



Fredy Brunner:

Das Ausland blickt auf den Geothermie-Pionier

Seite 6

Comeback von Peter Mettler

Der Immobilienentwickler legt mit Mettler2Invest
einen Neustart hin. ab Seite 34

DENK
ANSTOSS!



letzte Seite

Den Sieger erkennt man schon am Start.

Die neue C-Klasse. Eine Klasse voraus.

Mit den neuesten Assistenzsystemen meistert die neue Generation C-Klasse alle Herausforderungen der Strasse. Profitieren Sie jetzt bei uns vom Euro-Bonus. www.mercedes-benz.ch/c-klasse

Profitieren Sie vom Euro-Bonus 20%*

Reden Sie jetzt mit uns - LIGA Wil, 071 929 31 31



125! Jahre Innovation



Mercedes-Benz

LIGA

Toggenburgerstrasse 146, 9501 Wil, Telefon 071 929 31 31, www.liga.ch

Der Strom muss weiter fliessen



Eine zufällig aufgeschnappte Diskussion im Zug. Zwei Frauen debattieren über die Energiefrage. Dass man die Atomkraftwerke stilllegen soll, darüber sind sich die beiden sofort einig. Schliesslich kommt das Thema Strompreis aufs Tapet. Und auch hier schnell eine Übereinstimmung: «Strom ist sowieso zu günstig, ich würde gerne und sofort mehr bezahlen, wenn dafür mehr alternative Energie produziert würde.»

Anhand dieses Gesprächs wird eines der grössten Probleme unserer Zeit sichtbar. Wir glauben oft, des Pudels Kern gefunden zu haben, weil wir nur von uns selbst ausgehen. Ich glaube den beiden Damen gerne, dass sie bereit sind, übers Jahr gesehen eine um 200 oder 300 Franken höhere Stromrechnung zu berappen. Aber wie sieht es aus bei produzierenden Unternehmen, die einen etwas anderen Strombedarf haben als Frau Meier und Frau Müller?

Tatsache ist: In gewissen Betrieben ist der Stromverbrauch einer der grossen Ausgabefaktoren. Wer an der Preisschraube dreht, beeinflusst damit kurzerhand die finanzielle Leistungsfähigkeit von Unternehmen und damit ihre Möglichkeit, anderweitig zu investieren – beispielsweise in zusätzliches Personal.

Dasselbe gilt für die Strom-Romantik, die hier und da zu hören ist. Natürlich, ein Stromausfall für einen Abend lang kann ganz erholsam sein. Die Kerzen oder Laternen hervorholen und statt TV-Konsum ein gutes Gespräch: Das ist doch ein spannender Ausbruch aus dem Alltag. Aber auch hier gilt: Unternehmen, die produzieren, können das nicht ganz so entspannt sehen. Die Versorgungssicherheit im Energiebereich zu erschwinglichen Preisen ist für sie eine absolute Notwendigkeit, um international bestehen zu können.

Natürlich: Der Fortschritt soll auch in der Energie Einzug halten. Erneuerbare Energien können Grundlage für spannende Geschäftsideen bilden. Und für manches Start-up stecken hier grosse Chancen. Es wäre aber fahrlässig, aufgrund der Zukunftsvision von sauberem, erneuerbarem Strom einfach diejenigen Unternehmen zu vergessen, die hier und heute auf eine lückenlose, bezahlbare Energieversorgung angewiesen sind. Nichts gegen Experimente, aber parallel zu diesen müssen wir konkurrenzfähig bleiben. Und das sind wir nur, wenn fließender Strom der berechenbare Normalfall bleibt. Oder würden Sie sich für einen Standort entscheiden, der das nicht gewährleisten kann?

Natal Schnetzer
Verleger

reporting

TREFFEN AUF DEM IT-GIPFEL

Die EGELI IT-Gipfel-Treffen finden bei den Beteiligten hohe Akzeptanz. Fachreferate zu interessanten Themenschwerpunkten bei Kaffee und Gipfel. Einblicke in neueste IT-Softwaretools. Wertvolle Tipps und Anregungen. Lockerer Austausch.



Jetzt Termine reservieren

IT-Gipfel-Treffen –
IT-Lösungen für die Praxis

Reporting:

Geschäftsdaten sichtbar machen

St.Gallen DI 8.11.2011
Zürich DO 10.11.2011

CRM-SharePoint –

voll integriertes Zusammenspiel

St.Gallen DI 13.03.2012
Zürich DO 15.03.2012

Hosting

St.Gallen DI 12.06.2012
Zürich DO 14.06.2012

Jeweils von 08.30 bis 10.00 Uhr
Kostenloser Eintritt

Mehr unter:

www.egeli-informatik.ch/it-gipfel



VERANTWORTUNG SEKUNDENSCHNELL IM GRIFF

Mit :-reporting können Sie relevante Geschäftsdaten blitzschnell und einfach abrufen und erhalten eine solide Grundlage für Ihre Unternehmensentscheide.

Entscheidungen treffen, Massnahmen begründen, Vorgänge transparent machen. Dazu braucht es Grundlagen, Daten und Fakten, die sofort abrufbar sind. Unser auf Microsoft-Technologie basierendes Tool verarbeitet Geschäftsdaten aus verschiedenen Quellen, wertet sie aus und exportiert sie in den gängigsten Formaten. Schnell, einfach, klar strukturiert. Mit :-reporting sparen Sie Zeit. Und treffen Entscheidungen, die auf zeitgerechten, verlässlichen Grundlagen basieren.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf: Tel. +41 71 221 1200, informatik@egeli.com

Solar- und Windanlagen zum Anfassen	10
Besuch im Demonstrationspark St.Gallen	
Herausforderung Cleantech	16
Neue Geschäftsfelder auch für Ostschweizer Firmen	
Holzbrennstoffe und Biomasse	24
Industriepreis für die Schmid AG Eschlikon	
Die Energieagentur Kanton St.Gallen kommt	28
Marcel Sturzenegger gibt Antworten auf Fragen zur neuen Institution	
Kleintierklinik ARC Herisau schwungvoll gestartet	39
Interview mit Dr. med. vet. Martin Hofstetter	
Luxusgastronomie auf Fünf-Sterne-Level	44
Rundgang im Grand Resort Bad Ragaz	
Frühzeitiges Erkennen von Trends	52
Analyse webbasierter Daten als FHS-Forschungsprojekt	
Fokus Finanzierung/Leasing	
Leasing als Teil strategischer Finanzplanung	54
Mezzanine-Finanzierung: das «Zwischengeschoss» für Jungunternehmen	60
Leasing als effiziente Alternative	66
Schlusspunkt	74
Dreimal Gold für die Brauerei Schützengarten	

Einstieg schon mit 300'000 Franken

Porträt Rolf Brunner, Julius Bär & Co. AG St.Gallen 36



10



24

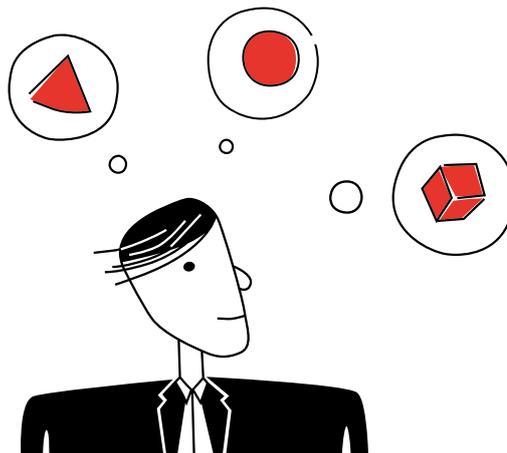
Anzeige

Beratung. Auf unsere Art.

Kunden sind für uns einzigartig – so wie wir auch. Entsprechend kommen wir Ihnen entgegen: Ganz persönlich und mit grossem Engagement setzen wir für Sie alles kompetent und effizient in Bewegung.

Damit Sie sich ganz entspannt um Ihre persönlichen Dinge kümmern können.

www.revitrust.com
Zürich Buchs Arbon Schaan



Mit dem Meisselschlag beginnt die «Reise in die Tiefe»

St. Gallen hat sich mit dem Energiekonzept 2050 und dem daraus resultierenden Geothermie- und Fernwärmeprojekt Reputation als eine der führenden Energiestädte in Europa geholt. Stadtrat Fredy Brunner, Vorsteher der Technischen Betriebe St.Gallen, reflektiert im LEADER-Gespräch das positive Echo auf das Pioniervorhaben und stellt den Start zur ersten Tiefbohrung auf das erste Halbjahr 2012 in Aussicht.

Text: Richard Ammann **Bilder:** Bodo Rüedi

Fredy Brunner, was für überlokale Echos haben Sie seit der sehr grossmehrheitlichen Zustimmung der St.Galler Bevölkerung 2010 über die Kredite im Gesamtbetrag von 159 Mio. Franken bekommen?

Das ging eine Zeit lang sehr lebhaft zu und her und klingt auch heute noch nach. Nicht nur in der Schweiz, sondern auch in Deutschland, Österreich und dem Fürstentum Liechtenstein ist das Interesse an unserem Geothermieprojekt sehr gross. Ich könnte in verschiedenen Ländern jede Woche einen Vortrag halten, wenn mein Zeitplan dies erlauben würde.

Was fasziniert denn das Ausland am St.Galler Pioniervorhaben?

Vor allem will es wissen, wie man es hier fertigbringt, 82 Prozent der Stimmberechtigten für ein Ja zu einem risikobehafteten Grossprojekt mit weitreichenden finanziellen Konsequenzen zu gewinnen. In unserem Nachbarland gibt es bei vielen Grossprojekten massiven Widerstand aus der Bevölkerung – man denke nur etwa an «Stuttgart 21».

Auch in der Schweiz gab es Beifall für den Mut der St.Galler zum Risiko auf dem Weg zu einer umweltfreundlichen Wärmeversorgung. Wie kam nach dem Aus für die Geothermiebohrung in Basel und dem damit verbundenen Imageverlust für diese Technologie eine so grosse Zustimmung in St.Gallen zustande?

Das war vor allem eine kommunikative und vertrauensbildende Aufgabe. Wir informierten Legislative und Bevölkerung

mit schonungsloser Offenheit über mögliche Risiken, aber auch über die Chancen des Vorhabens, im Erfolgsfall mehr als die Hälfte der Stadt St.Gallen mit Fernwärme versorgen zu können. Es gelang uns mit professioneller Hilfe, eine positive Meinungsbildung zu erzeugen. Unter anderem arbeiteten wir mit Mitteln der emotionalen Visualisierung. Eine ultimative Botschaft an die Bevölkerung war der «Geolif» an der Olma 2009 im Rahmen der Sonderschau «Reise in die Tiefe». Hier wurde das Erdwärmeprojekt als mitreissendes Erlebnis dem Publikum nahegebracht.

Momentan wird der Bohrplatz an der Sitter hergerichtet. Entsteht hier ein eigentlicher Technopark für Tiefbohrungen?

Ja, in Etappen. Nach der Erstellung des Platzes mit Fundament wird eine 550 Tonnen schwere Bohrturmanlage mit entsprechend umfangreichem Equipment errich-

«Wir informierten Legislative und Bevölkerung mit schonungsloser Offenheit über mögliche Risiken und Chancen des Vorhabens.»

tet. Es braucht in der ersten Phase auch ein Auffangbecken für das heisse Wasser, das nach der ersten Bohrung, wenn sie zum Erfolg führt, aus über 4'000 Metern Tiefe an die Erdoberfläche gelangt. Erst wenn sich diese Erwartung erfüllt hat, wird die zweite,

weitgehend parallel verlaufende Bohrung in Angriff genommen, durch die dann das Wasser, nachdem ihm Wärme entnommen wurde, zurück in die Tiefe abgeführt werden kann.

Nach welchen Kriterien sind die Bohraufträge vergeben worden?

Massgeblich war die Eignung und Erfahrung möglicher Bewerber. Dies wurde mit einem Präqualifikationsverfahren im Jahr 2010 evaluiert. Es gibt keine Schweizer Unternehmen, welche über erforderliche Bohranlagen und Materialparks für Bohrungen bis in mehrere Kilometer Tiefe verfügen. Der international ausgeschriebene Auftrag ging denn auch an eine deutsche Firma. Trotzdem liegt ein beträchtliches regionales Wertschöpfungspotenzial vor. Der Grossauftrag für die Lieferung der speziell für mineralisiertes Wasser geeigneten Futterrohre ging an ein St.Galler Handelsunternehmen. Auch für die Tiefbauarbeiten und Dienstleistungen wie Geologie, Geophysik, Bohr-Engineering usw. werden städtische und regionale Anbieter berücksichtigt.

Wann erfolgt der Start zur ersten Bohrung? Wird das mit einem symbolischen Akt gefeiert?

Nach der aktuellen Planung soll der Bohrbeginn im ersten Semester 2012 erfolgen. Der Termin hängt nicht zuletzt vom Verwaltungsgericht ab, das zurzeit eine Einsprache gegen die Auftragsvergabe zu behandeln hat. Tatsächlich gibt es beim Start den Meisselschlag («Spud-in»), die erste Meisseldrehung im vorbereiteten Stand-



Fredy Brunner:

*«Die Heilige Barbara
hat sich schützend vor unser
Pionierprojekt gestellt»*

rohr, als eine symbolische Handlung. Zu diesem Anlass werden beteiligte Behördenvertreter, Medienleute und weitere Gäste eingeladen.

Es wird schon gefeiert, ehe Gewissheit besteht, dass man fündig geworden ist?

Es handelt sich um einen würdigen Akt, der für Anfang und Hoffen steht. Das ist dann auch der Zeitpunkt, an dem die Heilige Barbara, die Patronin der Bergleute und Geologen, vor Ort in Erscheinung tritt. Meine Frau hat mir im Hinblick auf das Geothermievorhaben diese Symbolfigur geschenkt. Sie steht in meinem Büro und hat sich schützend vor unser Pionierprojekt gestellt. Die Heilige Barbara wird ab dem «Spud-in» ständig auf der Baustelle an der Sitter präsent sein.

Wieviel Zeit nehmen die beiden Tiefbohrungen in Anspruch?

Da spielen noch verschiedene geologische

Unwägbarkeiten mit, somit rechnen wir, einschliesslich Messungen und Tests, mit bis zu fünf Monaten Bohrzeit pro Tiefboh-

«Im Mai 2012 treffen sich gegen 300 Behördenvertreter aus ganz Europa in St.Gallen, um Klimafragen zu erörtern.»

rung. Erst wenn das heisse Wasser aus dem Erdinnern sprudelt und sich das Auffangbecken in nützlichem Tempo gefüllt hat, liegt eine ausreichende Ertragswahrscheinlichkeit vor, um auch die zweite Bohrung in Angriff zu nehmen. Der Durchmesser der Tiefbohrungen verringert sich sektionsweise von anfänglich 70 Zentimetern auf etwa 15 Zentimeter in 4'000 Metern Tiefe.

Die Stadtwerke St.Gallen haben im Zuge des Energiekonzepts 2050 und besonders mit dem Geothermieprojekt ein ins Gewicht fallendes Know-how gewonnen. Wäre es lohnend, dieses Wissen zu institutionalisieren und für weitergehendes öffentliches Interesse zur Verfügung zu stellen?

Wir arbeiten an einer entsprechenden Plattform. In der Tat haben wir im Laufe der Zeit ein beträchtliches Know-how rund um die Realisierung von Projekten auf dem Gebiet der neuen erneuerbaren Energien erlangt. Hilfreich waren dabei, neben allen seismik- und geologietechnischen Belangen, Aktivitäten der Stiftung Risiko-dialog sowie von Versicherungsinstituten und Kommunikationsfirmen, auf die wir uns abstützen konnten. Es ist ein disziplinenübergreifendes Wissensnetz entstanden, dessen Nutzung gewiss von öffentlichem Interesse wäre. Ob es zu einer Institutionalisierung und speziell zu Wissenstransfer

Anzeige



Klassenbester und trotzdem beliebt. Der neue Passat.



Wir schenken Ihnen Sonderausstattung im Wert von 2'000 Franken frei nach Ihrer Wahl.**

*Passat Variant 1.6l TDI BlueMotion, 105 PS (77 kW), 6-Gang, 1'390 cm³, Treibstoff-Normverbrauch gesamt 4.3l/100 km, CO₂-Ausstoss 113 g/km. Energieeffizienz-Kategorie: A. CO₂-Mittelwert aller in der Schweiz angebotenen Fahrzeugmodelle: 188 g/km. Abgebildetes Modell inkl. Mehrausstattung für Fr. 46'830.-. **Beim Kauf eines Volkswagen Modells können Sie (ob Privat- oder Flottenkunde) bis zum 30.9.2011 gratis Sonderausstattung auswählen. Mit Sonderausstattung wie zum Beispiel Dachreling silber eloxiert im Wert von Fr. 450.-, CD-Wechsler für 6 CDs im Wert von Fr. 470.-, Radio-/Navigationssystem „RNS 315“ mit Touchscreen Bedienung, 4x20 Watt, 8 LS, integrierter 6 GB Flash-Speicher mit vorinstallierten Westeuropa-Navigationsdaten im Wert von Fr. 1'080.-. Fahrzeugwert mit Sonderausstattung: Fr. 39'600.-, effektiver Preis: Fr. 37'600.-. Sämtliche Beträge inkl. 8% MwSt.



City-Garage AG

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

an Ratsuchende weitherum kommt, hängt nicht zuletzt vom Erfolg unserer Tiefbohrungen im nächsten Jahr ab.

Dem Vernehmen nach wird St.Gallen 2012 Gastort des europäischen Klimakongresses?

Die in einem Klimabündnis zusammengeschlossenen Städte erweisen uns Reverenz,

«Wir haben im Laufe der Zeit ein beträchtliches Know-how rund um die Realisierung von Projekten auf dem Gebiet der neuen erneuerbaren Energien erlangt.»

in dem die nächste europäische Konferenz in St.Gallen anberaumt worden ist. Im Mai 2012 treffen sich hier 250 bis 300 Behör-

denvertreter aus ganz Europa, um Klimafragen zu erörtern. Als Vorstandsmitglied des Klimabündnisses fällt mir die Ehre und Aufgabe zu, den Kongress mitgestalten zu dürfen. Es versteht sich von selbst, dass der Geothermiefrage hier eine besondere Bedeutung bekommt. Die Olma-Messeorganisation, auf die sich Konferenzveranstalter stützen, betrachtet die Klima- und Energiediskussion als so zukunftsweisend, dass sie für die kommenden Jahre eine eigene, wiederkehrende Kongressplattform rund um diesen Themenkreis und in Zusammenarbeit mit der Stadt St.Gallen ins Leben rufen will.

Wo wird St.Gallen 2050 mit seiner Energieversorgung stehen?

Im besten Fall wird St.Gallen weitgehend CO₂-frei energieverorgt sein. Allerdings liegt noch ein weiter Weg vor uns, um dieses ehrgeizige Ziel zu erlangen. Die erfolgreiche Realisierung des Geothermie- und Fernwärmeprojektes reicht dazu nicht aus. Es bedarf auch der zunehmenden Nutzung

der Sonnenkraft und anderer erneuerbarer Energien. Ein grosses Potenzial liegt in der erheblichen Steigerung der Energieeffizienz. Sodann stellt der nach wie vor wachsende Bedarf an elektrischem Strom die meisten Versorgungswerke vor Aufgaben, die mit dem beabsichtigten Atomausstieg alles andere als leichter geworden sind. Hier muss uns eine noch konsequentere Nutzung der Wasserkraft weiterhelfen, wobei auch hier Hoffnungen auf neuen und weiterentwickelten Technologien ruhen (Wärme-Kraft-Koppelungsanlagen, Brennstoffzellen usw.). Wichtig ist, dass der Umbau der Versorgung, möglichst weg von den fossilen Energieträgern und der Atomkraft, aufgegleist und auf den richtigen Weg gebracht wird. ■

Anzeigen



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

Partner für anspruchsvolle
Projekte in Stahl und Glas



Tuchs Schmid

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

altherr nesslau

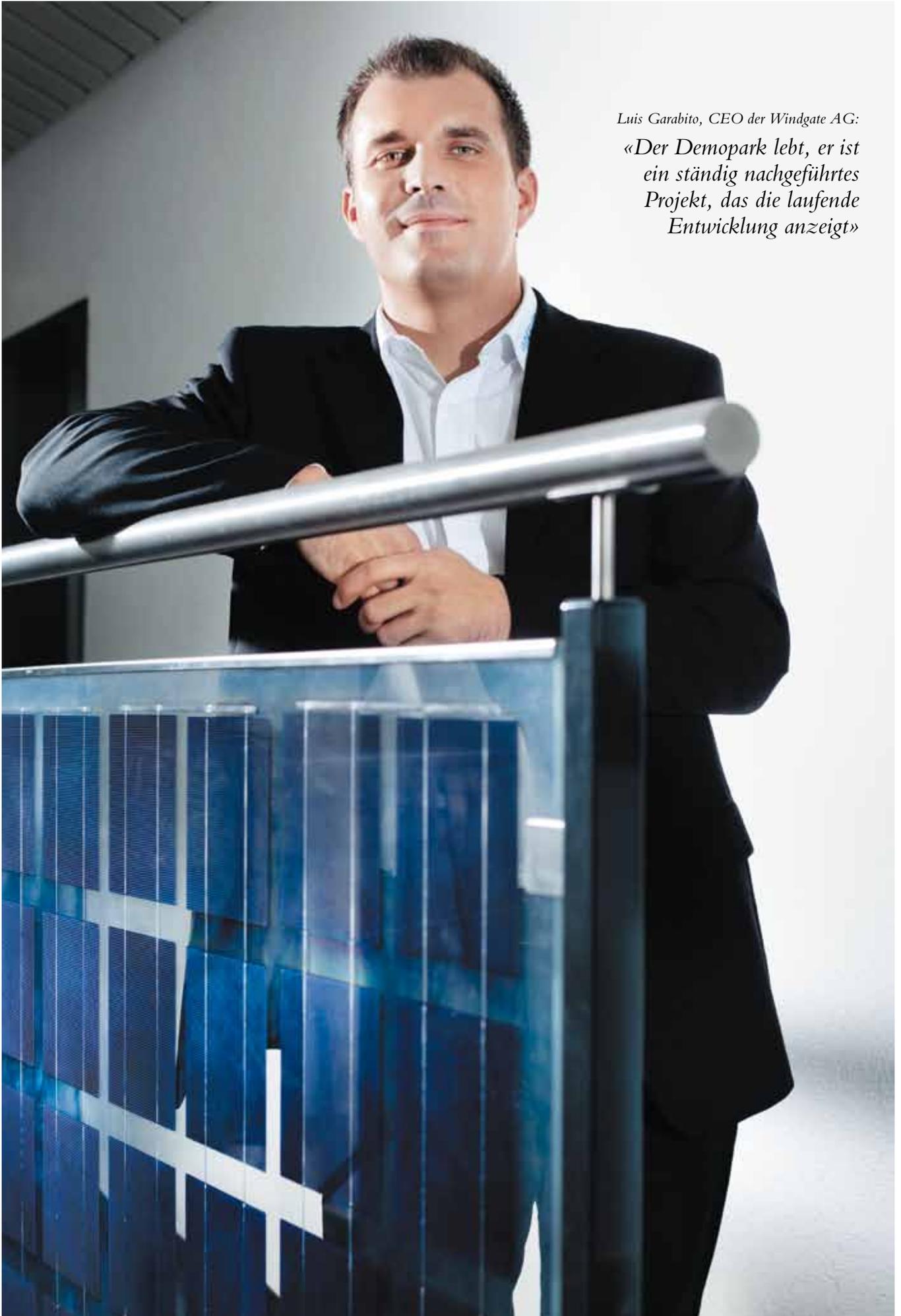
altherr schaan



Von Profis für Profis.

