis dahin wurden wieder antretende Bundesräte, die ihre Arbeit gut gemacht haben, nicht leichtsinnig abgewählt. Mit diesem Schritt hat eine neue Kultur in Bern Einzug gehalten. Dass Blocher Jahre später dasselbe Schicksal ereilte, war eine Folge davon.

Sie haben damals Blocher Ihre Stimme gegeben?

Wie gesagt: Ich persönlich habe noch jeden Bundesrat wiedergewählt, wenn er seine Arbeit sorgfältig verrichtet hat. Das gilt auch für Christoph Blocher, obwohl ich nicht in allen Punkten mit seinen Ansichten einverstanden war und bin. Und sicherlich hätte ich persönlich einiges anders gemacht als er. Aber die Mehrheit des Parlaments entschied anders, was ihn noch heute beschäftigt. Seine Präsenz ist aber nach wie vor spürbar. Ich würde sogar sagen, dass er in vielen wichtigen Fragen den Weg seiner Fraktion klar beeinflusst. Und über all dem liegt der Schatten seiner nicht

*CVP-Nationalrätin Brigitte Häberli:
«Ich selber habe mich nie
unterschätzt»*



erfolgten Wiederwahl, was ich teilweise nachvollziehen kann.

Vonseiten der SVP gibt es inzwischen auch eher Lob für die Linie der SP als für jene der FDP und der CVP. Man bemängelt das Hin und Her, und natürlich hat man – wie Sie erwähnt haben – die Abwahl von Blocher nicht vergessen. Ist unsere Politik vergiftet? Stehen Rachegefühle im Mittelpunkt?

Zum Teil sicherlich. Im Parlament kämpfen wir heute mit härteren Bandagen; nur wenige haben Lust und Zeit, wirklich an Lösungen zu arbeiten, viele verharren lange Zeit auf der eigenen Position. Die erstarkten Pole von SVP und SP machen es zudem auch nicht einfacher, einen Konsens zu finden. Leider gibt es in allen Parteien immer weniger Politiker, die

«Im Allgemeinen bin ich ein ungeduldiger Mensch»

bereit sind, gemeinsam auf ein Ziel zuzusteuern und hierfür auch einmal einen Schritt auf das Gegenüber zuzugehen. Dabei wäre genau das so wichtig für unser Land. Und ich hoffe schwer, dass wir bald wieder zu einer solchen Politik zurückkehren. Nur das Miteinander gewährt langfristig das Beste und Nachhaltigste für die Schweiz.

Das wird schwer zu erreichen sein. Wir haben zwei starke Pole, die es verstehen, mit Schlagworten Wähler zu gewinnen – und in der Mitte Parteien, die sich zu wenig gut verkaufen.

Als Politikerin einer Mittepartei hätte ich es auch gerne einmal so einfach: Einfach den Status quo fordern, Neuerungen ablehnen und sowieso gegen alles sein, was irgendwie europäisch angefärbt ist... Aber das ist nicht meine Art. Ich habe allerdings grosses Ver-

trauen in die Wähler, dass sie spüren, dass es zu gewissen Themen eben mehr als nur zwei, drei Worte braucht, dass es mehrere Sätze benötigt, um die Situation, die Lösung und die Folgen zu schildern. Aber Schlagzeilenpolitik ist natürlich sexy und findet bei den Medien Gehör. Je kecker – ich will nicht sagen unanständiger – man ist, desto mehr Präsenz wird einem gewährt. Politiker werden aber nicht gewählt, um mit möglichst ausgefallenen Ideen und beleidigenden Sprüchen in die Zeitung zu kommen, sondern um solide, nachhaltige Arbeit zu leisten.

Der Trend geht allerdings eher in Richtung der schnellen, kurzen Information. Die ganzen Gratiszeitungen machen es vor. Können Sie als Politikerin wirklich den Anspruch an den Wähler stellen, dass er sich in diesem Gebiet vertiefter mit Fragen beschäftigt?

Dass sich die Wähler nicht stundenlang mit Abstimmungsvorlagen auseinandersetzen wollen, kann ich nachvollziehen, und das gilt es zu akzeptieren. Diese Ausgangslage ist eine Herausforderung für die Politik. Es muss uns gelingen, auch komplexe Themen möglichst kurz und dennoch klar zu erklären. Das ist zugegeben nicht ganz einfach. Die Versuchung, Schlagzeilenpolitik zu betreiben, kommt hier sicherlich auf, bringt uns aber im Endeffekt nicht weiter. Solange es Personen gibt, die abstimmen und wählen und bereit sind, hierfür ein Minimum an Informationen seriös zu prüfen, kann uns eine Kehrtwende allerdings gelingen.

Das trauen Sie den Wählern also zu, nicht aber die Wahl des Bundesrates?

Ich sehe die grosse Gefahr darin, dass plötzlich Geld und Bekanntheitsgrad einer Person ausschlaggebend sind, um eine solche Wahl zu gewinnen. Wir aber brauchen – das haben die jüngsten Ereignisse gezeigt – erfahrene Politiker mit einer guten Ausbildung, die bereit sind, in einem Team zu arbeiten, und unser

Land bis ins Detail kennen. Eigenverliebtheit oder Egoismus haben hier keinen Platz. Man muss bereit sein, sich in den Dienst der Schweiz zu stellen. Das tönt nun etwas altmo-

«Ich habe noch jeden Bundesrat wiedergewählt, wenn er seine Arbeit sorgfältig verrichtet hat»

disch, ist aber nach wie vor notwendig. Daher birgt für mich die Wahl des Bundesrates durch das Volk eine grosse Gefahr. Ich bin mir bewusst, dass die Vereinigte Bundesversammlung wahrscheinlich auch nicht immer das optimale Wahlgremium darstellt. Aber ich bezweifle, dass mittels teurer Kampagnen mit Plakaten, Flyer und Prospekten im ganzen Land letztlich die besten Personen in Bern einzögen. Die finanziellen Mittel sollten bei einem solchen Amt nicht ausschlaggebend sein.

Sie sprechen nun wohl vor allem die SVP an. Dabei unterliegt diese Partei bei Exekutivwahlen nicht selten. Dort nützt das Geld ja offenbar auch nichts?

Zum Glück. Auf Gemeinde- und Kantonebene kennen die Wähler die Kandidaten in der Regel besser, sie haben ein gewisses Gefühl dafür, wem sie ein solches Amt zutrauen und wem nicht. Sie wissen, dass es Personen sein müssen, die sich zugunsten des Gesamtergebnisses auch einmal zurücknehmen können. Und gerade die SVP muss in Zukunft beweisen, dass sie über solche Persönlichkeiten verfügt. Sie hat sie, aber noch nicht im nötigen Ausmass.

Sämtliche Parteien bemängeln die Arbeit des Bundesrates, bemängeln, dass Einzelinteressen und nicht das Kollektiv im Vordergrund stünden. Spricht man die Parteien aber auf den eigenen Bundesrat an, kommen meist nur Lobeshymnen. Wer



ist denn nun eigentlich ein schlechter Bundesrat?

Bundesräte werden heute vermehrt auch für die Anliegen der Parteien eingespannt. Einige machen das mehr, andere weniger. Und dort beginnt es: Einzelne Personen haben vergessen, dass sie einen Eid darauf geleistet haben, ein Bundesrat für die ganze Schweiz zu sein und kein blosser Interessensvertreter. Hier wird noch zu oft nach dem Parteibüchlein in der Hosentasche entschieden. Diese Entwicklung hat in den vergangenen Jahren an Dynamik gewonnen. Und wenn einer aus dem Siebnergremium während Monaten für seine Partei an jeder möglichen Abendveranstaltung auftritt, weil gerade kantonale Wahlen anstehen, dann fragen sich seine Kollegen natürlich zu recht, ob sie ihrer Partei diese Unterstützung nicht auch bieten sollten.

Sie haben keinen Namen genannt. Ihrer Beschreibung nach reden Sie aber erneut von der SVP.

Ich spreche sowohl von der SVP als auch von der SP. Und ich kann Ihnen hierfür auch ein Beispiel nennen: Wenn eine Bundesrätin im Westschweizer Fernsehen Gutenacht-Lieder singt, frage ich mich, ob das denn wirklich notwendig ist. Nicht, dass sie nicht singen dürfte – aber mir wäre es lieber, sie täte es im privaten Rahmen. Der Bundesrat sollte sich nicht immer und überall öffentlich inszenieren.

Gut, damit hätten wir kritische Stimmen für die Bundesräte der SVP und der SP. Die FDP ist sich diesbezüglich ebenfalls schon einiges gewohnt. Es läuft also auch hier darauf hinaus, dass Sie Ihre eigene Bundesrätin mit Watte einpacken.

Es ist logisch, dass Sie von mir keine wahn-sinnig kritischen Voten zu Doris Leuthard zu hören bekommen. Aber ich darf sagen: Wir haben auch wirklich eine sehr gute Bundesrätin. Doris Leuthard muss sich gerade auch in ihrem Präsidentschaftsjahr immer wieder neuen Herausforderungen stellen, die sie bestens

meistert. Und quasi nebenbei schafft sie es mit ihrem Charisma und ihrer Erfahrung, die schwere Bundesratsstruppe zu führen. Aber selbst sie stösst mitunter an die Grenzen des Belastbaren. Es ist ja auch ein immenses Pensum, das unsere Bundesräte zu bewältigen haben. Neben allem Wichtigem müssen sie sich viel zu viel mit Detailfragen beschäftigen. Muss es wirklich sein, dass sich unsere Bundesräte in Kommissionssitzungen stundenlang mit allen möglichen Fragen beschäf-

«Einzelne Personen haben vergessen, dass sie einen Eid darauf geleistet haben, ein Bundesrat für die ganze Schweiz zu sein»

tigen? Das kann es doch nicht sein. Durch meine Tätigkeit in der Finanzkommission habe ich häufig Kontakt mit Hans-Rudolf Merz. Und manchmal bedaure ich ihn wirklich, wenn er während mehrerer Stunden in einer Sitzung zu jedem einzelnen Antrag Stellung beziehen muss. Dabei beantwortet er übrigens auch die einfachsten Fragen höflich und cool. Ich bewundere ihn für seine grosse Geduld. Ich weiss nicht, ob ich immer die Nerven dazu hätte, ob ich gewisse Politiker nicht einfach bitten würde, die notwendigen Dossiers vorgängig zu lesen, in denen auch die entsprechenden Antworten enthalten wären. Auch Hans-Rudolf Merz könnte seine Zeit sicherlich sinnvoller nutzen. Es wird Zeit, den Weg in Richtung Regierungsreform einzuschlagen.

In Erinnerung bleibt mir der Lachanfall von Doris Leuthard, als sie im Parlament eine Anfrage zur Leistungsprüfung von Pferden beantwortete. Das zeigte deutlich, dass unsere Bundesräte zu jeder noch so unsinnigen Thematik Stellung beziehen müssen.

Das ist so. Und ihre Reaktion zeigte auch deutlich, dass unsere Politiker auch nur Menschen sind – selbst wenn sie das Amt der Bundespräsidentin bekleiden. Und sie sind genau so wie jeder von uns angewiesen auf konstruktive Kritik, auf Rückmeldungen zu ihrer Arbeit. Man muss weit herum suchen, bis man eine oberste Landesregierung findet, die so nahe beim Parlament und beim Volk ist.

Sie sprachen von der enormen Arbeitsbelastung unserer Bundesräte. Nun kam aber kürzlich von Ihrer Partei der Vorschlag zu einer Reduktion von sieben auf fünf Mitgliedern. Ist das nicht ein Widerspruch?

Es ist eine Idee, die man diskutieren sollte. Denn eines ist klar: Etwas muss sich ändern. Unsere Staatspolitischen Kommissionen und auch Bundesrätin Eveline Widmer-Schlumpf sind gefordert. Sie hat uns eine Vorlage versprochen, und ich hoffe sehr, dass diese mehr beinhaltet als bloss ein zweijähriges Präsidium. Aber zu Ihrer Frage: Die Idee bei fünf Bundesräten wäre, einen kompakten, kleinen inneren Kreis zu bilden – ähnlich eines Verwaltungsrates. Die zweite, äussere Stufe würde dann von mehreren Staatssekretären gebildet, welche die einzelnen Departemente verwalten. Das dürfen dann ruhig auch neun sein. So aber würde der Bundesrat entlastet und müsste auch nicht mehr an jeder Kommissionssitzung teilnehmen. Allerdings könnte ich mir auch gut die umgekehrte Variante vorstellen.

Mit neun Bundesräten?

Ja. Gerade das UVEK oder das EDI sind riesige Departemente. Und mit dem neuen Hochschulförderungsgesetz sind wir eigentlich gezwungen, auch endlich ein Bildungsdepartement zu bilden. Unsere Bundesräte bewegen sich heute in einem sehr komplexen Umfeld, das vertiefte Vorbereitungen verlangt. Die Diskussionen um die UBS, das Bankgeheimnis oder Libyen haben das eindrücklich gezeigt.



**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



Trotzdemschaffitis

Eine Krankheit, die's bei uns nicht gibt.

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

ÖKK

Dann sind im Grunde genommen nicht unsere Bundesräte schwach, sondern das System, in dem sie sich bewegen müssen?

Sowohl als auch. Auch die Zeit für eine Erneuerung des Gremiums ist gekommen. Ich habe bereits vor dem Sommer gesagt, dass drei

«Ich habe grossen Respekt vor einer Majorzwahl»

bis vier Bundesräte spätestens 2011 Platz für eine Veränderung machen sollten. Neue Persönlichkeiten wären auch eine Chance für unser Land, frische Ideen und neuen Schub in die Regierung zu bringen. Und ich bin überzeugt davon, dass wir genügend fähige Personen hätten, die das könnten.

Drei bis vier Bundesräte? Leuenberger und Merz haben bereits ihre Rücktritte angekündigt. Weiter dürften Sie noch von Calmy-Rey sprechen. Wer ist der vierte?

Hierfür müssen wir die eidgenössischen Wahlen 2011 abwarten.

Welches sind Ihre persönlichen Ambitionen in der Politik?

Sie haben es eingangs erwähnt: 2003 waren es 16 Stimmen Unterschied zum Kandidaten Christian Lohr, die mir das Nationalratsmandat verschafft haben. Lohr ist 2007 erneut an-

getreten, und ich konnte meinen Abstand auf über 10'000 Stimmen ausbauen. Ich habe damals hinter Peter Spuhler im Kanton Thurgau die meisten Panaschierstimmen erreicht. Das zeigt mir, dass meine Arbeit in Bern geschätzt wird. Und ich würde diese Tätigkeit gerne noch einige weitere Jahre ausführen – hoffe also, dass mich die Thurgauer auch nächstes Jahr wiederwählen.

Und auf welcher Liste? National- oder Ständerat?

Wir haben derzeit im Ständerat keinen offiziellen Rücktritt zu verzeichnen. Ich konzentriere mich zum heutigen Zeitpunkt auf mein Mandat im Nationalrat.

Man kann aber davon ausgehen, dass sowohl Hermann Bürgi von der SVP als auch Philipp Stähelin von der CVP als Ständeräte zurücktreten werden.

Sollte hier eine offizielle Ankündigung folgen, werden wir die Situation sicherlich prüfen. Ich lasse mir alle Optionen offen. Das müsste sorgfältig begutachtet werden. Denn eines kann ich Ihnen sagen: Ich habe grossen Respekt vor einer Majorzwahl. Ich werde mich hüten, mich hier zu früh in eine Position zu bringen, von der ich anschliessend zurückkrebsen müsste.

Ihnen wäre es lieber, einer der beiden Herren hinge noch zwei Jahre an?

In der Politik kann man nichts planen. Kommt eine Chance, muss man sich das gut überlegen, im Wissen darum, dass man überall, wo man antritt, auch nicht gewählt werden kann. Wer das nicht versteht oder anschliessend enttäuscht ist, hat das Spiel nicht verstanden. Nochmals: Wir analysieren das, wenn es zum Thema werden sollte.

Haben Sie Ihren Eintrag bei Wikipedia eigentlich selber geschrieben?

Ich schreibe sicherlich nicht so über mich.

Dort steht, Ihr politischer Aufstieg könnte als Sprint bezeichnet werden, ohne viel Erfahrung auf dem politischen Parkett seien Sie in den Grossrat gewählt worden. Mussten Sie Lehrgeld bezahlen?

Natürlich. Ich war ja auch überrascht ob der Wahl. Die Wahrscheinlichkeit, dass ich als Neueinsteigerin auf einem hinteren Listenplatz gewählt würde, betrachtete ich als extrem klein. Lehrgeld zu bezahlen, ist ja immer auch etwas Positives. Wichtig ist es, Schlüsse daraus zu ziehen und dieselben Fehler nicht zweimal zu machen. Anfangs ist man vielleicht auch noch etwas ungeduldig. Ich sowieso. Ich bin allgemein ein ungeduldiger Mensch. Damit umzugehen, habe ich in der Politik gelernt. Hier braucht es teilweise halt einfach eine zweite Runde, ein Innehalten oder eine Neubeurteilung. Und ich habe gelernt, dass es in der Politik sinnvoll ist, immer einen Plan B oder zwei, drei weitere Varianten in der Hinterhand zu haben. Es kommt nur selten so, wie man es sich anfangs vorgestellt hat.

Wie lange darf sich ein neu Gewählter Zeit lassen? Ab wann sollte man das Hinterbänkler-Dasein aufgeben?

Ich rate allen, die ein solches Amt antreten dürfen, sich keine Schonzeit zu geben, nicht abzuwarten. Wenn man die Legitimation der Wähler bekommt, mitzumachen, dann sollte

«Wenn im Fernsehen eine Bundesrätin Gutenacht-Lieder singt, frage ich mich, ob das denn wirklich notwendig ist»

man auch starten. Natürlich tauscht man sich anfangs mit erfahrenen Politikern aus, stellt häufiger Fragen und muss sich in Grundlegendes vertiefen. Aber man darf sich ruhig auch etwas zutrauen. Leistet jemand seriöse Arbeit, wird das auch sehr schnell anerkannt und die Leute merken, dass man einen vielleicht etwas unterschätzt hat.

Wurden Sie unterschätzt?

Ich weiss es nicht. Ich selber habe mich nie unterschätzt. Aber wissen Sie: Eigentlich ist es doch ein Vorteil, wenn das Umfeld nicht zu viel von einem erwartet. So können Sie alle positiv überraschen. ■

Zur Person

Brigitte Häberli (52) ist gelernte Kauffrau und Blockflötenlehrerin und war zwischen 1996 und 2003 Gemeinderätin von Bichelsee-Balterswil TG sowie Mitglied des Grossen Rates des Kantons Thurgau. Ein Kopf an Kopf-Rennen wurde 2003 ihre Wahl in den Nationalrat. Gerade einmal 16 Stimmen Vorsprung waren es, mit denen die CVP-Politikerin als Siegerin hervorging. Bereits zwei Jahre später wurde sie als mögliche Parteipräsidentin gehandelt und im selben Jahr zur Vizepräsidentin der CVP-Bundeshausfraktion gewählt.



Rechtsanwalt Rolf Engler:
«Es fehlt an Offenheit»

«Die Politik denkt heute zu sehr in Schwarz-Weiss»

Mehr als zehn Jahre nach seinem Ausscheiden aus dem Nationalrat ist es medial ruhiger geworden um den Innerrhoder Rolf Engler. Die Zeit nach dem Abtritt von der politischen Bühne hat er aber an verschiedenen Fronten genützt. Zum einen in seiner angestammten Tätigkeit als Rechtsanwalt, zum anderen mit diversen Mandaten in der Wirtschaft.

Text: Stefan Millius

Bilder: Bodo Rüedi

Die Liste der Verwaltungs- und Stiftungsräte, denen Rolf Engler angehört oder auch präsidiert, ist lang. Doch von Beliebigkeit ist der Innerrhoder, hauptberuflich Teilhaber einer Anwaltskanzlei in St.Gallen, weit entfernt. Die überwiegende Mehrheit der Mandate ist den Schlüsselbereichen Gesundheit sowie Bau und Immobilien zuzuordnen. Diese Fokussierung ist kein Zufall, wie sich im Gespräch mit dem ehemaligen Nationalrat zeigt – ebenso wie die Entscheidung, in erster Linie strategisch und nicht operativ tätig zu sein. «Ich bin überzeugt, dass man nicht alles gleichzeitig machen kann und soll, sondern sich auf gewisse Bereiche konzentrieren muss», so Rolf Engler. Für die freiberufliche Anwaltstätigkeit habe er sich entschieden, weil er sich seit jeher nicht gerne unterordne; die Verwaltungsratsmandate seien die richtige Wahl, da ihm die strategische Ebene besser liege.

«Spannende Zeit in Bern»

Doch von Anfang an. Zwischen 1987 und 1999 gehörte Rolf Engler für die CVP dem Nationalrat an. Hier war er alles andere als ein Hinterbänkler. Früh konnte Engler in wichtigen Kommissionen Einsitz nehmen, und zur national bekannten Figur wurde er als Mitglied der Parlamentarischen Untersuchungskommission, die sogenannte «PUK 1», die den «Fall Kopp» unter die Lupe nahm – die Ereignisse, die zum Rücktritt der ersten Frau im Bundesrat führten. Das war 1989, und es ist kein Wunder, dass sich Rolf Engler mit Genugtuung auf seine Zeit im Bundeshaus erinnert und bilanziert: «Ich war zu einer sehr spannenden Zeit in Bern tätig.»

Und diese Zeit öffnete auch weitere Türen: Nach seinem PUK-Einsatz wurde er angefragt, ob er im Verwaltungsrat der damaligen Krankenkasse OSKA Einsitz nehmen wollte, sagte aber zunächst ab. Eine spätere Anfrage der Swica, die 1992 als Fusionsprodukt aus vier Anbietern entstand, beantwortete er positiv, seither wirkt er im Swica-Verwaltungsrat. Dieses Engagement führte ihn später indirekt zur Klinik Gais, wo Engler ebenfalls als Präsident in den Verwaltungsrat Einsitz nahm und

«Die Diskussion, wer ein echter Gewerbler ist und wer nicht, habe ich oft geführt.»

wo er in der Zwischenzeit auch eine Minderheitsbeteiligung übernehmen konnte. Gesucht habe er diese Aufgaben jeweils nicht, es habe sich oft einfach so ergeben. «Solche Aktivitäten sind meist das Ergebnis einer Kombination mehrerer Zufälle», stellt Engler fest, aber natürlich müsse man auch selbst aktiv sein, um die nötige Aufmerksamkeit für ein Mandat zu erhalten.

Dass sich der Innerrhoder als Nationalrat jahrelang intensiv mit der Gesundheitspolitik des Bundes auseinandergesetzt hat, ist in diesen Rollen für ihn von Vorteil. Im Vorfeld der Abstimmung über das neue Krankenversicherungsgesetz (KVG) war Engler als Gegner der Vorlage und Co-Präsident des entsprechenden Komitees durch die ganze Ostschweiz getingelt. Diese Region lehnte das KVG denn auch ab, gesamtschweizerisch resultierte aber bekanntlich ein knappes Ja.

Den KMU verbunden

Trotz des Sitzes im Swica-Verwaltungsrat gehört das Herz des Anwalts im Grunde den kleinen und mittleren Unternehmen. «Die enge Verbindung zwischen operativer und strategischer Ebene interessiert mich, die Diskussionen zwischen Verwaltungsrat und Geschäftsleitung sind immer sehr spannend und befruchtend», so Engler. Unternehmen, bei denen aufgrund der Grössenordnungen die Grenzen zwischen diesen Ebenen fließend sind und damit unscharf werden, sind für ihn entsprechend weniger attraktiv.

Folgerichtig ist der Betrieb, bei dem Rolf Engler eine Mehrheit hält, ebenfalls ein KMU. Es handelt sich um die Wohnbau-Generalunternehmung Relesta AG in Zuzwil. Hier lebt er gewissermassen seine «erste Liebe» aus. In seiner Zeit am Kollegi in Appenzell habe er eigentlich geplant, später Architektur zu studieren, erinnert sich Engler. Doch dann kamen die berühmterichtigten 68er-Jahre, Engler wurde wie viele seiner Altersgenossen für politische Fragen sensibilisiert, im konservativen Appenzell Innerrhoden entstand mit der «Gruppe für Innerrhoden» (GFI) erstmals eine organisierte Opposition, der sich Engler bald anschloss. Das alles kumulierte in der Entscheidung, eine andere Studienrichtung einzuschlagen: Er entschied sich für Jus, doch das grosse Interesse für die Architektur und das Bauen blieben. Dass er in seiner späteren Tätigkeit diese verschiedenen Interessen unter einen Hut bringen konnte und immer noch kann, betrachtet Engler als grosses Privileg.