Umfassender Kundendienst bedeutet bei Altherr, jeden Tag 24 Stunden für die Kundschaft da zu sein sowie den Kundenaufwand durch den Hol- und Bringservice zu minimieren.

Altherr Nutzfahrzeuge-AG, Untersteig, 9650 Nesslau
Telefon +41 (0) 71 994 12 52, info@altherr.ch, www.altherr.ch
Altherr AG, Im Rösle 7, FL-9494 Schaan
Telefon +423 237 50 50, info@altherrag.li, www.altherrag.li



Luis Garabito, CEO der Windgate AG:

*«Der Demopark lebt, er ist
ein ständig nachgeführtes
Projekt, das die laufende
Entwicklung anzeigt»*

Solar- und Windanlagen zum Anfassen

Alle sagen Ja zu neuen erneuerbaren Energien. Aber welches ist die richtige Alternative? Welches Solarsystem ist am effizientesten? Wo könnte auch eine Kleinwindanlage eine Option sein? All diese Fragen finden an einem Ort Antworten – im Wind- und Solar-Demonstrations-Park in St.Gallen.

Text: Daniela Winkler **Bilder:** zVg

Auf dem Areal des Immoenergie-Kompetenzzentrums an der Bionstrasse im Westen der Stadt St.Gallen ist vor zwei Jahren der erste Wind- und Solar-Demonstrations-Park Europas entstanden. Auf drei Hausdächern sind die neusten und innovativsten Solar- und Windanlagen in Betrieb. Die Dächer sind begehbar und können von Architekten und Bauherren nach telefonischer Voranmeldung besichtigt werden. «Der Bauherr kann sich hier vor Ort ein Bild über diverse Installationsmöglichkeiten einer Solar- und Kleinwindanlage machen», sagt Luis Garabito, CEO Windgate AG und Verantwortlicher des Demoparks.

«Und – ganz wichtig – er kann die oft nur aus Prospektmaterial bekannten Elemente anfassen. Meist ist genau das noch die letzte Bestätigung für den Entscheid. Wohl erhält der Bauherr Dokumentationsmaterial, Statistiken, Auswertungen, Offerten, Pläne, Skizzen – alles gut, aber das Anfassen fehlt.» Zudem sieht er im Demopark eine Chance, die Bevölkerung zu sensibilisieren und Bedenkllichkeiten gegenüber Alternativenergien abzubauen.

Zwölf verschiedene Solar-systeme

Das ist der Sinn und Zweck des Wind- und Solar-Demonstrations-Parks, wo verschie-

dene Module, diverse Installationsmöglichkeiten und Technologiearten – im Solarbereich von der konventionellen Alu-Aufständerung bis zur solarstromintegrierten Dachsanierung, von Systemen von fünf verschiedenen Herstellern aus Deutschland, USA, Japan und China bis zum Wechselrichter – gezeigt und verglichen werden können. Im Moment sind zwölf verschiedene Solarsysteme in Betrieb.

Für Luis Garabito sind die Vergleichszahlen verschiedener Systeme, Konstruktions- und Installationsarten, die auf dem Dach gewonnen werden können, wegweisend für einen künftigen Einsatz. «Hier können musterhaft verschiedene Neigungen und Ausrichtungen miteinander verglichen werden. Erkenntnisse erhalten wir auf diese Weise beispielsweise über die Effizienzdifferenz zwischen einer Solarzelle, die 20 Grad nach Westen geneigt ist, und einer, die 20 Grad nach Süden montiert wurde. Mit konkreten Daten können auch falsche Vorstellungen oder Ideen bei Bauherren entkräftet werden. Wie diejenige, dass eine Solarzelle, die nach Südwesten ausgerichtet ist, nicht funktionieren kann.»

Der Sonne nachgeführtes Solarfeld

Zentral beim Wind- und Solar-Demonstrations-Park ist, dass es sich nicht um ein einmal fertig realisiertes Objekt handelt. «Der Demopark lebt, er ist ein ständig nachgeführtes Projekt, das stets die laufende Entwicklung aufzeigt.» Präsentiert werden hier immer die neusten Trends und Innovationen, die der Markt bietet. Neu im Bereich Solar ist ein zweiachsiges Solarfeld, das aktiv der Sonne nachgeführt wird. Das Sys-



In der ganzen Schweiz ist genügend Sonneneinstrahlung vorhanden, um eine Solaranlage effizient zu betreiben.

tem richtet die Solaranlage stets zur hellsten Stelle am Himmel aus. Bei Sonnenschein wird die Modulfläche punktgenau zur Sonne ausgerichtet. Bei Bewölkung fährt das System die Stelle mit der stärksten Globalstrahlung an. Zwei Sensorzellen liefern Referenzwerte, die vom Logikbaustein ausgewertet werden, um die Modulfläche im Tagesverlauf nachzuführen. Auf der Rückseite ist eine dritte Zelle angebracht, die morgens für die Rückstellung der Anlage sorgt. Durch die Nachführung kann eine erhöhte Stromproduktion bis zu 40 Prozent erreicht werden.

Eine neue Generation Kleinwindkraftanlagen

Im Bereich Windenergie haben sich neben den herkömmlichen freifahrenden Windkraftanlagen auch Kleinwindkraftanlagen im Markt durchgesetzt. Im nächsten Jahr kommt auf dem Dach an der Bionstrasse – als Ergänzung der bestehenden Anlage – eine neue Generation Windanlage von «envergate» in den Demopark.

Die Innovation beruht auf horizontalen Flügeln (H-Rotor) anstelle der bisher be-



kannten Prinzipien, bei denen die Rotorblätter vertikal drehen. Mit der Kleinanlage von zwei Metern Durchmesser und Rotorblättern von drei Metern Länge verspricht man sich in guten Windlagen 2'500 kWh (durchschnittliche Windgeschwindigkeit bei 15 km/h), in sehr guten Lagen gar 5'000 kWh (durchschnittliche Windgeschwindigkeit bei 20 km/h), also den Bedarf eines Einfamilienhauses. Sie verheisst zudem bessere Leistungen in der Anlaufgeschwindigkeit und bei der Geräuschemission.

Die Technologie der kleinen Hauswindkraftanlagen stammt überwiegend aus der Flugzeugtechnik. Durch die Aerodynamik

produzieren beide im Demopark aufgestellten Systeme schon bei tiefen Windgeschwindigkeiten deutlich mehr Energie als konventionelle Anlagen gleicher Grösse. Zudem ist der Betrieb äusserst geräuscharm, was den Einsatz auch in bewohntem Gebiet möglich macht.

Überraschend positive Windresultate

«Aber für einen effizienten Betrieb braucht es genügend Wind», relativiert Luis Garabito allzuhohe Erwartungen in die Windenergie. «Sicherlich gibt es auch in der Ostschweiz gewisse exponierte Standorte



Die Klein-Windkraftanlage im Demopark lieferte in der Jahresmessung erstaunliche Testergebnisse.



Auf drei Hausdächern können von Architekten und Bauherren die neusten Solar- und Windanlagen besichtigt werden.

im Rheintal und dem Bodensee entlang, die für Windkraft unter Umständen interessant sein könnten. Eine Windkarte und Messungen über ein Jahr können konkrete Voraussagen machen. Wir sind aber sehr vorsichtig, wenn es um Ertragsprognosen geht.»

Messungen über ein Jahr wurden auch mit der bestehenden Kleinwindkraftanlage im Demopark vorgenommen. «Wir haben

eine sehr positive Überraschung erlebt. Innerhalb dieses Jahres konnten wir rund 500 kW produzieren, dies an einem Standort, der sehr windstill ist. Wir hätten das nie erwartet. Und vom neuen System mit den horizontalen Flügeln verspricht man sich noch mehr.»

Die Zukunft – ein Mix von erneuerbaren Energien

Werden in den Schweizer Gärten bald Windräder statt Gartenzwerge stehen? Luis Garabito sieht für Windkraft eine Zukunft in der Schweiz. Für die einheimische Stromproduktion im grösseren Rahmen doch wohl eher in Windparks an guten Windlagen wie etwa dem Mont Soleil, nicht im Privatbereich. Ganz klar werde es aber eine Abkehr von fossilen hin zu einem Mix aus erneuerbaren Energien geben, mit einem Schwergewicht in der Schweiz auf Wasserkraft und Sonnenenergie.

Kontakt für Besichtigungen:

Immoenergie-Kompetenzzentrum

Ostschweiz, Bionstrasse 4, St. Gallen

Tel. 071 310 12 44, info@immoenergie.ch

Raumfahrt beflügelte die Photovoltaik

Vor mehr als 160 Jahren entdeckten Wissenschaftler, dass bestimmte Materialien, sogenannte Halbleiter, unter bestimmten Umständen in der Lage sind, Strom zu leiten. Die ersten Geräte, die Licht in Elektrizität umwandeln, wurden Ende des 19. Jahrhunderts entwickelt. Die damalige Energiegewinnung solcher Geräte war jedoch noch zu gering, um einen grossflächigen Einsatz zur Stromerzeugung zu realisieren. Erst bei der Vorbereitung der ersten Weltraumflüge um 1950 wurden verstärkt Forschungen in diesem Bereich durchgeführt und nach geeigneten Materialien für Photovoltaikzellen gesucht. Nach kurzer Zeit wurde deutlich, dass der Rohstoff Silizium, der im Allgemeinen ein Bestandteil von Sand ist, die besten Eigenschaften aufweist. Silizium

eignet sich hervorragend zur Herstellung von Halbleiterelementen, den sogenannten Solarzellen.

Geschichte der Windenergie

Die Windenergie gehört zu den ältesten vom Menschen genutzten Energieformen und hat eine lange Geschichte der technischen Entwicklung aufzuweisen. Die ältesten Windmühlen sind aus Persien, Tibet und China bekannt und wurden hauptsächlich für mechanische Arbeiten wie das Mahlen von Getreide und das Pumpen von Wasser gebraucht. In Europa sind Windmühlen seit dem 12. Jahrhundert bekannt. Sie wurden immer als Auftriebsläufer mit horizontal liegender Rotordrehachse gebaut, was bis heute das grundlegende Prinzip moderner Windkraftanlagen ist. ■



Abschaffung der Pauschalbesteuerung?

Am 27. November stimmen wir über eine kantonale Volksinitiative ab, welche die Pauschalbesteuerung abschaffen will. Diese kann von in der Schweiz wohnhaften, vermögenden, aber nicht erwerbstätigen Ausländern beansprucht werden. Das steuerbare Einkommen wird für diese Kategorie von Steuerzahlern aufgrund ihrer Lebenshaltungskosten berechnet, wobei gegenwärtig der fünffache Eigenmietwert als Basis für die Veranlagung dient.

Die Besteuerung nach Aufwand hat nicht zum Ziel, bestimmte Gruppen von Steuerpflichtigen zu privilegieren. Vielmehr ist sie eine Ermessensveranlagung für die oft äusserst komplexe Ermittlung des steuerbaren Einkommens und Vermögens der immer zahlreicheren Mitglieder der globalen Geldelite, von denen einige unser Land als Wohnsitz ausgewählt haben. Es ist durchaus gerechtfertigt, dass die Berechnungsgrundlage erhöht wird. Aus diesem Grund stimmte der Kantonsrat dem von der Regierung ausgearbeiteten Gegenvorschlag zu. Neu soll der siebenfache jährliche Mietzins oder Eigenmietwert die Grundlage für die Veranlagung sein, und 600'000 Franken werden als Mindestbetrag für das steuerbare Einkommen festgelegt.

Aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Turbulenzen weltweit werden sich wohl vermehrt wohlhabende Ausländer dazu entscheiden, mitsamt ihren Vermögenswerten in die Schweiz zu ziehen. Es wäre darum töricht, die Pauschalbesteuerung abzuschaffen, denn sie entlastet indirekt alle Steuerzahlenden und ist ein wichtiges Element für die Standortattraktivität unseres Kantons.

Michael Götte

SVP-Fraktionspräsident

Gemeindepräsident Tübach

Wie sich Elektrizitätswerke für die die Zukunft wappnen

Die Veränderungen und Herausforderungen in der Strombranche sind gross. Ein Kooperationsmodell, das der Ostschweizer Strommarktexperte Romano Zraggen mit der Abonax AG institutionalisiert hat, will lokale Endversorgungsunternehmen (EVU) strategisch, operativ und kundenorientiert unterstützen. Neu eingeführt werden eine wirtschaftlich orientierte Energieberatung für Firmenkunden sowie die Angebotsmarke «1to1 energy». Sie bietet Strom und interessante Zusatzdienstleistungen.

Interview und Bilder: Martin Sinzig

Romano Zraggen, Sie sind seit Jahrzehnten in der Strombranche tätig: Hat Sie die jüngste politische Wende und die Popularität der erneubaren Energien überrascht?

Nach Fukushima sass der Schock tief, darum hat mich das nicht überrascht. Die Bewährungsprobe steht allerdings erst an. Sind die Konsumenten bereit, auch die Konsequenzen zu tragen, nämlich höhere Strompreise?

Das heisst, wegen des geplanten Ausstiegs gibt es einen zusätzlichen Preisschub?

Es ist klar, dass die Strompreise mittelfristig massiv steigen werden. Die politisch gewollte Förderung neuer erneuerbarer Stromproduktionsarten wird diesen Anstieg noch verstärken.

Die Teilliberalisierung im Strommarkt hat den Wettbewerb um Firmenkunden und um Endversorgungsunternehmen in Bewegung gebracht. Wo liegt der volkswirtschaftliche Nutzen?

Durch die Liberalisierung werden wir mittelfristig einen volkswirtschaftlichen Nutzen erzielen. Bei dem massiven Druck, der vom Regulator, der Elektrizitätskommission (El-Com), vor allem auf die grossen Anbieter ausgeübt wird, besteht jedoch die Gefahr, dass nötige Investitionen verhindert respektive zu lange zurückgestellt werden und somit auf Kosten der Versorgungssicherheit gehen. Es ist zu hoffen, dass der Regulator das richtige Augenmass behält.

Auf der Energieseite (Produktion der Energie) wird sich der Markt voraussichtlich bis circa 2015/16 vollständig bis zum Kleinkunden hin öffnen. Es ist zu hoffen, dass hier, im Gegensatz zum heutigen teilliberalisierten Markt für die grösseren Indus-

trie und KMU-Kunden, der Markt besser spielt.

Welches sind die wichtigsten Herausforderungen für Endversorgungsunternehmen, sogenannte EVU?



Romano Zraggen testet ein neues Elektrofahrzeug, den Opel Ampera.

Wichtig ist, dass vor allem kleinere Werke wie zum Beispiel Berlingen TG oder mittlere wie Sevelen SG möglichst effizient und kostengünstig Oekostrom- und Kundenprodukte beschaffen und vertreiben können. Dies gewährleistet ihnen auch künftig ein eigenständiges «Überleben». Dazu gehören additive Dienstleistungen im Bereich rationelle Energieanwendung im Haushalt-, KMU- und Industriebereich. Standardisierte Produkte mit entsprechenden Beratungsleistungen bei Kunden vor Ort kann nicht jedes EVU für sich alleine entwickeln und anbieten. Hier zeichnet sich gerade ein grosser Verbund von Partnern aus, der bei der Entwicklung der entsprechenden Produkte zusammenarbeitet.

Was passiert, wenn der zweite Schritt der Strommarktöffnung nicht kommt, war dann alles umsonst?

Überhaupt nicht. Ich bin der festen Überzeugung, dass ein «gefangener» Kunde es verdient, als Kunde behandelt zu werden. Die Endkundenprodukte im Bereich Energieeffizienz und rationelle Energieanwendung werden erst recht eine grosse Bedeutung haben.

Die Abonax arbeitet heute in der Ostschweiz und im Fürstentum Liechtenstein als Kooperationsplattform für 17 EVU: Welche hauptsächlichen Vorteile bietet sie?

Wir unterstützen unsere Partner bei der Erarbeitung und Umsetzung der Unterneh-

Romano Zraggen:

«Die Strommarke 1to1 energy wird von rund 140 regionalen Energieversorgern in 15 Kantonen und dem Fürstentum Liechtenstein eingesetzt»

mensstrategie und bieten Softwarelösungen für operative Aufgaben an, zum Beispiel für die Kostenrechnung oder Anlagenbuchhaltung. Schliesslich setzen wir zusammen mit unseren Partnern innovative Produkte und Dienstleistungen um, etwa im Bereich der Energieeffizienz und Energieberatung.

Abonax wurde von Ihnen und der BKW FMB Energie AG gegründet, ist heute aber mehrheitlich im Besitz der EVU.

Ist diese Ostschweizer Kooperation eine Konkurrenz für Kantonswerke?

Überhaupt nicht. Wir verfügen über Produkte und Dienstleistungen, die auch für Kantonswerke beziehungsweise ihre EVU-Partner interessant sein können. Eine Zusammenarbeit würde Sinn machen.

Wie sieht das aus, wenn Energielieferverträge mit EVU zur Diskussion stehen?

Unser Kooperationsmodell verhindert den Wettbewerb nicht. Im Gegenteil, auch EVU, die Abonax-Partner sind, werden dort Energie einkaufen, wo sie preislich das beste Angebot erhalten. Durch den Mengeneffekt unserer Kooperationsplattform kann auch hier der Markt optimal spielen.

Die Strommarke «1to1 energy» wird von vielen EVU-Partnern eingeführt, und zwar als Angebotsmarke: Was steckt da drin?

Diese Strommarke wird von über 140 Partnern in der Schweiz genutzt. Produkte und Dienstleistungen werden gemeinsam entwickelt, mit einem einheitlichen Erscheinungsbild, aber EVU-spezifisch und kundenorientiert umgesetzt. Der Kunde erhält, produzentenunabhängig, Strom und zusätzliche, innovative Dienstleistungen. EVU gewinnen in diesem Verbund Kostenvorteile, z.B. beim Einkauf von Netzmaterial, dies dank unserer Einkaufsplattform, die in der Schweiz rund 30 Prozent des Materialvolumens umsetzt.

In Arbon läuft ein Pilotprojekt für Energieeffizienz bei Firmen: Welchen Nutzen bringt es?

Wir wollten zunächst den Tatbeweis erbringen, bevor wir mit schönen Prospekten auftreten. Drei Firmen haben an einem Pilotprojekt teilgenommen und wirtschaftliches Energiesparpotenzial ermittelt. Die Arbon Energie AG kann neu dank der Abonax-Kooperation eine vollwertige Energieberatung für Haushalt-, Industrie- und Gewerbetunden anbieten. Wir wollen dabei nicht nur das Energie-, sondern auch das Kostensparpotenzial aufzeigen, das Unternehmen innerhalb weniger Jahre realisieren können.

Wie sehen Sie die Energiezukunft der Schweiz?