Gewerbevertreter mit sozialem Bewusstsein

Im Unterschied zu Arthur Loepfe, seinem noch amtierenden Nachfolger im Nationalrat,

wurde Rolf Engler in seiner politisch aktiven Zeit nicht als ausgesprochener Wirtschaftsvertreter wahrgenommen. Eine Einschätzung, die der Angesprochene nicht bestreitet, die er aber auf die entsprechende Definitionsfrage zurückführt. «Die Diskussion, wer ein echter Gewerbler ist und wer nicht, habe ich oft geführt.» Er verstehe sich klar als Gewerbevertreter, als freiberuflicher Anwalt schaffe er sich seine Arbeit selbst und gehe dabei auch Risiken ein – «die typische KMU-Haltung». Gleichzeitig habe er sich aber immer auch klar zur Sozialpflicht von Unternehmen bekannt. «Je kleiner ein Unternehmen ist, desto mehr muss man seinen Leuten in die Augen schauen können», so Engler, «bei globalisierten Grossbetrieben herrscht diesbezüglich viel mehr Anonymität.»

Die Positionierung der CVP als Partei der Mitte spiegelt sich beim ehemaligen Nationalrat sehr deutlich. Aus Sicht seiner früheren Mitstreiter bei der GFI wirke er vielleicht weniger sozial als früher, und diese Beurteilung nehme er auch entgegen. Gleichzeitig war auch die Wirtschaftsseite nicht immer nur glücklich mit Engler, sprach sich dieser doch stets für eine freie Wirtschaft mit bestimmten Schranken aus und betonte auch sehr früh die Bedeutung ökologischer Fragen. Letztere haben laut ihm auch eine wirtschaftliche Komponente: «Transportkosten bieten einen Distanzschutz, und das ist das Einzige, was die regionale Wirtschaft langfristig erhalten kann.» Mit solchen Positionen lässt sich Engler weder in die eine noch die andere Schublade stecken, und deshalb, so seine Einschätzung, komme ihm die heutige Politik nicht mehr entgegen. «Die Meinungen sind sehr früh gefasst, gedacht wird in Schwarz-Weiss, es fehlt an Offenheit.»

Diese weit verbreitete Haltung stehe dem Finden von kreativen Lösungen zu Gunsten der Sache im Weg. Die Anwaltskanzlei «rechtsanwälte.og42», in der Engler tätig ist, symbolisiert das Gesagte eindrücklich: Hier sind Anwälte mit den unterschiedlichsten politischen Ansichten unter einem Dach vereint. Engler dazu: «Für eine gute Diskussion benötigt man verschiedene Meinungen.» Als Parlamentarier habe er seine Aufgabe ebenfalls immer so verstanden, dass die Lösung im Zentrum stehen müsse. Der von allen Seiten dogmatisch betriebene Streit ums Streikrecht, erinnert Rolf Engler, habe einst fast zum Scheitern der neu-



Rolf Engler

en Verfassung geführt. «Hätte man damals nicht konstruktiv nach einer gemeinsamen Lösung gesucht, wären wir irgendwann vor einem Scherbenhaufen gestanden.»

Ostschweiz heute besser organisiert

Als eigentlicher Regionenvertreter verstand sich Engler nie, doch lag ihm naturgemäss die Ostschweiz im Allgemeinen und Appenzell Innerrhoden im Speziellen dennoch immer besonders nahe. Zu Beginn seiner Zeit in Bern habe die Ostschweiz tatsächlich ein Nischendasein gefristet, was die Beachtung auf nationaler Ebene anging. In den Jahren danach habe sich die Situation gebessert. «Im Rahmen der Neat-Planung haben sich die Vertreter der verschiedenen Ostschweizer Kantone erstmals organisiert getroffen, um sich abzusprechen und die Bedürfnisse koordiniert anzumelden.»

Das Ende der parlamentarischen Laufbahn 1999 war wohl überlegt. Schon vor seiner Wahl 1987 habe er die Dauer des Verbleibs im Nationalrat mit der Formel «Zwölf Jahre plus oder minus vier Jahre» umschrie-

ben. Denn nach acht Jahren brauche man in einem solchen Amt einen guten Grund, um bereits aufzuhören, nach zwölf Jahren hingegen müsse man einen guten Grund nennen, um eine weitere Legislatur anzuhängen. Für Rolf Engler hätte zum damaligen Zeitpunkt die Wahl zum Fraktionschef der CVP ein entsprechender Grund werden können,

«Im Bausektor kann man die eigene Kreativität beim Landerwerb und bei der Projektierung unter Beweis stellen»

doch war die Reihe an einem Westschweizer, und der Appenzeller trat nach zwölf Jahren nicht zur Wiederwahl an. «Eine gute Grössenordnung», stellt er heute fest, «ich habe stets in Zyklen zwischen zehn und 15 Jahren gelebt, ein gelegentlicher Wechsel der Schwerpunkte macht das Leben ja auch spannend.» Zudem habe er in den über zehn Jahren seit dem Ausstieg aus der Politik



Wahl oder Show?

Bundesratswahlen sind in der Schweiz das Thema. Es wird diskutiert, taktiert, personifiziert und letztlich auch kommentiert. Das Ganze ähnelt einem Fussballspiel der Nati: Alle verfolgen das Spiel und hoffen, dass der eigene Favorit das Rennen macht. Den Pausenkommentar liefern jeweils die Politexperten Iwan Rickenbacher am TV und Silvano Moeckli am Radio. Wird ein Kandidat oder eine Kandidatin gewählt, brechen die Anhänger in Jubel und die Verlierer in Trauer aus. Genauso wie bei der Nati. In anderen Staaten ist die Wahl eines Ministers keine grosse Sache. Minister gibt es zahlreiche. Sie sind schnell austauschbar und unterstehen in der Regel einem Ministerpräsidenten. Bei uns sind es hingegen echte und gleichwertige Regierungsmitglieder, die eigentlich nur der Mehrheit des eigenen Gremiums, der Mehrheit der beiden Parlamentskammern und den Abstimmungsergebnissen zu gehorchen hätten. Letztlich ist die Wahl eines Bundesrates bei uns aber auch deshalb so spektakulär, weil die Parteien sich kategorisch sträuben, eine feste Koalition einzugehen. Sollte ein solches Vorgehen einmal gewählt werden, wäre die Bundesratswahl keine solche Show mehr, da Überraschungen fast ausgeschlossen werden könnten. Dafür hätten wir aber im Bundesrat wie im Parlament klare Mehrheiten und Verantwortlichkeiten. Korrigieren könnte solche Mehrheiten nur das Volk bei Wahlen und Abstimmungen. Wäre dies nicht einmal einen Versuch wert?

Dr. Sven Bradke

*Wirtschafts- und Kommunikationsberater
Geschäftsführer der Mediapolis AG*

dank der frei werdenden Zeit beruflich viel erreichen können. Darauf, der neuen Politgeneration Tipps zu geben, verzichtet Engler ebenfalls, es sei doch sehr fraglich, ob es «altkluge Ratschläge von Ehemaligen» wirklich brauche.

Mit Klinik Gais auf Wachstumskurs

Ausserdem: Der Region aktiv verbunden blieb der Ex-Nationalrat dennoch. Zum Beispiel mit seiner Beteiligung an der Klinik Gais, die sich in den letzten zehn Jahren stark entwickelt und den Umsatz auf heute 16 Millionen Franken nahezu verdoppelt habe, zehn Prozent davon sind Gewinn. 170 Leute werden in Gais beschäftigt, das regionale Gewerbe profitiert von kontinuierlichen Investitionen in Haus und Infrastruktur. Mit 45'000 Übernachtungen pro Jahr liegt die Klinik Gais gleichauf mit dem national bekannten «Hof Weissbad» und bei fast doppelt soviel wie beispielsweise die St.Galler Klinik Stephanshorn – «eine Leistung, die von aussen nicht immer wahrgenommen wird», wie Engler feststellt.

Erreicht wurde das mit einer klaren Fokussierung auf zwei Felder, die sich perfekt ergänzen: Kardiologie und Psychosomatik. In beiden Bereichen spielt die Bewegung in der Rehabilitation eine entscheidende Rolle, so dass die Investitionen, die hier getätigt wurden, mehr als berechtigt sind. Und auch punkto Auslastung bewährt sich die Konzentration auf zwei Indikationen: Während beispielsweise in der Weihnachtszeit die Zahl der Herzoperationen mit nachfolgendem Rehaufenthalt tief ist, wächst in dieser Jahreszeit der Bedarf im Bereich Psychosomatik. Schon heute geniesst die Klinik Gais in der Rehabilitation einen hervorragenden Ruf, und das Ziel steht fest: Einen Platz unter den drei Topkliniken der Schweiz sichern.

Erfolgreich in der Nische

Ganz klar nicht auf (quantitatives) Wachstum bedacht ist hingegen die Relesta AG, das Unternehmen, das mehrheitlich im Besitz von Verwaltungsratspräsident Rolf Engler steht. Mit 22 Angestellten ist die Relesta in einer Nische tätig. Zwar lässt sich ihr Tätigkeitsbereich wohl am besten mit «Generalunternehmung im Wohnbau» umschreiben,

doch ein Vergleich mit einem herkömmlichen GU sei verfehlt, so Engler. Während, wie er ausführt, die meisten Generalunternehmer «warten, bis ein Projekt bewilligt ist, dann die Ausschreibungen übernehmen, mit möglichst vielen Kostenoptimierungen Handwerker drücken und danach vom Vergabeerfolg leben», agiere die Relesta proaktiv. «Im Bausektor kann man die eigene Kreativität beim Landerwerb und bei der Projektierung unter Beweis stellen», sagt Engler. Die Relesta mache deshalb keine Offerten in Konkurrenzverfahren, sondern sichere sich selbst interessantes Land und stecke das gesamte Wissen und die Erfahrung in ein aussergewöhnliches Projekt. Wie weit dieses Bekenntnis zur Nische geht, erläutert Engler an einem Beispiel: «Wir wurden auch schon um eine Konkurrenzofferte bei öffentli-

«Ich war zu einer sehr spannenden Zeit in Bern tätig.»

chen Bauten gebeten, aber wir beteiligen uns nicht daran, denn in solchen Fällen ist von Anfang an vorgegeben, wie ein Projekt auszusehen hat – und das ist für uns nicht interessant.» Die reine Umsetzung fertiger Ideen bewerkstellige ein anderer GU ebenso gut, wirklich glänzen könne man nur bei der Realisation eigener Ideen.

Bewusst klein bleiben

Bislang scheint die andauernde Krise nicht bis in die Nische zu reichen, die Relesta ist derzeit nicht betroffen. Das mag auch mit den schlanken Strukturen zu tun zu haben, die das Unternehmen aufweist. Es wäre laut Rolf Engler in der Vergangenheit aufgrund des Geschäftsgangs immer wieder möglich gewesen, personell aufzustocken, doch sei man bewusst klein und beweglich geblieben. So sei es möglich, dass die verschiedenen Bereiche – Grundstücksbeschaffung, Planung, Realisation und Vermarktung – nahe beieinander sind und Hand in Hand arbeiten – «ein unternehmerischer Vorteil», wie Engler sagt. An spannenden Aufgaben, die sich in dieser Grösse optimal umsetzen lassen, dürfte es auch in Zukunft nicht fehlen. ■



*Bruno Jäger, CEO der LARAG AG:
«Viel weiter kann das
nicht mehr gehen»*

«Heute haben wir eine Abgasanlage und nebenbei den Motor»

Gerade leicht hat es die Nutzfahrzeugbranche nicht. Klagelieder bekommt man von Bruno Jäger aber nicht zu hören. Im Gegenteil: Der CEO der LARAG AG zeigt sich trotz schwankender Märkte zuversichtlich, weiss, wo das grösste Potenzial in seinem Unternehmen liegt, und bringt das Ganze auf eine einfache und einleuchtende Formel.

Text: Marcel Baumgartner

Bild: Bodo Rüedi

Bruno Jäger ist ein «Nutzfahrzeugprofi», wie er im Buche steht. Sobald Motoren oder Lastwagen in der Nähe sind, blüht er auf. Dann ist der CEO in seinem Element, schwärmt von neuen Fahrzeugen, den immer vielseitiger werdenden technischen Möglichkeiten und neu erschlossenen Segmenten seiner Firma. Eine Firma, deren Erfolgsgeschichte 1950 begann. Zum Kerngeschäft gehörten Reparaturen und Revisionen von Lastwagen aller Art. Daher auch der Name LARAG (Lastwagen Reparatur AG). Doch das Angebot ist längst um ein Vielfaches breiter geworden. Dem Reparaturbetrieb wurden diverse Spezialabteilungen rund um das Nutzfahrzeug und den Dieselmotor angegliedert: Spezialisten kümmern sich um An- und Aufbauten, im hauseigenen Ausbildungszentrum werden zehn verschiedene Berufslehren angeboten, und die Bereiche Unfallinstandstellung, Konstruktionen sowie Karosserie mit Spenglerei und Malerei sind längst zu wesentlichen Stützen geworden. Man muss nicht sämtliche Segmente aufzählen, welche das Unternehmen mit Hauptsitz in Wil und sechs weiteren Standorten in der Ost- und Westschweiz anbietet. Der Leitsatz «more than trucks» bringt es auf den Punkt: Der Betrieb ist Ansprechpartner in allen Bereichen rund um das Nutzfahrzeug.

Längerfristige Auswirkungen

Ein Gebiet, das von der Wirtschaftskrise genau wie die Automobilbranche kräftig durchgerüttelt wurde. «Im europäischen Markt reden wir beim Fahrzeugverkauf von Rückgängen von 40 Prozent und mehr», bringt Bruno Jäger die Dimensionen auf den Punkt. Und auch die Schweiz habe sich diesem Ein-

bruch nicht entziehen können. «2009 kamen wir mit unserem Unternehmen noch relativ glimpflich davon. Wir profitierten von den Aufträgen aus dem Vorjahr», so der Geschäftsführer weiter. Im laufenden Jahr werde man aber gerade beim Verkauf zu beissen haben. Zugute kommt dem Betrieb die breite Abstützung. «Unser Full-Service aus einer Hand ist unser Vorteil. Hiermit sind auch wir mit unseren Standorten sehr gut abgedeckt und können einen gewissen Ausgleich schaffen.» Viele potenzielle Kunden sind derzeit noch

«Was jemand gerne macht, macht er in der Regel auch gut»

zurückhaltend mit Investitionen. Das führt bei der LARAG im Überlandbereich zu Einbrüchen zwischen zehn und 20 Prozent. Positiv zu verbuchen ist hingegen die Werkstattauslastung. Die Vermutung, dass ein derzeit höheres Mass an Reparaturen die zurückgegangenen Verkäufe auffangen kann, erweist sich aber als falsch. Bruno Jäger: «Was wir heute nicht verkaufen, haben wir in einigen Jahren auch nicht in der Werkstatt. Das Problem ist folglich längerfristig.»

Volkswirtschaftlicher Blödsinn

Auch der fortlaufenden Abklassierung der Euronormen kann Jäger nichts Gutes mehr abgewinnen. Der Zenit sei erreicht. «Wir sind absolut der Meinung, dass die bestmögliche Technik zum Einsatz kommen sollte. Wenn im Sinne von ökologischen und ökonomischen Transportlösungen weitere Fortschritte möglich sind, sollen diese auch getätigt werden», umschreibt Jäger den Grundsatz der

LARAG, die schon sehr früh Modifizierungen an Fahrzeugen gemacht hat, die in eben diese Richtung zielten. Er sieht das Problem an einer anderen Stelle: im unternehmerischen Bereich. Werde der Investitionszyklus mit der LSVA-Abklassierung dermassen hochgeschraubt, dass die Transportfirmen nicht mehr mithalten können, schade das längerfristig der ganzen Branche. «Derzeit betrügt die Investitionssicherheit nach Einführung einer neuen Euro-Norm sieben Jahre – dies allerdings auch nur nach einem intensiven Kampf gegen die staatliche Abzockerei. Der Lebenszyklus eines Lastwagens in der Schweiz ist aber massiv höher.» Dementsprechend entstehe ein Ungleichgewicht.

Bruno Jäger geht aber davon aus, dass mit der neuesten Entwicklung der Euro-6-Norm das Thema für längere Zeit vom Tisch sei. Denn: Weitere massgebliche technische Entwicklungen seien nicht mehr in kurzer Zeit zu erwarten. Nur um die Relationen nochmals in Erinnerung zu rufen: Gegenüber einem Euro-1-Fahrzeug von 1993 wird ein Euro-6-Fahrzeug 95 Prozent weniger Stickoxide (NOx) und 97 Prozent weniger Russpartikel (PM) emittieren. Oder bildlich ausgedrückt: 100 Euro 6-Lastwagen «belasten» die Umwelt gleich viel wie noch vor wenigen Jahren ein einziges Fahrzeug. «Der heutige Stand ist gut. Lapidar ausgedrückt hatten wir früher einen Motor und nebenbei eine Abgasanlage. Heute haben wir eine Abgasanlage und nebenbei den Motor. Das Verhältnis hat sich verschoben. Viel weiter kann das nicht mehr gehen», so der CEO.

Die Nische gefunden

Ganz allgemein ist ein LKW heute im High-techbereich anzusiedeln. Die Technologie mit sämtlichen Steuerelementen ist mittlerweile

WISSEN SCHAFFT WERTE.

Weltkriege, Wirtschaftskrisen, Währungsreformen, Bankgeheimnis, Schweiz und Europa – seit über 100 Jahren analysiert Wegelin & Co. im Anlagekommentar brennende Themen aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft. Ganz nach dem Motto «Wissen schafft Werte» präsentieren die Autoren mit ihrer unabhängigen Feder das Weltgeschehen aus einer einzigartigen Perspektive.

Heute erscheint der Anlagekommentar mit einer Auflage von über 100'000 Exemplaren, in vier Sprachen und als Podcast. Mehr über den Wegelin Anlagekommentar finden Sie unter www.wegelin-anlagekommentar.ch



WEGELIN & Co.

PRIVATBANKIERS SEIT 1741

so ausgereift, dass ganze Berufsfelder neu entstanden sind. Und alles, was sich um Motorenentwicklung und Grundlagenforschung dreht, kann von einem KMU sowieso nicht mehr bewältigt werden. Hierfür sind Investitionen in Millionenhöhe nötig. Ein Business, von dem die LARAG die Finger lässt. Vielmehr konzentriert sie sich auf Applikationen im Anwenderbereich, wie z. B. den zusätzlichen Einbau von Dieselpartikelfiltern.

Wichtig ist es laut Jäger, am Ball zu bleiben und neue Chancen zu packen. Das hat die LARAG kürzlich mit der Inbetriebnahme einer neuen Reinigungsanlage für Russpartikelfilter von Linienbussen gemacht. Das Unternehmen kann als einziger Schweizer Betrieb einen solchen Service anbieten – und Bruno Jäger ist sich sicher, dass das auch so bleibt: «Die Anzahl Fahrzeuge, die eine solche Anlage beanspruchen, ist begrenzt, und die entsprechenden Investitionen belaufen sich auf über 300'000 Franken. Das würde sich für einen zweiten Anbieter kaum rechnen.» Derzeit könne man auch bei der LARAG noch keine Rendite daraus schlagen. «Aber das wird schon mit steigenden Stückzahlen.»

Zusammenspiel von Vor- und Nachteilen

Ansonsten muss sich die LARAG natürlich mit zahlreichen Konkurrenten herumschlagen. Entsprechend spürt auch sie den Preisdruck. Harte Zahlen sind laut Jäger aber zu relativieren – sowohl auf Kunden- wie auch auf Anbieterseite. «Wir haben bei uns Bereiche, in denen wir bezüglich der Rendite nicht das Optimum herausholen können. Und hier zeigen sich die Vor- und die Nachteile einer

grossen Struktur: Sie können viel anbieten und sind flexibel. Aber im Gegensatz müssen Sie Schwankungen innerhalb der einzelnen Firmenbereiche in Kauf nehmen.»

Die LARAG habe es bisher jedoch geschafft, daraus ein gutes Zusammenspiel zu

«Was wir heute nicht verkaufen, haben wir in einigen Jahren auch nicht in der Werkstatt»

machen. Eines, das die Leistungsfähigkeit des Unternehmens beweise und so vor allem auch dem Kunden weiterhelfe. Denn diesen interessiert letztlich nur eines: Sein Fahrzeug so schnell wie möglich wieder auf die Strasse zu bringen. Steht es in der Garage, verursacht es nur Kosten.

Keine Gleichgültigkeit

Bruno Jäger wurde seine Tätigkeit gewissermassen in die Wiege gelegt. Es war sein Vater, der in den 1950er Jahren den Grundstein setzte. Anfang 1992 übernahm Bruno Jäger dann als erste Aufgabe die Leitung der damaligen Truck-Rennabteilung. Es folgten weitere Führungsaufgaben innerhalb der LARAG-Gruppe, bis er schliesslich im Jahre 2000 den Posten des CEOs und VR-Präsidenten be setzte.

Vollkommen abgehärtet hat ihn die langjährige Nähe zum Unternehmertum aber nicht. Auf die Frage, ob er nach wie vor einen gewissen Druck verspüre, mehr als 600 Personen zu beschäftigen, gesteht er: «Ja,

natürlich. Jeden Monat, wenn die Löhne überwiesen werden, wird man an die Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern erinnert. Und das ist auch gut so. Wäre es anders, würde es bedeuten, dass es mir gleichgültig geworden ist.» Klagen hört man aus dem Munde des Unternehmers nicht. Da hält er es gleich wie sein Bruder Josef A. Jäger, CEO der Camion Transport AG: «Ich habe die Chance, das Glück und die Möglichkeit, dieser schönen Tätigkeit nachzugehen – mit allen bekannten Vor- und Nachteilen.»