Wir erleben in der Strombranche eine der interessantesten Zeiten, die es je gegeben

hat. Mit den jüngsten politischen Weichenstellungen sind die Herausforderungen in der Schweiz sehr gross. Wir sind alle enorm gefordert. Für die Branche und vor allem für die Schweiz bietet dies jedoch eine einmalige Chance, wieder Innovationskraft zu zeigen. Wir haben in der Schweiz keine Rohstoffe. Das heisst wir müssen respektive können uns auf unsere Qualitäten konzentrieren. Diese Herausforderung reizt mich enorm und ist für mich Ansporn und Herausforderung zugleich. ■



Zur Person

Romano Zraggen, 57-jährig und wohnhaft in Rehetobel, gilt als ausgewiesener Strommarktexperte. Er ist vor über 30 Jahren als Quereinsteiger zur Energiewirtschaft gekommen. Die Branche hat ihn schon früh fasziniert, und er hat sich in verschiedene Fachgebiete vertieft, von der Informatik über den Energieeinkauf bis zur Bündelung von Stromkunden. Um alle Fakultäten zusammenzubringen und sein breites Wissen und sein Erfahrungsspektrum umzusetzen, hat Zraggen 2006 die Abonax AG als Ostschweizer Kooperationswerk für EVU initiiert.

In seinem (Energie-)Alltag nutzt er bewusst praktikable und technisch ausgereifte Lösungen für die Energieeffizienz. In seinem Einfamilienhaus erzeugt Zraggen das Warmwasser mit Solarkollektoren. Seinen Stromkonsum hat er vor Jahren auf zertifizierte Wasserkraft umgestellt, und weil er viel in der Schweiz herumreist, tut er dies wenn immer möglich per Eisenbahn, «nicht nur aus Umweltüberlegungen, sondern auch aus Effizienzgründen». Sein nächstes Auto wird ein Elektrofahrzeug sein, da aus seiner Sicht in diesem Jahr erstmals alltagstaugliche Fahrzeuge auf den Markt kommen.

«Energie, die zur Schweiz passt»

Die Schweiz befindet sich in einer spannenden Zeit: Inmitten vom Währungsdruck als Resultat der Schuldenprobleme anderer Länder entscheidet die solide Schweiz über die Zukunft ihres Energiemixes. swisscleantech hat dazu eine Strategie erarbeitet. Eine nachhaltige Energieversorgung ist technisch möglich, praktisch umsetzbar und wirtschaftlich attraktiv. Voraussetzung ist, dass die Politik einen Richtungsentscheid trifft und die verschiedenen Akteure ihre Massnahmen koordinieren. Und dass die Preise die tatsächlichen Kosten reflektieren.

Text: Franziska Barmettler, swisscleantech

Heute stammen 70 Prozent unserer Primärenergie aus fossilen Energiequellen. Jährlich fliessen netto 8 Milliarden Franken für Erdölprodukte und Erdgas aus der Schweiz ab, und jeder von uns stösst jährlich 5 Tonnen CO₂ aus. Unabhängig des Reaktorunfalls in Fukushima wurde an der Klimakonferenz in Cancun (2010) die Wichtigkeit der Einhaltung der 2-Grad-Erderwärmungsgrenze unterstrichen. Dies würde eine Reduktion auf 1 Tonne CO₂ pro Kopf bis ins Jahr 2050 bedeuten. Allein diese Zahlen zeigen, dass es bei der Neugestaltung der Energieversorgung um viel mehr geht als um neue Kernkraftwerke

und «Stromlücken». Es geht um Fairness zwischen Generationen. Es geht um die Abhängigkeiten von immer knapper werdenden fossilen Ressourcen und den damit verbundenen Risiken und Emissionen. Und es geht um wirtschaftliche Chancen.

swisscleantech hat deshalb eine Gesamtenergiestrategie erarbeitet, die aufzeigt, wie ein Cleantech-Energiezeitalter aussehen soll: Wenig CO₂ und ein schrittweiser Ausstieg aus der Kernenergie sind vereinbar. Im Fokus stehen Energieeffizienz, erneuerbare Energien, intelligente Netze und ein liberalisierter Energiemarkt. Unsere Eigenversorgung steigt von heute 20 Prozent auf über 70 Prozent im Jahr 2050.

schaftsbereiche. Laut ETH gehört zum Beispiel die Maschinenindustrie zu den Branchen, die überdurchschnittlich profitieren. Die Studie spricht gar von einer Reindustrialisierung des Werkplatzes Schweiz.

Eine Energiewende wird zu höheren Energiepreisen führen. Sie macht damit aber auch Effizienzinvestitionen schneller rentabel. Es kommt zu einer Verlagerung von Betriebskosten (zum Beispiel Öl) zu Investitionskosten (z. B. Sanierung). Gemäss der Cleantech-Energiestrategie werden die Strompreise für Haushalte um etwa 25 Prozent und für Firmen um rund 30 Prozent steigen – doch im Gegenzug werden auch Energieeffizienzpotenziale von 30 bis 80 Prozent erzielt.

Die Schweiz sollte nicht das Ziel verfolgen, möglichst viel billige Energie bereitzustellen. Schweizer Produkte und Dienstleistungen zeichnen sich primär durch hohe Qualität und Innovation aus, nicht durch Preis. Als eine der innovativsten Nationen der Welt gelingt es uns so, auch als Hochpreisland im internationalen Wettbewerb eine hohe Wertschöpfung zu erkämpfen. Nun braucht es Schweizer Qualität in Sachen Energie und Klima, eine Cleantech-Differenzierung also.

Jetzt den richtigen Rahmen setzen

Damit die Energiewende Realität wird, ist jetzt gemeinsames Handeln gefragt. Es braucht nicht mehr Regeln, sondern die richtigen. Die Politik muss gerade in der Energie einen Richtungsentscheid fällen und Rahmenbedingungen schaffen, die nachhaltiges Wirtschaften systematisch belohnen. Mit klaren, langfristigen Zielen wird

swisscleantech

Der Wirtschaftsverband swisscleantech (www.swisscleantech.ch) steht für eine nachhaltige und liberale Wirtschaftspolitik. Der Verband bündelt die Kräfte aller Unternehmen, welche eine Cleantech-Ausrichtung der Schweiz aktiv unterstützen. Cleantech gilt dabei als Qualitätsmerkmal für ressourceneffizientes und emissionsarmes Wirtschaften und hat für alle Branchen Relevanz. Das Ziel von swisscleantech ist die Schweiz als Cleantech Vorreiter zu positionieren und damit auch einen Beitrag an die nachhaltige Entwicklung auf internationaler Ebene zu leisten. Nebst politischer Meinungsververtretung bietet der Verband Mitgliederleistungen an (Datenbank, Newsservice, Veranstaltungen, Fokusgruppen) und unterstützt Referenzprojekte im In- und Ausland. Der Verband wurde im Dezember 2010 offiziell gegründet und hat aktuell 244 Mitglieder.

Wirtschaftlich sinnvoll

Für eine solche Stossrichtung gibt es vor allem wirtschaftliche Gründe. Durch steti- ge technologische Verbesserung sinken die Kosten für erneuerbare Energien. Gleichzeitig werden die Preise für Öl, Gas und Kernkraft wegen Knappheiten und Sicherheitsanforderungen weltweit steigen. Die richtige Energie- und Klimapolitik erzeugt einen Innovationsschub. Daraus resultieren Konkurrenzvorteile auf dem internationalen Markt und eine Qualitätssteigerung hin zu einer ressourceneffizienten und schadstoffarmen Wirtschaft. Eine dezentrale Energiebeschaffungsstrategie fördert die lokale Wertschöpfung und schafft neue Arbeitsplätze.

Es profitieren Unternehmen, die in Bereichen wie Energieeffizienz und Aktivitäten wie Planen, Dämmen oder Installieren von Solaranlagen tätig sind. Ebenso profitieren, gemäss einer neuen Studie der ETH Zürich (2011), auch viele andere Wirt-



Zur Autorin

Franziska Barmettler ist Verantwortliche für den Bereich Politik bei swisscleantech. In dieser Rolle beobachtet sie den politischen Prozess im Parlament sowie die Aktivitäten des Bundes. Aktuelle Themen sind das revidierte CO₂-Gesetz, die Energiewende und der Cleantech-Masterplan des Bundes. Im Weiteren betreut Frau Barmettler die Ausarbeitung von Positionen und Strategien, wie etwa die Cleantech-Energiestrategie, und sie stellt die Zusammenarbeit mit Verbänden und Experten sicher.

dem Markt so eine nachhaltige Richtung vorgegeben. Dies gibt Sicherheit für Investitionen, lässt aber den Firmen im Markt die Freiheit, die Ziele effizient zu erreichen.

Eine weitere wichtige Bedingung ist die Vollkostenrechnung. Die negativen Auswirkungen auf die Umwelt (z. B. durch CO₂-Emissionen) und die Versicherung der Kernkraftwerke durch das Volk müssen im Preis abgebildet sein. Ist dies nicht der Fall, gibt es Marktverzerrungen, und die Kosten werden nicht von den Verursachern, sondern von der Gesellschaft und den Enkeln

getragen. Derzeit sind fossile Energien und Kernkraft künstlich zu billig, werden also indirekt subventioniert. Damit konkurrenzieren sie die erneuerbaren Energien mit verzerrten Preisen.

Weltweit werden die CO₂-Kosten und Energiepreise steigen, mit oder ohne Wende. Es entspricht der wirtschaftlichen Logik, höhere Energiepreise heute schon einzukalkulieren. Mit genügend Anpassungszeit können Investitionen und Effizienzmassnahmen umgesetzt werden – es wird sich auszahlen.

Bundesrat legt Strategie für erneuerbare Energien fest

Der Bundesrat hat im September den Masterplan Cleantech zur Kenntnis genommen und im Rahmen der Strategie des Bundes für Ressourceneffizienz und erneuerbare Energien verschiedene Massnahmen beschlossen. Sie gehen weniger weit als von der Cleantech-Branche gewünscht und erwartet. Als ersten Schwerpunkt hat der Bundesrat Massnahmen im Bildungs- und Forschungsbereich beschlossen, wie beispielsweise die Optimierung des Wissens- und Technologietransfers zwischen Hochschulen und Unternehmen. Zweitens will er Analysen für weitere Entscheidungen durchführen. Geplant sind die Erstellung eines Inventars innovationshemmender Regulierungen und die Ausweitung der Recyclingpflicht auf eine breitere Palette von ressourcenrelevanten Produkten. Schliesslich werden die Verantwortlichen im Beschaffungswesen

beauftragt, die Möglichkeiten für den Einsatz ressourceneffizienter Technologien, Produkte, Dienst- und Bauleistungen sowie erneuerbarer Energien aktiv zu nutzen.

Wachstumsmarkt der Zukunft

Ausgangspunkt und Motivation der bundesrätlichen Strategie ist die Erkenntnis, dass Cleantech ein wichtiger Wachstumsmarkt der Zukunft ist. Ziel ist, die Schweizer Wirtschaft im globalen Wachstumsmarkt der ressourceneffizienten Produkte, Dienstleistungen und erneuerbaren Energien bis 2020 optimal zu positionieren.

Der Masterplan Cleantech ist ein Koordinations- und Kommunikationsinstrument über Behörden- und Institutionsgrenzen hinweg. Neben den heute beschlossenen Massnahmen des Bundes enthält er auch über 20 Empfehlungen an die Kantone,

Wirtschaft und Wissenschaft. Damit erhalten Letztere die nötige Orientierung, wie sie die Ziele der bundesrätlichen Strategie unterstützen können.

Widerstand der Wirtschaftsverbände

Der Masterplan wurde im Rahmen einer Konsultation interessierter Kreise mehrheitlich begrüsst. Widerstand gab es vonseiten der grossen Wirtschaftsverbände. Sie wendeten hauptsächlich ein, es sei nicht statthaft, zwischen Cleantech und übriger Wirtschaft zu unterscheiden. Die vor ein paar Wochen beschlossenen Massnahmen des Bundes berücksichtigen die Ergebnisse dieser Konsultation.

Der Bundesrat hat das EVD und das UVEK mit der Koordination der Umsetzung der Strategie des Bundes und des Masterplans Cleantech beauftragt. Hierzu wird eine Arbeitsgruppe aus den beteiligten Bundesstellen und den Kantonen gebildet. Um den Dialog mit den Städten, der Wirtschaft und der Wissenschaft zu führen, wird ein Cleantech Advisory Board eingesetzt.

Cleantech – Herausforderung auch für die Ostschweizer Wirtschaft

Der kluge Umgang mit Ressourcen – ob Energie oder Material – boomt weltweit und bietet auch für die Schweizer Wirtschaft enorme Möglichkeiten. Die steigenden Preise für Energie und der wachsende Energiebedarf machen es lohnenswert, sich im Bereich Energieeffizienz zu engagieren. Die Weiterentwicklung der Unternehmen, ja der ganzen Volkswirtschaft hin zu umweltfreundlicher und effizienter Produktion (Cleantech) ist tatkräftig zu unterstützen.

Text: Erika Forster-Vannini, Ständerätin FDP, St.Gallen **Bild:** zVg

Die Schweiz ist schon seit Langem im Bereich der Ressourcenschonung und des Recyclings gut positioniert. Schweizer Unternehmen belegen bei der Energieeffizienz gar weltweit einen Spitzenplatz. Vor allem aufgrund technologisch innovativer Lösungen kann sich das Potenzial Cleantech als Schweizer Qualitätsmarke etablieren. Cleantech ist in diesem Sinne eine Marktchance, dies zeigt auch eine Studie, die 2010 im Auftrag des Bundes als Grundlage für den Masterplan Cleantech die Positionierung der Schweiz analysiert hat. Global wächst der entsprechende Markt. Viele Unternehmen liefern Bestandteile zu grösseren Cleantech-Lösungen oder verkaufen ihr Produkt im Ausland.

Allerdings setzt die Wirtschaft auch in anderen Ländern auf Cleantech-Spezialisierung. So haben sich beispielsweise in Österreich und Dänemark die Unternehmen in den letzten zehn Jahren stärker auf Cleantech-Innovationen ausgerichtet.

Weichen richtig stellen

Die Schweiz ist zwar gut positioniert, sie muss sich aber anstrengen, wenn sie diese Positionierung halten will. Deshalb ist es wichtig, dass die Politik die Weichen für eine nachhaltige Schweiz – gerade im Bereich Energie – zu stellen weiss. Der offene Austausch zwischen Firmen und Hochschulen ist dabei ein Schlüsselfaktor für die Stärkung der Cleantech-Innovationen in der Schweiz. Reduktionsziele bieten gleichzeitig einen Ansporn, die Entwick-



Erika Forster-Vannini

lungen voranzutreiben. Am stärksten profitieren Cleantech-Firmen, wenn Emissionsreduktionen und ressourcenschonendes Verhalten nicht nur in der Schweiz, sondern auch durch international abgestimmte Vereinbarungen belohnt werden.

Mitglieder mit Sitz in der Ostschweiz

Auch in der Ostschweiz hat die Wirtschaft Cleantech als eine Herausforderung angenommen und anerkannt, dass Cleantech allen Firmen neue Geschäftsfelder eröffnen und einen wichtigen Wachstumsbereich darstellen kann. So würden es viele Ostschweizer Firmen verdienen, mit ihren nachhaltigen Investitionsvorhaben, ihren Projekten und Inspirationen an dieser Stelle erwähnt zu werden. Ich muss mich leider auf eine kleine Zahl von Firmen beschränken, die sich – unter anderen – swisscleantech als Mitglieder angeschlossen haben.

Die Trunz Water Systems AG aus Stein-

ach produziert und vertreibt solare Wasseraufbereitungsanlagen, um Trinkwasser zu gewinnen. Die unabhängigen und besonders energieeffizienten Wasseraufbereitungs- und Entsalzungsanlagen werden durch integrierte Solaranlagen und Windgeneratoren betrieben. Die Anlagen von Trunz kommen nach eigenen Aussagen weltweit in den Einsatz, insbesondere in krisengeschüttelten Ländern wie Haiti, aber auch in abgelegenen Regionen wie in Alice Springs in Australien.

Die SwissDrives AG in Tübach entwickelt und erarbeitet massgeschneiderte Antriebs- und Steuerungslösungen für Unternehmen, welche in Bereichen wie Verpackung, Hub- und Fördertechnik, Halbleitertechnik, Kräne, Klimatechnik/Lüfter und Pumpen, Aufzüge und Rolltreppen, Werkzeugmaschinen, Holzbearbeitung, Lebensmittel-, Textil- und Uhrenindustrie tätig sind. Mit dem Know-how in elektronischer Antriebstechnik, Motion Control und System Engineering verfolgt SwissDrives konsequent das Ziel, energiesparende und energieeffiziente Lösungen für die Kunden anzubieten.

CO₂-neutrale Gebäude

Die ENB Energieplanungs-Anstalt in Schaan ist spezialisiert in der Planung von möglichst CO₂-neutralen Gebäuden mit regenerativen Produkten im privaten wie auch industriellen Bereich. Dank der Kombination von Hightech-Anlagen und der Nutzung nachwachsender Rohstoffe werden Gebäude mit geringstem Energieverbrauch geplant.

Die Ecolistec AG in Kreuzlingen hat

Eitler Produzent von Bestandesaufnahmen

Text: Richard Ammann

sich zum Ziel gesetzt, qualitativ hochwertige Produkte mit Schwerpunkt auf dem Bereich Umwelttechnik anzubieten. Dabei ist es der Firma ein Anliegen, dass diese Produkte sicher in der Anwendung und einfach zu bedienen sind. Die Firma bietet beispielsweise umweltgerechte Abwassertechnik für Baustellenabwasser auf kleinen und mittleren Baustellen sowie für wirtschaftliche Reinigung und Aufbereitung von Prozessabwasser im Industrie- und Lebensmittelbereich an.

Die AES Alternative Energie Systeme GmbH in Buchs bietet Produkte zur Nutzung von regenerativen Energiequellen und der Gewinnung von Wärme aus Sonnenenergie und Holz. Ein besonderes Anliegen für das Unternehmen ist die Speicherung der erneuerbaren Energien: Sie arbeitet mit Schichtladespeichern, in welchen patentierte Schichtelemente eingebaut sind. Durch diese Technologie der exakten Schichtung kann die erzeugte Energie länger und effizienter gespeichert werden. Darüber hinaus engagiert sich die AES mit der «AES Academy» auch in der Weiterbildung von Installateuren und Planern.

Initiative von St.Gallen und Gossau

Wie kann Energie im Betrieb effizienter genutzt werden? Besteht die Möglichkeit, überschüssige Energie zwischen einzelnen Unternehmen auszutauschen? Auf diese Fragen sucht das Energienetz Gossau-St.Gallen (GSG) Antworten und Lösungen. Die Initiative der Energiestädte Gossau und St.Gallen, der lokalen Industrie und Energieversorger sowie der Energiefachstelle des Kantons St.Gallen wurde im Februar 2011 lanciert. Einige Energie-Potentialanalysen wurden bereits in einzelnen Betrieben durchgeführt. In einem zweiten Schritt soll untersucht werden, wie der Energieverbrauch und die CO₂-Intensität der Betriebe verringert werden können, wo Kälte-/Wärmeverbunde und Wärmekraftkopplung eingesetzt werden können und wie durch Austausch von Know-how der Energieverbrauch und die Energieerzeugung im Betrieb optimiert werden können. ■

Auf Einladung der PROL hat Claude Longchamp, Präsident und Leiter des Forschungsinstituts Bern, in St.Gallen über «Meinungsforschung – Einblicke, Hintergründe, Methoden und Ausblicke auf den Wahlherbst» referiert und Fragen rund um diesen Themenkomplex beantwortet. Es war eine Veranstaltung, die an Farbigkeit nichts zu wünschen übrigliess. Der prominente Referent, seit einem Vierteljahrhundert für die Hochrechnungen der SRG bei eidgenössischen Urnengängen zuständig, trat in gewohnt blumig-forscher Manier auf. Blendete eine in rot gehaltene Ansichtskarte ein, die ihm Bundesrätin Micheline Calmy-Rey mit verklausulierten Andeutungen um ihren Rücktritt zukommen liess. Ging auf seine Schuhkäufe und zahlreichen Fliegen ein, deren Farbe stets seine momentane Befindlichkeit ausdrücken soll. Für den Vortrag in St.Gallen hatte er einen gelben Umbinder (mit schwarzen Einsprengseln) gewählt, was seiner Eitelkeit wohl besondere Genugtuung verschafft haben mag. Symbolisiert Gelb doch Sonnenlicht und die Erkenntnis, aber auch den Herbst und die Reife.

Ein Fall für die Yellow Press ist Longchamp deswegen aber nicht. Er ist schon ein wissenschaftlich arbeitender Forscher, der einfach im Unterschied zu anderen Anbietern sich und seine Dienstleistungen durch farbige Verpackung konsumierbar macht. Der Gehalt des Referates hielt den Erwartungen indessen nicht ganz Stand. Wer sich wenig mit Politik befasst, hörte sich den von ihm geschilderten Stand der Dinge im lang- und kurzfristigen Auf und Ab der Parteien in der Wählergunst gewiss mit Interesse an. Für Zuhörer, die informierter sind oder auch nur täglich Zeitung lesen, resultierte aus Longchamps Vortrag kaum noch nie Gehörtes. Etwa dass die vier

grössten Parteien SVP, SP, FDP und CVP auch 2011 als Spitzenreiter in dieser Reihenfolge einlaufen werden, gilt schon lange als wahrscheinlichste Annahme. Ebenso die Feststellung, dass «Icon turns» wie die Fukushima-Katastrophe, die Währungskrise mit der Frankenstärke und ganz aktuell der neueste UBS-Skandal zu grösseren oder kleineren Ausschlägen in den Erfolgskurven der Parteien führen. Weniger bekannt war die aus Longchamps Untersuchungen hervorgegangene Erkenntnis, dass SVP vor allem wegen der Wirtschaftskompetenz dieser Partei gewählt wird – weniger wegen ihrer Haltung und Aktivitäten in Sachen Migration.