Jeder ein Repräsentant

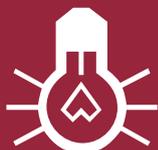
Die LARAG AG ist trotz Krisenzeiten gut im Markt positioniert. Man sieht sich als Dienstleistungsunternehmen, und dementsprechend machen die Mitarbeiter den Unterschied aus. Jeder davon ist ein Repräsentant der Firma – vom Lehrling (davon gibt es alleine in der Ostschweiz über 100) bis zum Chef. «Um erfolgreich zu sein, müssen Sie à jour sein und

«2009 kamen wir noch relativ glimpflich davon»

über gute Mitarbeiter sowie gute Einrichtungen verfügen», zählt Jäger auf. «Wenn es Ihnen gelingt, die Mitarbeiter entsprechend ihren Fähigkeiten und Neigungen einzusetzen – was jemand gerne macht, macht er in der Regel auch gut –, haben Sie schon 80 Prozent der möglichen Probleme gelöst. Dann braucht es noch etwas Glück, gute Produkte und das ganze Drumherum.» Eine einfache Formel, an der schon mancher Unternehmer gescheitert ist. ■

Leader lesen LEADER®

LEADER. Das Ostschweizer Unternehmernmagazin. www.leaderonline.ch

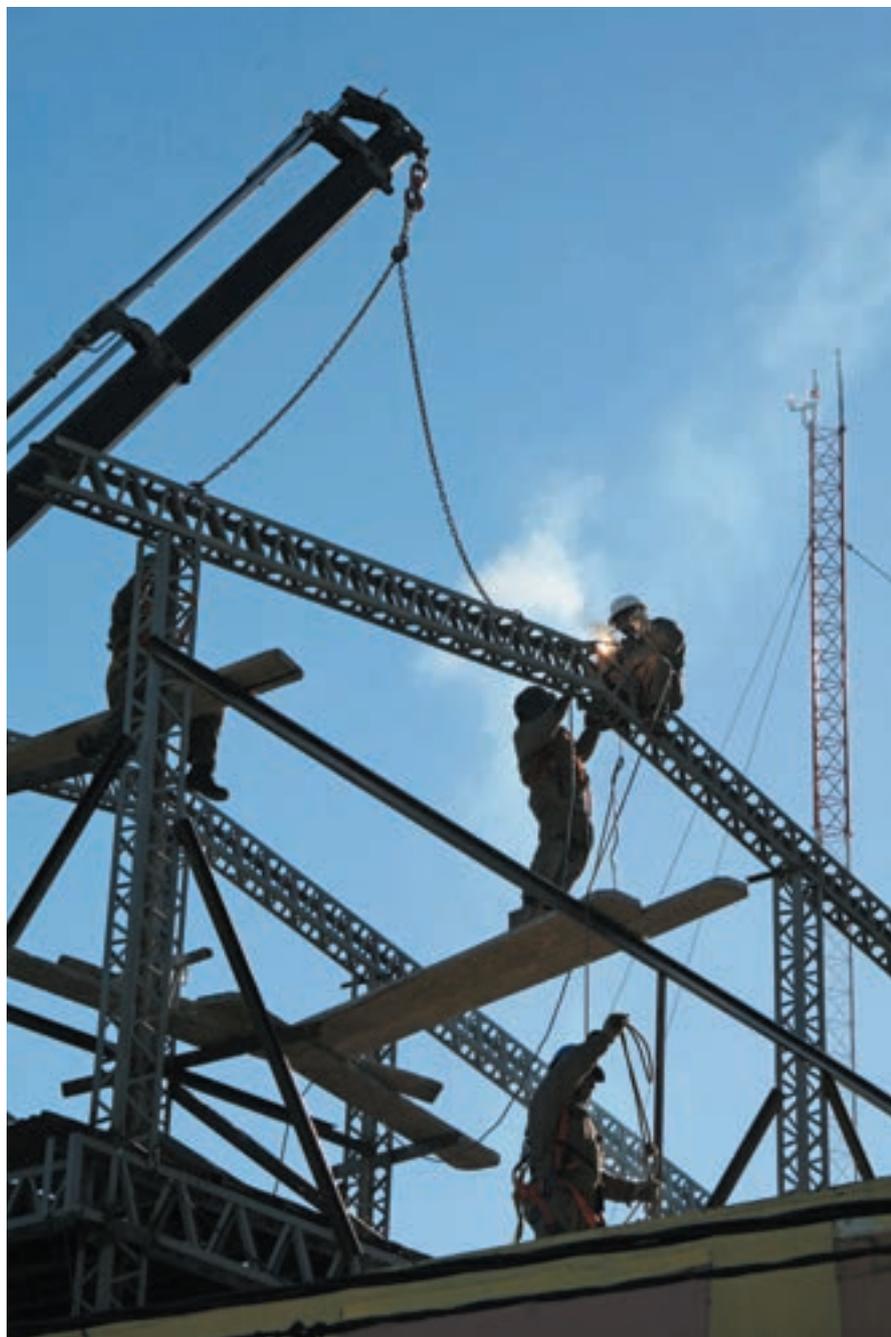


Wussten Sie schon, dass es nun auch eine Ostschweizer Ausgabe des Standardwerks «Who's who» gibt? Und zwar die Liste unserer Abonnenten. Die führenden Persönlichkeiten unserer Region finden Sie hier – im Magazin oder unter der Leserschaft. Denn wir setzen auf Qualität statt Quantität, auf Klasse statt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

www.leaderonline.ch

Mittelständische Unternehmen optimistischer

Die Ernst & Young-Sommerumfrage «KMU-Barometer 2010» zeigt: KMU in der Ostschweiz blicken wieder zuversichtlicher in die Zukunft. Es wird ein Anstieg der Beschäftigung erwartet, aber auch eine weiterhin starke Zurückhaltung bei Investitionen.



Die KMU in der Ostschweiz* sehen die wirtschaftliche Erholung in der Schweiz auf stabilem Kurs: 38 Prozent der Unternehmer erwarten eine Verbesserung der eigenen Geschäftslage, 46 Prozent glauben sogar, dass sich die konjunkturelle Lage in der Schweiz verbessert. Nur eine Minderheit der Unternehmen prognostiziert eine Verschlechterung der Lage.

Die Investitionsbereitschaft steigt leicht, zudem wollen die mittelständischen Unternehmen in der Ostschweiz im laufenden Jahr die Zahl der Mitarbeiter steigern. Das sind Ergebnisse der Sommerumfrage des «KMU-Barometer 2010» von Ernst & Young. Der Studie liegt eine Umfrage unter 700 mittelständischen Unternehmen in der Schweiz zugrunde, die im Juni 2010 durchgeführt wurde. In der Ostschweiz wurden 100 Unternehmen befragt.

«Die mittelständischen Unternehmen sind der Meinung, dass sich die gute Geschäftsentwicklung aus dem ersten Quartal fortsetzt», sagt Markus Oppliger, Partner und Sitzleiter St.Gallen bei Ernst & Young. Der Anteil der Befragten, die eine Verbesserung ihrer Geschäftslage erwarten, steigt im Vergleich zum Februar von 34 auf 38 Prozent. Eine Verschlechterung der eigenen Lage erwarten hingegen nur noch sechs Prozent, im Februar lag der Anteil noch bei zehn Prozent.

Zunahme der Beschäftigung

Noch zuversichtlicher beurteilen die KMU in der Ostschweiz die allgemeinen Konjunkturaussichten: 46 Prozent der Unternehmer prognostizieren eine Verbesserung der Wirtschaftslage in der Schweiz, einen



Ferienzeit

Für viele ist die Ferienzeit (leider) vorbei. Es bleiben die Erinnerungen an fremde Städte, schöne Landschaften, unbekannte Floren und Faunen, interessante Begegnungen mit fremden Kulturen oder an eine ruhigere Zeit zu Hause. Ich denke, dass ich diese Erfahrungen mit Tausenden Ostschweizerinnen und Ostschweizern teilen kann. Wenn wir ehrlich sind, nutzten wir diese Zeit teilweise auch, um Standortbestimmungen vorzunehmen und einen Vergleich zum Bekannten herzustellen. Als gutes Beispiel dafür wurde mir persönlich in Shanghai vor Augen geführt, dass es möglich ist, innerhalb von wenigen Jahren eines der grössten U-Bahnnetze der Welt zu erstellen oder mit einer Magnetschwebbahn in sieben Minuten 30 Kilometer zurückzulegen. Dies ist erst der Anfang eines Systems, das neue Dimensionen im öffentlichen Verkehr aufzeigt. Das würde – theoretisch – für unsere Verhältnisse bedeuten, dass die Ostschweiz in 20 Minuten an Zürich angebunden wäre. Ein anderes Beispiel aus Whistler (CAN): Hier wird die Winterinfrastruktur im Sommer intensiv für die Mountainbiker genutzt. Somit entsteht mehr Umsatz als mit dem ursprünglichen Kursgeschäft. Nutzen wir solche Erkenntnisse, um bei uns etwas zu verändern? Leider viel zu wenig. Die Politik muss mit offenen, nach vorne gerichteten Augen den Mut haben, die Rahmenbedingungen zu schaffen, damit die Wirtschaft erfolgreich sein kann. Es ist nun an der Zeit, nicht mehr vom Schönen zu träumen und zu schwärmen, sondern das Beste für unser Umfeld umzusetzen. Das funktioniert aber nicht, wenn wir kleinlich, eigennützig oder nur parteiorientiert denken und handeln. Ich hoffe, dass es nicht zu spät ist und wir für die neu zu besetzenden Ämter die besten Personen mit dem grössten Weitblick wählen.

Michael Götte

Fraktionspräsident SVP Kanton St. Gallen
Gemeindepräsident Tübach

Abschwung erwarten nur zehn Prozent der Befragten.

Dieser Optimismus spiegelt sich bedingt in den Erwartungen hinsichtlich der Beschäftigungsentwicklung wider: Etwa jedes vierte mittelständische Unternehmen (25 Prozent) will zusätzliche Mitarbeiter einstellen. Deutlich weniger Unternehmen – ein Prozent – wollen die Belegschaft reduzieren. Per saldo ist daher mit einem Anstieg der Beschäftigung zu rechnen. Im Vergleich der Regionen ist die Ostschweiz damit eine der führenden Regionen – nur in der Nordwestschweiz ist eine noch stärkere Zunahme der Beschäftigung zu erwarten.

Bei den Investitionsplanungen geben sich die KMU in der Ostschweiz hingegen relativ zurückhaltend: 22 Prozent der Unternehmen wollen 2010 die Investitionen in neue Geräte, Maschinen, Immobilien etc. steigern, neun Prozent wollen sie reduzieren. Damit gehören die mittelständischen Unternehmen in der Ostschweiz zwar nicht zu den investitionsfreudigsten, ein weiterer Investitionsrückgang ist aber nicht zu erwarten.

BRIC-Länder im Visier

Nahezu jedes fünfte mittelständische Unternehmen in der Ostschweiz (19 Prozent) sieht die aktuelle Wirtschaftskrise hierzulande als Impuls für eine Geschäftstätigkeit in den sogenannten BRIC-Ländern Brasilien, Russland, Indien und China. Erst 20 Prozent der Unternehmen haben auf geschäftlicher Ebene bereits Erfahrungen in den BRIC-Staaten oder mit Unternehmen aus den BRIC-Staaten gemacht. Weitere 13 Prozent der KMU beabsichtigen, im Durchschnitt in den kommenden fünf Jahren in mindestens einem

dieser Länder tätig zu werden oder das bestehende Engagement auszuweiten. Bevorzugtes Ziel unter den BRIC-Ländern ist Russland, gefolgt von Indien und China. 18 bzw. zwölf Prozent der KMU planen dort in den nächsten fünf Jahren Geschäftsaktivitäten und Investitionen.

Nach Meinung von Markus Oppliger «werden die BRIC-Länder, die bisher vor allem von multinationalen Konzernen aus Gründen der Kostenersparnis geschätzt wurden, nun auch für die mittelständischen Unternehmen interessant – nicht nur als Absatzmarkt, sondern auch als Produktionsstandort. Damit rufen sie aber auch eine neue Gruppe von ernst zu nehmenden Wettbewerbern auf den Plan.»

** Bei den von Ernst & Young verwendeten Regionen handelt es sich um die von der Schweizer Statistik offiziell verwendeten sieben grossregionalen Gebiete, die für Regionalvergleiche innerhalb der Schweiz und Vergleiche mit anderen Regionen Europas dienen. Die sieben Grossregionen sind seit 1997 für die Schweizer Statistik verbindlich. Zu ihnen gehören die Genferseeregion mit den Kantonen Genf, Waadt und Wallis, die Region Mittelland mit den Kantonen Bern, Freiburg, Jura, Neuenburg und Solothurn, die Region Nordwestschweiz mit den Kantonen Aargau, Basel-Landschaft und Basel-Stadt, die Region Zürich mit dem Kanton Zürich, die Region Ostschweiz mit den Kantonen Appenzell Ausserrhoden, Appenzell Innerrhoden, Glarus, Graubünden, St. Gallen, Schaffhausen und Thurgau, die Region Zentralschweiz mit den Kantonen Luzern, Nidwalden, Obwalden, Schwyz, Uri und Zug sowie die Region Tessin mit dem Kanton Tessin.*

«Für kleinere Unternehmen sind die Risiken oftmals zu gross»

Im Gespräch mit Markus Oppliger, Partner und Sitzleiter St.Gallen bei Ernst & Young

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Bodo Rüedi

Markus Oppliger, in gewissen Branchen herrscht nach wie vor Unsicherheit. Hat Sie die positive Grundstimmung der Umfrage (siehe vorgängige Seiten) überrascht?

Nein, die mittelständischen Unternehmen in der Schweiz sind gut aufgestellt und haben bewiesen, dass sie mit Krisensituationen gut fertig werden können. Bereits 21 Monate nach Ausbruch einer der grössten Krisen der jüngeren Geschichte schätzen bereits wieder 92 Prozent der befragten KMU ihre eigene Geschäftslage als gut oder eher gut ein. Zudem blicken sie mit grossem Optimismus in die Zukunft: So erwarten 41 Prozent der Unternehmen, dass sich ihre Geschäftslage im nächsten halben Jahr weiter verbessern werde. Damit ist die Zahl der Optimisten heute so gross wie seit Anfang 2008 nicht mehr.

Auf die Branchen bezogen: Wie breit abgestützt ist die Umfrage?

Die Studie ist repräsentativ. Wir befragen dafür regelmässig jeweils 100 mittelständische Unternehmen in allen sieben Schweizer Grossregionen in den Branchen Bau, Dienstleistung, Industrie und Handel. Die Anzahl der befragten Unternehmen je Branche entspricht exakt der Verteilung der KMU in der Realität. Somit zeigt die Studie das aktuelle Stimmungsbild der KMU in der Schweiz.

Die BRIC-Länder werden nun auch für mittelständische Unternehmen interessant. Das rufe eine neue Gruppe von ernst zu nehmenden Wettbewerbern auf den Plan. Was konkret meinen Sie damit?

Bisher dienten die Wachstumsmärkte Brasilien, Russland, Indien und China in erster Linie als Absatzmarkt und Produktionsstandort für multinational agierende Konzerne und Grossunternehmen. Unsere Studie zeigt, dass neben den Märkten Nordamerikas und West- und Osteuropas vor allem die Märkte in China

und Russland für Schweizer KMU interessant werden. Gleichwohl sollte aber beachtet werden, dass zum einen die Markteintrittskosten und der Wettbewerb vor Ort inzwischen relativ hoch sind. Zum anderen: In dem Mass, wie sich die Wachstumsmärkte auch aufgrund der Krise weiter entwickeln, werden diese Länder ebenfalls die internationalen Märkte ins Visier nehmen. In der Schweiz und in den traditionellen Exportmärkten werden es Schweizer KMU daher zunehmend mit Konkurrenten aus Brasilien, Russland, Indien und China zu tun bekommen.

Der Gang ins Ausland ist für mittelständische Unternehmen eine mögliche Alternative geworden. Birgt dieser Schritt nicht auch grosse Gefahren?

Das grösste Problem bei einer Tätigkeit – vor allem in den BRIC-Ländern – ist aus Sicht der KMU die mangelnde Rechtssicherheit und die Korruption; jedes vierte bis fünfte Unternehmen bewertet dies als hohes Risiko. Die Durchsetzung eigener Ansprüche vor Gericht im Ausland ist zeitaufwendig und kostenintensiv – mit ungewissem Ausgang. Nur wenige KMU haben die entsprechenden Ressourcen. Zudem kann von einer echten Verlässlichkeit bei den rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen noch keine Rede sein. Patentverletzungen sind an der Tagesordnung. Aus Sicht von 34 Prozent der Unternehmen ist zudem die weitverbreitete Korruption ein wichtiges Thema im Russlandgeschäft.

Entsprechend sind es vor allem grosse und bereits international tätige KMU, die den Schritt in die BRIC-Staaten wagen. So geben in unserer Studie auch 49 Prozent der Unternehmen mit mehr als CHF 100 Millionen Umsatz an, Erfahrungen in den BRIC-Ländern oder mit Unternehmen aus den BRIC-Ländern gemacht zu haben. Bei den Unternehmen mit weniger als CHF 50 Millionen Umsatz liegt der Anteil nur bei 26 Prozent. Für kleinere Unternehmen sind die Risiken und Unsicherheiten oftmals zu gross.

Hat die aktuelle Krise den Produktionsstandort Schweiz nachhaltig geschwächt?

Diese positive konjunkturelle Dynamik ist – das zeigen die Befragungsergebnisse sehr deutlich – in den KMU in der Schweiz angekommen. Die mittelständischen Unternehmen haben einige schwierige Monate hinter sich, die geprägt waren von einer schwachen konjunkturellen Entwicklung und einer sehr zurückhaltenden Inlandsnachfrage. In dieser Krisenzeit haben viele Unternehmen ihre «Hausaufgaben gemacht» – sie haben rationalisiert, ihre internen Strukturen optimiert und sich am Markt neu aufgestellt. Auch die Mitarbeiter haben vielfach das ihre beigetragen und Lohnzurückhaltung geübt. Das Ergebnis: Viele mittelständische Unternehmen sind heute deutlich stärker und schlagkräftiger als noch vor einigen Jahren und können auch im internationalen Wettbewerb gut bestehen. Wie dem auch sei: Die mittelständischen Betriebe in der Schweiz haben bewiesen, dass sie mit der Krise gut fertig werden können. Aber jetzt müssen sie zeigen, dass sie auch für den Aufschwung gerüstet sind. ■

Kurzporträt von Ernst & Young

Ernst & Young ist ein weltweit führendes Unternehmen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuern, Transaktionen und Beratung. Die 144'000 Mitarbeiter auf der ganzen Welt verbinden die gemeinsamen Werte sowie ein konsequentes Bekenntnis zur Qualität. In der Schweiz ist Ernst & Young ein führendes Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen und bietet Dienstleistungen in den Bereichen Steuern und Recht sowie Transaktionen und Rechnungslegung an. Die 1'900 Mitarbeiter in der Schweiz haben im Geschäftsjahr 2008/09 einen Umsatz von 546 Mio. Franken erwirtschaftet. www.ey.com/ch



*Markus Oppliger:
«Die positive konjunkturelle
Dynamik ist angekommen»*

Mit dem Gleitschirm von der «Kantine» ins Büro

Die Werkstatt ist ein ehemaliger Tanzsaal, direkt vor der Haustür wartet der «firmeneigene» Testberg, und die Mittagspause nutzt das Team gerne für den einen oder anderen Testflug. Das Innerrhoder Unternehmen Paratech konstruiert und produziert Gleitschirme und ist damit weltweit erfolgreich. Doch nach dem Boom der 90er-Jahre dominiert derzeit ein knallharter Verdrängungskampf.

Text: Stefan Millius

Bild: Bodo Rüedi

Bahnhof Wasserauen, früher Morgen. Der Himmel ist bedeckt, die Stimmung eher trüb, die Strassen menschenleer. Wasserauen ist weder Durchgangsort noch Zwischenstation, es ist gewissermassen das «Ende» des kleinsten Kantons der Schweiz, Appenzell Innerrhoden. Doch der spontane Eindruck ist unvollständig. Wer die Sonne sucht, muss an diesem Tag nur über die Strasse spazieren und die Seilbahn betreten – und kann wenige Minuten später das Panorama von der Ebenalp aus geniessen.

Komplettangebot vor Ort

Hier, im ehemaligen Bahnhofgebäude, hat das sechsköpfige Team der Paratech AG seinen Standort, in direkter Nachbarschaft der Flugschule Appenzell und mitsamt einer Reihe von Gästezimmern des ehemaligen Hotels in derselben Liegenschaft. Eine Lage mit handfesten Vorteilen. «Wenn beispielsweise eine Flugschule aus Deutschland für einige Tage zu Besuch kommt, können wir die Leute hier unterbringen, unsere Produkte zeigen, von der Ebenalp aus für Probeflüge starten und 150 Meter von unserem Domizil entfernt wieder landen», schildert Thomas Maurer die komfortable Ausgangslage. Dieses Komplettangebot auf kleinstem Raum sei ein Service, wie ihn weltweit wohl kaum ein anderer Gleitschirmhersteller bieten könne.

Maurer ist Geschäftsführer und Mitinhaber des Unternehmens, das seit 1988 existiert, eine Zeit lang zu den weltweit führenden Produzenten gehörte und nach einer zwischenzeitlich bescheideneren Phase seit Anfang des neuen Jahrtausends wieder klar im

Aufwärtsflug ist. Sechs Personen konstruieren und vermarkten im ehemaligen Bahnhofsgelände komplette Gleitschirme, die weltweit vertrieben werden. Abnehmer im benachbarten Ausland sind Flugschulen, andernorts sorgen Generalimporteure für den Absatz. Paratech-Schirme sind weltweit am Himmel zu bewundern, in der Schweiz, Deutschland, Österreich und Frankreich stehen sie ebenso im Einsatz wie in Nord- oder Südamerika. Produziert wird in Sri Lanka, «in einer hochmodernen Anlage und unter fairen Bedingungen», wie Maurer betont. Ohnehin sei das Gleitschirm-Business, das in den Anfängen eher einer Bastelei glich, inzwischen auf hohem Niveau professionalisiert. Die Konstruktion liegt bei Paratech in den Händen eines Luft- und Raumfahrtingenieurs, der mit modernen Programmen permanent an der Optimierung der Produkte arbeitet.

Boom in den 90er-Jahren

Doch am Ende steht für die Kunden das Erlebnis in der Luft, das Adrenalin, die Emotionen. Bei Thomas Maurer dürfte der Wunsch, in die Luft zu gehen, genetisch vererbt worden sein. Der Vater war Pilot bei der Swissair, die Familie verbrachte ihre Ferien in einem Wohnwagen auf einem Segelflugplatz. Nach einer Lehre als Maschinenmechaniker, der berufsbegleitenden KV-Ausbildung und dem anschliessenden Studium an der damaligen HWV war Maurer zunächst als Businessanalyst tätig, bevor er 2003 zu Paratech stiess. Hier traf er auf eine Branche im Umbruch. Zu Beginn der 90er-Jahre erlebte das Gleitschirmfliegen einen regelrechten Boom, von dem die Hersteller der Fluggeräte und diver-

ser Accessoires profitierten. Inzwischen dürften in der Schweiz rund 15'000 Personen das vorgeschriebene Flugbrevet besitzen, die Zahl aktiver Gleitschirmflieger schätzt Maurer auf 8000 bis 10'000. Ein grosses Steigerungspotenzial sieht der Paratech-Geschäftsführer hier nicht mehr – und auch international kaum noch. «Es gibt sicher noch vereinzelte Zukunftsmärkte, beispielsweise in Osteuropa, aber wir stehen heute weitgehend in einem Verdrängungsmarkt.»

Wer zulegen will, muss also in erster Linie den Mitbewerbern Kunden abjagen. Für Paratech heisst das: Die anerkannt hervorragenden Produkte alleine reichen nicht, es geht künftig immer stärker darum, auch am Image zu arbeiten, den Bekanntheitsgrad der Marke zu steigern. Wer einen Paratech-Schirm einmal zur Probe fliege, sei in der Regel begeistert, so Maurer, «aber der erste Schritt besteht darin, die Aufmerksamkeit zu gewinnen und das Interesse zu wecken.»

Vollen Service bieten

Dass ein Gleitschirm sicher und komfortabel sein muss – das wird bei der Käuferschaft vorausgesetzt. Doch danach trennt sich die Spreu vom Weizen. Wie fühlt sich der Schirm an, wie verhält sich mit der Steuerkraft und der Drehfreude, wie sieht das Flugverhalten aus, wie das Startverhalten? Ein ganzes Sammelsurium von Parametern bildet ein Gesamterlebnis, mit dem sich ein Produkt von anderen unterscheidet. «Ein Maximum an Leistung, kombiniert mit einem optimalen Handling», so umschreibt Thomas Maurer den idealen Gleitschirm. Vier Modelle in verschiedenen Grössen und Farbkombi-



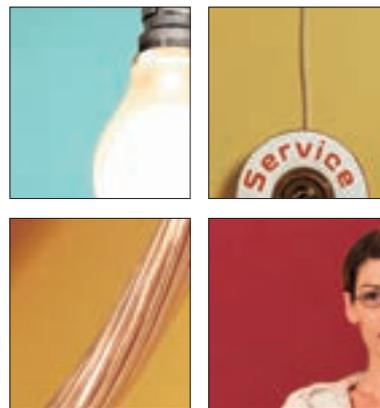
Thomas Maurer:
«Ein Maximum an Leistung, kombiniert
mit einem optimalen Handling»

TREUHAND | EXPERTEN

UNSERE
ERFAHRENEN MITGLIEDER
SIND IHRE EXPERTEN
IN SACHEN ERFOLG.