Erwähnenswert ist ausserdem Longchamps Meinung zur Wirksamkeit der finanziellen Mittel in Abstimmungs- und Wahlkampagnen. Bekanntlich sind in Bundesbern Bestrebungen im Gang, Transparenz bei den Budgets der Kontrahenden herzustellen. Nach den Worten des Leiters des gfs-Instituts sind diese Anstrengungen nicht zielführend. Es gebe zahlreiche Beispiele, die belegten, dass viel Geld nicht ausreichte, um Urnengänge zu gewinnen. Wichtiger sei die Mobilisierung der Anhängerschaft durch Effekte auslösende Botschaften und Aktivitäten.

Ohne dazu aufgefordert zu sein, äusserte sich Longchamp auch über die Minarett-Initiative, bei der er mit seinen Umfrageergebnissen meilenweit danebenlag. Von einer Fehlprognose für die Abstimmung mochte er nicht sprechen, denn sein Institut mache keine Vorhersagen, sondern lediglich «Bestandesaufnahmen». Immerhin war der Referent ehrlich und offen genug, einzugehen, dass die Minarett-Initiative und ihr ganz anders als erwartet herausgekommenes Resultat für ihn ein «ungelöstes Rätsel» sei. Auch diesem Sachverhalt wird Longchamp gewiss Positives abgewinnen. Es eröffnet ihm die Chance, weiter und noch tiefer zu forschen – im Auftrag und im Sold der SRG und anderer an seiner Meinung Interessierter. ■

Vortrags- und Diskussionsabend der Public Relations Gesellschaft Ostschweiz/Liechtenstein (PROL), 28. September, in St.Gallen.

Wirtschaftlicher Erfolg und Umweltschutz sind kein Widerspruch

Immer mehr Unternehmensleiter setzen auf Umweltschutzmassnahmen in ihren Unternehmen. Dies senkt die Energiekosten und kommt der Unternehmensreputation zugute, hingegen sind die Investitionskosten oft sehr hoch. Die Stiftung Klimarappen unterstützt Projekte, die eine Senkung des CO₂-Ausstosses bewirken.

Text: Stéphanie Tobler* **Bilder:** zVg

Die Stiftung Klimarappen ist eine private Organisation, welche national und international Projekte unterstützt, die helfen, den weltweiten CO₂-Ausstoss um insgesamt 12 Mio. Tonnen zu reduzieren. Dabei unterstützt sie Unternehmen, welche in den Bereichen Abwärmenutzung, Treibstoff-Effizienzverbesserung, Treibstoffe aus erneuerbaren Energien und Wärme-Effizienzverbesserung einen Fortschritt erzielen wollen.

Biogas als Fahrzeugtreibstoff

2005 hat die Stiftung im Inland das Gebäudeprogramm, das Projektfinanzierungsprogramm und das Programm Zielvereinbarungen ins Leben gerufen. In der Ostschweiz haben etliche Unternehmen und private Haushalte die Zeichen der Zeit erkannt und bis Ende 2009 bei der Stiftung Projekte eingereicht.

Agrigas in Widnau war das erste von der Stiftung unterstützte landwirtschaftliche Biogas-Projekt, bei dem aus Biogas

Treibstoff hergestellt wird. Drei Landwirte aus Widnau realisierten gemeinsam eine Biogasanlage, bei der das Biogas aufbereitet und als Treibstoff ins Erdgasnetz eingespeist wird. Mit 100 Grossvieheinheiten (GVE) Milchkühen und 400 GVE Mast- und Zuchtschweinen besitzen sie eine gute Grundlage, um eine landwirtschaftliche Biogasanlage zu betreiben. Zusätzlich werden Gemüseabfälle, Grüngut, Karotten und Kartoffeln aus der Umgebung verarbeitet. Das mit den Substraten produzierte Bio-



Die ARA Weinfelden als Energiequelle für Raumwärme und Warmwasser.



Stéphanie Tobler

gas wird mit einer Aufarbeitungsanlage in Biogas mit Erdgasqualität aufgewertet. Da sich 300 Meter vom Anlagenstandort ein Erdgasnetz befindet, bietet sich eine Biogasaufbereitung zu Erdgasqualität an. Rund 48'000 Normkubikmeter (Nm³) Biogas werden jährlich in das Erdgasnetz eingespielen. Die Stiftung hat bis Ende 2010 1'685 Tonnen CO₂ aus diesem Projekt erworben, die doppelte Menge wird bis Vertragsende erwartet.

Weinfeldern profitiert von Abwärme

Im Herzen des Kantons Thurgau steht die Kläranlage (ARA) der Technischen Betriebe Weinfeldern AG. Die Kläranlage wird seit 2007 nicht nur zur Abwasserreinigung, sondern auch als CO₂-freie Energiequelle genutzt. Das gereinigte Abwasser gelangt von der ARA über ein Rohrleitungsnetz zu verschiedenen Abnehmern, welche mittels dezentralen Wärmepumpen die Abwärme vom Abwasser als Energiequelle für Raumwärme und Warmwasser nutzen. Die bereitgestellte Wärmeleistung beläuft sich auf etwa 1200 kW. Während des Sommers wird das Abwasser zusätzlich zum Kühlen verwendet. An der sogenannten kalten Fernleitung ist ein Grosskunde mit zwei Gebäuden angeschlossen, weitere sollen folgen. Der Grosskunde konnte im Jahr 2010 rund 47'650 Liter Heizöl substituieren.

Bisher wurden dank dem Projekt 546 Tonnen CO₂ reduziert, welche die Stiftung der ARA Weinfeldern abgekauft hat.

Energetische Gebäudesanierung in Rebstein

Beim Gewerbebau in Rebstein im Kanton St. Gallen, Baujahr 1985, handelt es sich um eines der im Gebäudeprogramm eingereichten Projekte. Darin beheimatet ist der «SFS unimarket», ein Anbieter von Schrauben, Werkzeugen, Beschlägen, Sonderteilen und chemisch-technischen Artikeln für

Handel, Handwerk und Industrie. Bei der im Jahr 2008 durchgeführten Gesamterneuerung wurden 458 m² Wände, 469 m² Dach und 48 m² Boden/Decke energetisch saniert. Auf eine Erneuerung der Fenster wurde verzichtet, da zu einem früheren Zeitpunkt Fenster des Typs EgoKiefer MPR2 eingesetzt worden waren. Für die Investitionen erhielt SFS unimarket von der Stiftung einen Beitrag von 39'000 Franken.

Erst durch den Beitrag der Stiftung Klimarappen konnten diese und weitere Projekte realisiert werden. In den Kantonen AR, SG und TG sind im Projektfinanzierungsprogramm 20 Projekte realisiert worden, welche pro Jahr rund 25'000 Tonnen CO₂ reduzieren. Dafür stellt die Stiftung über 11 Mio. Franken bereit. Im Gebäudeprogramm wurden in den Kantonen AI, AR, SG und TG knapp 1000 Projekte umgesetzt. Diese reduzieren während Jahrzehnten rund 8'000 Tonnen CO₂ pro Jahr, dafür bezahlt die Stiftung über 18 Mio. Franken. Die getätigten Investitionen zahlen sich für die Unternehmen durch ebendiesen Beitrag und die geringeren Energiekosten aus. Dies ist eine Win-Win-Situation für die Projekteigner und unsere Umwelt. ■

*Stéphanie Tobler ist Leiterin Kommunikation der Stiftung Klimarappen.

Nachfolgeprogramm im Haussanierungsbereich

Das Programm der Stiftung Klimarappen unterstützt Projekte zur Reduktion des CO₂-Ausstosses nach ihrer Kosteneffizienz und vergütet den gebotenen Preis pro reduzierte Tonne Kohlendioxid. Der Stiftung stehen von 2008 bis 2012 jährlich 105 Mio. Franken zur Verfügung, welche aus der Abgabe von 1.5 Rappen pro importiertem Liter Benzin und Diesel stammen. Damit reduziert sie für die Kyoto-Periode von 2008 bis 2012 12 Mio. Tonnen CO₂, welche sie dem Bund zu seiner Zielerfüllung abgeben wird. Ab 2012 sind noch keine neuen Programme beschlossen, die entsprechende Gesetzesvorlage wird aktuell im Parlament diskutiert. Im Haussanierungsbereich haben Bund und Kantone ein Nachfolgeprogramm geschaffen (Informationen unter www.dasgebaeudeprogramm.ch).



Hochpreisinsel?

Die Europreis-Rabatte bei den Detailhändlern und den Autoverkäufern haben Höhen erreicht, die wir nicht gewohnt sind. Ein Autohersteller lobte jüngst einen 27-prozentigen Rabatt aus. Unvorstellbar! Was ist geschehen? Einerseits hat die Eurokrise den Franken in ein massives Ungleichgewicht gestürzt. Andererseits beginnt der Wettbewerb zu spielen. Und zwar aufgrund des Abstimmungsverhaltens der Konsumenten mit den Füßen. Noch nie habe ich so viele Schweizer getroffen, die sich – wie jüngst – voller Stolz mit einem Auto in Deutschland eindeckten. Der Einkaufstourismus trieb in den letzten Wochen solche Blüten, dass die Konstanzer bereits einen «schweizerfreien Einkaufstag pro Woche» fordern. Sie stünden angesichts der Einkaufstouristen derart lange an den Kassen an, dass sie sich den alten Wechselkurs zurücksehnten ... Dies auch deshalb, weil die Schweizer jeweils eine Ausfuhrbescheinigung zur Rückvergütung der Mehrwertsteuer verlangten, was das Warten an der Kasse zusätzlich verlängerte.

Der Einkauf «ennet» der Grenze ist heute keineswegs mehr verfehmt. Im Gegenteil, die hier um 50 Prozent höheren Konsumentenpreise lassen einen solchen Einkauf zum echten Erlebnis werden. Dafür gerät die Hochpreisinsel Schweiz allmählich ins Wanken. Das hat durchaus auch Vorteile.

Dr. Sven Bradke

Wirtschafts- und Kommunikationsberater
Geschäftsführer Mediapolis AG, St. Gallen

EKT – Energie für Generationen

Kein Brot beim Bäcker. Kein Film im Kino. Kein Licht im Tunnel. Unvorstellbar. Deshalb setzt sich die EKT seit bald 100 Jahren für eine sichere und zuverlässige Stromversorgung ein. Dabei denkt und handelt sie bewusst langfristig: die EKT bietet Energie für Generationen.

Eine sichere und günstige Energieversorgung ist seit jeher das übergeordnete Ziel der EKT. Dabei geht die EKT mit ihrem Handeln täglich auf die Bedürfnisse der Kunden ein. Sie investiert laufend in die Sicherheit und in neue Technologien, reagiert als flexibles Unternehmen auf neue Rahmenbedingungen und sucht optimale wirtschaftliche Lösungen in den folgenden Bereichen:

Energie und Vertrieb

Die EKT Energie AG unterstützt Energieversorgungsunternehmen (EVU) sowie qualifizierte Endkunden bei den Prozessen und Aufgaben, die durch die Liberalisierung des Strommarkts entstanden sind. Neue Energieangebote wie Thurgau-

er Naturstrom erfüllen die Wünsche der Kunden.

Thurgauer Stromnetz

Um die hohe Versorgungssicherheit weiterhin zu gewährleisten, investiert die EKT kontinuierlich in die Netzinfrastruktur sowie in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden. Freileitungen werden in den Boden verlegt und ihre Anlagen sind durch regelmässige Kontrollen sowie Revisionen auf hohem Sicherheitsniveau.

Energiedienstleistung Messen

Für Gemeinden und EVU erbringt die EKT in der ganzen Schweiz zuverlässige Messdienstleistungen. Immer häufiger wird Smart Metering zur Optimierung der Prozesse angewendet. Die EKT verfügt dazu

über profundes Wissen, das sie gerne für interessierte Kunden einsetzt.

Standortattraktivität durch moderne Telekommunikation

Die EKT investierte in hochleistungsfähige Glasfasernetze. Sie bietet dieses Netz Geschäftskunden an und unterstützt Gemeinden im Kanton Thurgau beim Aufbau eines eigenen «Fibre to the Home»-Netzes. Damit hilft die EKT aktiv mit, die Standortattraktivität im Kanton Thurgau zu erhöhen.

Energie-Produktion

Wie der Strom erzeugt wird, ist für die Wirkung unerheblich. Nicht jedoch für die Umwelt. Deshalb setzt sich die EKT aus voller Überzeugung für neue erneuerbare

Engagement der EKT

Interview mit Markus Schüpbach, CEO der EKT

Markus Schüpbach, die EKT ist bald 100 Jahre alt. Was hat sich seit der Gründung verändert?

Das Bedürfnis der Menschen nach jederzeit verfügbarer elektrischer Energie ist heute nicht mehr weg zu denken. Daneben ist die Energieversorgung durch neue Technologien verbessert und vereinfacht worden. Unterwerke waren beispielsweise früher mit einer oder mehreren Personen besetzt. Heute werden diese über die Betriebszentrale ferngesteuert. Einen weiteren Wandel brachte die Strommarktliberalisierung. Wir sind herausgefordert, auf dem teilweise geöffneten Markt die Dienstleis-

tungen und Produkte der EKT Gruppe kundenorientierter und wettbewerbsfähig zu gestalten.

Der Bundesrat und das Parlament haben den schrittweisen Atomausstieg beschlossen. Was bedeutet dies für den Energiesektor?

Die Kernkraftwerke müssen durch neue Kraftwerke ersetzt werden, die die CO₂-Bilanz nicht belasten. Anlagen aus neuen erneuerbaren Energien werden aber auf absehbare Zeit nicht genügend Energie erzeugen, um die Kernkraftwerke abzulösen. Deshalb werden wir auch auf importierten



Markus Schüpbach, CEO EKT

Strom angewiesen sein. Dies verlangt ein verbessertes Leitungsnetz und eine hocheffiziente sowie risikoarme Beschaffung und Handel mit elektrischer Energie.

Energien mit Investitionen in eigene Energieanlagen im Thurgau und in der Schweiz ein. Der Fokus liegt bei Energieanlagen aus Holz, Biomasse und tiefer Geothermie. Bei Solarenergie und kleiner Wasserkraft überprüft die EKT laufend, ob ein Engagement wirtschaftlich sinnvoll und nachhaltig ist.

Vermieten Sie Ihre Dachfläche für eine nachhaltige Stromversorgung

Für den Ausbau von Photovoltaik-Produktionsflächen sucht die EKT Dachflächen. Besitzen Sie eine grosse Dachfläche, die Sie für Photovoltaik-Anlagen zur Verfügung stellen möchten? Dann bewerben Sie sich jetzt und profitieren Sie von einem attraktiven Angebot für die Vermietung.

Weitere Informationen finden Sie unter www.thurgauer-naturstrom.ch.



Warum sind die heutigen Stromleitungen nicht ausreichend?

Bislang wurde Energie mehrheitlich zentral erzeugt und verteilt. Das heisst, die Energie wurde an einem Ort eingespiesen und von dort über verschiedene Netzebenen zu den Verbrauchern transportiert. Neu wird auf allen Ebenen Energie von unterschiedlichen Anlagen eingespeist. Darauf sind die bisherigen Netze nicht ausgerichtet. Auch weil immer mehr Stromimporte erfolgen, müssen die Netzinfrastruktur und somit die Kapazitäten an der Grenze ausgebaut werden.

Wo liegen die Schwierigkeiten bei Kraftwerken aus neuer erneuerbarer Energie?

Es ist wichtig, die Bevölkerung gut über die Vorteile zu informieren und zu überzeugen. Denn bevor überhaupt mit dem Bau begonnen werden kann, braucht ein neues Kraftwerk die mehrheitliche Akzeptanz der lokalen Bevölkerung. Dabei ist die Unterstützung der Politik auch nötig. Der

Bau und anschliessende Betrieb ist ein relativ standardisierter Prozess.

Die sauberste und umweltfreundlichste Alternative zu jedem Kraftwerk ist, den Stromverbrauch zu senken. Dies scheint aber eine Herausforderung zu sein?

Der Verbrauch nimmt jährlich zu. Das hat verschiedene Gründe. Einerseits wächst die Wohnbevölkerung, andererseits werden im Alltag immer mehr elektrische Geräte verwendet. Auch eine prosperierende Wirtschaft braucht immer mehr Energie. Schliesslich wird, um den CO₂-Ausstoss zu reduzieren, fossile Energie vermehrt durch elektrische Anwendungen ersetzt, zum Beispiel eine Ölheizung durch eine Wärmepumpe ausgetauscht.

Was macht die EKT gegen den Anstieg?

Seit zwei Jahren engagieren wir uns für Energieeffizienz und die transparente Darstellung der gemessenen Energien. Durch

die Aktionen im Stromeffizienz-Förderprogramm www.clever-strom-sparen.ch sensibilisieren wir Unternehmen und Privathaushalte. Unser Ziel ist es, den Anstieg im Stromverbrauch zu verringern.

Wohin geht die Zukunft?

Neue erneuerbare Energien werden einen wichtigen Pfeiler in der zukünftigen Energieversorgung der Schweiz ausmachen. Wir sind überzeugt, dass wir mit unserem Engagement die anstehenden Herausforderungen meistern. ■

EKT AG

Bahnhofstrasse 37

9320 Arbon

071 440 61 11

www.ekt.ch

www.thurgauer-naturstrom.ch

www.clever-strom-sparen.ch

«Kundennähe ist das zentrale Element»

Im Sommer 2011 konnte die Schmid AG energy solutions, Eschlikon, ihr 75-jähriges Bestehen feiern. Im Rahmen der Jubiläumsfeier übergab Hans-Jürg Schmid nach 52 Jahren Tätigkeit in der Firma die Geschäftsführung an Philipp Lüscher. Anlass genug, einen Blick zurück und in die Zukunft zu werfen.

Interview: Daniela Winkler **Bild:** zVg

Philipp Lüscher, die Schmid AG hat den Industriepreis 2011 des Huber Verlags für Neue Medien in Karlsruhe in der Kategorie Umwelt & Energie gewonnen. Was zeichnet diesen Preis aus?

Der Industriepreis wird seit 2006 verliehen und zeichnet die besten Industrielösungen aus. Gekürt werden die innovativsten Produktentwicklungen und Marktneuheiten von Industrie-, Zulieferer- und Dienstleistungsunternehmen. Über 500 Eingaben wurden von einer Fachjury bewertet, bestehend aus Professoren, Wissenschaftlern, Fachjournalisten, Branchen- und Industrieexperten. Bewertet wurde nach festgelegten Kriterien wie zum Beispiel Innovationsgehalt oder Produktnutzen.

Welches Ihrer Produkte konnte die Jury überzeugen?

Die Schmid AG hat den Preis mit einem in der Branche neuartigen Feuerungskonzept gewonnen – dem wassergekühlten Vorschub-Stufenrost UTSW.

Welche Innovation steckt hinter dem UTSW?

Im Vergleich zu fossilen Brennstoffen wie Öl und Gas gestaltet sich die Energieerzeugung aus unterschiedlichen Holzbrennstoffen und Biomasse wesentlich anspruchsvoller. Bisher wurden meist herkömmliche Brennstoffe wie Schnitzel oder Pellets eingesetzt. In den letzten Jahren wurde die Nachfrage nach einem System für schwierigeren Brennstoff aber stetig grösser. Die Palette ist hier sehr gross – sie reicht von Altholz und Chinaschilf über Sonderbrennstoffe wie Pferdemist oder Kaffeesatz bis zu Getreideresten wie Körner oder Reisscha-

len. Durch hohe Heizwerte, geringen Wassergehalt und tiefen Ascheschmelzpunkt stellen diese Brennstoffe besondere Anforderungen an den Verbrennungsvorgang. Für optimale Ergebnisse bei unterschiedlichen Materialeigenschaften sorgt der wassergekühlte Vorschub-Stufenrost UTSW. Die Typenreihe wurde speziell für diese schwierigen Brennstoffeigenschaften entwickelt und deckt das Angebot damit einzigartig auf dem Markt ab. Diverse Referenzobjekte überzeugen in der Praxis und bestätigen das Konzept.

Die Schmid AG als der grösste Schweizer Hersteller von Holzfeuerungen hat in den letzten Jahren das Sortiment erweitert und bietet auch Solaranlagen an. Was war der Auslöser für diese Neuausrichtung?

Im Duo mit alternativen Energieträgern wie Holzenergie sorgt die Solarenergie das ganze Jahr für zuverlässige und umweltbewusste Wärme sowie für Warmwasser. Damit ergänzen Solaranlagen unser Angebot im Bereich des kleineren Leistungsbereichs optimal. Viele Projekte werden im Paket «Sonne und Holz» realisiert. Damit die Planung und Umsetzung für Kunden und Partner möglichst einfach und reibungslos vonstatten geht, haben wir uns entschlossen, das ganze Paket aus einer Hand zu liefern.

Anlässlich des 75-Jahre-Jubiläums übergab Hans-Jürg Schmid Ihnen diesen Sommer die Geschäftsführung. Was wird sich mit Ihnen als CEO ändern?

Die Fussstapfen von Hans-Jürg Schmid, der über 50 Jahre die Geschicke der Firma geleitet und in der gesamten Branche

tiefe Spuren hinterlassen hat, sind sehr beeindruckend. Es ist nicht einfach, diese Lücke zu füllen. Das kann aber auch nicht das Ziel sein. Jeder Geschäftsführer muss sich selbst einbringen, um die beste Leistung zu erzielen.

Grundsätzlich kann ich aber sagen, dass ich den Betrieb nicht um 180 Grad umkrempeln möchte. Wir werden unsere langfristige Strategie weiterverfolgen und an den Zielen festhalten. Ich bin überzeugt, dass das grösste Potenzial in einer Firma gute und motivierte Mitarbeiter sind, die ein hohes Mass an Vertrauen, Verantwortung und Kompetenz geniessen. Diese Eckpunkte sind bereits heute wesentlich für meinen Führungsstil, und diesem Grundsatz möchte ich auch künftig treu bleiben. Operativ setze ich auf kurze Entscheidungswege und effiziente Prozesse. Nur so wird es uns gelingen, höchste Leistungen zu erbringen und unsere Kunden optimal zu bedienen. Die Kundennähe ist dabei das zentrale Element. Das Management muss den Puls des Kunden fühlen und über die gesamten Prozesse die Kundennähe sicherstellen. Diese Marktnähe ermöglicht es, innovative Produkte sowie Gesamtlösungen anzubieten.

Welches sind Ihre Ziele?

Die Schmid AG hat viele Jahre die Entwicklung in der Branche wesentlich mitgestaltet. Das soll auch in Zukunft so bleiben. Wir werden alles daran setzen, bedürfnisgerechte und zukunftsweisende Lösungen anzubieten. Das wirtschaftliche Umfeld und viele Rahmenbedingungen können wir nur bedingt beeinflussen, also müssen wir die positiven Vorzeichen in den Vorder-

Philipp Lüscher:

*«Energieerzeugung aus Holz-
brennstoffen und Biomasse ist
wesentlich anspruchsvoller als durch
Verbrennung von Öl und Gas»*



**Kennen Sie den Ostschweizer Zulieferer,
der auch kurzfristig bis 2'000 Arbeitskräfte
für Sie bereitstellen kann?**

Erfahren Sie's jetzt unter: www.vwo.ch

Rasch zusätzliche Kapazitäten für
Fertigung, Ausrüstung, Montage, Versandservice.
Metall, Holz, Textil, Kunststoff, Papier.



Ströbele
Kommunikation
gestalten und realisieren

Kundenzeitungen

Kunden und Mitarbeiter wollen kurzweilig informiert sein.
Deshalb gestalten wir Publikationen mit Pep und Geist.

Mehr unter www.stroebele.ch/firmenpublikationen

Ströbele AG | CH-8590 Romanshorn
Telefon +41 (0)71 466 70 50
www.stroebele.ch

Ströbele der Erfolgsbeschleuniger



«Wir generieren einen Rückenwind
der unseren Kunden spürbare Vorteile bringt!»

Ralph Nater, Geschäftsführer

Ihr Rückenwind![®]

IVECO **NATER**
NUTZFAHRZEUGE

BOX X
NUTZFAHRZEUGE AG

RENTIR
FAHRZEUGMIETE DIE RENTIERT

Staad ▪ Gossau ▪ Müllheim www.ihrrueckenwind.ch

Verkauf und Service von IVECO und Fiat Professional Nutzfahrzeugen in der Ostschweiz

www.ihrrueckenwind.ch



Moderne Produktionsanlage der Schmid AG.

grund rücken. Es gilt, schwierige Rahmenbedingungen als Chance zu sehen und die eigene Schaffenskraft und Kreativität in den Vordergrund zu stellen.

Wenn Sie zurückblicken in der Firmengeschichte – wie hat sich das Energiebewusstsein verändert?

Zum modernen Wohnen gehört heute auch eine umweltschonende und effiziente Wärmeerzeugung. Das Bewusstsein für Nachhaltigkeit und Ökologie ist hoch. Sowohl Hausbesitzer wie Industriekunden zeigen eine hohe Sensibilität für das Thema und sind bereit, erneuerbare Energien einzusetzen. Das war nicht immer so. Die fossilen Energieträger waren kostengünstig und wurden ohne Bedenken eingesetzt, Alternativenergie war etwas für Öko-Freaks.

In der über 75-jährigen Tätigkeit im Bereich Holzenergie haben sich die Kundengruppen und das Geschäft der Schmid AG wesentlich verändert. Während wir früher insbesondere Kunden aus dem Bereich

Holzindustrie und der Land- und Forstwirtschaft hatten, beraten wir heute ein viel breiteres Spektrum. Diese Anspruchsgruppen setzen nicht auf den Brennstoff Holz, weil er im eigenen Umfeld als Restholz zur Verfügung steht, sondern weil man eine umweltfreundliche und ökonomische Energieerzeugung möchte und die heutigen Technologien komfortable und moderne Lösungen bieten.

Wohin wird sich dieses Bewusstsein in Zukunft entwickeln?

Die erneuerbaren Energien werden künftig eine wichtige Rolle spielen. Sicherlich wird man keine Rückkehr zu den fossilen Energieträgern erleben. Es ist heute klar, dass wir mit den vorhandenen Ressourcen nachhaltig wirtschaften müssen. Dabei steht die ganze Palette an Alternativenergien im Vordergrund. Zentral ist ein ausgewogener Mix innerhalb der erneuerbaren Energien, wobei natürlich auch die Energieerzeugung aus Biomasse ein wichtiger Bestandteil ist.

In welche Richtung geht die Entwicklung von erneuerbaren Energien bei der Schmid AG?

Eine optimale Ergänzung des Angebotes in ausgewählten Bereichen, wie beispielsweise der Markteintritt Solaranlagen bei kleineren Leistungen, ist sicherlich interessant. In unserem Haupttätigkeitsbereich, den Gross-

«Das wirtschaftliche Umfeld und viele Rahmenbedingungen können wir nur bedingt beeinflussen, also müssen wir die positiven Vorzeichen in den Vordergrund rücken.»

anlagen und dem Anlagenbau, werden wir uns aber weiterhin auf unsere Kernkompetenz Energieerzeugung aus Biomasse konzentrieren. Hier ist nicht nur die Wärmeerzeugung ein Thema, sondern auch die Prozesswärme für die Industrie sowie die Stromerzeugung aus Holz. Generell haben wir heute ein sehr breites Spektrum an Angeboten und werden das laufend ausbauen.

Darf man auf eine Neuheit aus Ihrem Haus gespannt sein?

Für verbesserte Wirkungsgrade und optimale Emissionswerte gilt es, laufend an der Verbrennungsoptimierung zu arbeiten und neue Filtersysteme zu testen. Entsprechend unserem Angebot werden wir auch Neuerungen im Bereich Strom- und Dampferzeugung auf den Markt bringen. ■

Schmid AG energy solutions

Die Schmid AG ist ein Schweizer Familienunternehmen, das sich seit 75 Jahren mit der Holzenergie befasst und rund 250 Mitarbeiter beschäftigt. Der Hauptsitz und Produktionsstandort befindet sich in Eschlikon TG. Neben weiteren Niederlassungen in der Schweiz ist die Schmid AG mit Verkaufs- und Servicestellen auch in Deutschland, Frankreich und Italien vertreten.

www.schmid-energy.ch

«Eine Stelle für alles statt für alles eine Stelle»

Ein kundenfreundlicher Zugang zu verständlichen Informationen, einfaches Einreichen von Förderungsge-suchen sowie gut ausgebildete und vernetzte Fachleute sind wesentliche Elemente einer erfolgreichen Energiepolitik. Im Kanton St.Gallen soll die geplante Energieagentur die besten entsprechenden Voraussetzungen für die Bevölkerung, die Wirtschaft und die öffentliche Hand schaffen. Marcel Sturzenegger, Leiter der Energiefachstelle im Amt für Umwelt und Energie (AFU), gibt Antworten auf Fragen rund um die neue Institution.

Text: Richard Ammann **Bild:** Philipp Baer

Mit dem jüngsten Nachtrag zum Energiegesetz hat die Kantonsregierung die Grundlagen für die Schaffung der Energieagentur verabschiedet und die Botschaft dem Kantonsrat überwiesen. In der Novembersession und im Februar 2012 wird das Geschäft beraten. Verläuft alles nach Plan, kann das Kompetenzzentrum für Energiefragen im vierten Quartal 2012 den Betrieb aufnehmen. Mit ihm erhalten die Bevölkerung, die Wirtschaft und die öffentliche Hand nach dem Ein-Schalter-Prinzip einen einfachen Zugang zu umfassenden Angeboten im Bereich der Energieförderung.

GmbH als Trägerschaft

Aus dem Gespräch mit Marcel Sturzenegger, Leiter der Energiefachstelle im AFU (Baudepartement), resultieren ergänzende Erklärungen zur beantragten neuen Institution. Bekanntlich ist für sie eine privatrechtliche Organisationsform vorgesehen – eine nicht gewinnorientierte Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), in der neben dem Kanton die Gemeinden, die St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG und die SN Energie AG vertreten sind. 900 Stellenprozente des Kantons werden in diese GmbH ausgelagert. Die Vorteile einer solchen Organisationsform liegen nach Sturzeneggerns Worten auf der Hand: Es werden Synergien geschaffen durch eine von der Verwaltung losgelöste, heterogen zusammengesetzte Institution mit beträchtlicher Effizienz und Ausstrahlungskraft. Mit

den zur Verfügung stehenden Mitteln wird eine grössere Wirkung erzielt als mit den heutigen Strukturen.

Im Mittelpunkt der Energieagenturaktivitäten stehen die Beratung von Privaten und Firmen, Hauseigentümern, Bauherrschaften usw. zu allgemeinen und speziellen Energiefragen sowie die Umsetzung von Förderungsprogrammen im Auftrag der Träger oder weiterer Partner und Organisationen. Auch die öffentliche Hand profitiert. So wird beispielsweise der Kanton das kantonale Energieförderungsprogramm und das nationale Gebäudeprogramm durch die Energieagentur abwickeln lassen. Das neue Kompetenzzentrum bildet ausserdem ein Dach, unter dem sich die energiepolitischen Aktivitäten der Regionen umsetzen lassen. Sie können dies mit eigenem Personal realisieren oder der Agentur einen Auftrag erteilen. Dienstleistungen für Dritte, antwortet Sturzenegger auf die entsprechende Frage, werden den Auftraggebern kostendeckend verrechnet.

Einführung eines «One-Stop-Shops»

Der grosse Vorteil der Energieagentur lässt sich sehr gut mit dem Motto «Eine Stelle für alles statt für alles eine Stelle» beschreiben. Die Ratsuchenden müssen sich nicht mehr mit verschiedenen Amtsstellen herumschlagen, sondern bekommen die gewünschten Informationen und Hilfen aus einer Hand. Wie der Leiter der Energiefachstelle hierzu ergänzt, ist für diesen

Zweck auch der Einsatz neuer Medien vorgesehen. Unter anderem laufen die Vorbereitungen für einen «One-Stop-Shop», einen Online-Schalter, über den Interessenten Beiträge aus den verschiedenen Energieförderungsprogrammen beantragen können.

Der Nachtrag zum Energiegesetz enthält auch die Einführung der Bewilligungspflicht für ortsfeste Elektrospeicherheizungen. Bekanntlich liess der Kanton St.Gallen bisher elektrische Widerstandsheizungen bis 5 kW zu, derweil alle umliegenden Kantone solchen Stromfressern den Kampf angesagt haben. Dies führte zu Fehlentwicklungen, ja gar zu Missbräuchen. Unternehmen, welche elektrische Widerstandsheizungen vertreiben, verlegten ihre Geschäftstätigkeit schergewichtig auf den Kanton St.Gallen, und nicht nur das: Im Einfamilienhausbereich wurde der Ersatz der Ölheizung durch Elektrogeräte, vor allem Infrarotheizungen, angepriesen und verwirklicht. Die Gemeinden erfuhren in der Regel nichts davon und wenn doch, wurden in einer ersten Phase lediglich die bewilligungsfreien 5 kW installiert. Dem grössten Teil der Kundschaft war dabei nicht bewusst, dass weitere Geräte installiert werden mussten, um das Gebäude beheizen zu können.

Gute Vernehmlassungsechos

Solchen Missbräuchen wird ein Riegel geschoben, wenn der Nachtrag zum Energiegesetz 2012 genehmigt wird. Wie abschliessend zu erfahren war, ist die Vorlage



Marcel Sturzenegger:

«Ratsuchende bekommen die gewünschten Informationen und Hilfen aus einer Hand»

im Vernehmlassungsverfahren auf ein gutes Echo gestossen. Die Schaffung der Energieagentur wurde ausnahmslos begrüsst. Auch die Einführung der Bewilligungspflicht für ortsfeste elektrische Widerstandsheizungen

stiess grossmehrheitlich auf Zustimmung. Unbestritten blieb auch die vorgeschlagene Rechtsform der GmbH. In einer Vernehmlassung wurde hierzu die Frage nach der Anwendbarkeit des öffentlichen Beschaf-

fungsrechts auf die Leistungsaufträge aufgeworfen. Mehrere Vernehmlassungsteilnehmer regten ausserdem an, die Trägerschaft des Kompetenzzentrums für Energiefragen zu vergrössern. ■

Vom Energiecheck bis zur Prozessanalyse

Energetechnisch gesehen ist es kurz vor zwölf: Fossile Brennstoffe, Erdöl und Erdgas werden zwangsläufig teurer. Schon heute werden 40 Prozent der Umsätze in der Schweiz in Branchen erwirtschaftet, in denen der effiziente Einsatz von Energie eine strategische Rolle spielt. Im Thurgau berät das «Kompetenz-Zentrum Erneuerbare Energie-Systeme» KMU in Sachen erneuerbare Energie.

Text: Roland Koch **Bilder:** zVg

Wie man täglich aus den Medien entnehmen kann, ist die vollständige Umstellung der Weltgesellschaft auf erneuerbare Energien zu einer festen Grösse in der politischen Diskussion geworden. Dieses Faktum wird zwangsläufig schon in naher Zukunft die Energieversorgung unabhängiger machen und demokratisieren. Das bedeutet, es wird immer mehr Eigen-Energieversorger geben und dementsprechend mehr individuelle, lokale, regionale und nationale Energieautonomie. Auch unsere Wirtschaft wird sich zwingend darauf einstellen (müssen). Wir stehen somit vor dem «grössten Strukturwandel der Wirtschaft seit Beginn des Industriezeitalters» (Zitat Hermann Scheer, deutscher Politiker und Träger des «Alternativen Nobelpreises» für sein Engagement für erneuerbare Energien).

Unterschätzte Effizienzpotenziale

Das Thema Energie-Effizienz ist folglich immer stärker in den Fokus der KMU gerückt. Doch trotz der wachsenden Bedeutung der Materie werden Energieeffizienzpotenziale in vielen Unternehmen nach wie vor unterschätzt und konkrete Massnahmen nur zögerlich eingeleitet. Ein wesentliches Hemmnis bei der Umsetzung zur Steigerung der Energieeffizienz ist oft mangelndes Investitionskapital. Ausserdem stehen solche Investitionen häufig in Konkurrenz zu anderen Investitionen, die das eigentliche Kerngeschäft des Unternehmens betreffen.

Es gilt jedoch zu bedenken: Eine nachhaltig gesicherte, kostengünstige Energieversorgung ist nicht nur von zentraler Wichtigkeit für unsere Gesellschaft, sie ist zugleich auch die verletzliche Achillesferse unserer KMU. Denn wir sind erpressbar und abhängig von der geopolitisch unsicheren, umkämpften Weltregion Naher Osten und von den zunehmend erschöpften Erdöl- und Erdgasvorkommen. Die Kosten für Energie werden in den nächsten Jahren voraussichtlich weiter markant ansteigen und die Betriebsergebnisse der Firmen empfindlich beeinflussen. Dies bestätigt auch die «Internationale Energieagentur» und geht ihrerseits davon aus, dass der Weltenergiebedarf in den nächsten 25 Jahren stetig weitersteigen wird. Priorität muss deshalb bereits aus heutiger Sicht eine langfristig sichere und kostengünstige Energieversorgung haben, die auf Energieeinsparung, Energieeffizienz und den Einsatz erneuerbarer Energien setzt.

Von Wasserkraft bis Pferdemit

Zu den erneuerbaren Energien zählen alle Energieformen, die im Gegensatz zu den fossilen Energien nach menschlichen Massstäben unerschöpflich sind. Unerschöpflich bedeutet jedoch nicht unbegrenzt: Der wirtschaftlichen und auch technischen Nutzung von erneuerbarer Energie sind auch Grenzen gesetzt.

Zu erneuerbaren Energieträgern, die wirtschaftlich in unserer Region verfügbar sind, zählen Wasserkraft, Sonnenenergie (Photovoltaik, Solarthermie) und Erdwärme (Wärmepumpen-Anlagen und Nutzung der «Tiefen-Geothermie»), aber auch Biomasse, die sowohl zur Wärme- als auch zur Stromerzeugung genutzt werden kann. Holz als erneuerbarer Energieträger liegt dabei praktisch vor unserer Haustür. Zunehmend interessant wird aber auch feuchte Biomasse, z. B. Pferdemit, Gülle oder biogener Abfall (Kompost, Grünschnitt usw.), aus der Biogas gewonnen wird, das



wiederrum zur Wärme- und Stromerzeugung genutzt werden kann.

Ansprechpartner für KMU

Das «Kompetenz-Zentrum Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau KEEST» ist Drehscheibe und Ansprechpartner für KMU in Sachen erneuerbare Energie. Ziel ist ein effizienter, ökologisch sinnvoller und effektiver, wirtschaftlicher Einsatz von erneuerbaren Energien. Das KEEST unterstützt Betriebe in Projekten und bei spezifischen Energiefragen, auch vor dem Hintergrund aktueller Förderprogramme. Dazu gehören Beratungsangebote wie beispielsweise der «Energie-Check KMU» (aufspüren von Schwachstellen im Betrieb) oder die Durchführung von technischen Prozess-Analysen und Machbarkeitsstudien mit dem Ziel, durch ein besseres Energienutzungskonzept Kosteneinsparpotenziale zu realisieren. Die Umsetzung solcher Energieeffizienzmassnahmen ist auch ein wesentliches Element der Energie- und



Roland Koch, Geschäftsführer KEEST

Klimapolitik des Bundes und der Kantone und somit von gesamtwirtschaftlicher Bedeutung.

Das KEEST wurde Anfang 2009 als Projekt des Vereins Wirtschaftsraum Südthurgau im Rahmen der Neuen Regionalpolitik des Bundes (NRP) ins Leben gerufen. Aufgrund des erfolgreichen Starts stehen die Dienstleistungen seit Anfang 2011 Un-

ternehmen im ganzen Kanton Thurgau offen. Das Thurgauer Technologieforum beauftragte das KEEST im Rahmen dessen auch mit der Etablierung der «Innovations-transferstelle Energie und Klima für KMU» im Kanton Thurgau, kurz IEK-KMU genannt. Dabei geht es um die Identifizierung und Verfügbarmachung neuer Technologien und Prozesse im Bereich erneuerbarer Energien und effizienter Energienutzung hinsichtlich des weiteren Ausbaus des Beratungsangebots für Unternehmen. Dazu gehört auch die Vermittlung von Förderstellen für die finanzielle Unterstützung von zukunftsweisenden nachhaltigen Projekten (Kantons-, Bundes-Fördermittel). Eine weitere Zielsetzung ist die Vernetzung von Akteuren im Bereich nachhaltiger Energieversorgung und -nutzung im Kanton Thurgau und ausserhalb der Region.

Das KEEST ist auch Geschäftsstelle des erst kürzlich gegründeten «Vereins Geothermie Thurgau» (www.vgtg.ch). Ziel ist die Entwicklung einer Plattform, die Innovationen im Bereich der Tiefengeothermie als Hoffnungsträger einer umweltfreundlichen und nachhaltigen Energieproduktion in Gang setzt. Weitere Ziele des VGTG sind die Öffentlichkeitsarbeit für kantonale Geothermieprojekte und die neutrale Information der Entscheidungsträger in Gesellschaft, Politik und Wirtschaft über die enormen Potenziale geothermischer Nutzung.

Einträglicher Ersatz der «Neonröhren»

Einsparpotenziale sind vor dem Hintergrund absehbar steigender Energiekosten aus unternehmerischer Sicht nicht mehr zu vernachlässigen. Beispielsweise durch den Einsatz einer erst kürzlich auf den Markt gekommen neuartigen patentierten T5-Energiesparröhre als Ersatz für die allseits bekannten «Neonröhren» in herkömmlichen T8-Leuchtstoffröhrenfassungen. Bestehende Anlagen können problemlos umgerüstet werden. Die hoch entwickelte, moderne Elektronik des eingebauten elektronischen Vorschaltgerätes (EVG) verbessert dabei den Lampenwirkungsgrad erheblich. Ein bis zu 60 Prozent geringerer Energieverbrauch, flackerfreies Licht und eine bis zu fünfmal längere Lebensdauer machen diese neue Technologie innert kürzester Zeit bezahlt. Dies verdeutlicht ein Beispiel aus der Praxis:

Bei der Firma EKU AG in Sirnach wurden 193 konventionelle Leuchtstoffröhren, Typ T8 mit konventionellem Vorschaltgerät

(Starter), gegen neuartige T5-Energiesparröhren mit integriertem elektronischem Vorschaltgerät (EVG) und Reflektor ausgetauscht. Die Kosteneffizienz der Beleuchtungstechnik des Sirnacher Unternehmens konnte dadurch wie folgt gesteigert werden (Kalkulation des Angebots von Triparcus International GmbH, Matzingen):

Gesamtinvestition:	CHF	14'610
Stromkostensparnis:	CHF/a	3'327
Stromeinsparung (rund 57 %):	kWh/a	24'790
CO ₂ – Einsparung:	t/a	15,9
Amortisation der Investition:	Jahre	3,7

Kostensparnis über Restnutzungsdauer: CHF 54'600

Ein solcher Effizienzgewinn im fünfstelligen Frankenbereich ist gewiss überzeugend genug, um die Investition in Energiesparprodukte auf breiter Ebene zu rechtfertigen.