TREUHAND | SUISSE

www.treuhandswiss.ch
Schweizerischer Treuhänderverband



**Voll vernetzt! Flexible Unified
Communications-Lösungen für
zielorientierte KMU's.**

Starkstrom | Automation | Telematik | Informatik

ELEKTROTECHNIK

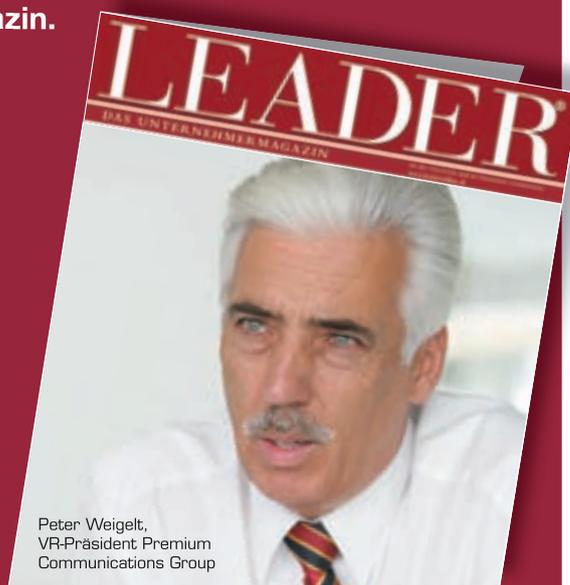
Huber+Monsch

St.Gallen, Tel. 071 274 88 77 | Gossau | Rorschach
www.hubermensch.ch

ET&H

LEADER. Das Ostschweizer Wirtschaftsmagazin.

**Leader
lesen
LEADER®**



Peter Weigelt,
VR-Präsident Premium
Communications Group

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

binationen bilden derzeit das Portfolio der Paratech, und gefertigt werden diese im Unterschied zu vielen Mitbewerbern nicht erst nach Bestelleingang, sondern auf Lager. Das koste Geld, so Maurer, weil sich nur schwer abschätzen lasse, welche Farbkombination in welcher Zahl nächstens gefragt sei, es biete für den Kunden aber den Vorteil, dass in aller Regel am Tag nach der Bestellung geliefert wird. Am Freitag der Kaufentscheid, am

Zum Unternehmen

Paratech wurde im Jahr 1988 gegründet und hat in den über 20 Jahren des Bestehens zahlreiche Innovationen zum Gleitschirmsport beigesteuert. Der Durchbruch waren die Weltmeisterschaften 1991 in Frankreich, als die Schweiz den Titel holte und fünf der sieben Piloten mit einem Paratech-Gleitschirm gestartet waren. Gesamthaft wurden mehr als zwei Dutzend Gleitschirmtypen, zahlreiche Gurtzeuge, Rettungssysteme und Zubehör entwickelt und gebaut. Weitere Informationen: www.paratech.ch

Samstag Flugtag mit neuem Schirm: Dieser Service werde geschätzt.

Die Käufer stammen aus allen Schichten, der Akademiker schwebt ebenso durch die Lüfte wie der Handwerker oder der Landwirt. Hilfreich ist dabei wohl, dass das Hobby finanzierbar ist. Die nötige Ausbildung sowie die gesamte fabrikneue Ausrüstung komme auf rund 8000 Franken zu stehen, wer sich für gebrauchtes Material entscheidet, kommt sogar noch günstiger weg, und ein neuer Schirm für wenige tausend Franken wird erst nach einigen Jahren fällig. Im direkten Vergleich mit so manch anderem Sport und Freizeitgestaltung schneidet die Gleitschirmfliegerei also durchaus in einem vernünftigen Rahmen ab.

Umfassende Testreihen

Dass diese Leidenschaft frei von bösen Überraschungen bleibt, dafür sorgen bei Paratech verschiedene Massnahmen zu Gunsten der Sicherheit. Während Thomas Maurer die Marktsituation seiner Branche schildert, betritt Mike aus Österreich das ehemalige Bahnhofgebäude von Wasserauen. Er wird

heute eine ganze Reihe von Flügen von der Ebenalp aus durchführen – nicht zum Spass, sondern im Auftrag des Unternehmens. Mike ist Testpilot und wird die neuesten Modelle in der Praxis prüfen. Gibt es Optimierungsbedarf, so kann nur Minuten nach seiner Landung gleich daran gearbeitet werden, da die Werkstatt einen Steinwurf vom Landeplatz liegt. Ein Umstand, der es auch dem Paratech-Team immer wieder erlaubt, in die Luft zu gehen. In die Seilbahn einsteigen, auf der Ebenalp zu Mittag essen, den Gleitschirm auspacken und kurz darauf wieder im Büro sitzen: Ein Luxus, von dem die meisten Berufstätigen wohl nur träumen können. Für Thomas Maurer und seine Kollegen sind diese Momente eine ideale Kombination zwischen Spass und Arbeit – auch wenn es für die Paratech-Crew angesichts der Testpiloten nicht zwingend wäre, auch selbst zu fliegen. «Wenn man sein eigenes Produkt aus der Praxis kennt, führt man ein Verkaufsgespräch doch gleich völlig anders, man weiss, wovon man spricht», sagt Maurer und wirft einen prüfenden Blick durchs Fenster. Flugwetter im Anzug? ■

SDW-Spendentagung

Am Freitag, 10. September 2010, lädt das Patronatskomitee Ostschweiz von «Solidarität Dritte Welt» um 17 Uhr zu einer Tagung für Spender und Sympathisanten ins Ausbildungszentrum Wolfsberg UBS in Ermatingen ein. Mit dieser attraktiven Tagung möchte sich die Stiftung bei jenen Personen bedanken, welche das Anliegen in der Vergangenheit ideell und finanziell unterstützt haben. Selbstverständlich sind Interessierte auch zu diesem Anlass eingeladen, wenn sie bisher noch keine Spende geleistet haben. Was nicht ist, kann ja noch werden.

Zwei interessante Referate erwarten die Gäste: In einem direkten Bezug zu **12 Jahren Solidarität Dritte Welt** berichtet Dr. Hans Zuberbühler, Stiftungsratsmitglied und Vizepräsident SDW Schweiz, über seine Erfahrungen. Er hat auf eigene Rechnung mehrere

Projekte vor Ort besucht und vermittelt faszinierende Eindrücke von seinen Reisen. Im Hauptreferat schöpft Walter Fust, ehemaliger DEZA-Direktor, aus dem Vollen: **Solidarität ja, aber welche? Wann ist Hilfe wirksam?** Abschliessend werden die Anwesenden von der UBS zu einem Apéro riche eingeladen. Dabei bieten sich gute Gelegenheiten zu angeregten Gesprächen mit den Referenten und den weiteren Gästen.

Solidarität Dritte Welt wurde 1971 von Vertretern der Wirtschaft und der Landeskirchen gegründet. Seit 1994 ist SDW eine Stiftung unter Aufsicht des Eidgenössischen Departements des Innern. Sie sammelt Geld bei Industrie, Handel, Finanzinstituten, dem Gewerbe, der öffentlichen Hand, Privatpersonen und Stiftungen für Entwicklungsprojekte der evangelischen, katholischen und christkatho-



lischen Missionen. Die Stiftung fördert den Dialog zwischen Verantwortlichen der Kirchen und der Wirtschaft über die Tätigkeit in den Entwicklungsländern.

Peter Widmer
Präsident Regionalkomitee Ostschweiz

Anmeldung für die Spendentagung bis spätestens 31. August 2010 via E-Mail an widmerpeter@yahoo.com. Weitere Infos unter www.sdw-stm.ch

«Ein zufriedener Kunde ist unser bester Botschafter»

1969 machte sich der Appenzeller Sepp Fässler mit einer Autowerkstätte und einem Pneuhandel selbständig. Vier Jahrzehnte später gehört das Unternehmen zu den führenden BMW-Vertragshändlern in der Schweiz. Der Status quo soll aber nicht verwaltet, sondern weiter ausgebaut werden. Roger Fässler, Sohn des Firmengründers und Geschäftsführer des Unternehmens am Standort Appenzell, im Gespräch über eine Branche im Wandel – und die Chancen, die sich daraus ergeben.

Interview: Stefan Millius

Bild: Bodo Rüedi

Roger Fässler, die Sepp Fässler AG ist seit Anfang Jahr wieder ein reines Familienunternehmen. Was hat zu diesem Schritt geführt?

Uns war es sehr wichtig, wieder 100 Prozent der Aktien unserer Betriebe zu haben. Die persönliche Nähe ist einer unserer zentralen Werte. Unsere Kunden sind keine Nummern, wir pflegen die enge Beziehung zu ihnen und spüren auch, dass ihnen das wichtig ist. Viele unserer Kunden identifizieren sich mit unserer Familie und unseren langjährigen Mitarbeitern und schätzen es, stets dieselben Ansprechpersonen zu haben. Als reines Familienunternehmen kann man diese Nähe noch stärker prägen.

Das alles gilt sicher für den Standort Appenzell, nun haben Sie in Wil einen zweiten übernommen. Profitieren Sie dort auch vom guten Ruf des Familienunternehmens?

Man muss dazu wissen: Wir erwirtschaften 50 Prozent unseres Umsatzes im Kanton St. Gallen, weitere 25 bis 30 Prozent im Grossraum Zürich. Mit dem Standort Wil kommen wir diesen Kunden nun gewissermassen entgegen, wir sind damit direkt im Marktgebiet Kanton St. Gallen und 30 Minuten näher am Markt Zürich. Am Standort Appenzell haben wir den Zenit so gut wie erreicht, hier können wir im direkten Einzugsgebiet praktisch nicht mehr weiter wachsen. Ich gehe davon aus, dass in unserem Gewerbe künftig das Volumen entscheidend sein wird. Allein mit der Betriebsgrösse, wie wir sie in Appenzell aufweisen, wäre es früher oder später sicher eher schwierig geworden.

BMW-Vertragshändler gibt es in der ganzen Schweiz. Was führt einen Zürcher nach Appenzell oder neu nach Wil?

Er fühlt sich bei uns wohl – und in hohem Mass ernst genommen. Unser Team arbeitet seit vielen Jahren zusammen, die Fluktuation ist tief, der Kundenservice überdurchschnittlich. Das Stichwort heisst Nachhaltigkeit: Für uns ist der Verkauf eines Autos nicht das Ende, sondern der Anfang einer Bezie-

«Unsere Performance lag in der Vergangenheit klar über dem Durchschnitt. Das kann natürlich nicht ewig so gehen.»

hung, die danach weiter reifen soll. Dazu kommt, dass Appenzell Innerrhodens in der ganzen Schweiz ein positives Image hat und viele Freizeitmöglichkeiten aufweist. Wir haben Kunden aus dem Raum Zürich, die ihr Fahrzeug bei uns in den Service bringen und die Zeit für einen Gang durchs Dorf, eine Runde Golf in Gonten oder einen Ausflug im Alpstein nutzen. Oder sie arbeiten in einem Büro bei uns, das wir dafür zur Verfügung stellen, bis der Wagen wieder bereit ist.

Auf diese Nachhaltigkeit setzen Sie nun an einem weiteren Standort. In Wil stehen Sie vor der Herausforderung, einen zweiten Betrieb aufzubauen. Wie läuft dieser Prozess bisher?

Die Vergabe des bestehenden Betriebs in Wil geschah im Rahmen eines Auswahlverfahrens durch BMW Schweiz AG. Wir sind stolz darauf, den Zuschlag erhalten zu haben. Allerdings ist der Aufbau eines neuen Standorts eine sehr grosse Aufgabe, für die wir etwas mehr Zeit benötigen, als wir uns das zunächst vorgestellt haben. Das Ziel ist ein Neubau, in dem wir unseren Kunden eine angemessene Infrastruktur bieten können. Derzeit ist der Betrieb in Appenzell noch grösser als der in Wil, mittel- bis langfristig wird sich das ändern. In Wil haben wir zudem als weiteren Pfeiler unserer Gruppe ein Occasionscenter eröffnet. Der Gebrauchtwagenhandel ist aufgrund vieler Grauiimporte ein schwieriges Pflaster, die Preise sind unter Druck. Mit einer eigenen Unternehmung, die sich auf Occasionen konzentriert, können wir auf diesem Markt aggressiver auftreten als über den Fachhandel.

Stand für Sie selbst immer fest, dass Sie eines Tages im Familienunternehmen tätig sein werden?

Einerseits stand das schon immer im Vordergrund, andererseits hatte ich in der Jugend natürlich auch noch andere Interessen und habe gelegentlich über Alternativen nachgedacht. Aber letztlich war die Entscheidung dann doch klar. Vor allem, weil die Sepp Fässler AG nicht einfach ein beliebiges Autohaus ist. Wir verkaufen mit BMW und Mini mehr als Autos, wir verkaufen Emotionen. Da fällt es einem doch leichter, ins Familienunternehmen einzusteigen. Auch wenn ein solcher Prozess nicht einfach ist, man muss sich in dieser Konstellation zuerst einmal finden.



Roger Fässler:

*«Das Stichwort heisst
Nachhaltigkeit»*



„Wir sind der sanfte Wind im Rücken unserer Kunden
der sie leichter und schneller an ihr Ziel bringt!“

Ralph Nater, Geschäftsführer

Ihr Rückenwind![®]

IVECO **NATER**
NUTZFAHRZEUGE

Staad ■ Müllheim ■ www.nater.ch

BOX X
NUTZFAHRZEUGE AG

Gossau ■ www.boxxag.ch


RENTIR
FAHRZEUGMIETE DIE RENTIERT

Gossau ■ www.rentir.ch

www.ihrrueckenwind.ch

Ihre Druckerei im Rheintal
professionell, flexibel, schnell

Victoriadruck AG

Hauptstrasse 63
9436 Balgach

T 071 722 21 54

F 071 722 75 25

info@victoriadruck.ch

www.victoriadruck.ch

Offsetdruck Digitaldruck Weiterverarbeitung Gestaltung Lettershop



Nicola
Wurster-Eichmann

Edith
Caviezel-Eichmann

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

Sie sprechen einen möglichen Generationenkonflikt an. Wie haben Sie diese Gratwanderung bewältigt?

Indem wir heute eine klare Aufgabenteilung haben. Mein Vater ist für den Standort Wil zuständig, ich für Appenzell. Wir lassen uns gegenseitig arbeiten, nutzen aber natürlich Synergien. Und mit einem Verwaltungsratsmitglied ausserhalb der Familie haben wir einen Ausgleich zwischen uns geschaffen. Über diese Aufteilung haben wir lange nachgedacht, aber im Grunde war es klar: Das Mutterhaus der Sepp Fässler AG wird immer der Betrieb in Appenzell sein, und hier muss jemand aus der Familie die Verantwortung tragen. Deshalb macht es Sinn, dass ich als die nächste Generation den Betrieb hier leite.

Was Sie in einer nicht ganz einfachen Zeit tun müssen – BMW als Premiummarke dürfte in der Wirtschaftskrise auch gelitten haben. Ihr Unternehmen auch?

Die letzten zwei Jahre waren tatsächlich schwierig, es waren wohl die schlechtesten Jahre in unserer Geschichte. Aber ich führe das auf ein altes Sprichwort zurück: Wer hoch fliegt, kann tief fallen. Unsere Performance lag in der Vergangenheit klar über dem Durchschnitt. Wenn der Gesamtmarkt wuchs, konnten wir immer mehr wachsen. Das kann natürlich nicht ewig so gehen. Vor allem, weil

«Mit einem eigenen Occasionscenter können wir auf diesem Markt aggressiver auftreten als über den Fachhandel»

wir in der Schweiz einen reinen Verdrängungswettbewerb haben. Es wäre aber sicher nicht ehrlich, wenn ich für die schlechteren Zahlen nun ausschliesslich die Finanzkrise verantwortlich machen würde.

Sondern?

Es gab bei uns noch einige ganz individuelle Punkte, die dazu beitrugen. Zum einen haben wir den Standort Wil neu eröffnet, das brauchte seine Zeit, und nun stellen wir natürlich eine gewisse Umverteilung fest – wir gewinnen nicht nur Neukunden, einige bestehende wechseln nun auch einfach aus geo-

grafischen Gründen von Appenzell nach Wil. Ein anderer Faktor ist die Modellpalette: In gewissen Jahren kommen einige Neuheiten auf den Markt, dann gibt es Zwischenphasen, in denen hinter den Kulissen an einer Auffri-

«Am Standort Appenzell haben wir den Zenit so gut wie erreicht»

schung oder an neuen Modellen gearbeitet wird und wo uns diese Trümpfe im Verkauf dann fehlen. Dieser Prozess wiederholt sich regelmässig, da lässt sich nichts dagegen tun.

Was hiess diese schwierige Phase konkret für Sie und Ihre Aufgabe?

Für mich ist die Motivation, ein Unternehmen, das hoch oben steht, auf diesem Niveau zu halten, mindestens so gross wie wenn es darum geht, etwas Neues aufzubauen. Ich kann nach den ersten Monaten im neuen Jahr sagen: Wir sind wieder auf dem Weg zurück an die Spitze. Der Weg verlief nicht gerade senkrecht, aber doch sehr steil nach oben.

Sie haben vom reinen Verdrängungswettbewerb gesprochen, der Markt an sich wächst kaum. Mit welchen Massnahmen behaupten Sie sich in diesem Wettkampf?

Das beste Marketing sind zufriedene Kunden und ihre Mundpropaganda. Wir erleben es immer wieder, dass uns unsere Kunden bei ihren eigenen Mitarbeitern oder Angestellten weiter empfehlen. Natürlich gehören auch die üblichen Werbemassnahmen dazu, wir werben regional und national, nehmen an Events teil, machen Sponsoring. Aber das oberste Gesetz lautet: Wenn wir unsere Kunden zufrieden stellen, haben wir in ihnen die besten Botschafter auf dem Markt. Wir sind nicht mitten in der Stadt, sondern auf dem Land, der Kunde kommt nicht zufällig bei uns vorbei, er muss sich zu uns auf den Weg machen – und deshalb ist ein hervorragendes Image für uns umso bedeutender.

Wie sieht dieses Image der Sepp Fässler AG heute aus?

Ich stelle fest: Wir haben mit BMW und Mini herausragende Produkte – aber wir sind inzwischen als Unternehmen auch selbst zum Produkt, zum Markennamen geworden. Und

wir profitieren zudem von der Marke Appenzell. Dieses Label ist in der ganzen Schweiz sehr verankert, Infrastruktur und Wohnqualität sind fast unschlagbar. Davon profitieren viele der hier ansässigen Unternehmen.

Sie haben angesprochen, dass es gelte, das hohe Niveau zu halten. Was ist dafür nötig – und von Ihrer Seite her geplant?

Höchste Priorität in der Gruppe hat derzeit sicher, dass die Infrastruktur am neuen Standort Wil weiter aufgebaut wird. Es gibt zudem auch Ausbauprojekte für den Betrieb Appenzell, und wir denken auch über weitere mögliche Standorte an. Alles, was die Zukunft bringt, können wir aber nicht selbst beeinflussen, die Automobilbranche ist ganz allgemein im Wandel – gerade auch in der Schweiz. Denken Sie nur an Stichworte wie CO₂-Ausstoss oder Wirtschaftlichkeit der Fahrzeuge. Ich bin überzeugt, dass diese Veränderungen in den nächsten Jahren Sieger und Verlierer hervorbringen werden. Wir sind mit dem innovativen Herstellern BMW und Mini hier sicher in einer guten Situation. Ein Problem dürfte für viele Betriebe die Nachfolgefrage werden, und diese haben wir ebenfalls bereits beantwortet. Und das Problem der kritischen Betriebsgrösse sind wir auch schon angegangen. Mit unseren Strukturen sind wir auf die Zukunft vorbereitet. ■

Zum Unternehmen

Die Sepp Fässler AG hält seit 1971 einen Vertrag mit der Marke BMW und ist seit 1974 offizielle BMW-Vertretung. 2001 entschied sich das Unternehmen für die Ausweitung auf die Marke Mini. Ein Jahr später wurde der Neubau in Appenzell eröffnet, 2007 übernahm die Sepp Fässler AG einen bestehenden Betrieb in Wil und führt diesen als zweite Niederlassung, ebenfalls mit BMW und Mini im Portfolio. Im September 2009 wurde ebenfalls in Wil ein Occasionscenter eröffnet. Insgesamt werden über 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Seit dem 1. Januar 2010 ist das Unternehmen wieder zu 100 Prozent im Familienbesitz, nachdem zuvor eine anderweitige Minderheitsbeteiligung bestand, und in diesem Zug wurde der Verwaltungsrat neu formiert.



*In der Sache ist die Tochter
strenger als der Vater:
Diana und Roland Gutjahr.*

Bei den «harten Burschen» kehrt Ruhe ein

Rund fünf Jahre lässt sich Roland Gutjahr Zeit, um die Führung der Ernst Fischer AG an seine Tochter Diana zu übergeben. Zwei davon sind bereits vergangen. Die Zwischenbilanz zeigt dem 62-Jährigen, dass sein Entscheid zugunsten einer familieninternen Nachfolgelösung ein richtiger ist. Circa 2013 wird eines der grössten Ostschweizer Stahl- und Metallbauunternehmen von einer der jüngsten Geschäftsführerinnen der Region geleitet. Verbesserungen und ein frischer Wind – aber auch eine strengere Linie – seien jedoch bereits jetzt spürbar.

Text: Marcel Baumgartner

Bilder: Bodo Rüedi

Es ist Freitagnachmittag. Auf dem Gelände der Ernst Fischer AG in Romanshorn herrscht konzentriertes Treiben. In der grossen Werkshalle sind nur wenige Mitarbeiter zugange. Im ersten Moment bemerkt ein Besucher kaum, dass hier Stahl- und Metallbauarbeiten – darunter auch praktisch sämtliche Tankstellenanlagen – für den gesamten Schweizer und den europäischen Markt hergestellt werden. Die geschilderte Situation hat nichts mit der Sommerzeit zu tun, sondern vielmehr mit genau strukturierten Arbeitsabläufen. Diese sind so konzipiert, dass pro Maschine nur ein Mitarbeiter vonnöten ist. Möglich macht dies eine Technik auf dem höchsten Stand. Und am Ende des Tages wird es beim Fahrzeugpark zu- und hergehen wie in einem Bienenstock, nämlich dann, wenn die mehr als ein Dutzend Montageteams von den Baustelleneinsätzen zurückkehren.

CEO Roland Gutjahr ist denn auch äusserst zufrieden beim Firmenrundgang: «Wir haben in den vergangenen Jahren sehr viel in unsere Technologie investiert. Und aufgrund dessen und der darauf erfolgten schlanken Produktion sowie unseres Know-hows müssen wir die Zukunft nicht fürchten.» Die Situation gebe einem die Sicherheit, auf dem rechten Weg zu sein, und verschaffe der Ernst Fischer AG einen gewichtigen Vorteil gegenüber den Mitbewerbern. Damit hat Roland Gutjahr ein sich selbst gesetztes Ziel erfüllt: Der bereits in den Startlöchern stehenden Nachfolge eine Firma auf solidem Fundament, ohne Leichen im Keller, übergeben zu

können. Denn schon in wenigen Jahren wird seine 26-jährige Tochter Diana ins Chefbüro einziehen und das Unternehmen in die Zukunft führen.

80 Prozent aller Tankstellenanlagen

Die Firma selbst hat ihren Ursprung im frühen 20. Jahrhundert als Schlossereibetrieb und wurde Mitte der 1950er Jahre zur Ernst Fischer AG. 1977 trat Roland Gutjahr – damals 29-jährig – ins Unternehmen ein und half mit, das in jener Zeit eher darbenende Geschäft wieder in die Gewinnzone zu führen. Er tat dies unter anderem mit einer Umstellung des gesamten Fabrikationsprogramms, führte Neuerungen ein und baute so die Brücke

«Ich spüre schon jetzt eine riesige Entlastung durch meine Tochter»

in die Moderne. Als in den 1980er Jahren der damalige Besitzer Ernst Fischer verstarb, zeichnete sich lange Zeit keine Nachfolgelösung ab. Die Existenz des Unternehmens war gefährdet und damit auch sämtliche Arbeitsplätze. Quasi als «Retter in der Not» sprang Roland Gutjahr in die Bresche, erstand ein Drittel des gesamten Aktienpaketes und übernahm 1988 die Verantwortung für die Firma.

Heute ist die Ernst Fischer AG zu 100 Prozent in seinem Besitz, beschäftigt rund 90 Mitarbeiter und hat sich in der Schweiz und in Europa zum führenden Hersteller

von Tankstellen- und Autowaschanlagen gemausert. Die harten Zahlen belegen dies eindrücklich: 80 Prozent sämtlicher Tankstellen vertrauen auf die Dienstleistungen des Thurgauer Herstellers. So verlassen jährlich eine Vielzahl Anlagen den Betrieb – fixfertig eingerichtet mit Elektroinstallationen und Sanitäranlagen. Ein noch grösseres Volumen bei den Waschstrassen. Und fast noch «nebenbei» erstellt die Ernst Fischer AG weitere modulare Gebäude für die Industrie und das Gewerbe.