Chance «Tiefen-Geothermie»

Geothermie ist eine nahezu unerschöpfliche, einheimische und ressourcenschonende Energiequelle, deren Potenzial aufgrund der sehr hohen, im Gestein gespeicherten Wärmemenge enorm ist. Sie liefert Bandenergie und garantiert damit die Bedarfsdeckung zum benötigten Zeitpunkt. Geothermische Energieproduktion ist risikoarm und frei von Schadstoffemissionen. Als einheimische und nachhaltige Energiequelle ermöglicht sie eine vom Ausland unabhängige Energiebereitstellung. Der Platzbedarf an der Erdoberfläche ist gering. In der Tiefen-Geothermie werden zwei Systeme unterschieden: Hydrothermale Systeme, welche natürlich vorkommende tiefe Aquifere (wasserführende Schichten) nutzen, sowie petrothermale Systeme. Diese erschliessen den dichten Untergrund durch die Generierung künstlich erzeugter Wasserwegsamkeiten.

NETZWERKEN

Pflicht oder Chance?



**Donnerstag, 10. November 2011,
15.30 bis ca. 20.00 Uhr, Olma-Halle 9.2, St. Gallen**

DIE REFERENTEN



Robert Beer, Country Manager XING (Schweiz) GmbH, verfügt über breites Wissen in der strategischen Markterschliessung von Online- und Crossmedia-Plattformen. Bei XING verantwortet er die Entwicklung und Umsetzung der Strategie in der Schweiz. Er hält einen Executive MBA der Strathclyde Graduate Business School.



Arnold Burtscher, der gelernte Elektrotechniker HTL führt die WIP-Consulting GmbH in St. Gallen und bietet dort Seminare für Magnetik-Akquise an. Für ihn ist Business-Networking der Schlüssel zur Neukunden-Gewinnung. Dabei setzt er auf die Magie der Sympathie, ohne sich anbieten zu müssen. Mit cleveren Tools steigert er die persönliche Anziehungskraft.



Prof. Dr. Urs E. Gattiker ist Enthusiast, Buchautor und Blogger zum Thema „Social Media“. 20 Jahre lang dozierte er dazu an verschiedenen Universitäten in den USA, Kanada, Australien, Deutschland und Dänemark. Mit seinem Unternehmen CyTRAP Labs hilft er Unternehmen, Social-Media-Strategien zu entwickeln und umzusetzen.



Prof. Dr. Christian Fieseler arbeitet und unterrichtet als Assistenzprofessor für Medien- und Kommunikationsmanagement am Institute for Media and Communications Management der Universität St. Gallen, insbesondere zu Themen wie Unternehmenskommunikation, Interne Kommunikation und Neue Medien.



Moderation: Ewa Ming. Die aktive Netzwerkerin ist tätig als Marketing-, Messe- und Eventexpertin. Sie ist Inhaberin der Ming Agentur AG und der Celebrationpoint AG sowie Geschäftsführerin der SuisseEMEX. Ihre Erfahrung in der Live Communication und ihr breites Fachwissen machen sie zur gefragten Gesprächsleiterin für Marketing-Veranstaltungen.

Jetzt anmelden auf www.marketing-forum.info

RAIFFEISEN



Die im kantonalen Auftrag im Jahre 2009 durchgeführte «Geothermie-Potenzialstudie Thurgau-Schaffhausen» unterstreicht die enormen geothermischen Möglichkeiten für den Kanton Thurgau. Sie zeigt die regional variierenden hydrothermalen bzw. petrothermalen Nutzungspotenziale auf. Für den Kanton Thurgau steht derzeit die hydrothermale Nutzung im Vordergrund.

Neue Technologien

Eine der Hauptaufgaben des KEEST liegt darin, KMU neue Technologien im Bereich erneuerbarer Energie zugänglich zu machen. Zu diesem Zweck unterstützt das KEEST Anbieter von innovativen Technologien auch bei der Ansiedlung im Kanton Thurgau. Ein Beispiel dafür ist die Produktion von Solar-Hybridkollektoren, die sowohl Warmwasser als auch Strom produzieren – eine patentierte Neuentwicklung zur optimalen Verbindung von Solarthermie und Photovoltaik in einem System.

Ein weiteres Beispiel entwickelt sich in der Produktion von kleinen, mobilen Biogas-Kraftwerken in unserer Region. Dabei handelt es sich um eine neue, patentierte Technologie zur Methanisierung von Biomasse mit dem Ziel, in einem Blockheizkraftwerk (BHKW) durch ein Wärme-Kraft-Koppelungsverfahren (WKK) Strom und Wärme zu produzieren.

Wussten Sie, dass in der Schweiz mehr Strom für die Beleuchtung als für den Bahnbetrieb verbraucht wird? Das Stromsparpotenzial gemessen am gesamtschweizerischen Stromverbrauch beträgt rund 34 Prozent. Davon entfällt rund ein Fünftel auf die Beleuchtung. Effizienzbemühungen in der Beleuchtungstechnik machen wirtschaftlich Sinn, betont auch die Abteilung Energie im kantonalen Volkswirtschaftsdepartement und stellt deshalb grosszügig Mittel zur Förderung der Stromeffizienz bereit. ■

KEEST

Kompetenz-Zentrum Erneuerbare
Energie-Systeme Thurgau
Frauenfelderstrasse 7A, CH-8370 Sirmach
Tel. +41 (0)71 969 69 56
Fax +41 (0)71 969 69 57
info@keest.ch, www.keest.ch

Geschäftsstellen:

Innovationstransferstelle Energie und Klima
für KMU (IEK-KMU), Thurgau
Verein Geothermie Thurgau (VGTG)

AllStar AS1®

Die bärenstarke EgoKiefer Kunststoff- und Kunststoff/Aluminium-Fensterlinie.



Klimaschutz inbegriffen.

AS1® – So heisst der AllStar der Fensterbranche. Ob im Neubau oder für die Modernisierung, die EgoKiefer AllStar-Fensterlinie AS1® erfüllt all Ihre Wünsche. Mit AS1® reduzieren Sie den Energieverbrauch über das Fenster um bis zu 75%. Rechnen Sie nach unter www.energy-and-more.ch.

EgoKiefer AG
Fenster und Türen
Schöntalstrasse 2
CH-9450 Altstätten
Telefon +41 71 757 36 28

Und an 13 eigenen Standorten sowie bei über 350 Wiederverkaufspartnern in der ganzen Schweiz: www.egokiefer.ch

MINERGIE®
LEADING PARTNER

Ein Unternehmen der
AFG
Arbonia-Forster-Holding AG

«Der Fokus von M2I liegt ganz klar in der Projektentwicklung»

Peter Mettler hat seine erfolgreiche St.Galler Generalunternehmung Bauengineering und die Projektentwicklungsgesellschaft Swissbuilding vor rund zwei Jahren verkauft. Nun ist er mit Mettler2Invest (M2I) nochmals neu ins Immobiliengeschäft eingestiegen. Wiederum tritt er auch als Premium-Sponsor des FC St.Gallen auf.

Interview: Richard Ammann **Bilder:** Bodo Rüedi



Peter Mettler:

*«Ich bin sehr motiviert
und voller Tatendrang»*

Peter Mettler, Sie sind mit Mettler2Invest 2010 neu im Immobilienentwicklungsbusiness gestartet. Wie fühlen Sie sich heute?

Sehr gut. Ich bin sehr motiviert und voller Tatendrang. Dennoch muss ich zugeben, dass ich die Emotionen über den Verkauf von Bauengineering und Swissbuilding noch nicht ganz verarbeitet habe. Vor allem die Enttäuschung, dass die Weiterführung nicht meinen Vorstellungen entspricht, ist gross.

Wie ist das Comeback angelaufen?

Sehr gut! Wir verfügen über ein gutes, langjähriges Beziehungsnetz, haben ein gutes Image und ein professionelles, verlässliches und erprobtes Team.

Wo liegen die Schwergewichte Ihrer Aktivitäten heute? Forcieren Sie eigene Projekte oder Immobilienentwicklungen im Auftragsverhältnis?

Unser Fokus liegt ganz klar in der Projektentwicklung. In erster Linie forcieren wir die Entwicklung von eigenen Projekten, entwickeln aber auch Projekte im Auftragsverhältnis, wobei wir gerne ins Risiko gehen und erfolgsabhängig honoriert werden. Unsere Stärken liegen in allen Bauten, jedoch überwiegt die Nachfrage nach Wohnungsbauten.

Der Wohnungsbau boomt, auch in der Ostschweiz. Die Zuwanderung in unser Land hält unvermindert an. Was für eine Prognose stellen Sie für die Nachfrage nach Wohnraum und den Wohnungsbau in den nächsten fünf Jahren?

Die Nachfrage nach Mietwohnungen ist nach wie vor hoch, solange die Wirtschaft läuft. Diese ist jedoch je nach Landesteil zu differenzieren. Die Nachfrage nach Wohneigentum schwächt sich trotz der tiefen Zinsen eher ab.

Eines Ihrer derzeitigen Objekte ist die Wohnüberbauung «Bündt» an traumhafter Aussichtslage in Teufen. Wodurch zeichnet sich diese Überbauung konzeptionell aus?

Die Wohnüberbauung «Bündt» zeichnet sich durch eine moderne Architektur aus und erfüllt in Sachen Exklusivität und Funktionalität höchste Ansprüche. Durch die grosszügig dimensionierten Fensterflächen wird ein



höchstmöglicher Lichteinfluss gewährleistet, und den Bewohnern wird eine herrliche Weitsicht auf den Alpstein geboten.

Es entstehen dort Eigentums- und Mietwohnungen in sechs Mehrfamilienhäusern. In welchem Preissegment liegen diese Wohnungen?

Das Preissegment der Eigentumswohnungen liegt eher im höheren Bereich. Dies gibt der Landpreis in Teufen vor. Die Mietwohnungen bewegen sich im mittleren bis hohen Preissegment. Ein weiterer Pluspunkt ist sicherlich auch die zentrumsnahe Lage.

Wohin entwickelt sich Mettler2Invest? Wo steht die Firma, wenn sich Ihre Visionen erfüllen, im Jahr 2015?

Ziel ist es, «M2I» als einer der wenigen unabhängig geführten Projektentwickler (keine Total- oder Generalunternehmen-Anbindung) im Markt erfolgreich zu positionieren. Als professioneller, innovativer und umsetzungstarker Entwickler.

Sie haben unerfreuliche Intermezzi hinter sich. Der Verkauf Ihrer Bauengineering-Firmengruppe an den Churer Immobilienhändler Stoffel ging mit allerhand Nebengeräuschen im «Blätterwald» über die Bühne. Sind die Auseinandersetzungen mit Stoffel inzwischen abgeschlossen?

Kurz und bündig: JA. Dies möchte ich nicht weiter kommentieren.

Was für Erkenntnisse und Lehren ziehen Sie aus dem Handel mit Stoffel?

Noch tiefgründigere Recherchen im Vorfeld. Ein Verkauf in dieser Art kommt nicht mehr infrage.

Vor Kurzem sind Sie beim FC St.Gallen als Premium-Sponsor eingestiegen. Was war der Grund für dieses Engagement, was erwarten Sie von ihm?

Wir haben mit der Bauengineering schon seit neun Jahren den FC St.Gallen mit einem Sponsoring-Paket unterstützt. Damals sicherlich mit dem Fokus auf einer starken Werbepräsenz. Das erneute Engagement geht in erster Linie aus der Liebe zum Fussballclub hervor. Aus der Verbundenheit mit ihm leite ich die Aufgabe ab, den FC St.Gallen als einen der sehr wenigen wirklich grossen Sportclubs in der Ostschweiz zu unterstützen. Es versteht sich aber von selbst, dass ich das nicht zuletzt wegen der guten PR mache, die aus diesem Engagement resultiert. ■

Facts & Figures

Mettler2Invest AG
Schönbühlpark 10
CH-9016 St. Gallen

Tel. +41 (0)71 791 91 91
Fax +41 (0)71 791 91 92

www.mettler2invest.ch
info@mettler2invest.ch

Leistungen

- Projektentwicklung im Auftrag wie in eigener Unternehmung
- Machbarkeitsstudien
- Wettbewerbsplanung und -durchführung
- Grundstückbeschaffung
- Sanierungskonzepte
- Markt- und Standortanalysen
- Nutzungskonzepte
- Vermarktungskonzepte
- Portfolio- und Assetmanagementberatung
- Vor-/Teilfinanzierung
- Finanzierung, Finanzierungsberatung
- Baurechtliche und fiskalische Beratung
- Bautreuhand

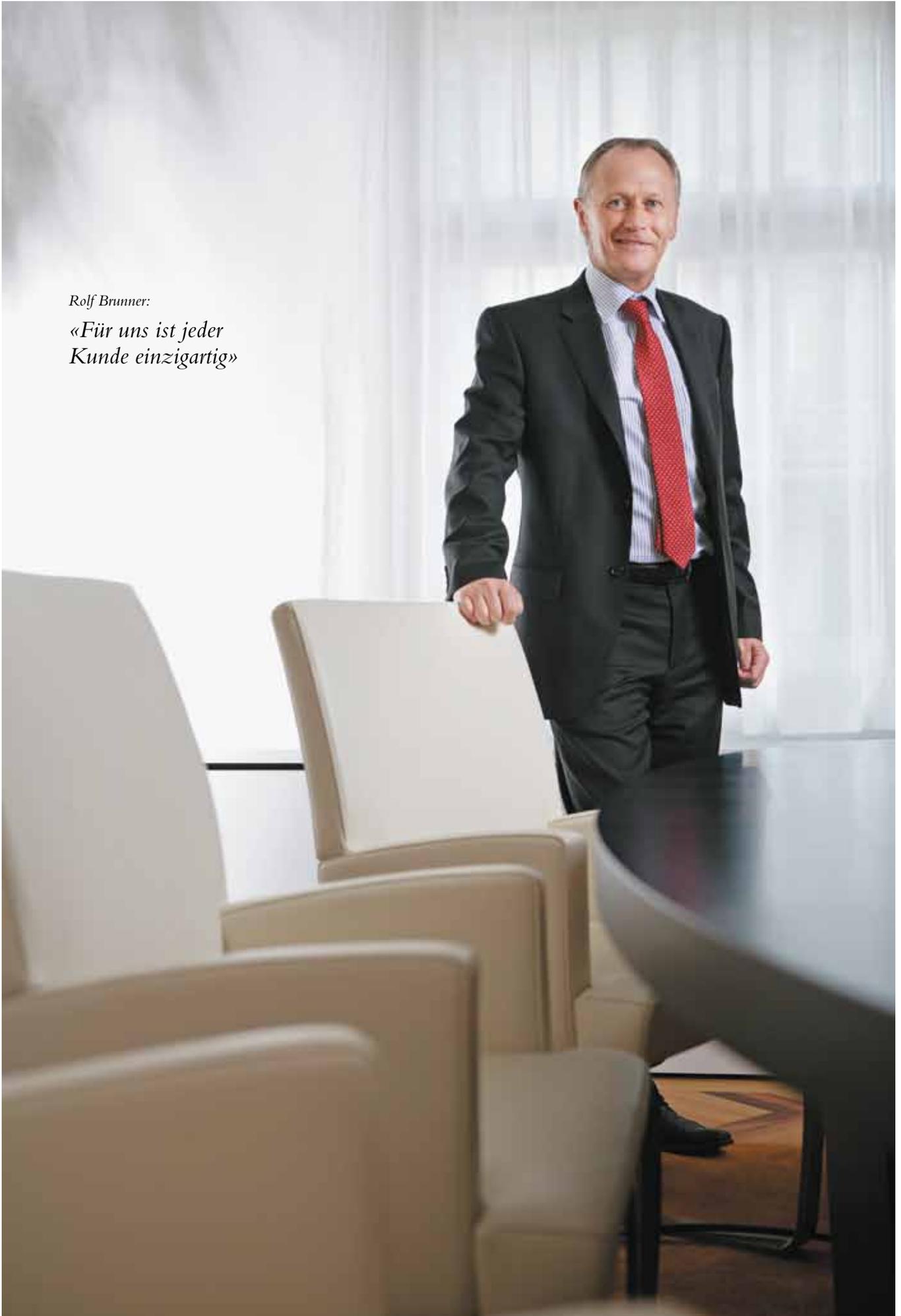
Mitarbeiterzahl

12

Standorte

St.Gallen (Hauptsitz), Zürich, Basel

*Rolf Brunner:
«Für uns ist jeder
Kunde einzigartig»*



«Man muss nicht reich sein, um glücklich zu sein»

Die Leitung der St. Galler Niederlassung der Julius Bär & Co. AG liegt neu in den Händen von Rolf Brunner. Die Bank mit dem Know-how eines global tätigen Vermögensverwaltungsunternehmens und dem Flair einer Privatbank will ihren Marktanteil in der Ostschweiz erhöhen. Rolf Brunner engagiert sich auch als Staatsbürger, der sich dem Gemeinwohl verpflichtet fühlt.

Text: Richard Ammann **Bilder:** Bodo Rüedi

Seit Anfang September steht die St. Galler Niederlassung der Julius Bär & Co. AG unter der Leitung von Rolf Brunner. Der 55-jährige Kadermann wechselte von der LGT Bank in Liechtenstein AG, in welcher er während vier Jahren als Leiter der Vermögensverwaltung Ostschweiz tätig war, zurück in seine Heimatregion. Er hat das Bankfach von der Pike auf gelernt, im Inland und Ausland Praxis erworben und sich weitergebildet, um Führungsaufgaben bei seinen Arbeitgebern, hauptsächlich und während über zwanzig Jahren bei der Credit Suisse in der Ostschweiz, zu übernehmen. Er absolvierte die Swiss Banking School der Universität Zürich, das Top Executive Program der Credit Suisse an der Harvard Business School in Boston und der Executive MBA-FSI in Financial Services (Universitäten St.Gallen und Nyenrode/NL).

«Für uns ist jeder Kunde einzigartig»

Aus der renommierten Liegenschaft an der Bahnhofstrasse 7, St.Gallen, pflegt die Julius Bär & Co. AG ihr Ostschweizer Vermögensverwaltungsgeschäft. Im Gespräch schildert Rolf Brunner mit Engagement, wie erst vollumfängliches Vertrauen zwischen dem Kunden und seinen Beratern geschaffen wird, ehe ganzheitliche Lösungen, von der Vermögensvermehrung über Finanzplanung und gegebenenfalls Nachlassplanung, erarbeitet und realisiert werden. «Für uns ist jeder Kunde einzigartig», fügt Brunner hinzu, und legt nach mit den Worten: «Wir hören unseren Klienten zu und verstehen ihre Anliegen, um dann mit

durchdachter Beratung ihren individuellen Bedürfnissen gerecht zu werden.»

Zur Lösung dieser Aufgabe verbindet die Bank Bär das Know-how und die Ressourcen eines global tätigen Unternehmens mit der Einzigartigkeit und dem Flair einer Privatbank. Hier darf der Kunde darauf vertrauen, dass seine Berater nicht durch falsche Anreize beeinflusst sind. Deren Erfolg wird nicht am Verkauf Bär-eigener Produkte gemessen. Es werden massgeschneiderte Lösungen realisiert, die dem Kunden den gewünschten Mehrwert bringen sollen. Das Management nimmt nur punktuelle Risiken ins Portfolio auf, die der Kunde kennt und auch verlangt. Die finanziellen Ziele orientieren sich grundsätzlich an der Rentabilität, die Beratung kann sich aber auch auf mit der Vermögenslage zusammenhängende, ideelle Wertfragen erstrecken. «Man muss nicht unbedingt reich sein, um glücklich zu sein», lässt sich der neue Niederlassungsleiter dazu vernehmen, «aber durch kluge Finanzplanung und Vermögensverwaltung können wir unserer Kundschaft zu Lebensglück und damit auch persönlichen Erfolg verhelfen.» Es geht Brunner darum, mit Respekt und Vertrauen den sorgfältigen Umgang mit Vermögen nachhaltig zu unterstützen. Dabei interpretiert Rolf Brunner Vermögen, wie es Prof. Dr. Thomas Druyen definiert hat «als die Förderung und Pflege von materiellen und immateriellen Werten, von Beziehungen und Netzwerken zum Schutze der individuellen, familiären, gesellschaftlichen und globalen Zukunftsfähigkeit eines jeden Einzelnen.»

Einstieg schon mit 300'000 Franken

Wie viel muss denn ein potenzieller Kunde auf der hohen Kante haben, damit ein Einstieg in die Vermögensverwaltung bei der Bank Bär Sinn macht? Trifft das geflügelte Wort zu, wonach ein Anleger mit einem Vermögen unter 1 Mio. Franken für das Private-Banking-Haus ein Nobody ist? Nach den Worten von Rolf Brunner ist dies eine Legende. Gewiss seien die Angebote von Julius Bär & Co. AG auf anspruchsvolle, vermögende Kundschaft ausgerichtet. Die Eröffnung von Konten und Depots bei seiner Niederlassung mache indessen bereits mit 300'000 bis 500'000 Franken durchaus Sinn. Dabei ist zu erwähnen, dass das Kundenspektrum bewusst breit ausgelegt ist: Unternehmerinnen und Unternehmer und deren nächste Generation, sodann auch sogenannte Family-Offices sowie Holdingstrukturen sind im Fokus. Die Finanzierung von Vermögenswerten, wie zum Beispiel Liegenschaften, ist ein weiteres Kernelement der Vermögensberatung der Bank Julius Bär vor Ort in St. Gallen.

Unterscheidet sich die Ostschweizer Kundschaft von den Anlegern in andern Regionen des Heimmarktes Schweiz? «Grundsätzlich nicht», antwortet Brunner auf diese Frage, «eine Besonderheit liegt allenfalls in unserer geografischen Lage in der Grenzregion zu Süddeutschland, Vorarlberg sowie Liechtenstein. Es gibt dort vermögende Personen, die eine Abwanderung in die Schweiz aus verschiedenen Gründen in Betracht ziehen. Es kommt für diese Interessentengruppe noch verschär-

fend die Schwäche des Euro und damit verbundene Unsicherheit hinzu. Generell besticht die Ostschweiz durch innovatives und leistungsorientiertes Unternehmertum. Rund um den Säntis bestehen langjährige Traditionen, technologische Erfahrungen, kulturelle Werte und Infrastrukturen. Dazu formieren sich Ideen mit Zukunftscharakter, vor allem aber – es leben begeisterte Menschen in verschiedenen Kantonen.» Es geht Brunner darum, mit der Bank Julius Bär die Entwicklung der Grossregion rund um den Säntis mitzuprägen und aktiv zu begleiten. Verschiedene Ideen und damit Begeisterung für diese ihm eigene Region sind von ihm spürbar.

Ehrenamtliche Tätigkeiten

Mit persönlich, charakterlich und fachlich bestausgewiesenen Mitarbeitenden, will Rolf Brunner den Marktanteil der Bank Bär in der Ostschweiz und damit das Bankangebot – mit dem Säntis im Zentrum – erhöhen. Er selber hat sich eine Reputation geschaffen nicht nur als erfahrener Bankkadermann, sondern auch als Staatsbürger, der seit Jahren freiwillig wertvolle Beiträge ans Allgemeinwohl leistet. Unter anderem ist Brunner Vizepräsident der Wirtschaftsregion St.Gallen (WISG), dort zuständig für das Ressort Ausbildung und Weiterbildung von und für KMU. Ebenfalls Vizepräsident ist er im Verwaltungsrat und Stiftungsrat der



Internationalen Schule St.Gallen (ISSG), die vor drei Jahren den Betrieb aufgenommen hat und sich bestens entwickelt. Rolf Brunner war auch Initiant und langjähriger OK-Präsident und Jury-Mitglied des Unternehmerpreises Ostschweiz, und er amtierte auch als Antrieber sowie als Jurymitglied des Young Leader Awards der FHS. Erwäh-

nenswert ist schliesslich auch, dass der neue Leiter vor Ort auch eine Kaderfunktion in der Armee innehat. Er ist designierter stellvertretender Kommandant des Kantonalen Verbindungsstabes Appenzell-Ausserrhoden in der Territorialregion 4. Hier macht er aus der Erkenntnis und Überzeugung heraus mit, dass die Armee dringend einer Revitalisierung bedarf. ■

Anzeige

www.viegener.ch

UNIQUE PIECE



Model C

viegener Optik

Schmiedgasse 35, 9001 St.Gallen, t.0800 82 11 44
f.071 223 54 05, info@viegener.ch, www.viegener.ch

Mit Starthilfe zum Geschäftserfolg

Nach mehreren Jahren im Anstellungsverhältnis als Spezialist für Kleintierchirurgie hat Dr. med. vet. Martin Hofstetter im Frühjahr 2011 mit der Kleintier-Spezialisten-Klinik ARC Ostschweiz in Herisau den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Unterstützt wurde er dabei von der Förderplattform STARTFELD.

Text: Daniela Winkler **Bild:** Bodo Rüedi

Martin Hofstetter, was war für Sie der Anreiz, von Ihrer Anstellung als Kleintier-spezialist für Chirurgie in die Selbstständigkeit zu wechseln?

Bereits als ich mit der Ausbildung zum Kleintierchirurgen ECVS begann, war in meinem Hinterkopf die Vorstellung, eines Tages in der Ostschweiz ein Überweisungs-zentrum für Kleintiere aufzubauen. Während zahlreicher Gespräche mit Berufskolleginnen und Berufskollegen zeigte sich, dass ein solches Angebot hier in der Region gut aufgenommen würde. Weiter habe ich auch von unterschiedlichsten Seiten erfahren, dass Tierbesitzer die langen Reisen nach Zürich ans Tierspital scheuen und gerne eine lokale, fachkompetente Anlaufstelle hätten. Da ich selber aus der Ostschweiz komme, war natürlich auch die Verbundenheit zur Region mit ausschlaggebend.

Ihr Fazit nach den ersten Monaten als Inhaber der Kleintierklinik ARC Ostschweiz?

Bereits bevor wir unsere Räumlichkeiten betriebsbereit fertiggestellt hatten, haben uns schon Tierärzte Patienten überwiesen. Diese wurden dann von uns extern untersucht und behandelt. Wir haben in den ersten Monaten immer neue Tierärzte zu unserem Kundenstamm dazugewinnen können und sind mit der Auftragslage sehr zufrieden, was ein sehr erfreuliches Resultat ist. Das Feedback von den Tierärzten und den Tierbesitzern ist sehr positiv, was natürlich unsere Zusammenarbeit mit den Tierärzten stärkt.

Selbstverständlich sind wir noch immer im Aufbau und unsere Infrastruktur wächst stetig. So können wir neben Ultraschall, Röntgen und Endoskopie nun auch – dank einer Zusammenarbeit – CT- und MRT-Untersuchungen anbieten. Unsere neueste

Errungenschaft ist ein Unterwasserlaufband für die Rehabilitationsphase und Physiotherapie unserer Patienten.

Bei den ersten Schritten in die Selbstständigkeit wurden Sie von STARTFELD unterstützt. Wie ist dieser Kontakt zustande gekommen und wie sind Sie auf diese Institution aufmerksam geworden?

Der Erstkontakt lief über eine Kollegin: Sie hat mich auf STARTFELD aufmerksam gemacht. Bereits beim ersten Telefongespräch mit der Leiterin Standortförderung Stadt St.Gallen und Stellvertretenden Geschäftsführerin von STARTFELD, Isabel

«Durch STARTFELD habe ich die Möglichkeit erhalten, Kontakte zu knüpfen, Vertrauenspersonen kennenzulernen und eine betriebswirtschaftliche Meinung zu erhalten.»

Schorer, wurde mir Hilfe und Unterstützung zugesagt. Ich war positiv überrascht, wie unbürokratisch der erste Kontakt verlief und wie geradlinig die Hilfe auch angeboten und umgesetzt wurde.

Wie sah die Unterstützung aus, die Sie von STARTFELD erhielten?

Als Tierarzt ist man sich den Umgang mit wirtschaftlichen Fragen nicht gewohnt. Zudem ist auch das Netzwerk, in das man sich neu einzubinden versucht, unbekannt. Durch STARTFELD habe ich die Möglichkeit erhalten, Kontakte zu knüpfen, Vertrauenspersonen aus der Wirtschaft ken-

nenzulernen und auch eine betriebswirtschaftliche, objektive Meinung über das vorgestellte Projekt der ARC zu erhalten. Dadurch wurde mir der Rücken gestützt und das fehlende Know-how in der Betriebswirtschaft sinnvoll ergänzt.

Erstreckte sich die Unterstützung auch auf finanzielle Aspekte?

Auch in dieser Beziehung war STARTFELD sehr wichtig. Die Klinik ARC hat ein einfaches und geradliniges Konzept: Vertrauenspartner für Tierärzte und Tierbesitzer. Von sehr grossem Wert war für mich auch die Begleitung durch Dienstleister wie Juristen, Treuhändern, PR-Beratern usw. Dadurch, dass mit einem Gutschriftenheft solche Dienstleister angefordert werden können, wird einem der Zugang zur Materie erleichtert, und man geht offener mit solchen Wissensquellen um.

Können Sie eine konkrete Unterstützungsmassnahme beschreiben?

Der Aufbau einer tierärztlichen Klinik ist mit einem sehr hohen finanziellen Aufwand verbunden. Als junger Tierarzt hat man zum einen die finanziellen Eigenmittel nicht im Überfluss, und zum andern kennt man die Möglichkeiten der Finanzbeschaffung nicht. Durch STARTFELD und die geführten Verhandlungen mit den Banken sind aber Wege aufgezeigt worden, wie man ein solches Projekt aufbauen kann.

In welchem Bereich war die Unterstützung für Sie besonders hilfreich?

Der Businessplan war aus meiner Sicht eine grosse Herausforderung. Ich wusste genau, wie die Klinik aussehen und wie sie funktionieren soll. Für die Bankengespräche ist das Finanzielle aber doch sehr entscheidend. Ich war sehr froh, dieses Wissen durch

«Ich war positiv überrascht, wie unbürokratisch der erste Kontakt mit Startfeld verlief und wie geradlinig die Hilfe umgesetzt wurde.»

meinen Coach von STARTFELD abgedeckt bekommen zu haben.

Und welche Kosten waren für Sie mit der Beratung verbunden?

Die Beratung war kostenlos. Mir wurde ein Coach zu Verfügung gestellt, der mich in allen Fragen begleitet und unterstützt hat. Durch das Gutscheineheft erhielt ich die Möglichkeit, kostenlos Kontakte zu Dienstleistern zu knüpfen, die im späteren Verlauf kostenpflichtig werden. Es wird einem

durch dies Praxis bewusst, was die einzelnen Dienstleister für das Projekt und deren Umsetzung bewirken können, und man ist gerne bereit, diese Unterstützung auch anzunehmen.

Wie sieht die Begleitung von Startfeld heute aus? Besteht auch heute noch ein Kontakt zu ihnen?

Ich habe im Januar 2011 die Animal Referral Center AG gründen können und den Betrieb am 2. Mai 2011 aufgenommen. Nach wie vor ist der Kontakt vorhanden. Startfeld hat sich nicht nur zum Ziel gesetzt, gute Geschäftsideen umzusetzen, sondern auch die Nachhaltigkeit zu prüfen. Ich sehe den grossen Vorteil in der Unterstützung durch Startfeld gerade darin, dass über einen Zeitraum von drei Jahren immer wieder Gespräche gesucht und geführt werden.

Zum Schluss: Wem würden Sie Startfeld in der Gründungsphase empfehlen?

Ganz einfach jeder, der eine gute Idee hat, von dieser überzeugt ist und es nicht scheut, Verantwortung zu übernehmen, ist bei Startfeld gut aufgehoben. Auch der, dem vielleicht noch der nötige Rückhalt und das erforderliche Know-how teilweise fehlen, ist gut beraten, diesen Weg einzuschlagen.

*Kleintier-Spezialisten-Klinik ARC
Animal Referral Center AG
Oberdorfstrasse 143
CH-9100 Herisau*

*Tel. +41 (71) 354 65 65
Fax +41 (71) 354 65 66*

*info@arc-o.ch
www.arc-o.ch*

Jungunternehmen zum Fliegen bringen

STARTFELD ist ein übergeordnetes Projekt zur Förderung von Innovationen und Jungunternehmertum in der Ostschweiz und im internationalen Bodenseeraum. Gemeinsam mit der Universität St. Gallen, der Fachhochschule St. Gallen, der Empa sowie der Stadt St. Gallen wurde diese verbindende Plattform zum Jahresbeginn 2010 gegründet. Ziel ist es, durch einen aktiven Support und eine enge Begleitung innovative, ambitionierte Jungunternehmen zum Fliegen zu bringen. Bereits wurden über 100 Erstberatungsgespräche mit Jungunternehmern geführt.

Drei Pfeiler

STARTFELD basiert auf drei Grundpfeilern. Basis bildet Beratung und Coaching von Jungunternehmen mit wissens- und technologieorientierten Tätigkeiten. Sie werden aktiv bei den Herausforderungen der Unternehmensgründung unterstützt. Der zweite Pfeiler von STARTFELD befasst sich mit der Finanzierung in der Startphase. Dabei wird den jungen Unternehmen bei der Bereitstellung von Frühfinanzierungsgeldern geholfen. Der dritte Pfeiler ist die Schaffung einer Immobilie für Jungunternehmer, welche Jungunternehmern kostengünstige und zweckdienliche Infrastruktur zur Verfügung stellt. Raum für Begegnungen und Wissenstransfer wird auch baulich geschaffen.

Die Geschäftsstelle sowie der Beratungs- und Coaching-Pfeiler von STARTFELD ist als Verein organisiert. Neben den Gründungsmitgliedern wird der Verein durch verschiedene Kantone sowie Unternehmen, Institutionen und Verbände aus der Ostschweizer Wirtschaft getragen. Der zweite Pfeiler ist als Stiftung organisiert. Die Gelder für die Stiftung wurden von der St.Galler Kantonalbank zur Verfügung gestellt. Damit Geschäftsräume und günstiger Raum zur Förderung der eigenen Geschäftsidee geschaffen werden kann, wird auf dem Gelände der Empa in St.Gallen voraussichtlich 2012 eine neue Immobilie realisiert. Hierzu wird noch ein Investor gesucht.

Wechsel in der Geschäftsleitung

Am 1. September 2011 gab es Wechsel in der Geschäftsleitung: Sie wird nun neu gebildet von Peter Frischknecht (Geschäftsführer), Isabel Schorer (Geschäftsführer-Stellvertreterin), Claudius Habisreutinger und Beda Meienberger. Der Vereinsvorstand setzt sich zusammen aus Stadtpräsident Thomas Scheidlin, St.Gallen (Präsident) und den Mitgliedern Markus Brönnimann, Verwaltungsdirektor HSG, Xaver Edelmann, Direktionsmitglied Empa, Karin Jung, Leiterin Amt für Wirtschaft AR und Sebastian Wörwag, Rektor FHS St.Gallen.

Weitere Informationen unter www.startfeld.ch.



*Dr. med. vet. Martin Hofstetter:
«Schon bevor wir unsere
Räumlichkeiten betriebs-
bereit hatten, überwiesen
uns Tierärzte Patienten»*

Ökonomie und Ökologie im Gleichgewicht

Eco Balance by CAMION TRANSPORT

Das Thema «Klimawandel» fordert uns heraus. Es zeigt sich, dass es schwierig ist, in dieser Angelegenheit zu befriedigenden Lösungen zu kommen. Zu unterschiedlich sind Interessen und Standpunkte. Für CAMION TRANSPORT ist klar: Es geht darum, Ökonomie und Ökologie im Gleichgewicht zu halten. Und auch darum, sich auf das zu konzentrieren, was man selbst beeinflussen kann.

Text: Guido Messmer*

Klimawandel – was ist da dran?

Wer die Diskussionen rund um dieses Thema verfolgt, stellt sehr schnell fest, dass die Meinungen sehr unterschiedlich und teilweise kontrovers sind. Dabei geht oft vergessen, dass unser Planet seit Jahrmillionen Klimaschwankungen ausgesetzt ist. Eiszeiten werden von Wärmeperioden abgelöst, Leben stirbt ab, neues Leben entsteht. Trotz dieser Fakten ist es für unsere Welt

wichtig, dass die Meeresspiegel nicht weiter steigen. Die möglichen Folgen sind bekannt und wären verheerend.

Woher kommt die Erderwärmung?

Man weiss, dass es einen natürlichen Treibhauseffekt gibt. Dieser ist dafür verantwortlich, dass wir auf dieser Erde überhaupt leben können, andernfalls wäre die durchschnittli-

che Temperatur ungefähr $-18\text{ }^{\circ}\text{C}$. Zusätzlich aber beeinflusst der Mensch den Treibhauseffekt durch die Produktion von Treibhausgasen; CO_2 fällt dabei besonders ins Gewicht. Vieles davon stammt aus dem Verkehr und damit natürlich auch aus dem Transportwesen. Das ist für CAMION TRANSPORT Grund genug, selber seit Jahren aktiv zu sein und sich jetzt mit einem Projekt noch vermehrt auf die Thematik zu fokussieren.



Ökologische Tradition bei CAMION TRANSPORT

Bereits im Jahre 1985 eröffnete CAMION TRANSPORT einen Stückgut-Shuttle auf der Schiene zwischen Wil und Genf. Das war gleichsam die Geburtsstunde des «Dualen Transportsystems», bloss sprach damals noch niemand davon ... Nach der Übernahme des nicht rentablen Cargo Domizil (zusammen mit zwei Partnern) von den SBB im Jahre 1996 und der Überführung in die Gewinnzone folgte der sukzessive Ausbau eines schweizweiten Netzwerks auf der Schiene. So sind heute 8 von 13 CT-Standorten an dieses System angebunden. Das bedeutet: Grosse Distanzen per Bahn, Feinverteilung per LKW. CAMION TRANSPORT spart damit etwa 160 Lastwagenfahrten und gegen 20'000 kg CO₂ pro Tag.

Eco Balance by CAMION TRANSPORT: Der logische Schritt

Letztes Jahr etablierte die Geschäftsleitung eine Arbeitsgruppe zur Steuerung und Koordination aller Fragen rund um das Thema «Ökologischer Fussabdruck». Beweg-



Damit Marienkäfer punkten.

Eco Balance^{by}
camiontransport.ch

Weitere Infos unter camiontransport.ch

grund dafür war die Überzeugung, dass jeder Einzelne und jedes Unternehmen im eigenen Umfeld eine Menge verbessern kann – und dies auch tun soll. CT setzt dabei in erster Priorität ganz bewusst auf die eigenen Energieeinsparungen und nicht auf gekaufte Zertifikatslösungen, die teilweise in ihrer Wirkung angezweifelt werden. Auf Kundenwunsch ist aber eine CO₂-Kompensation mittels Unterstützung eines Klimaschutzprojektes möglich.

Die Diskussionen in der Arbeitsgruppe führten schliesslich zum Entscheid, ein eigenes Projekt zu gründen und diesem einen Brand zu geben: Eco Balance by CAMION TRANSPORT.

Eigener CO₂-Kalkulator

CAMION TRANSPORT entwickelte innerhalb dieser Projektarbeit einen eigenen CO₂-Kalkulator, der auf den offiziellen Belastungswerten für Diesel und Erdgas basiert und anhand von Gewicht und effektiv zurückgelegter Distanz auf Strasse und Schiene via Emissionspunkte auf den CO₂-Ausstoss pro Einzellieferung kommt. Die Kontrolle der bestehenden Praxis mittels dieses Kal-

kulators zeigt mehrheitlich Vorteile für das Duale Transportsystem; allerdings gibt es auch Fälle, wo der reine Strassentransport besser abschneidet. Die so gewonnenen Erkenntnisse helfen mit, den Spagat zwischen Umweltschutz und Wirtschaftlichkeit in Zukunft noch besser zu meistern.

Gelebte nachhaltige Unternehmensführung

CAMION TRANSPORT konzentriert sich aber innerhalb dieses Projekts nicht ausschliesslich auf die Flotte und die Transportleistungen. Es geht auch um die Aus- und Weiterbildung der Fahrer – Eco Drive ist hier ein wichtiges Stichwort. Ökologische Beschaffung, Abfalltrennung und Recycling sowie IT-basierte Routenplanung und energieoptimierte Bauten sind weitere Themen.

Von Eco Balance profitieren alle: Umwelt, Kunden, Mitarbeitende und das Unternehmen. Eco Balance ist eine Herausforderung. Aber eine, die zu meistern ist!

** Der Autor, Guido Messmer, ist Projektleiter Eco Balance by CAMION TRANSPORT, Hubstrasse 103, 9500 Wil*

CAMION TRANSPORT AG ist eines der führenden Schweizer Dienstleistungsunternehmen in den Bereichen Transport und Logistik. Mit rund 1'000 Mitarbeitenden und 500 Fahrzeugen an 13 Standorten in der ganzen Schweiz werden täglich über 7'500 Sendungen und Logistikaufträge bearbeitet. Das Unternehmen verfügt über ein Netzwerk verkehrstechnisch günstig gelegener Niederlassungen mit modernster Infrastruktur und Gleisanschluss.

www.camiontransport.ch

Luxusgastronomie auf höchstem Niveau

Im Grand Resort Bad Ragaz finden Gäste eine abwechslungsreiche Kombination aus Luxushotellerie, Gastronomie, Gesundheit und Wellbeing, Business und Golf. Das Resort besteht aus den beiden Fünf-Sterne-Hotels Grand Hotel Quellenhof & Spa Suites sowie dem Grand Hotel Hof Ragaz. Für kulinarische Highlights stehen fünf Restaurants mit insgesamt 58 Gault-Millau-Punkten zur Verfügung.