Dieses «Nebengeschäft» bewegt sich allerdings in stattlichen Dimensionen. So wurden bzw. werden sämtliche Filialen eines ausländischen Grossverteilers im Werk in Romanshorn erstellt sowie auch das prestigeträchtige Projekt AFG Arena in St.Gallen. Dimensionen, die Erstaunen auslösen. «Mit unserer Technologie und unseren Maschinen sind wir mittlerweile so stark, dass wir praktisch jederzeit in der Lage sind, Kapazitäten für Projekte einer solchen Grössenordnung abzurufen», erklärt Gutjahr. «Bestehende Kunden haben überhaupt nichts davon gespürt, dass wir auch noch das Fussballstadion auf dem Produktionsplan führten. Das lief durch wie Butter. Und was ganz wichtig ist: Auch bei dieser Grossbaustelle verzeichneten wir keinen einzigen Fehler.»

Der Auftrag für den Grossverteiler ist jedoch symptomatisch für das Tätigkeitsfeld der Ernst Fischer AG. Ursprünglich suchte der international tätige Betrieb nach Unternehmungen in den einzelnen Regionen. Roland Gutjahr machte rasch klar, dass er am gesamten Volumen interessiert sei und dass dies für

den Kunden nur Vorteile biete. Der Grund ist klar: Die Ernst Fischer AG konnte eine serielle Produktion offerieren, bei welcher der Kunde vom Know-how aus ein und demselben Betrieb, geringeren Produktionszeiten und damit auch günstigeren Preisen profitieren konnte.

Schleichender Übergang

Dank dieser breit abgestützten Ausrichtung und hohen Produktionskapazitäten spürt das Unternehmen denn auch nichts von der wirtschaftlichen Flaute. Im Gegenteil: Die Auftragsbücher sind voll und man schreibt «vernünftige Zahlen». Das dürfte es für Roland Gutjahr einfacher machen, sich langsam aus dem operativen Bereich zurückzuziehen.

Die Weichen für die nächste Generation wurden auch hier schon vor einigen Jahren gestellt: Nach ihrer Lehre als Kauffrau arbeitete Diana Gutjahr bereits während der einjährigen Berufsmaturität und des anschließenden Betriebswirtschaftsstudiums an der Hochschule für angewandte Wissenschaften in St.Gallen nebenbei im Betrieb des Vaters. Nach dem erfolgreichen Abschluss zeigte ihr ein kurzer Abstecher in den Bereich Wirtschaftsprüfung, dass ihr Interesse eher der produktiven Tätigkeit gilt. Blosses Zahlenwälzen lag Diana Gutjahr nicht. Gut möglich, dass die Baustellenbesuche mit dem Vater in der Kindheit abgefärbt haben. So kehrte sie vor rund zwei Jahren in die Ernst Fischer AG in die Administration zurück, und schon nach kurzer Zeit wurden erste Diskussionen bezüglich einer familieninternen Nachfolgelösung diskutiert. Die Tochter bekundete alsbald ihr Interesse, und der Vater musste nicht lange überlegen; für ihn war dies die bestmögliche Variante.

Folglich wurde Diana Gutjahr schrittweise in die einzelnen Segmente eingeführt und übernahm insbesondere in den Bereichen Administration, Personal und Controlling immer mehr Verantwortung. «Ziel ist ein schleichender Übergang innerhalb der nächsten zwei, drei Jahre», so Roland Gutjahr. Dann wird er das Pensionsalter erreicht haben und – so die Idee – unter der Gesamtleitung der Tochter weiterhin gewisse Projekte betreuen.

Verständnis für Skepsis

Wichtig waren Roland Gutjahr insbesondere zwei Punkte: Der Tochter eine Firma übergeben zu können, die auf soliden Beinen steht und über keinerlei Probleme verfügt – und



genügend Zeit zu haben, die künftige Geschäftsführerin «einzuarbeiten». Beides scheint zu gelingen. «Ich spüre schon jetzt eine riesige Entlastung durch meine Tochter und den Einfluss von jungen, neuen Ideen», gesteht Roland Gutjahr. «Ich bin eher der technische Typ, habe die gesamte Fakturierung jeweils delegiert. Seit dies Diana übernommen hat, läuft es reibungsloser und ruhiger.» Nur ein Beispiel, welches zeige, dass ursprüngliche Bedenken mittlerweile vollkommen vom Tisch seien.

Denn diese seien durchaus vorhanden gewesen: «Natürlich fragte ich mich, wie sie das Ganze anpacken wird, wie sie mit dem Druck umgehen kann und wie mit den Mitarbeitern. Denn das sind alles «harte Burschen», sagt der CEO. Schliesslich habe er sich zurückerinnert,

«Ich bin eher der «Polteri», den man weit herum hört, wenn ihm etwas nicht passt»

wie er selbst damals in einer ähnlichen Situation Fuss gefasst habe. «Ich musste einige Zeit an mir arbeiten, wuchs dann aber rasch hinein und übernahm immer mehr Aufgaben. Von heute auf morgen kann man eine solche Funktion nicht übernehmen, aber von heute auf übermorgen sehr wohl», beschreibt Gutjahr.

Auch die Tochter ist diesbezüglich optimistisch: «Ich habe Verständnis für eine gewisse Skepsis gegenüber einer neuen, jungen Per-

son. Diese kann man nur beseitigen, indem man beweist, dass man gewillt ist, sich einzuarbeiten, die Zusammenhänge zu verstehen und Einsatz zu leisten.» Weder über den Umstand, in einem eher Männer dominierenden Umfeld tätig zu sein, noch über ihr Alter habe sie sich je wirklich Gedanken gemacht. «Für mich stimmt die Situation und ich habe mich nie gefragt, ob ich mir damit zu viel auflasten könnte. Würde ich das tun, wäre ich an der falschen Stelle. Zudem wächst man auch mit jeder neuen Herausforderung», ist Diana Gutjahr überzeugt.

Andere Kommunikationsweise

Und auch die «harten Burschen» sind ruhiger geworden. Das liege an der Art und Weise, wie Diana Gutjahr kommuniziere, stellt der Vater fest: «Hier unterscheiden wir uns komplett. Ich bin eher der «Polteri», den man weit herum hört, wenn ihm etwas nicht passt. Meine Tochter ist ruhiger und sachlicher. Ich staune, wie sie das angeht und wie wir damit deutlicher weniger Diskussionen im Betrieb haben als vorher.» Und das, obwohl Diana Gutjahr in der Sache strenger sei als er.

Diese Konsequenz dürfte der heute 26-Jährigen sicherlich helfen, sich in wenigen Jahren an der Spitze des Unternehmens als eine der jüngsten Geschäftsführerin der Ostschweiz zu behaupten. Kunden, Mitarbeiter und ihren Vater hat sie von ihrer Linie bereits überzeugt. Eine Ausgangslage, von der viele weitaus ältere CEOs mit mehr Erfahrung nur träumen können. ■

Audi RS 5 Coupé: Unwiderstehliche Kraft

Der Audi RS5 ist das leistungsstärkste Fahrzeug der A5-Modellreihe von Audi. Vorgestellt wurde das Coupé auf dem Genfer Auto-Salon im März 2010. Es wird zunächst nur mit einem 7-Gang-Doppelkupplungsgetriebe S tronic erhältlich sein. Die Preise für das Sportcoupé beginnen bei 77.700 Euro.

Der Motor basiert auf dem V8-Hochdrehzahlmotor des 2005 erschienenen RS4. Gegenüber diesem konnte die Leistung des V8-Motors im RS5 um 22 kW (30 PSU angehoben werden und wird bei über 8000 U/min erreicht. Das Drehmoment von 430 Nm blieb unverändert, steht jedoch in einem Drehzahlbereich von 4000 bis 6000 U/min zur Verfügung.

Serienmässig wird der RS5 mit dem 7-Gang-Doppelkupplungsgetriebe (S tronic) und permanenten Allradantrieb quattro ausgeliefert. Erstmals wird als Mittendifferenzial ein Kronenraddifferenzial, an Stelle des sonst

üblichen Torsendifferenzials, verbaut. Gegenüber dem Vorgänger ist es zwei Kilogramm leichter und ermöglicht eine verzögerungsfreie Verteilung der Antriebsmomente. Die Grundverteilung des Antriebsmoment liegt bei 40 % an der Vorder- und 60 % an der Hinterachse. Zur besseren Traktion können maximal 70 % nach vorne bzw. 85 % nach hinten geleitet werden.

Ebenso serienmässig im RS5 ist ein Sportfahrwerk, dessen Eigenschaften als auch Getriebe- und Gaspedallinie vom Fahrer verändert werden können (Audi drive select).

Gegenüber den Varianten des Audi A5 grenzt sich das RS-Modell neben dem Motor durch verschiedene äussere Änderungen wie modifizierte Front- und Heckstossstangen, verbreiterte Kotflügel vorne und hinten, Aussenspiegel im Aluminiumdesign, zwei ovale Auspuffendrohre und einen ausfahrbaren Heckspoiler ab.

Im Innenraum sind unter anderem ein Sportlenkrad und -sitze, Pedalerie in Aluminiumoptik sowie verschiedene RS5-Schriftzüge serienmässig.



Audi
Vorsprung durch Technik 

Ein Coupé, wie es sein muss. Nur kraftvoller.

Der begeisternde Audi RS 5 ist da. Mit überragenden Leistungswerten und aufregendem Styling. Erleben Sie den RS 5 jetzt bei uns.

Audi RS 5 Coupé V8 FSI®, 331 kW (450 PS), 4163 cm³. Normverbrauch gesamt 10,8 l/100 km. CO₂-Emissionen: 252 g/km (188 g/km: Durchschnitt aller Neuwagenmodelle). Energieeffizienzklasse G.

Begeisterung erleben.

City-Garage AG

Zürcher Strasse 162, 9001 St. Gallen
Tel.: 071 274 80 74, Fax: 071 274 80 56
info@city-garage.ch, www.city-garage.ch

Unsere Vertriebspartner der Region:

City-Garage AG, 9532 Rickenbach, Tel. 071 929 80 30
Elite Garage Arbon AG, 9320 Arbon, Tel. 071 446 46 10

Hürden für KMU im Ratingprozess

Der Begriff Rating ist ein Oberbegriff für alles, was mit Einteilung, Bewertung, Klassifizierung etc. zu tun hat. Da sich ein Rating immer auf die Zukunft bezieht und diese nie mit hundertprozentiger Sicherheit erfasst werden kann, gibt es kein perfektes Rating, sondern nur eine auf Annahmen basierende Annäherung ans Optimum.

Text: Ueli Niederer

Viele kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) in der Schweiz verfügen über ein Rating bei der finanzierenden Bank. Von diesem Rating hängt ab, wie hoch der Zinssatz für die Darlehen ist. Eine Zweiteinschätzung zu diesen Ratings fehlt aber in den meisten Fällen, dies vor allem deshalb, weil die KMU kaum Zugang zum Kapitalmarkt haben und somit nicht im Fokus der grossen Ratingagenturen stehen.

Banken können aus Kosten-/Nutzenüberlegungen oft nur beschränkte Ressourcen für ein individuelles Kunden-Rating aufwenden, eine differenzierte Beurteilung der einzelnen KMU ist deshalb nicht in jedem Fall gewährleistet. Es ist deshalb in der Regel im Interesse des KMU, eine Zweitmeinung zum erhaltenen Rating von einer neutralen Stelle einzuholen.

Ratingmodelle

Die Ratingmodelle der Banken stützen sich meistens auf einen Mix aus quantitativen und qualitativen Faktoren. Je höher der Anteil der qualitativen Faktoren im Ratingmodell ist, desto grösser ist der subjektive Einfluss des Ratingstellers.

Im quantitativen Teil des Ratings wird häufig ein statistischer Ansatz angewendet. Dabei werden die Kennzahlen des KMU mit Erfahrungsdaten der Bank verglichen, um das Ausfallrisiko für die Bank abzuschätzen. Um auf diese Weise eine statistisch aussagekräftige Ausfallprognose zu erhalten, muss die zur Verfügung stehende Datenbasis extrem gross sein. Nur wenige Finanzinstitute in der Schweiz verfügen über Zahlenmaterial in ausreichender Menge, um statistisch verlässliche quantitative Ratings erstellen zu können. Die Plausibilisierung eines quantitativen Ratings ist für Nicht-Banken deshalb kaum möglich, da ihnen der Zugang zu den Modelldaten fehlt.



Ueli Niederer

Anders präsentiert sich die Situation im qualitativen Teil des Ratingmodells. Viele Banken erstellen qualitative Teilratings. Diese fallen aber aus Kosten-/Nutzenüberlegungen nicht so detailliert aus wie jene der grossen Ratingagenturen. Zwar sind die Ratingmodelle der Schweizer Banken für ihre eigenen Zwecke gut geeignet, es kann jedoch vorkommen, dass bestimmten unternehmensspezifischen Gegebenheiten eines KMU zu wenig Rechnung getragen wird. Dies kann sich durchaus negativ auf das Rating auswirken, was höhere Finanzierungskosten zur Folge haben kann.

Anwendungsbeispiel

Ein typischer Ostschweizer KMU-Betrieb mit über 100 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von rund 30 Millionen hat sich entschieden, ein grösseres Bauvorhaben zu realisieren. Die Finanzierung sollte zu einem grossen Teil über Banken erfolgen. Um sich ein Argumentarium für die Gespräche mit den Banken zu schaffen, beurteilten wir für die Gesellschaft deren qualitativen Faktoren (Geschäftsrisiko) aus neutraler Sicht. Dabei sind wir nach etablierten betriebswirtschaft-

lichen Ansätzen vorgegangen. Während wir uns für die Branchenbeurteilung bei öffentlich zugänglichen Branchenanalysen bedienten, entwickelten wir für die Ermittlung des Geschäftsrisikos eine eigene Score Card. Diese Score Card umfasste schliesslich vier Themenbereiche mit über 30 Teilaspekten. Die Bewertung der einzelnen Teilaspekte erfolgte dabei nach einer im Voraus definierten Wertetabelle.

Die Prüfung der qualitativen Faktoren fand vorwiegend durch Befragung statt. Zudem wurden die für die Beurteilung der Teilaspekte notwendigen Dokumente einverlangt und eingesehen.

Das Ergebnis wurde der beurteilten Gesellschaft in Form eines detaillierten Berichtes abgegeben. Da die Beurteilungskriterien bereits vorgängig und unabhängig vom Kunden definiert wurden, konnten für sämtliche Teilaspekte eindeutige Bewertungen abgegeben werden. Das der Gesellschaft am Schluss der Prüfung überreichte Ergebnis war somit klar nachvollziehbar und unumstritten. Vorhandene Schwachstellen wurden ausnahmslos als solche anerkannt, und Schritte zu deren Verbesserung wurden umgehend eingeleitet.

Der Bericht über das Ergebnis der Geschäftsrisikoprüfung ist als Basis für Gespräche mit Fremdkapitalgebern sehr gut geeignet. Stärken werden glaubwürdig hervorgehoben, und bei Schwächen können die geplanten oder bereits eingeleiteten Verbesserungsmassnahmen in den Vordergrund gestellt werden.

Fazit

Ein Banken-Rating kann durch die zu beurteilende Unternehmung vor allem im qualitativen Bereich positiv beeinflusst werden. Die Einflussnahme beginnt schon mit der Vorbereitung auf das Bankengespräch. Eine

sauber aufbereitete, detaillierte Dokumentation kann eine anstehende Bewertung positiv beeinflussen.

Auffallend ist, dass sich erkannte Schwachstellen in KMU vielfach mit vergleichsweise geringem Aufwand eliminieren lassen. Oft sind lediglich bereits vorhandene Instrumentarien nicht optimal eingesetzt oder gewisse Sachverhalte mangelhaft dokumentiert. Die Hürden zum Erreichen eines besseren Ratings sind somit zumindest im qualitativen Bereich deutlich weniger hoch als allgemein angenommen.

Ist der Ratingprozess bereits beendet, so ist es wichtig, von der Bank sämtliche Informationen über das Ratingmodell einzu-

verlangen. Auf diese Weise lassen sich unter Umständen zu schwach beurteilte qualitative Faktoren erkennen. Auf Anfrage ist der Bankvertreter vielleicht sogar bereit, Schwachstellen zu kommentieren und allfällige Verbesserungspotenziale aus seiner Sicht aufzuzeigen.

Am wichtigsten ist aber, dass gegenüber Banken in jeder Phase des Ratingprozesses offen und transparent informiert wird. Schliesslich soll das Rating die tatsächliche Lage einer Unternehmung widerspiegeln und nicht ausschliesslich auf Beschönigungen basieren.

Wer sich für die Vorbereitung auf ein Bankengespräch oder für die detaillierte Beur-

teilung eines bestehenden Ratings externe Hilfe holt, wirkt gegenüber Dritten glaubwürdiger. ■

Kontakt

Wirtschaftsprüfung AG
Ueli Niederer
dipl. Wirtschaftsprüfer
CRA – HSG (Certified Rating Analyst)
Schützengasse 12
Postfach 1650
9000 St. Gallen
071 / 227 70 70
E-Mail: ueli.niederer@provida.ch

Anzeige



sind sie immer erreichbar?

gut vernetzt

SpeedCom AG • Zollstrasse 21 • Schaan/FL • Tel +423 237 02 02
SpeedCom (Schweiz) AG • Langäulistrasse 37 • Buchs/CH • Tel +41 81 756 04 20



www.speedcom.li

Sieben Milliarden Franken Schulden der Arbeitslosenversicherung abbauen

Neidvoll blicken Politiker verschiedener Länder auf die Schweiz. Es ist kein Zufall, dass die EU und die USA insbesondere im Bereich Steuern/Bankgeheimnis ihren Druck verstärken. Ich frage mich, welche neue Ausrede diese Politiker ihren Wählern dereinst vorsetzen, wenn sie nicht mehr das Schweizer Bankgeheimnis als Grund der Steuerflucht anführen können.

Text: Armin Eugster*

Was uns von den meisten Industrieländern unterscheidet, ist die vergleichsweise niedrige Staatsverschuldung: Sie beträgt lediglich 41,6 % des BIP gegenüber 95,8 % im Schnitt der OECD-Staaten. Man könnte lange darüber diskutieren, weshalb wir so viel besser dastehen. Wesentlich scheint mir unsere besondere Fähigkeit des Masshaltens. Die massvolle Sozial- und Arbeitsmarktpolitik führt auch zu einer beneidenswert niedrigen Arbeitslosigkeit.

Die ALV sozialverträglich sichern

Heute produziert die ALV selbst in guten Zeiten jährlich eine Milliarde Franken Schulden, weil man bei der letzten Revision zu optimistisch von durchschnittlich 100'000 Arbeitslosen ausgegangen ist. Die bisher aufgelaufenen sieben Milliarden Schulden gilt es abzubauen. Das Parlament hat ein ausgewogenes Paket mit 646 Mio. Franken Mehreinnahmen und 622 Mio. Einsparungen beschlossen. Es ist sozialverträglich, da die Grundleistungen, also die Höhe der Taggelder, bestehen bleiben.

Fehlanreize abbauen

Als Fehlanreiz zu betrachten ist die heutige Praxis, wonach Stellenlose nach zwölf Beitragsmonaten 18 Monate lang Entschädigungen beziehen. Indem die Beitragsdauer an die Bezugsdauer gekoppelt wird (zwölf Monate Beitragszahlungen berechtigen zu zwölf Monaten Leistungsbezug), wird das Versi-



Armin Eugster

cherungsprinzip verstärkt. Im Vergleich zum Ausland ist dies immer noch grosszügig. Wir sind und bleiben übrigens das einzige Land, das sogar Personen versichert, die z. B. wegen Mutterschaft oder Ausbildung keine Beiträge zahlen können.

Erhöhung der Lohnabzüge auf 0,2 statt 0,5 % begrenzen

Hauptsächlich für kleine und mittlere Unternehmen ist die Abstimmung vom 26. September von Bedeutung. Falls nämlich die gewerkschaftlichen Referendumsführer wie schon beim BVG triumphieren würden, drohen höhere Lohnabzüge von 0,5 %. Mit der Revision wären es 0,2 %, da bei Annahme der Vorlage ja die 622-Millionen-Einsparungen wirksam würden.

Wahrscheinlich sind sich viele Stimmbür-

gerinnen und -bürger nicht bewusst, dass auf Anfang 2011 noch andere Belastungen auf Unternehmen und Konsumenten zukommen: Die Lohnabzüge bei der Erwerbsersatzordnung steigen von heute 0,3 auf 0,5 %. Die IV-Zusatzfinanzierung erfordert während sieben Jahren eine Anhebung der Mehrwertsteuer um 0,4 Punkte auf 8 %. Besorgniserregend ist auch der von Santésuisse angekündigte Prämienschub bei den Krankenkassen bis 10 %.

Das Ganze im Auge behalten: Kampf der Schuldenwirtschaft!

Man braucht nicht die akuten Fälle Griechenland und Ungarn heraufzubeschwören, um zu erkennen: Jede Verschuldung beginnt mit kleinen Verstössen, die in ihrer Summierung lange nicht wahrgenommen werden. Wird jedes Problemfeld nur für sich allein betrachtet, erscheint es in einem wenig bedrohlichen Licht. Ich erinnere hier an die Problematik der AHV: 2004 wurde ein Sanierungsversuch an der Urne verworfen, aber diese 11. AHV-Revision ist dennoch unvermeidlich. Auch von dieser Seite her entstehen neue Belastungen für Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Höhere Lohnnebenkosten beeinträchtigen jedoch die internationale Konkurrenzfähigkeit und gefährden somit Arbeitsplätze. Daran ist bei jeder sozialpolitischen Abstimmung zu denken.

*Armin Eugster, Vizepräsident Kantonalen Gewerbeverband St.Gallen, Kantonsrat CVP

news

LEADER

- › **Mehrwegbecher:** Die Firma cup&more aus Niederwil unterschrieb Ende Juli eine exklusive Zusammenarbeit mit der grössten Schweizer Brauerei, der Feldschlösschen Getränke AG. Mit dieser Zusammenarbeit ist cup&more nun nationaler Mehrweglogistik-Marktleader.
- › **Konjunkturklima:** Im ersten Halbjahr 2010 stiegen die Ausfuhren aus der Ostschweiz (SG, AR, AI) um 9.3 Prozent gegenüber der Vorjahresperiode. Die Exporte aus der Ostschweiz erreichten damit wieder den Stand des ersten Halbjahres 2006. Sie liegen noch 16 Prozent unter der Rekordmarke von 2008.
- › **8 Einkaufszentren:** Die St.Galler Agentur GFS Communications AG geht als Siegerin aus dem Agenturwettbewerb der Migros Ostschweiz hervor und nimmt per sofort die Arbeiten auf für einen einheitlichen Auftritt der acht Einkaufszentren.
- › **Hotellerie erholt sich:** Die St.Galler Hotellerie verzeichnete in der ersten Hälfte des Jahres 2010 einen leichten Anstieg der Ankunfts- und Logiernächtezahlen. Gemäss den Auswertungen der Fachstelle für Statistik lagen die Ankünfte vier Prozent und die Logiernächte drei Prozent über den Zahlen des Vorjahreszeitraums.
- › **Teil der Privatklinikgruppe Hirslanden:** Die Klinik Stephanshorn geniesst in der Region hohe Akzeptanz. Um diese erfolgreiche Stellung langfristig erhalten und weiter ausbauen zu können, verkauft die Blumenau-Léonie Hartmann-Stiftung ihre Aktienmehrheit an die Privatklinikgruppe Hirslanden. Verwaltungsratspräsident Adrian Rüesch ist überzeugt, dass die Klinik innerhalb der Hirslanden-Gruppe die bestmögliche Zukunftsperspektive hat.
- › **Unternehmen zunehmend optimistisch:** Im Vergleich zum Jahresbeginn 2010 haben die Unternehmen in der Region St.Gallen ihre Skepsis betreffend Wirtschaftslage grösstenteils abgelegt. Das zeigt die aktuelle Umfrage «Unternehmensperspektiven» der Wirtschaft Region St.Gallen (WISG).

Sepp der Erste, Joseph der Beliebige

Sepp regiert seine Welt seit Jahren, Joseph ab Mitte September. Sepp wird ewig an der Macht bleiben, Joseph für ein Jahr. Sepp verdient Millionen, Joseph kostet uns Millionen. Sepp gebietet über 208, Joseph über 192 Länder. Der Vergleich der zwei Schweizer. von Roland Rino Büchel

Der Oberwalliser Sepp Blatter ist Boss der FIFA, der Freiburger Joseph Deiss wird die UNO-Generalsversammlung präsidieren. Sepps Vorgänger war Brasilianer, Joseph folgt auf einen Libyer. Wenn Sepp einmal weg ist, wird das Chaos herrschen. Wenn Joseph geht, spielt das keine Rolle.

Sepp hat Charme. Deshalb ist für ihn Unmögliches möglich. Joseph hat wenig Talent für «Unmögliches». Sepp ist Pragmatiker, Joseph ist Professor. Im realen Leben bringen es die Schlaunen weiter als die Oberlehrer.



1702-seitiges Budget

Joseph darf, vier Jahre nach seinem Abgang aus dem Bundesrat, einen wirklich grossen Verein präsidieren. Dessen Budget umfasst 1702 Seiten und sieht fünf Milliarden Ausgaben vor. In Tat und Wahrheit sind es 14 Milliarden. Dies wegen der ungezählten «Ausser-Budget-Posten». Die Schweizer Steuerzahler finanzieren diese mit Hunderten Millionen Franken jährlich.

Joseph gibt die Milliarden gerne aus. Sepp auch. Manchmal, bevor er sie hat. Wie vor knapp zehn Jahren: Damals stand seine FIFA vor dem Kollaps – und Sepp holte zum Geniestreich aus. Als es Spitz auf Knopf stand, machte nicht die FIFA-Pleite. Sondern deren Marketingagentur ISL. Dutzende Seiten Gerichtsakten belegen: In den Jahren vor ihrem Untergang hatte die anonyme Gesellschaft Sportfunktionäre der FIFA und anderer Verbände mit 138 Millionen Franken gekauft.

Der Buchhalter der diskreten Agentur hatte das Geschmiere fein säuberlich notiert. Die Korruptionsmillionen seien für das Überleben der Firma absolut notwendig gewesen, sagte der Verwaltungsratspräsident später vor Gericht. So gesehen ist es durchaus richtig, dass er das Bestechungsgeld als betrieblichen Aufwand von

den Steuern abzog. Mit dem «Ok» der Revisoren und der Steuerbeamten.

«Sepp ist hier Gott»

Sepp hat einen Bruder in Sierre. Er heisst Pierre. «Sepp ist hier Gott», sagte er. Wo? Im oberen Wallis? In den Büros der ISL oder des ISL-Konkursverwalters? Gepasst hätte es. Doch es war in Südafrika. Sepp hatte die Fussball-WM dorthin gebracht. Zum ersten Mal in der Geschichte. Dazu brauchte er die Hälfte der Stimmen des FIFA-Exekutivkomitees.

Um die Gunst jener Männer zu erlangen, gibt es lautere und andere Möglichkeiten. Sepp kennt sie alle. Die erwähnten 138 Millionen gingen in schwarzen Koffern in schwarze Kassen. Oder auf schwarzen Konten. Schwarzes Geld mag mitgeholfen haben, den einen oder anderen Exekutiv-Zweifler von der Qualität der Kandidatur vom schwarzen Kontinent zu überzeugen. ■

Roland Rino Büchel ist SVP-Nationalrat. Er war verantwortlich für das Marketing verschiedener FIFA-Grossanlässe in Afrika, Asien, Süd- und Zentralamerika.



Caffè

Espresso Classico 3.50	Cappuccino Speciale 4.50	Macchiato India XXL 5.80
Espresso Speciale 3.60	Cappuccino Top 4.50	Macchiato Light 4.20
Espresso della Casa 3.50	Cappuccino Dolce 4.30	Macchiato Light XXL 5.80
Espresso Grande 4.50	Cappuccino Latte 4.20	Caffè Moca 4.40
Ristretto Classico 3.20	Cappuccino Grande 5.80	Caffè Moca Grande 5.90
Ristretto della Casa 3.20	Latte Macchiato 4.40	Caffè Java 4.40
Ristretto Speciale 3.40	Latte Macchiato Chai 4.80	Caffè Java Grande 5.90
Caffè Brasile 4.20	Latte Macchiato Top 4.50	Caffè Chai 4.40
Caffè Costa Rica 4.20	Latte Macchiato XXL 6.00	Caffè Chai Grande 5.90
Caffè Venezuela 4.20	Macchiato Classico 4.00	Caffè Cili 4.40
Caffè Bolivia 4.20	Macchiato Classico L 5.00	Caffè Cili Grande 5.90
Caffè India 4.20	Macchiato Vaniglia 4.20	Caffè Dolce 4.40
Caffè Panama 4.20	Macchiato Vaniglia XXL 5.80	Caffè Dolce Grande 5.90
Caffè Uruguay 4.20	Macchiato Top 4.20	Caffè Misto 4.40
Caffè Cuba 4.20	Macchiato Grande 5.80	Caffè Misto Grande 5.90
Caffè Cilo 4.20	Macchiato Grande 5.20	Caffè Nocciola 4.40
Caffè Guatemala 4.20	Macchiato XXL 5.80	Caffè Cannella 4.40
Caffè Colombia 4.20	Macchiato Top 4.40	Caffè Moscata 4.40
Caffè Perù 4.20	Macchiato Grande XXL 6.00	Caffè Vaniglia 4.40
Caffè Indonesia 4.20	Macchiato Grande 4.20	Americano Classico 5.00
Caffè Mexico 4.20	Macchiato Grande 5.80	Americano Small 4.70
Caffè Honduras 4.20	Macchiato Grande 5.80	Americano Medium 5.20
Caffè Argentina 4.20	Macchiato Grande 5.80	Americano Large 5.80
Cappuccino Classico		Americano XXL 6.20

**Ihre Versicherung sollte
es Ihnen einfacher machen.**

Ihre Bedürfnisse sind individuell, unsere Produkte massgeschneidert. Profitieren Sie gezielt von flexiblen Lösungen und persönlichem Service für Private und Unternehmen. Jetzt informieren. www.sympany.ch



Ist Ihr Unternehmen auf alle Fälle vorbereitet?

Trust Sympany ist die erste Versicherung der Schweiz, die sich mit Lösungen für Personenversicherungen exklusiv auf das Unternehmensgeschäft konzentriert. Massgeschneiderter Schutz und schnelle, unbürokratische Leistungen: Damit Sie auf alle Fälle vorbereitet sind und die Träume Ihrer Mitarbeitenden nicht platzen.

Die Unternehmensversicherung Trust Sympany bietet aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung innovative Personenversicherungen und Personalvorsorge aus einer Hand. Im Vordergrund stehen dabei einfache und flexible Produkte und eine Betreuung vor Ort, welche einen optimalen Service ermöglicht.

Damit auch Ihre Mitarbeitenden rundum versichert sind, zählen die folgenden vier Versicherungsprodukte zu den wichtigsten: Die Lohnausfallversicherung, die Unfallversicherung nach UVG, die Unfallzusatzversicherung und die Berufliche Vorsorge (BVG).

Damit Sie auch bei Krankheitsfällen in Ihrem Unternehmen entspannt bleiben können: Die Lohnausfallversicherung bei Krankheit.

Mit der Lohnausfallversicherung von Trust Sympany sorgen Sie einer Erwerbsunfähigkeit Ihrer Mitarbeitenden bei Krankheit optimal vor. Die Wartezeit und der Deckungsgrad können auf die Finanzkraft und die Risiko- bzw. Personalstruktur Ihres Unternehmens abgestimmt werden. Als grosser Pluspunkt für Sie tarifiert Trust Sympany nicht nach Branchen, sondern aufgrund der langjährigen Erfahrung, welche Sie und Ihr Unternehmen so in den Mittelpunkt stellt.

Damit Ihre Mitarbeitenden nach einem Unfall wieder ins Rollen kommen: Die Unfallversicherung gemäss UVG.

Die obligatorische Unfallversicherung von Trust Sympany garantiert Ihnen und Ihren Mitarbeitenden alle gesetzlich vorgeschriebenen und nötigen Sicherheiten. Bei einem Unfall übernimmt Trust Sympany den Lohnausfall sowie Renten- und Pflegeleistungen. Selbständig Erwerbstätige haben zusätzlich die Möglichkeit, sich und ihre Familienmitglieder freiwillig zu versichern.

Damit schützen Sie Ihre Mitarbeitenden noch besser: Die Unfall-Zusatzversicherung.

Die Unfall-Zusatzversicherung von Trust Sympany ergänzt sehr sinnvoll die Leistungen der obligatorischen Unfallversicherung ganz nach Ihren Bedürfnissen. Sie eignet sich insbesondere für jene Mitarbeitenden, deren Gehälter über dem UVG-Maximaljahreslohn liegen.

Damit die Träume Ihrer Mitarbeitenden später nicht platzen: Die Berufliche Vorsorge.

Mit ihrem modularen Aufbau ermöglichen die BVG-Leistungspläne von Trust Sympany individuell zugeschnittene Lösungen zu fairen Preisen. Durch die individuell festgelegte Gewichtung der drei Lebensrisiken Alter, Invalidität und Tod wird jedem Ihrer Angestellten der für den persönlichen Bedarf bestmögliche Vorsorgeschutz garantiert. Auf diese Weise berücksichtigen Sie die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeitenden und Ihres Unternehmens. Ebenso profitieren Sie von Liquiditäts- und Zinsvorteilen für Ihr Unternehmen durch sogenannte «nachsüssige Beitragserhebung».

Wie Sie sehen, sind wir auf Sie vorbereitet. Zögern Sie nicht und beschreiben Sie Hansruedi Waldburger Ihr Anliegen. Er wird sich persönlich für eine Beratung bei Ihnen melden.



Trust Sympany
Sympany Versicherungen AG
Hansruedi Waldburger
Peter Merian-Weg 4
4002 Basel
www.trustSympany.ch
Telefon: 058 262 39 64
E-Mail: hansruedi.waldburger@sympany.ch

Office St.Gallen
Oberer Graben 3
9000 St.Gallen

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.
Ihre Trust Sympany



Brauerei Schützengarten gewinnt KMUPrimus 2010

Zum neunten Mal vergab die St.Galler Kantonalbank im Juni im St.Galler Pfalz Keller den mit insgesamt 50'000 Franken dotierten «KMUPrimus». Mit dem 1. Preis wurde die Brauerei Schützengarten AG ausgezeichnet. Den zweiten Platz holte die Turbal AG aus Jonschwil.

Roland Ledergerber, Präsident der Geschäftsleitung der St.Galler Kantonalbank und Jurymitglied, machte es spannend an der Preisverleihung im Pfalz Keller in St.Gallen: «Beide Anwärter auf den 1. Platz des KMUPrimus sind im «liquiden Business» tätig. Die Turbal AG zur Gewinnung von Wasserkraft, die Brauerei Schützengarten AG zum Löschen von Durst.» Aus 34 eingereichten Dossiers kamen Schützengarten und Turbal zusammen mit neun weiteren qualifizierten Unternehmen in die zweite Runde, aus der fünf Firmen hervorgingen, die von der Jury persönlich besucht wurden.

Schützengarten: Qualität für die Ostschweiz

Turbal und Schützengarten sind zwei eigenständige, der Region treu gebliebene KMU, die laut Jury die Kriterien des Unternehmerpreises der St.Galler Kantonalbank ausnahmslos erfüllen. Dazu gehören sowohl ökonomische und ökologische als auch soziale Faktoren. Die Brauerei Schützengarten produziert erfolgreich Qualitätsbiere im klar definierten Heimmarkt in der Ostschweiz und hat in den letzten Jahren einen schweizweit einmalig hohen Anteil an Spezialitätenbieren auf den Markt gebracht. Ihre beliebten Innovationen wie das «St.Galler Klosterbräu», das «Landbier» oder jüngst das Weizenbier «Weisser Engel» bringen nicht nur eine hohe Wertschöpfung, sondern erzielen auch internationale Qualitätspreise.

Elf Mal hat die Brauerei Schützengarten bei der Prüfung der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft (DLG) bereits teilgenommen und dabei nicht weniger als 25 Auszeich-

nungen erhalten. Zuletzt gewann sie diesen März fünf DLG-Goldmedaillen für sämtliche eingereichten Biere.

Erfolgreich im Strukturwandel

Die hohe Qualität ihrer Produkte ist laut der KMUPrimus-Jury aber kein Zufall, sondern das Resultat einer überlegten und langfristig ausgerichteten Unternehmensphilosophie. Die Brauerei Schützengarten hat sich erfolgreich positioniert – und das in einer Zeit des Strukturwandels, der 1998 dazu führte, dass die zwei grössten Brauereigruppen der Schweiz in ausländischen Besitz übergingen.

Während der Pro-Kopf-Konsum von Bier in der Schweiz sank, viele neue Gasthaus- und Mikrobrauereien gegründet wurden, die Bedeutung alkoholfreier Getränke stieg und der Anteil an Importbieren (v. a. Billigbiere aus Deutschland) zunahm, tätigte Schützengarten trotz erschwertem Marktumfeld laufend hohe Investitionen in moderne Produktionsanlagen, konzentrierte sich bewusst auf den Ostschweizer Markt und baute ihren Marktanteil konstant aus. Die Rechnung dieser Neupositionierung ging auf: Innerhalb von zwölf Jahren steigerte Schützengarten ihre Produktion um 25 %, während der schweizerische Gesamtmarkt bei 5 % stagnierte. Trotz Strukturwandel ist die Brauerei Schützengarten die älteste und grösste eigenständige Brauerei der Schweiz geblieben.

Ein Stück Heimat

Die KMUPrimus-Jury lobt bei der Brauerei Schützengarten besonders auch die hohe Relevanz und identitätsstiftende Wirkung für die Ostschweiz. Ihre Biere vermitteln ein Stück Heimat und belegen die tagtäglich gelebte

Verbundenheit und Verankerung in der Region. Diese Bodenhaftung spüre das Unternehmen aber auch als Verpflichtung: Als Sponsoringpartner erbringt sie regelmässige und vielfältige Leistungen an kulturelle, sportliche und soziale Institutionen. Darüber hinaus verfügt Schützengarten mit der Arnold-Billwiler-Stiftung über weitere Mittel für kulturelle und soziale Zwecke.

Turbal AG: Wasserturbinen für Kleinkraftwerke

Mit dem zweiten Platz zeichnet die St.Galler Kantonalbank das Jonschwiler Unternehmen Turbal aus. Konsequenterweise umweltgerecht fertigt das 1960 gegründete Familienunternehmen selbst entwickelte, leistungsstarke Wasserturbinen für Kleinkraftwerke. Erneuerbare Energien sind ihr Kerngeschäft und garantieren eine erfolgreiche Zukunft. Ihre ökologische Leistung ist offensichtlich: So entspricht zum Beispiel die Leistung aller 300 gelieferten Turbal-Anlagen der letzten zwanzig Jahre der Leistung eines halben Atomkraftwerkes.

Dank einem arbeitsteiligen Geschäftsmodell mit dem österreichischen Konzern Andritz Hydro hat die Turbal Zugang zu einem weltweiten Vertriebsnetz gewonnen, während Andritz Hydro umgekehrt alle kleinen Turbinen bei Turbal produzieren lässt. Turbal kann so ihrerseits die Stärken des Kleinbetriebes in die Partnerschaft einbringen, nämlich handwerkliche Qualität, Flexibilität und Kosteneffizienz. Damit blieb die Turbal ein flexibler, kostengünstiger Kleinbetrieb, der seine Turbinen in höchster Qualität produzieren und über die Andritz weltweit vertreiben kann. Darüber hinaus ist sie in der Lage, in der Region hochwertige Arbeitsplätze anzubieten. ■

Nominationen mit Lob für Qualität

Hinter verschlossener Tür tagte Anfang August die Jury für den WTT-YoungLeader-Award. Nach langen Diskussionen stehen nun die Nominierten fest. Welche Studierenden der Fachhochschule St.Gallen es zuoberst aufs Treppchen schaffen, entscheidet sich Ende September an einer feierlichen Zeremonie in der St.Galler Tonhalle.

Obwohl die Anforderungen immer schwieriger werden, steigt die Qualität der Praxisprojekte stetig – dieses Jahr gar massiv», sagt Edgar Oehler während er den Raum verlässt, in dem die Jury für den WTT-YoungLeaderAward getagt hat. Die Luft ist dick, denn über zwei Stunden lang haben die Jury-Mitglieder beraten, welche sechs Projekte für die begehrten Auszeichnungen nominiert werden sollen. Dünn hingegen ist die Luft an der Spitze der Top-Teams, was offenbar Anlass für heisse Diskussionen gab.

Konsens gefunden

Am 27. September kürt die Wissenstransferstelle der Fachhochschule St.Gallen (FHS) die besten Studierendenteams mit dem WTT-YoungLeaderAward für ihre Praxisprojekte. Dabei geht es um Marktforschungen und Managementkonzeptionen, die als Echaufträge für Ostschweizer Unternehmen erarbeitet wurden. Die Nominierten stehen nun fest. «Es gab verschiedene Meinungen, schlussendlich haben wir aber einen Konsens gefunden», freut sich Jurymitglied Rolf Brunner von LGT Wealth Management.

«Der Award hat eine grosse Bedeutung für unsere Studierenden», erklärt Sibylle Minder Hochreutener, Fachbereichsleiterin Wirtschaft, «sie erhalten nicht nur viel Aufmerksamkeit in den Medien und bei potenziellen Arbeitgebern – die Nomination ist gleichsam eine Erfahrung, und nicht vergessen darf man auch die Preissumme von 5000 Franken». Diese hätten sich die Sieger vom 27. September auch verdient, ergänzt Jurymitglied Klaus Brammertz, CEO von Bauwerk Parkett. Auch ihm ist es ein Anliegen, die eindruckliche Qualitätssteigerung hervorzuheben. «Das Lesen der Arbeiten war eine Freude. Sie haben wirklich Tiefgang.»



Praxistaugliche Arbeiten

Über so viel Lob für seine besten Wirtschaftsstudierenden freut sich auch Rektor Sebastian Wörwag, der ebenfalls in der Jury war: «Dass die Arbeiten nicht nur von akademischer Seite, sondern auch von erfahrenen Wirtschaftsführern anerkannt werden, ist auch eine Auszeichnung für unsere Lehre.» Alle Jury-Mitglieder sind sich einig, dass Praxis und Lehre nicht auseinander driften dürften.

Studierende im Mittelpunkt

Der St.Galler Bildungsdirektor Stefan Kölliker und FHS-Rektor Sebastian Wörwag werden den WTT-YoungLeaderAward am 27. September eröffnen. Vor rund 450 geladenen Gästen aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft wird dieses Jahr Avenir-Suisse-Direktor Thomas Held zum Thema «Die Schweiz auf der Suche nach einem neuen Erfolgsmodell»

referieren. Das Schlusswort richtet S.D. Prinz Philipp von und zu Liechtenstein ans Publikum und die Studierenden. «Im Mittelpunkt stehen natürlich die Verleihung der an die Wirtschaftsstudenten», versichert Jurymitglied Bruno Räss von PricewaterhouseCoopers.

Breite Unterstützung

Patronatspartner des WTT-YoungLeaderAward sind Wirtschaftsregion St.Gallen WISG sowie die beiden Industrie- und Handelskammern St.Gallen-Appenzell und Thurgau. Die Preise werden gestiftet von der AFG Arbonia Forster Holding AG, Leica Geosystems und den Wirtschaftsämtern von Appenzell Ausserrhoden und St.Gallen. Der Anlass kann zudem dank den Sponsoren Bauwerk Parkett AG, LGT Bank in Liechtenstein und PricewaterhouseCoopers durchgeführt werden. ■

Nominationen WTT-YoungLeaderAward für Marktforschung

Team Bauwerk Parkett AG

Marijan Gasic (Rheineck), Raphael Rey (Abtwil),
Melanie Schneider (Rüthi), Sandra Schnider (Engelburg)

Team PSA Paul Schilling AG

Kaspar Staub (Amriswil), Florian Bastadin (Affeltrangen),
Martin Hagen (St.Gallen), Tobias Markstaller St.Gallen

Team Unisto AG

Raphael Stieger (Abtwil), Stefan Maier (St.Gallen),
Katja Oehler (Balterswil)



Nominationen WTT-YoungLeaderAward für Managementkonzeption

Team Baumer Group

Chrisoph Hitz (Lachen), Thomas Bärtsch (Mittlödli),
Oliver Leisinger (Glarus), Maurus Zimmermann (Widnau)

Team Schloss Herdern

Pascal Egloff (Wittenbach), Christian Freihofer (Wittenbach),
Stefan Oehri (FL-Gamprin-Bendern), Franziska Seiler (St.Gallen)

Team Ulrich Swiss

Marco Giovanettoni (Wil), Tanja Helfenberger (Gossau),
Sarina Moser (St.Gallen), Roman Schrepfer (Gossau)





Grossenbacher optimiert Geschäftsprozesse mit ERP-Software

Mit SelectLine den Lagerbestand um 50% reduziert

«Die Erwartungen an eine kaufmännische Standard-Software waren klar definiert», erinnert sich Norbert Kronenberg, Inhaber und Geschäftsleiter der Grossenbacher Geräteverkauf AG, St.Gallen. «Die Schwerpunkte lagen auf der Steigerung von Effizienz und Wirtschaftlichkeit vor allem in Kundenverwaltung und Lagerbewirtschaftung, daneben sollte die IT einen durchgängigen Workflow auf einer einheitlichen Datenbasis ermöglichen sowie funktionell aber nicht kompliziert und damit auch für EDV-ungeübte Mitarbeiter leicht erlern- und bedienbar sein.»

Mit der ideal auf die Bedürfnisse von KMU zugeschnittenen ERP-Softwarelösung SelectLine hat der traditionsreiche Handelsbetrieb aus der Ostschweiz nicht nur seine Anforderungen optimal gelöst – die IT ist längst zum «selbstverständlichen» Bestandteil der Unternehmensführung geworden und bildet damit eine wichtige Säule zur Gewährleistung von Wettbewerbsfähigkeit und Zukunftssicherheit.

Im IT-Fokus: Kundenverwaltung und Lagerbewirtschaftung

Die Umstellung der bis dahin manuell abgewickelten Geschäftsprozesse auf die kaufmännische Standard-Software SelectLine der SelectLine Software AG aus St.Gallen erfolgte noch zu Zeiten, in der die heutige Grossenbacher Geräteverkauf AG eine Abteilung der Etavis Grossenbacher AG war. Norbert Kronenberg blickt zurück: «Die Schwerpunkte der IT-Einführung lagen in der Steigerung von Effizienz und Wirtschaftlichkeit unserer Abläufe, insbesondere bei Kundenverwaltung und Lagerbewirtschaftung, sowie einer Schnittstelle zur

Fakturierung ins damalige Stammhaus. Wir haben daher diverse Angebote für KMU-Software analysiert – dabei überzeugte uns die ERP-Lösung SelectLine, die schon im Standard ideal auf die Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen zugeschnitten ist. Die Software hat einen hohen Funktionsumfang und ist dennoch einfach und anwenderfreundlich strukturiert, ausbaufähig und in Anschaffung und Unterhalt deutlich günstiger als vergleichbare Systeme anderer Hersteller.»

Der SelectLine-Standard wurde um diverse unternehmensspezifische Besonderheiten angepasst, Formulare wie etwa die Servicereports erweitert bzw. mit Infefeldern ergänzt oder die Wartungsverträge in der EDV hinterlegt, so dass auch bei Garantieverlängerungen keine Termine mehr übersehen werden können. Heute ist SelectLine bei der Grossenbacher Geräteverkauf AG in St.Gallen mit zehn Lizenzen im Einsatz, auch bei der seit dem 1.7.2009 zum Unternehmen gehörenden Saxer Einbauküchen AG in Altstätten wurde die kaufmännische Standard-Software aktuell eingeführt.

«Professionelleres Arbeiten mit SelectLine!»

«Die Einführung von SelectLine führte zu einem durchgängigen Workflow vom Auftrag bis zur Faktura mit einem einheitlichen Datensatz, wodurch ein deutlich professionelleres Arbeiten möglich war als zuvor», so Norbert Kronenberg. Über 3'000 Kundenstammdaten, etwa 500 Lieferanten und bis zu 10'000 Rechnungen jährlich – «dieses Datenvolumen liesse sich manuell nicht oder nur mit einem unverhältnismässig hohen Aufwand bewältigen.» Als Beispiel führt der Geschäftsleiter die gerade im Handel wichtigen Marketingaktionen an, die vor SelectLine per Hand über Word oder Excel durchgeführt wurden. Die erweiterten Möglichkeiten durch die Software wie Serienbrieffunktion, Vorsortieren oder elektronisches Versenden brachten erhebliche Zeit- und Kosteneinsparungen, Probleme mit falschen Kundendaten oder komplett vergessenen Adressaten gehören zudem längst der Vergangenheit an.



Der Anwender

Grossenbacher Geräteverkauf AG, St.Gallen

Seit dem Ende des 19.Jahrhunderts – die Firmengründung erfolgte bereits 1881 – hat Grossenbacher die Entwicklung von hausinternen Installationen und Geräten von der Waschmaschine bis zum Dampfkochtopf in der Ostschweiz stark mitgeprägt. Im Rahmen eines Management-Buy-Outs wurde Ende 2007 die Abteilung Geräteverkauf der ehemaligen Etavis Grossenbacher AG vom heutigen Inhaber Norbert Kronenberg übernommen.

Zum 1.7.2009 hat Grossenbacher zudem die Saxer Einbauküchen AG in Altstätten übernommen und damit die Angebotspalette erweitert.

Grossenbacher

Grossenbacher Geräteverkauf AG

Norbert Kronenberg
Langgasse 136, CH-9008 St.Gallen
+41 (0)71 246 55 55
info@grossenbacherag.ch
www.grossenbacherag.ch



«SelectLine spielt bei der Umsetzung unserer Firmenphilosophie eine tragende Rolle.»

Norbert Kronenberg, Grossenbacher Geräteverkauf AG

Lagerbewirtschaftung mit SelectLine: Bestand um 50% reduziert

Vor dem Einsatz der neuen Software erfolgte die Lagerbewirtschaftung bei Grossenbacher – rund 3'000 Artikel vom Haushaltsgerät bis zum Ersatzteil mit einem Lagerwert von etwa CHF 400'000 – noch manuell über Karteikarten und war geprägt von einer mangelhaften Transparenz. «Die Lagerbestände waren nur schwer zu kontrollieren, eine exakte und aktuelle Bestandsbewertung somit kaum möglich», so Norbert Kronenberg. «In der heutigen Zeit natürlich ein untragbarer Zustand. Von negativen Auswirkungen in Bezug auf unsere Lieferaussagefähigkeit unseren Kunden gegenüber, auf die Termintreue oder auf die Liquidität durch totes Kapital aufgrund übersehener oder schlicht in Vergessenheit geratener Artikel ganz abgesehen.»

Mit SelectLine herrscht heute bei Grossenbacher nicht nur im Lager vollständige Transparenz – alle verfügbaren Geräte und Ersatzteile sind im System hinterlegt, auf Knopfdruck ist ein Überblick in Echtzeit darüber möglich, welcher Artikel sich in welchem der unterschiedlichen Lager, in den Servicewagen oder in den Ausstellungsräumen befindet, die Lagerbewirtschaftung erfolgt nach dem FIFO-Prinzip ('First-In-First-Out'). Der Geschäftsleiter weiter: «Für den Kunden ist ein defektes Haushaltsgerät immer eine unangenehme Sache - und damit dann auch für uns, gerade wenn es um Garantieleistungen geht. Gegen einen Defekt sind wir natürlich machtlos, mit SelectLine ist jedoch die schnelle und fehlerfreie Versorgung mit Ersatzteilen sichergestellt.»

Integrierte Lösung senkt Kosten: Auftrag – Fibu – Lohn

Bei der Grossenbacher Geräteverkauf AG wird nicht nur die Auftragsverwaltung über die EDV abgewickelt – über eine Schnittstelle zum Treuhänder erfolgt die reibungslose Übergabe der Daten aus dem Auftrag in die SelectLine-Module Finanzbuchhaltung bzw. Lohn und die damit verbundenen Auswertungen für die Finanzplanung. Der Treuhänder, Felix Steininger: «Der Unternehmenserfolg liegt in der Nutzung der eigenen Kernkompetenzen. Wir als Treuhänder übernehmen daher die finanztechnischen Aufgaben wie Finanz-, Betriebs- und Lohnbuchhaltung oder eine vorausschauende Steuer- und Finanzplanung.» Norbert Kronenberg ergänzt: «Damit nutzen wir die fachliche Kompetenz im Software- und im Finanzbereich aus einer Hand ohne Schnittstellenproblematiken und haben eine optimale, weil wirklich integrierte Lösung geschaffen - ohne umständlichen Papierfluss, zudem konnten wir die Treuhandkosten um über 50% senken.»

SelectLine wichtig bei der Umsetzung der Firmenphilosophie

Der Datenfluss bei der Grossenbacher Geräteverkauf AG ist heute durchgängig und transparent, alle Geschäftsvorgänge von der Offertenerstellung über die Auftragsbearbeitung und den Servicebereich bis hin zum Export der Daten an den Treuhänder sind in einem System integriert abgebildet. «SelectLine ist schon im Standard ideal auf die Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen zugeschnitten und somit eine echte und zudem finanzierbare Alternative für alle KMU: die Software ist praxisgerecht ausgereift, anwenderfreundlich strukturiert mit guten Suchfunktionen und auch für EDV-ungeübte Mitarbeiter einfach zu erlernen und zu bedienen.»

SelectLine spielt bei der Umsetzung unserer Firmenphilosophie eine tragende Rolle», so Norbert Kronenberg in seinem abschliessenden Fazit.

SelectLine

Die SelectLine Software AG, St.Gallen

ist spezialisiert auf die Entwicklung betriebswirtschaftlicher Software. Zielgruppe sind Unternehmen mit bis zu 50 PC-Arbeitsplätzen. Zu den kaufmännischen Lösungen gehören Auftrag, Fibu sowie Lohn. Bereits mehrere Tausend Anwender aus Österreich, Deutschland und der Schweiz verwenden die im Markt etablierten Softwaremodule. Zusatzlösungen runden den Einsatzbereich der SelectLine-Software ab. Rund 60 Mitarbeiter engagieren sich für den Erfolg des inhabergeführten Unternehmens. Vertriebsmitarbeiter und Consultants unterstützen in Deutschland, Österreich und der Schweiz den ausschliesslich indirekten Vertrieb. Hierfür arbeitet die SelectLine Software AG mit qualifizierten Partnern zusammen, die mit ihrem Know-how die Software implementieren und sich mit darauf basierenden Dienstleistungen neue Geschäftsfelder erschliessen.

SelectLine Software AG

Achsenstrasse 15
CH-9016 St. Gallen
Telefon: +41 71 282 46 48
Telefax: +41 71 282 46 47
info@selectline.ch
www.selectline.ch

Zufriedenheit und Motivation als erste Rendite

Dass die Abacus Research AG mit ihrer Betriebswirtschaftssoftware Erfolg hat, ist bekannt: Mit über 70'000 verkauften Softwaremodulen werden heute bei mehr als 35'000 Unternehmen in der Schweiz monatlich 700'000 Lohnabrechnungen erstellt und 170'000 Buchhaltungen geführt. Dass die Abacus aber auch in einer ganz anderen Branche aktiv ist, vielleicht eher weniger: Mit dem Feinschmeckerlokal «Segreto» und der Pizzeria «Al Covo» betreibt sie an ihrem Hauptsitz zwei Restaurants. Was bringt ein typisches schweizerisches KMU dazu, branchenfremdzugehen?

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Bodo Rüedi

Ein Freitagabend im Juni, durchzogenes Wetter: Im «Segreto» am Abacus-Platz 1 in Wittenbach SG lädt Geschäftsführer Alberto Provenza zu einem seiner halbjährlich stattfindenden Events; diesmal zu einem «Wine&Dine»-Abend, bei dem zu einem Fünfgangmenü die passenden italienischen Spitzenweine aus der Region Bolgheri und aus der Maremma kredenzt werden, jeweils vorgestellt von Weinakademiker Markus Eberl (Bindella-Weine).

In der Küche führt seit April der junge Martin Benninger das Szepter. Er war Schüler der Einsternköche André Jäger/Fischerzunft Schaffhausen und Joachim Spichal/Patina Los Angeles sowie der beiden deutschen Dreiterne-Stars Heinz Winkler in Chiemgau und Heinz Beck in Rom. Benninger hat sich wie sein Vorgänger Keisuke Nakamoto, der wegen Heimwehs in seine japanische Heimat zurückgekehrt ist, der kreativen mediterranen Küche verschrieben. Nakamoto hatte 15 Gault-Millau-Punkte, Benninger will mehr.

Das Essen ist erstklassig, die Weine ebenso, und als am Schluss des Happenings die Küchenbrigade den Applaus der Gäste entgegennimmt, fällt auf, dass in der Segreto-Küche mindestens fünf Köche beschäftigt sind – und das bei Platzverhältnissen für maximal 50 Gäste. (Wintergarten plus 50). Wie kann das aufgehen? «Mit dem «Segreto» machen wir kein Geschäft, in der jetzigen Phase kostet es mehr, als wir einnehmen – wir verdienen unser Geld primär mit Software», sagt Abacus-CEO Claudio Hintermann.

Da stellt sich natürlich die Frage, wie ein KMU dazu kommt, einen unlukrativen Be-



Claudio Hintermann

triebszweig zu unterhalten. «Meinen Partnern und mir war beim Bau unseres Hauptsitzes klar, dass wir unseren Mitarbeitern keine klassische Kantine zumuten wollten – der Gedanke an eine Fassstrasse, an eine kalte und auf Tempo getrimmte Umgebung hat uns abgeschreckt. Unsere Mitarbeiter sitzen meistens den ganzen Tag allein vor ihrem Computer. Das A und O unseres Erfolgs ist jedoch die Kommunikation untereinander. Und das geht am besten bei einem guten Essen», erläutert Hintermann. Darum hätten sie von Anfang an geplant, zwei Restaurants in den Neubau zu integrieren, die zwei unterschiedliche Qualitätsklassen in angenehmer Atmosphäre anbieten. «Dass die Restaurants auch öffentlich zugänglich sein müssen, stand zur Förderung der Qualität fest, denn so stehen sie in Konkurrenz zu anderen Lokalen.»

Mario Provenza und Kurt Messmer sind die Gastgeber der beiden Lokale. «Beide sind bei uns angestellt. Das nimmt ihnen den finanziellen Druck und hilft so, unser ureigenes Ziel zu verfolgen – Gästen und Mitarbeitern hohe Qualität in Küche, Keller und Service

zu bieten», umschreibt Hintermann die etwas unübliche unternehmerische Philosophie der Abacus-Gastronomie. «Wir sind nicht an der Börse notiert; bei uns sagen die Inhaber, wo das Geld hinfließen soll, und so investieren wir es in Qualität. Nicht nur bei unseren Produkten, sondern auch bei den Arbeitsplätzen.» So bietet die Abacus ihren Mitarbeitern auch Extras wie ein internes Fitnessstudio, ein Musizierenzimmer oder diverse Kaffeebars. Denn gute Mitarbeiter fänden überall einen Job, ist Hintermann überzeugt, und deshalb sei es wichtig, «alles zu tun, um unsere im Unternehmen zu halten».

«Geldmässig kann sich ein solches Spitzenlokal wie das «Segreto» für sich genommen nicht schnell rechnen», bilanziert Hintermann. «Als Investition in die Mitarbeiter aber sofort: So erreichen wir nicht nur eine gute Durchmischung unseres Personals und einen regen Austausch, weil man sich in unseren Restaurants trifft, sondern auch eine niedrige Fluktuation, weil es den Leuten bei uns einfach gefällt.» So investiert die Abacus in das Wohlbefinden ihrer Mitarbeiter und findet fürs Erste ihre Rendite in deren Zufriedenheit und Motivation.

Hintermann traut dem ambitionierten Jungkoch des «Segreto» grosses Steigerungspotenzial zu, sodass mit steigendem Bekanntheitsgrad auch das bisherige Zahlenverhältnis sich zugunsten von Abacus verschieben dürfte. ■

Ristorante Segreto

Abacus-Platz 1, CH-9301 Wittenbach SG
Tel. 071 290 11 11, www.segreto.ch

Pizzeria-Trattoria Al Covo

Abacus-Platz 1, CH-9301 Wittenbach SG
Tel. 071 290 20 20, www.alcovo.ch



Keine Unternehmer auf Biegen und Brechen

Hätten Andreas Kollmann und Urs Frick mehr nachgedacht statt gehandelt, wäre das Experiment «SpeedCom AG» wohl nach wenigen Monaten gescheitert. «Unsere Unbekümmertheit war unser grösstes Startkapital», sagt Kollmann heute, zwölf Jahre später. Die zwei waren die richtigen Leute am richtigen Ort und haben mit der richtigen Idee den Markt für Telekommunikationssysteme aufgemischt.



Die beiden Köpfe hinter der «SpeedCom AG» bestätigen weitgehend das Klischee der gegensätzlichen Charaktere: Kollmann (45), der bullige Pragmatiker, und Frick (41), der zurückhaltende Analytiker. Obwohl die beiden zu gleichen Teilen Eigentümer der SpeedCom AG in Schaan sind, ist Kollmann das Gesicht des Unternehmens. «Jemand musste vor zwölf Jahren erstmals für die Firma unterschreiben. Da traf es eben Andreas», sagt Frick mit einem Zwinkern. Daran hat sich bis heute nichts geändert: Kollmann trägt vor allem die Bürde der Administration und die Verantwortung als Geschäftsführer, Frick hält Schritt mit dem Technologie-Wettrüsten und stellt die Qualität sicher.



«Das «Gefransel» beenden.» Urs Frick und Andreas Kollmann, die Väter der SpeedCom AG.

Dabei standen die Zeichen zwischen dem Liechtensteiner Frick und dem gebürtigen Steirer Kollmann Anfangs nicht auf Harmonie und Ausgleich. Wie sich im Nachhinein herausstellte, hatten sich die beiden damaligen Elektromonteure Anfangs der 90er Jahre bei der damaligen PTT Telekom um dieselbe Stelle im Bereich Fernmeldetechnik beworben. Beide kamen in die engere Auswahl, doch Frick erhielt den Zuschlag, Kollmann ging leer aus.

Es war die Zeit, in der sich Internet, Informatik und computergestützte Telekommunikation bei der Masse durchzusetzen begannen – und damit auch neue Probleme schufen. Wer als Nutzer mit der Technologie mithalten wollte, hatte es in jedem Bereich mit einem anderen Anbieter zu tun. Telefonie, Netzwerke, Hardware, Software und insbesondere die zunehmende Verknüpfung aller Komponenten führte oft zu dem üblichen, endlosen Reigen von Spezialisten, von denen kaum einer den Überblick oder gar eine ganzheitliche Lösung hatte. «Schuld war immer der Andere», sagt Andreas Kollmann, der damals bei einem renommierten Unternehmen die Telefonieabteilung leitete, Kollmann hatte daher notgedrungen mit der PTT zu tun, die seine Anlagen abnehmen musste. Einer dieser Prüfer war Urs Frick, der die Schwierigkeiten somit aus einer anderen Perspektive kannte.

Aus der Not geboren

«1997 sprachen wir erstmals über eine gemeinsame Firma, jedoch eher aus Jux», sagt Kollmann. «Die Idee lag auf der Hand: Wir wollten das ganze «Gefranse» beenden und Rundum-Lösungen anbieten. Eine Firma, ein Ansprechpartner und vor allem: eine funktionierende Lösung.»

1998 wurde aus dem Jux Ernst. Obwohl Urs Frick gerade erst eine Ausbildung zum Informatiker begonnen und Andreas Kollmann bereits eine Familie mit Kind zu ernähren hatte, verliessen die beiden die «comfortzone» als

Angestellte und gründeten die SpeedCom AG. «Wir gaben uns bis zum Millennium Zeit», sagt Frick, «wenn's bis dahin nicht funktionieren sollte, wollten wir die Sache in Frieden beenden. Unternehmer auf Biegen und Brechen zu sein, das war nicht unser Ziel.»

Die «Kranken» im Einfamilienhaus

Obwohl die «SpeedCom AG» inzwischen auf 19 Mitarbeiter und eine Niederlassung in der Schweiz angewachsen ist, ist die Firma nach wie vor von der Unkompliziertheit der beiden Gründer geprägt. Das Klischee des Unternehmens als «grosse Familie» springt einen geradezu an: Flache Hierarchie, kurze Wege und überdurchschnittliches persönliches Engagement jedes Einzelnen, wie es in Branchen der Spitzentechnologie weit verbreitet ist. Nicht von ungefähr bezeichnet Andreas Kollmann die Belegschaft inklusive sich selbst

liebevoll als «Kranke», die ihre Besessenheit zum Beruf gemacht haben.

Dazu passt, dass das Hauptquartier in Schaan nicht in einem Hightechbau in einem anonymen Industriequartier, sondern in einem Einfamilienhaus mit Garten und Terrasse untergebracht ist. «Wir verlangen hohe Kompetenz von den Mitarbeitern, nicht nur fachliche, sondern auch soziale», sagt Urs Frick. «Wem wir den verantwortungsvollen Umgang mit unserer offenen Firmenkultur nicht zutrauen, hat keine Chance auf eine Stelle bei der SpeedCom.»

Dass Kollmann und Frick mit dieser offenen Unternehmens- und Führungskultur richtig liegen, zeigt sich nicht nur am Wachstum der Firma selbst, sondern auch an der Personalfuktuation: Abgesehen von einem einzigen einvernehmlichen Abgang eines Mitarbeiters in zwölf Jahren liegt sie bei null. Vermutlich war er nicht krank genug. ■



- 
- Expandieren?
 - Weitere Mitarbeiter einstellen?
 - Neuer Geschäftszweig?

Für welchen Weg Sie sich auch entscheiden: Unsere berufliche Vorsorge passt sich an. Das Leben kann viele verschiedene Wendungen nehmen. Unsere beruflichen Vorsorgelösungen mit wählbaren Garantien unterstützen Sie in allen Lebenslagen, denn sie passen sich jeder wichtigen Entscheidung an. Und weil neue Pläne aufregend genug sind, bietet Ihnen Swiss Life als führende Vorsorgespezialistin neben ausgezeichneten Renditechancen stets hohe Sicherheit. Damit Sie Ihren Weg in eine finanziell unabhängige Zukunft gehen können – und optimal begleitet werden. Unsere Experten beraten Sie gerne. www.swisslife.ch



SwissLife
So fängt Zukunft an.

Das Unternehmen und seine Mitarbeiter schützen

In der Schweiz ist es für ein Unternehmen nicht in jedem Fall obligatorisch, für seine Mitarbeiter eine Krankentaggeldversicherung abzuschliessen. Das Gesetz regelt das Minimum. Im Ernstfall kann diese Minimalregelung sowohl für den Arbeitnehmer als auch für das Unternehmen fatal werden.

Text und Bild: ÖKK

Erleidet ein Arbeitnehmer einen Unfall und fällt für einige Zeit aus, ist er nach schweizerischem Gesetz versicherungstechnisch besser gestellt, als wenn er krankheitshalber arbeitsunfähig wird. Der Grund dafür ist folgender: Die Unfallversicherung ist für alle Unternehmen obligatorisch und schliesst die Behandlungskosten mit ein. So ist ein Schutz vor kurz- und langfristigem Lohnausfall mit Taggeldern und Renten garantiert.

Fällt ein Arbeitnehmer aus, weil er krank ist, sieht es unter Umständen anders aus. Dann kommt es ganz darauf an, ob die Firma, für welche er arbeitet, für ihre Mitarbeiter eine Krankentaggeldversicherung abgeschlossen hat. Diese ist in der Schweiz bis heute nicht obligatorisch. Im Gesetz ist dieser Sachverhalt nur minimal geregelt. Gemäss OR muss ein Arbeitsverhältnis mehr als drei Monate dauern, damit eine Lohnfortzahlungspflicht besteht. Im ersten Dienstjahr besteht ein Lohnanspruch von drei Wochen, danach eine angemessen längere Frist. Ist ein Mitarbeiter länger oder sogar auf Dauer arbeitsunfähig, kann es so zu grossen Lohnausfällen kommen. Denn sowohl IV als auch BVG setzen frühestens nach einem Jahr ein. Eine solche Lücke kann für die betroffenen Mitarbeiter sehr schmerzhaft sein.

Risiko minimieren

Aber auch für das Unternehmen kann es eine finanzielle Belastung werden, wenn es die Löhne für ausfallende Arbeitskräfte weiterbezahlen muss. Da ein Unternehmen im Voraus nie wissen kann, wie viele Mitarbeitende krank sein werden, kann es auch nicht abschätzen, in welchem Umfang es Lohnfortzahlungen leisten muss. Hat es dagegen eine freiwillige Krankentaggeldversicherung abgeschlossen, bezahlt es zwar die Prämien,

Ausgaben für Lohnfortzahlungen gibt es aber nicht. Die Versicherung wirkt sich so auf beide Seiten positiv aus: Der Arbeitnehmer muss keine Lohnneinbussen verkraften und der Arbeitgeber ist gegen das Risiko versichert, den Lohn während vieler Monate trotz ausbleibender Arbeitsleistung zahlen zu müssen.

Versicherungsdeckung der Unternehmensentwicklung anpassen

Meist werden Versicherungen zu einem bestimmten Zeitpunkt abgeschlossen, dann aber lange nicht mehr überprüft. Es ist wichtig, dass ein Unternehmen die Versicherungsdeckung der Geschäftsentwicklung anpasst. Bei einer positiven Entwicklung werden oft mehr Leute eingestellt und folglich höhere Löhne bezahlt. Zum Beispiel ist in der Unfallversicherung nach UVG ein Lohn bis zu 126'000 Franken pro Jahr versichert. Das reicht den meisten Unternehmen in der Anfangszeit. Nach ein paar Jahren sieht die Situation meist anders aus.

Dann ist es wichtig, die Versicherungen mit dem Kundenberater zu überprüfen.

Wiedereingliederung

Zieht sich der Heilungsprozess eines Arbeitnehmers in die Länge, ist nicht jeder Arbeitgeber in der Lage, ihn richtig zu begleiten. Der Wiedereinstieg in die Arbeitswelt ist dann umso schwieriger. Für diese Fälle gibt es das Case Management: Der Case Manager unterstützt den Arbeitgeber und begleitet den Betroffenen auf seinem Weg zurück an den Arbeitsplatz mit gezielten Massnahmen.

Diese Dienstleistung ist in den Prämien für die Krankentaggeldversicherung inbegriffen. Ein Nutzen entsteht für alle Seiten: für den Arbeitnehmer, weil er im Heilungs- und Integrationsprozess aktiv unterstützt wird, und für das Unternehmen, weil die Krankheitsabsenzen kürzer sind.

Weitere Infos unter www.oekk.ch



SWICA baut ihre Marktführung aus

Die SWICA Gesundheitsorganisation gilt als Kompetenzleader im Bereich der Kranken- und Unfallversicherung. Ihre Marktführung in der Ostschweiz kann sie durch die Übernahme der Aadorfer Krankenversicherung carena per 1. Januar 2011 noch weiter ausbauen.

Mehr als 26'000 Unternehmen vertrauen schon heute ihre betriebliche Kranken- und Unfallversicherung SWICA an. Ab 1. Januar 2011 werden auch die Betriebe, welche ihre Taggeldversicherung bisher bei carena versichert haben, von SWICA betreut und von deren speziellen Dienstleistungen profitieren.

SWICA ist einer der wenigen Krankenversicherer, welche die Krankenpflege-, Krankentaggeld- und Unfallversicherung aus einer Hand anbietet. Da die Bedürfnisse eines Unternehmens sehr vielfältig sind und sich oft ändern, ist eine kompetente und regelmässige Beratung zur Sicherstellung einer massgeschneiderten Versicherungslösung entscheidend. So können Synergien und die Koordination von Krankheits- und Unfallleistungen sowohl im Bereich von Heilungskosten und Lohnausfall bis zur Altersvorsorge genutzt werden. Acht regionale Kompetenzzentren von SWICA stellen nicht nur eine schlanke administrative Abwicklung sicher, sondern gewährleisten mit ihren Fachkräften und Care Managern, dass erkrankte und verunfallte Mitarbeitende von einer optimalen Behandlung und damit von einer schnellstmöglichen Genesung und Wiedereingliederung am Arbeitsplatz profitieren.

Professionelles Care Management

SWICA sieht sich als Gesundheitspartner, der den Menschen in den Mittelpunkt stellt. So wird den Mitarbeitern eines bei SWICA versicherten Unternehmens bei Krankheit oder Unfall ein persönlicher Care Manager zur Verfügung gestellt. Dieser unterstützt ihn bei der Wahl der optimalen Behandlung und bei der Wiedereingliederung am Arbeitsplatz. Der Arbeitgeber wird von administrativen Belangen entlastet und muss sich nicht um die Koordination mit Versicherungen, Ämtern und anderen Institutionen kümmern.



SWICA Care Manager unterstützen die Arbeitnehmer bei der Wiedereingliederung am Arbeitsplatz.

Absenzen verhindern, Kosten sparen

Krankheits- oder unfallbedingte Absenzen bedeuten menschliches Leid und beeinträchtigen ausserdem die Produktivität eines Unternehmens. Absenzen zu verhindern und zu verkürzen ist deshalb im Interesse von Arbeitnehmer und Arbeitgeber. SWICA stellt Unternehmen effektive Hilfsmittel zur Verfügung, um die Absenzquote des Betriebs nachhaltig zu senken. Das lohnt sich, denn die wahren Kosten von Absenzen bestehen nur zu einem kleinen Teil aus den Lohnausfallkosten; viel grössere Ausmasse nehmen die Absenzzusatzkosten an: Löhne für temporäre Arbeitskräfte, Überzeitzulagen, Zusatzbelastung für andere Mitarbeitende, verlorene Aufträge und Konventionalstrafen. Sie machen das Dreifache der Lohnausfallkosten aus.

Individuelle Massnahmen

SWICA eruiert mit einer Analyse der Absenzen den firmenspezifischen Handlungsbedarf

und erarbeitet ein massgeschneidertes Konzept. Der Grösse des Betriebs kann dabei Rechnung getragen werden. Auf der Basis der Ist-Analyse werden gezielt Massnahmen umgesetzt, um die Absenzquote nachhaltig zu senken. Mögliche Massnahmen sind Mitarbeiterschulungen, Ernährungsberatungen, Ergonomieabklärungen und vieles mehr, je nach Bedarf. Das Resultat: gesteigerte Leistungsbereitschaft unter den Mitarbeitern, erhöhte Produktivität dank tiefer Absenzquote sowie motivierte, gesunde und engagierte Mitarbeiter.

«Bei SWICA gut aufgehoben»

Für Andreas Raschle, Direktor der Regionaldirektion St. Gallen, ist klar: «Betriebe, welche ihre Versicherungslösung für Krankheit und Unfall SWICA anvertrauen, bieten ihren Arbeitnehmern nicht nur finanziellen Schutz, sondern auch eine kompetente Unterstützung bei Krankheit und Unfall. Betriebe und Arbeitnehmer sind somit bei SWICA gut aufgehoben.» ■



Mehr Gesundheit, weniger Absenzen ist für uns die beste Medizin

Dank dem betrieblichen Gesundheitsmanagement von SWICA verbessert sich die Gesundheit und Leistungsfähigkeit Ihrer Mitarbeitenden und steigert die Produktivität. Lassen Sie sich vom führenden Unternehmens-Versicherer beraten. **Telefon 0800 80 90 80. www.swica.ch**

FÜR DIE BESTE MEDIZIN. HEUTE UND MORGEN.

SWICA

Helvetia wächst in der beruflichen Vorsorge

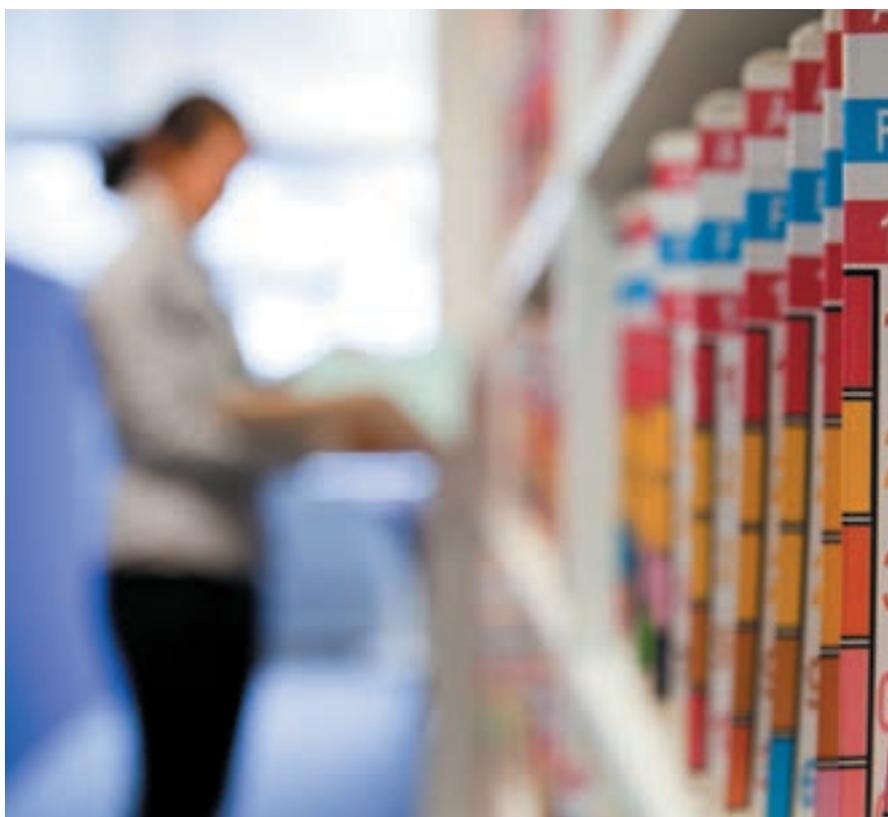
Helvetia bestätigt ihren Erfolg in der beruflichen Vorsorge: 2009 stiegen die Prämieinnahmen um 15.3 Prozent auf über 1.9 Milliarden Franken. Die Anzahl der aktiv Versicherten stieg um 6'700 auf 178'000. Dank weiteren Effizienzsteigerungen konnten die Kosten pro versicherte Person im Vergleich zum Vorjahr um 9 Prozent auf 437 Franken pro Police gesenkt werden.

Die Helvetia Versicherungen weist in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld erneut ein Wachstum im Bereich der beruflichen Vorsorge aus. Der Gewinn stieg auf 34.1 Millionen Franken (Vorjahr 15.4 Millionen Franken). Dank den höheren Prämieinnahmen wuchs auch der Marktanteil der Helvetia um 1.6 Prozentpunkte auf 9.9 Prozent. In dem der Mindestquote (Legal Quote) unterstellten Geschäft wurden 95.6 Prozent und im übrigen Geschäft 92.7 Prozent der Erträge an die Versicherten zurückgeführt. Die gesetzlich vorgeschriebene Mindestquote von 90 Prozent wurde somit deutlich übertroffen.

Neugeschäft und Anlageergebnis als Erfolgsstützen

Zum Wachstum hat vor allem das Neugeschäft beigetragen. Die Anzahl der versicherten Personen ist um über 6'700 auf 178'000 gestiegen. Im grossen Zustrom an Neukunden zeigt sich die ungebrochene Attraktivität des Vollversicherungsmodells und der Wunsch zahlreicher KMU, sämtliche Risiken der beruflichen Vorsorge an einen Versicherer abzutreten.

Zum positiven Betriebsergebnis haben gute versicherungstechnische Resultate und ein deutlich gesteigertes Anlageergebnis beigetragen. Nach dem Einbruch des vergangenen Jahres erreichte der Anlageertrag 311 Mio. Franken brutto (Vorjahr 68 Mio. Franken). Dies entspricht einer Rendite auf den Buchwerten von 2.9 Prozent. Die Performance zu Marktwerten beläuft sich auf starke 4.8 Prozent. Mit kontinuierlichen Effizienzsteigerungen konnte die Helvetia die Kosten um 9 Prozent auf 437 Franken pro versicherte Person senken.



Sicherheit als höchste Priorität

Die Sicherheit der Vorsorgegelder geniesst jederzeit höchste Priorität. Die Helvetia hat darum das gute Ergebnis genutzt, 2008 aufgelöste Reserven wieder aufzustocken und den Überschussfonds zu dotieren. Mit einem Überschussfonds-Anteil von 917 Franken pro versicherte Person weist die Helvetia einen Spitzenwert aus.

Die Helvetia bekennt sich ausdrücklich zum Vollversicherungsmodell. Sie verfügt per 31. Dezember 2009 über eine Konzernsolvenz nach IFRS in Höhe von rund 223 Prozent. Auf dieser robusten Kapitalbasis garantiert sie die Sicherheit der ihr anvertrauten Altersguthaben. Die Versicherten tragen kein Anlagerisiko;

dieses liegt vollständig bei der Helvetia. Eine Unterdeckung ist nicht möglich.

Helvetia bleibt verlässliche Partnerin in der beruflichen Vorsorge

Am 7. März 2010 haben die Schweizer Stimmbürgerinnen und Stimmbürger entschieden, dass der Umwandlungssatz in der zweiten Säule nicht auf 6.4 Prozent gesenkt wird. «Damit geht die Umverteilung auf Kosten der Aktiven weiter», erklärt Philipp Gmür, CEO Helvetia Schweiz. «Es bleibt schwierig, die dafür notwendige Rendite zu erwirtschaften. Unser Geschäftsergebnis zeigt jedoch, dass wir eine verlässliche Partnerin in der beruflichen Vorsorge bleiben.» ■



Rolf Brunner

Leiter Health Management Ostschweiz, LGT

Womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient?

Organisation und Durchführung von Kurzurlauben
am Rigi in der Urkantone.

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

Pilot

Welchen Ostschweizer Unternehmer bewundern Sie?

Jensen Respekt habe ich vor unternehmerischen Leistungen
und Weitblick: Peter Koller, Fredy Lienhard und Peter Spiez

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

Mit meinem Sohn Yannick in Old Trafford -
Stadium Man U spielen zu sehen.

Was bedeutet Ihnen Erfolg?

Das "Vermögen", in die Zukunft und in die Gesellschaft
investieren zu können.

Welchen Luxus gönnen Sie sich ab und zu?

Das Vermögen zu haben, mein Umfeld genießen zu
können (Familie, Freunde, Beruf, Haus, Feiern, Sport)

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

Euthanasie - denn: liegen haben kurze Beine

Welche Lektüre kann Sie vom Schlafen abhalten?

Verhe wie "Jahreszeiten - Die Welt des Vermögens" von
Thomas Mayer sowie "The Black Swan" von Nassim N. Taleb.



Mehr Komfort für Firma und Personal – mit Atupri!

Von der Qualität einer Kollektiv-Krankenversicherung profitieren heute nicht mehr nur die versicherten Firmen – auch die Mitarbeitenden und ihre Familien können auf der Grundlage einer guten Kollektiv-Lösung hohe wirtschaftliche Vorteile (Prämienreduktionen!) erzielen.

Aus der Erfahrung einer der grössten Betriebs-Krankenkassen der Schweiz

Die Atupri entstand auf den Fundamenten der 1910 gegründeten Krankenkasse SBB. Seit 1998 bietet Atupri ihre Produkte allen Unternehmen und Organisationen an. Sie tut dies mit aussergewöhnlichem Erfolg: Bereits sind über 750 Schweizer Firmen bei Atupri versichert.

Erfolgsorientierte Zusammenarbeit

Atupri zeichnet sich durch eine vernünftige Preispolitik und ausgezeichnete Versicherungs- und Service-Leistungen aus. Sie reduziert den administrativen Aufwand ihrer Firmenkunden auf ein absolutes Minimum. Hinzu kommt ein besonders vorteilhaftes System von Prämienrückvergütungen, «Payback» ge-



nannt. Atupri beteiligt ihre Firmenkunden am Vertragsergebnis – je weniger Leistungen in Anspruch genommen werden, umso höher fallen die Prämien gut-schriften aus. Grundlage davon ist die

Kollektiv-Taggeldversicherung

Der Betrieb versichert die Lohnfortzahlungspflicht des Arbeitgebers in Krankheitsfällen ab einem frei zu vereinbarenden Krankheitstag. Ergänzend zu dieser Firmentaggeld-Versicherung nach VVG besteht – je nach Bedürfnislage des Unternehmens – auch die Möglichkeit, die Unfallversicherung sowie eine Optimierung der Mutterschaftsversicherung abzuschliessen.

Die paritätische Aufteilung der Prämien sowie die Deckung des effektiven Verdienstausfalls im Krankheitsfall sind weitere Pluspunkte für eine bessere Vorsorge.

Krankenversicherungslösungen für alle und unter einem Dach

Kollektiv versicherte Mitarbeitende erhalten durch ihren Arbeitgeber die Möglichkeit, sich auch privat (einzeln oder als Familie) bei der Atupri zu versichern – in der obligatorischen Krankenpflege (Grundversicherung) und individuell für benötigte Zusatzversicherungen.

Der freiwillige Kollektivpflegevertrag mit seinen günstigen Prämien bietet **für Arbeitgeber und Arbeitnehmer gleichermassen Vorteile** – so ist beispielsweise nach dem Ausscheiden aus dem Unternehmen die Weiterführung in der Einzelversicherung jederzeit möglich.

Sie sind für Sie da:

Die Atupri Firmenkunden-Berater

Ausgehend von den gestiegenen Gesundheitskosten gewinnt die Kollektiv-Krankenversicherung für Firmen und ihr Personal stark an Bedeutung. Deshalb steht Atupri allen interessierten Unternehmen jederzeit mit qualifizierten Ausendienstmitarbeitern mit Rat und Tat zur Verfügung.

Nutzen Sie diese **Möglichkeit für Ihre Firma und für Ihre Mitarbeitenden** – es wird sich lohnen.



Kontakt

Atupri Krankenkasse

Firmenkunden
Zieglerstrasse 29 • 3000 Bern 65
Tel. 031 555 09 11
eMail: firmenkunden@atupri.ch
www.atupri.ch

- aufgefallen -



Kabarettist **Simon Enzler** ist in Zukunft wohl öfter auf dem Bildschirm präsent: Der Appenzeller Humorkünstler dreht für den «Kassensturz» eine Pilotfolge. Enzler soll nach der Sommerpause Anet Corti ersetzen, die drei Jahre lang als erfinderrische Hausfrau Lisa Sterchi ihr Wissen weitergegeben und damit den «Schlusspunkt» der Sendung gesetzt hat. Ob Enzler definitiv den Kassensturz-Job machen wird, steht noch nicht fest. Erst nach der Pilotfolge wird entschieden, ob es zu einer regelmässigen Zusammenarbeit zwischen Enzler und dem SF kommt. Die Ostschweiz hofft auf ein Ja.



Nicht schlecht gestaunt hat die St.Galler Stadtführerin **Maria Hufenus**, als sie in der Zeitung las, dass ihr ehemaliges Kennzeichen «SG 66» vom Kanton für über 30'000 Franken an einen Autofan versteigert worden war. Der Kanton hatte die Nummer vor zehn Jahren ohne Angabe von Gründen eingezogen; entgegen seiner gegenüber den Medien abgegebenen Behauptung, dies sei bei einem Halterwechsel geschehen, musste Hufenus sie «einfach so» an den Staat abtreten. Will sich der Kanton keine Staatswillkür vorwerfen lassen, müsste er das Kennzeichen seiner rechtmässigen Besitzerin zurückgeben.

Es kann der Frömmste nicht in Frieden leben...

... wenn es dem bösen Nachbarn nicht gefällt. In der Stadt St.Gallen wird eine heftige Diskussion rund um «Lärm in der Stadt» geführt. Ob Kirchenglocken, Nachtschwärmer oder Partygänger: Die Gegner wünschen sich von allen Seiten mehr Ruhe. Das wünscht man sich auch, allerdings von ihnen.
von Stephan Ziegler

Erst Einsprachen gegen den Party- und Konzertclub Kugl, dann Polemik gegen das Kirchengeläut, anschliessend Protest gegen Lärm im sogenannten «Bermudadreieck» Engel-/Augustinergasse: Lärmgeplagte Stadtmenschen klagen gegen alles, was ihrem feinen Gehör zuwider ist. Da dürfen die Fragen angebracht werden: Wie kommt es, dass Menschen sich erst in einer Stadt niederlassen und von ihrer Infrastruktur gerne profitieren, sich dann aber lautstark gegen denjenigen Teil des Stadtlebens wehren, der ihnen nicht passt? Wollen sie in einer «Schlafstadt» leben?

Die Einsprecher, Protestierer und Verhinderer kommen einem vor wie jene, die in die Nähe eines Schützenstandes ziehen und dann gegen den Schiesslärm vorgehen. Oder diese, die sich an einer Hauptstrasse niederlassen und dann gegen den Verkehr wettern ... Wer in einer Stadt Wohnsitz nimmt, sollte wissen, was auf ihn zukommt – wo immer viele Menschen auf wenig Raum zusammenleben, gibt's Betrieb, Lärm, Leben. Ein bisschen mehr Toleranz stünde all jenen gut an, die ge-

gen städtische Institutionen, Traditionen und/oder Festivitäten vorgehen – eine Stadt darf, nein muss lebendig und aktiv sein. Sowohl für die Bevölkerung wie auch das Gewerbe soll sie nicht durch noch mehr Verbote, Einschränkungen und Behinderungen eingeengt werden.

Eine Stadt gibt's leider nicht in Einzelteilen, sondern nur als Gesamtpaket zu erleben. Städtischer Betrieb ist ein untrennbarer Bestandteil davon. Wer nur auf seine eigenen Vorteile – und Vorlieben – bedacht ist, muss sich den Vorwurf der Rosinenpickerei gefallen lassen. Von all den Lärmenden gegen eine lebendige Stadt wünscht man sich deshalb, was sie selbst von ihren Gegnern in Anspruch nehmen wollen: mehr Ruhe. So könnte mit Sicherheit ein gutschweizerischer Kompromiss zwischen allen Anspruchsgruppen gefunden werden. Dieser bedingt allerdings, dass man sich stets daran erinnert, wo man wohnt – die absolute Ruhe gibt's nur auf dem Land. Dorthin kann man immer noch ziehen, wenn's einem in der Stadt zu laut wird. ■

Anzeige

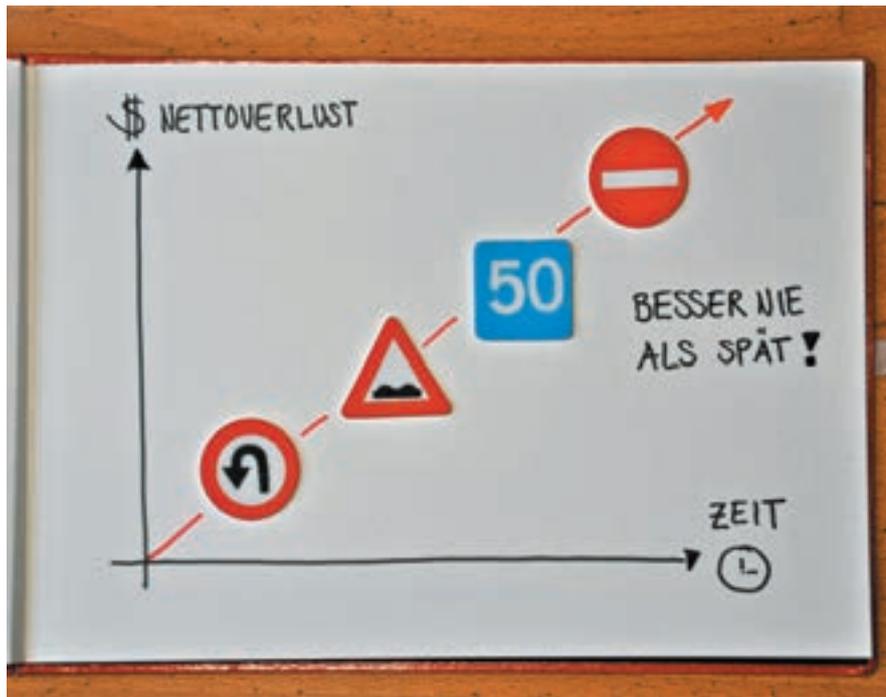
Leader lesen LEADER®

LEADER. Das Ostschweizer Unternehmernmagazin. 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



Wie teuer sind Ihre Fehlentscheidungen?

Von Mikael Krogerus und Roman Tschäppeler

Wir alle treffen laufend die falschen Entscheidungen. Interessanter als der Anspruch, alles richtig zu machen, ist die Frage: Welche unserer Fehlentscheidungen wiegt am schwersten? Eine kleine Denkaufgabe zum Warmwerden: Was wiegt schwerer, einen schweren Fehler früh begehen oder lange warten und nach reiflicher Überlegung etwas falsch machen? Jüngere Forschungsergebnisse kommen zu dem Schluss, wer lange wartet und dann einen Fehler begeht, steht (finanziell und psychisch) schlechter da als jener, der früh einen Entscheid trifft, der sich als falsch erweist. Anders gesagt: besser nie als spät. Man teilte die Fehlentscheide von Managern in zwei Gruppen. Eilige, sogenannte «Off-the-Top-of-my-Head»-Entscheidungen und solche, bei denen die Verantwortlichen lange und reiflich überlegen durften. Das Ergebnis ver-

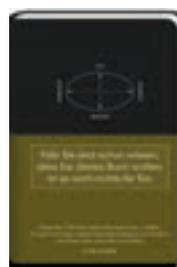
blüfft: Bei kurzfristigen Fehlentscheidungen ging weniger Geld verloren als bei strategischen, wohlüberlegten Handlungen.

Die Regel lässt sich auch anders darstellen: Wer im gereiften Alter von sagen wir 50 Jahren eine Lebens- oder schlimmer noch eine Zahnmedizinversicherung abschliesst, würde derart hohe Prämien zahlen müssen, dass selbst kaltherzige Finanzberater nur mit viel Überwindung einen Kunden zum Abschluss überreden könnten.

Die Erklärung ist, man hat es gehaut, keine rein materielle. Offenbar ertragen wir auch psychisch schlecht, dass wir lange überlegen und uns dann, im Glauben alles richtig zu machen, falsch entscheiden. Angenehmer ist das Gefühl, einen unüberlegten Entscheid zu fällen. Auch wenn wir diesen anschliessend ein Leben lang zu revidieren versuchen.

2 topmodels

Roman Tschäppeler und Mikael Krogerus glauben, dass sie mehr aus ihren schwersten Niederlagen gelernt haben als aus ihren grössten Erfolgen. Sie sind Autoren der Bestseller «50 Erfolgsmodelle» und «Das Fragebuch» (beide Kein&Aber, Zürich). www.50topmodels.ch



LEADER 6/2010

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, Roland Rino Büchel, Sven Bradke, Michael Götte, Armin Eugster, Ueli Niederer

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: Sonderegger Druck AG, Weinfelden

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



Peter Spenger, CEO Telsonic AG

Leader lesen LEADER®

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



ABACUS VI – DESIGN THE FUTURE.

ABACUS vi ist eine vollständig neu in Internetarchitektur entwickelte ERP-Software. Sie zeichnet sich besonders durch ihre Skalierbarkeit, die Mehrsprachigkeit und die Unterstützung von Software-as-a-Service (SaaS) aus. Zudem ist sie auf verschiedenen Plattformen, Datenbanken und Betriebssystemen lauffähig. Die moderne ABACUS vi ERP-Software ist zu den vorherigen ABACUS-Programmversionen kompatibel. Fragen Sie uns – wir beraten Sie allumfassend.

Partner



All Consulting AG

Scheibenackerstrasse 2
CH-9000 St.Gallen

Fabrikweg 2
CH-8306 Brüttisellen

Bireggstrasse 2
CH-6003 Luzern

Bielstrasse 44
CH-4500 Solothurn

Tel. +41 (0)848 733 733
info@all-consulting.ch
www.all-consulting.ch