Nach umfangreichen Renovierungsarbeiten wurde 2009 der puristisch designte Spa-Tower eröffnet. Die neuen Lofts und Suiten sind in zeitgenössischem Design gestaltet und verfügen je über einen privaten Spa-Bereich mit Dampfbad, Whirlpool und teilweise sogar Sauna. Aus den Wasserhähnen fliesst pures Ragazer Thermalwasser. Highlight ist die Penthouse-Suite mit Rundumblick auf sagenhaften 560 Quadratmetern. Insgesamt 289 Zimmer und Suiten in verschiedenen Einrichtungsstilen stehen für Gäste bereit. Ob opulent, klassisch, themenorientiert oder minimalisch – im eleganten Grand Resort findet jeder Gast sein perfektes Urlaubsziel.

«Äbtestube» mit 17-Punkte-Küche

Auch die Restaurants bieten mit insgesamt 58 Gault-Millau-Punkten eine unvergleichbare Auswahl. Das Gourmetrestaurant Äbtestube wurde mit 17 und das Restaurant Bel-Air mit 15 Punkten ausgezeichnet. Mediterrane Küche im italienischen Ambiente erleben Geniesser im «Olives d'Or». In der «Zollstube» werden regionale Schweizer Gerichte serviert, und das asiatische Restaurant Namun (13 Gault-Millau-Punkte) verwöhnt seine Gäste mit thailändischen und chinesischen Kreationen. Einen legeren Abend verbringen Gäste in einer der Bars oder im edlen Salon Daviddoff am warmen Kaminfeuer.

Wohlfühlen in der eigenen Haut, im Einklang mit sich selbst und seiner Umgebung sein – dafür steht To B. Wellbeing & Spa. Auf 5500 Quadratmetern wird im «Leading Spa of the World» für Wellness auf höchstem Niveau gesorgt. Gäste entspannen sich bei wohltuenden Massagen, Facials oder in den Saunen oder Dampfbädern. Ein besonderes Highlight stellt das mit Swarovski-Kristallen verzierte Kräuterdampfbad dar.

Tamina-Therme und Medizinisches Zentrum

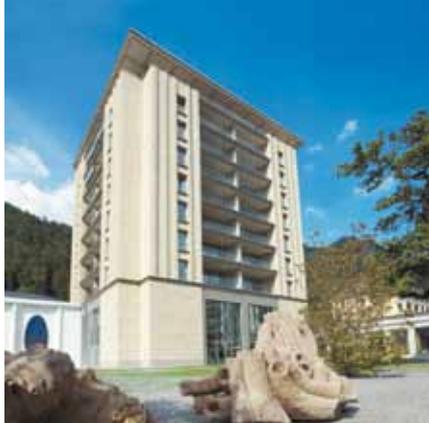
Die Tamina-Therme zeichnet sich ganz besonders durch das gesunde Thermalwasser aus, das mit 36.5 Grad der Taminaschlucht



Der Quellenhof, Paradeferd der Bad Ragazer Hotellerie.



Blick in ein Spa-Loft.



Der neuerrichtete Spa-Tower.

entspringt. Die neu erbaute, futuristische Wellnesslandschaft misst 7300 Quadratmeter und ist mit verschiedenen Innen- und Aussenbecken, zahlreichen Sprudelliegen, Whirlpools, einem Wasserfall und einem Strömungskanal ausgestattet. Der Wellnessbereich des Grand Resorts Bad Ragaz ist mit insgesamt 12'800 Quadratmetern Fläche einer der grössten in Europa.

Im zum Resort gehörigen Medizinischen Zentrum kümmern sich rund 70 Spezialisten der Fachrichtungen Sport und Bewegung, Gewicht und Ernährung, Schönheit, Rheumatologie, Gefässe und mentale Gesundheit um ihre Gäste. Unter der Leitung von Dr. Christian Schlegel werden im Swiss Olympic Medical Center nicht nur Spitzensportler aus aller Welt, sondern auch Hotelgäste betreut. Die Leistungen reichen von Gewichtsverlust über Burn-out-Programme bis hin zu Check-ups und Schönheitsbehandlungen sowie Präventivmedizin. ■



Wärmedämmung, Schall- und Brandschutz mit Steinwolle

Mit innovativen Lösungen prägt die Flumroc AG seit über fünfzig Jahren den Schweizer Markt für Dämmprodukte. Das Unternehmen in Flums ist die landesweit führende Herstellerin von Mineralwolleprodukten zur Wärmedämmung sowie für den Schall- und Brandschutz. Sie beschäftigt rund 280 Vollzeitangestellte und gehört damit zu den grössten Arbeitgebern im Sarganserland.



Zur Herstellung von Steinwolle schmilzt die Flumroc AG Briquets im Kupolofen.

Die bei der Flumroc beziehbare Wärmedämmung eignet sich sowohl für Neubauten als auch für Bauerneuerungen. Das Unternehmen produziert über 300 eigene, standardisierte Dämmprodukte. Mit einem Stab von 20 technischen Beratern und einem umfassenden Dämmprodukteprogramm findet Flumroc für praktisch alle Dämmfragen an der Gebäudehülle eine ausgezeichnete Lösung. Systematische Qualitätskontrollen garantieren die hohe Funktionalität von Flumroc-Dämmstoffen.

Schmelztemperatur über 1000 Grad

Neben der Wärmedämmung eignet sich Steinwolle auch ausgezeichnet für die technische Dämmung und den vorbeugenden Brandschutz. Flumroc-Produkte verfügen über eine Schmelztemperatur von über

1000 Grad Celsius, sind nicht brennbar und verzögern oder verhindern die Brandausbreitung. Im Rahmen einer engen Kooperation mit der weltweit tätigen Rockwool-Gruppe hat die Flumroc AG ihr Angebot an Steinwoll-Produkten für die technische Dämmung und den Brandschutz in den letzten Jahren massiv ausgebaut. Das ganze Sortiment ist auf die in der Schweiz geltenden Normen und Zulassungen abgestimmt.

Reduzierung des Verkehrslärms

Wer sich mit den Eigenschaften von Steinwolle auseinandersetzt, wird sich noch aus anderen Gründen für das Material entscheiden: Eine mit Steinwolle hinterlüftete Fassade verbessert den Schalldämmwert einer Konstruktion um bis zu zehn Dezibel. Flumroc verfügt über spezifische Produkte zur Senkung des Geräuschepegels in Wohn-, Gewerbe- und Industriebauten oder zur Reduzierung des Verkehrslärms. ■

PROVIDA



Wir richten den Fokus auf Ihren Erfolg.

Wir fokussieren unsere Stärken rund um Ihre Unternehmung. So identifizieren wir Optimierungspotenzial, setzen klare Ziele und entwickeln differenzierte Lösungen. Mit Ihnen. Mit unseren internationalen Beziehungen. Mit 60 Jahren Erfahrung. Gewinnen Sie mit uns Zeit, Geld, Kompetenz und Know-how. Wir sind global vernetzt und regional verankert. Offen und flexibel – für Sie.

- Unternehmensberatung
- Steuerberatung
- Wirtschaftsprüfung
- Management Services

Provida

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

freicom.

 **ALL CONSULTING**



DIE ZUKUNFT IHRES KMU KÖNNEN WIR NICHT PLANEN. ABER PROGRAMMIEREN.

Machen Sie Ihr KMU fit für die Zukunft – mit ABACUS vi. Diese neu entwickelte Software passt sich perfekt den Bedürfnissen eines modernen KMU an. Sie bleiben flexibel, weil Sie online auf sie zugreifen können. Sie ist unkompliziert, weil sie mit vorherigen ABACUS-Versionen kompatibel ist und auf verschiedenen Betriebssystemen läuft. Und sie ist so anpassungsfähig, dass Ihre Geschäftsprozesse noch effizienter ablaufen. Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne beratend zur Verfügung.



Weiterbildung und Austausch am Thurgauer Jungunternehmerforum

Das 7. Jungunternehmerforum Thurgau findet am Donnerstag, 10. November 2011 als Abendveranstaltung im Pentorama in Amriswil statt. Neu haben der Thurgauer Gewerbeverband und die Industrie- und Handelskammer Thurgau das Patronat übernommen. Informationen zur Gründung und Führung einer Firma stehen im Vordergrund. Eine Gesprächsrunde mit erfahrenen Unternehmern und zwei Jungunternehmerinnen greift die Herausforderungen «Unternehmertum» auf.

Das Jungunternehmerforum als Informations- und Kontaktveranstaltung für den Thurgau und die angrenzenden Regionen bietet vor allem für Jungunternehmer und -unternehmerinnen und junge Kadermitarbeiter eine gute Gelegenheit zu Austausch und Weiterbildung. Moderiert wird das Forum zum ersten Mal

von Regula Marti, Moderatorin bei Tele D.

Auch in diesem Jahr decken die Themen der Praxis-Workshops und Referate ein breites Spektrum ab. Auch im Zeitalter der Online-Plattformen hat diese Face-to-Face-Veranstaltung nach wie vor nichts an Qualität und Attraktivität eingebüsst. Beides ist für unternehmerische Tätigkeiten ein Muss!



Anmelden und gewinnen

Zahlreiche Sponsoren und Partner unterstützen die Veranstaltung. Hauptsponsorin ist die Thurgauer Kantonalbank sowie das Bildungszentrum Wirtschaft Weinfelden. Das BZWW stellt vier Bildungsgutscheine im Wert von je CHF 500 zur Verfügung. Ebenfalls werden unter den Teilnehmenden fünf Bücher «High-Speed-Marketing» und ein Online-Seminar von Unternehmensberater Christian Kalkbrenner verlost.

Die Anmeldungen sind online über www.jungunternehmerforum.ch möglich, die Teilnahmegebühren betragen CHF 85 pro Person. Anmeldeschluss ist der 1. November 2011. Für Fragen steht Claudia Vieli Oertle, 071 648 34 08 oder claudia.vieli@jungunternehmerforum.ch gerne zur Verfügung.

Organisiert wird das Jungunternehmerforum von der 2010 gegründeten Eventfirma «vieli events» aus Erlen. Sie betreibt auch eine Facebook-Seite «Jungunternehmerforum» sowie eine XING-Gruppe für den Austausch und die Vernetzung von interessierten (Jung-)Unternehmer/innen.

Social Media allgegenwärtig

Über die Chancen von Social Media wird die Kommunikationsberaterin, Dozentin und Bloggerin Su Franke referieren. Gerade auch für kleine Firmen ist es heute möglich, über Online-Medien zu kommunizieren und von ihrem viralen Effekt zu profitieren. Mit Roland Tschudin konnte ein Markenspezialist gewonnen werden: Er ist Senior-IP-Trainer am Institut für Geistiges



Eigentum und zeigt auf, wie und wo sich Firmen vor Kopien und Plagiaten schützen können. Christian Kalkbrenner ist Autor und Unternehmensberater aus Lindau. Er befasst sich mit erfolgreichen Firmen und zeigt deren Wachstumsstrategien auf. Kalkbrenner hat ein Modell entwickelt, mit dem auch kleinere Firmen mehr Wachstum erreichen können.

Zum Einstieg in die Veranstaltung finden zwei Praxis-Workshops in Gruppen statt:

Wie Start-ups zu Venture Capital kommen und welche Bedingungen Investoren vorfinden müssen, damit Fremdkapital gesprochen wird, kommt im ersten Programmteil zur Sprache. Welche Einsparungen mit Care Management für das Unternehmen gemacht werden können, darüber informiert der zweite Praxis-Workshop. Die Durchführung in Gruppen ermöglicht Teilnehmern, persönliche Fragen zu erörtern und sich mit den Referenten auszutauschen.

Austausch kommt nicht zu kurz

Genügend Gelegenheiten bietet das Jungunternehmerforum auch für persönliche Kontakte und das Erweitern des eigenen Netzwerkes. So zum Beispiel beim «Get-together»-Stehimbiss oder beim Apéro am Schluss der Veranstaltung. Interessant dürfte sicher auch das Impulsreferat der Jungunternehmerin Patricia Dähler-Kraus sein: Sie erzählt die Erfolgsgeschichte von Tröpfel, dem alkoholfreien Schaumwein aus dem Thurgau.

Anschliessend diskutieren Gewerbebandspräsident Peter Schütz, Unternehmensberater Christian Kalkbrenner, Patricia Dähler-Kraus und Diana Gutjahr, Geschäftsleitungsmitglied der Ernst Fischer AG, über die Herausforderungen und Erfahrungen als Unternehmer und Unternehmerin. ■

Patronat



Kooperationspartner



Einladung zum Businessfrühstück

Programm

Thema «Meuterei auf der Bounty?»

Datum/Ort: **25. Oktober 2011, 06.45 Uhr – 07.45 Uhr**
Radissons Blu Hotel, St. Jakob-Strasse 55, CH-9000 St. Gallen

2. November 2011, 06.45 Uhr – 07.45 Uhr
Hotel Restaurant Sonne, Kugelgasse 2, CH-9450 Altstätten SG

10. November 2011, 06.45 Uhr – 07.45 Uhr
Hotel Restaurant Buchserhof, Grünastrasse 2, CH-9470 Buchs SG

Zeit 06.45 Uhr – 07.45 Uhr, jeweils im Rahmen eines Businessfrühstücks

Referenten Paul Beerli, Präsident DSIM
• Begrüssung

Paul Hafner, Geschäftsführer, Interim Manager
• Impulsreferat «**Die Komplexität zwischen Wirtschaftlichkeit Reorganisation und Vertrauen.**»

Marc Wanderer, Geschäftsführer, Interim Manager
• Impulsreferat «**KMU in der Eurokrise: Die Flucht nach vorne.**»

BDO AG St.Gallen
• Moderation Diskussion

Anmeldung info@dsim.ch, bitte Anzahl Teilnehmer und Ort angeben.

Gäste Falls Sie in Begleitung kommen möchten, bitte bei der Anmeldung vermerken.

Sponsoren



Medienpartner



Wolfgang Schüssel am Rheintaler Wirtschaftsforum

Überraschend beendete Österreichs Ex-Bundeskanzler Wolfgang Schüssel Anfang September seine politische Karriere. Am 27. Januar 2012 wird er am Rednerpult des 18. Rheintaler Wirtschaftsforums (Wifo) stehen und über Politik und Macht referieren. Drei weitere hochkarätige Referenten bereichern das Forum mit ihren Sichtweisen auf das Tagungsthema «Markt, Macht und MacherInnen».

Der konservative ÖVP-Politiker Wolfgang Schüssel trat überraschend als Abgeordneter im Nationalrat zurück. Er führte als Bundeskanzler von 2000 bis 2007 die international umstrittene Koalitionsregierung aus seiner ÖVP und der rechten Haider-Partei FPÖ. In jüngster Zeit häuften sich Berichte, dass Minister während seiner Regierungszeit in zahlreiche Korruptionsaffären verwickelt gewesen sein sollen. Gegen Schüssel selbst wurden jedoch keine konkreten Vorwürfe erhoben.

Politische Machtspiele erlebt

Während seiner politischen Karriere erlebte der Hauptreferent des 18. Rheinta-

ler Wirtschaftsforums einige Machtspiele. Dass dabei Vertrauen zu einem fragilen Gut wird, lernte Schüssel schnell. Er habe als Regierungschef an sein Team hohe Anforderungen hinsichtlich Vertrauenswürdigkeit und Integrität gestellt, führte der Ex-Bundeskanzler hiezu aus, jedoch könne letztendlich niemand ausschliessen, dass sein Vertrauen von Einzelnen getäuscht oder missbraucht wird. Sein Gewissen betreffend der laufenden Korruptionsuntersuchungen sei rein. Über Macht und Politik während wirtschaftlich unruhigen Zeiten wird Schüssel am Rheintaler Wirtschaftsforum vom 27. Januar 2012 referieren.

Auf die Bankenkrise folgte die Schulden- und Währungskrise. Die Wirtschaft schlingert und sucht vergeblich nach Halt. Die Referenten des Rheintaler Wirtschaftsforums treten in einer schwierigen Zeit an das Rednerpult. Das Interesse der Teilnehmenden ist ihnen sicher. Denn es sind die Macherinnen und Macher in Politik und Wirtschaft, die ihre Macht in positivem Sinn zur Bewältigung von Krisen, Konflikten und Problemen einsetzen. Die Referentin Susanne Wittig ist eine solche Macherin. Sie ist Geschäftsführerin von Ashoka Schweiz, einer internationalen Non-Profit-Organisation zur Förderung von nachhaltigem Unternehmertum. In ihren Ausführungen am Wirtschaftsforum erläutert sie die Chancen und Kraft von Social Entrepreneurs. Mit Rolf Soiron, dem Verwaltungsratspräsidenten des Baustoffkonzerns Holcim und des Pharmazulieferers Lonza, betritt ein Macher von Format die Forumsbühne. Er bringt vier Jahrzehnte Erfahrung aus Führungspositionen in verschiedensten Branchen mit. Auch in der Politik hat er seine Spuren hinterlassen.



Wolfgang Schüssel

Heute ist er Mitglied des IKRK in Genf sowie des Vorstandsausschusses von «economiesuisse» und präsidiert den Stiftungsrat der Denkfabrik «Avenir Suisse». Ein Mann also, der seine Potenziale abzurufen weiss.

Potenziale jedes Einzelnen gefragt

Ein weiterer Wirtschaftsforumreferent ist der Diplompsychologe Jens Corsen. Er hat sich als Verhaltenstherapeut darauf spezialisiert, Menschen ihre Potenziale bewusst zu machen. Er fragt nicht nach Problemen, sondern bringt in Erfahrung, was erreicht werden will und weshalb dies noch nicht gelungen ist.

Gemeinsam werden die vier Referenten am 18. Rheintaler Wirtschaftsforum aufzeigen, was in schwierigen Zeiten wirklich zählt, auf Stufe der Unternehmensführung, im sozialen Umfeld, in den Märkten von morgen, in der Politik. Anmeldungen für das Wirtschaftsforum vom 27. Januar 2012 werden über die Webseite www.wifo.ch entgegengenommen. ■

Wifo mit breiter Unterstützung

Neben den bewährten Hauptsponsoren Alpha RHEINTAL Bank, Ernst & Young sowie der Rheintaler Druckerei und Verlag AG konnte mit der RLC AG ein neuer Hauptsponsor gefunden werden. Die Organisatoren des 18. Rheintaler Wirtschaftsforums freuen sich, dass sie wieder auf die Unterstützung der drei Co-Sponsoren St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG, Samina GmbH und Christian Jakob AG zählen können.

Unverzichtbar für den Anlass sind die Dienstleistungssponsoren Mineralquelle Gontenbad AG, mehrlust CATERING, Vinum Berneck, Live Vision AG und Stellwerk.li GmbH. Die Rheintal Verlag AG und das Unternehmermagazin LEADER sind Medienpartner, das Patronat hält der AGV Arbeitgeber-Verband des Rheintals inne.

MARKT, MACHT UND MACHER/INNEN

**DIE ENTFALTUNG MENSCHLICHER POTENZIALE IN
WIRTSCHAFT, GESELLSCHAFT UND POLITIK.**



Susanne Wittig

Wolfgang Schüssel

Rolf Soiron

Jens Corsen



RHEINTALER
WIRTSCHAFTSFORUM

18. RHEINTALER WIRTSCHAFTSFORUM

Freitag, 27. Januar 2012, Widnau

www.wifo.ch

ORGANISATION

Rheintaler Wirtschaftsforum

info@wifo.ch, Telefon 0842 120 120

Patronat

AGV
Arbeitgeber-Verband
des
Rheintals



Hauptsponsoren



ERNST & YOUNG



Medienpartner



LEADER



Pseudotransparenz

Wie hoch sind die Budgets der Parteien für die nationalen Wahlen? Mit dieser Frage werden die kantonalen Parteien vor Wahlen mit zuverlässiger Regelmässigkeit konfrontiert. Die Wahlbudgets der einzelnen Parteien lassen sich jedoch untereinander kaum vergleichen. Nebst den Kantonalparteien führen auch die nationalen Parteizentralen schweizweit Dachkampagnen durch. Dazu kommen die Kampagnen der Kandidaten, die finanziell unterschiedlich hoch dotiert sind.

Diese Ausgangslage führt zu den abenteuerlichsten Vergleichen in den Medien. Auch der Vergleich des «Tagblatts» vom 5. Oktober 2011 gaukelt den Leserinnen und Lesern eine Pseudotransparenz vor. Dass die von der SVP St.Gallen deklarierten 130'000 Franken nicht ausreichen, um die monatelange, flächendeckende Plakatkampagne zu finanzieren, leuchtet jedem ein. Um die Neugier zu befriedigen, ist auch die FDP dieser Pseudotransparenz nachgekommen, denn ansonsten können die dauernden Anschuldigungen, dass die FDP von der Wirtschaft «gekauft» sei, nicht entkräftet werden. Für die Wahlen 2011 wendet die FDP des Kantons St.Gallen 198'000 Franken auf. Das Geld stammt mehrheitlich aus Rückstellungen und Privatpenden aus dem Supporterclub. Spenden von einer Vielzahl von St.Gallischen KMU machen einen Viertel des FDP-Wahlbudgets aus. Es entbehrt nicht einer gewissen Ironie, dass mit der SP – gemäss Recherche des Tagblatts beträgt ihr Budget 235'000 Franken – ausgerechnet jene Kantonalpartei über die bestgefüllte Kriegskasse verfügt, welche den anderen ständig vorwirft, Wahlerfolge zu kaufen.

Marc Mächler

Parteipräsident FDP Kanton St.Gallen

Netzwerken – Pflicht oder Chance?

Netzwerken ist eine Pflicht für Unternehmer. Oft resultieren interessante Aufträge durch Empfehlungen aus dem persönlichen Netzwerk. Doch wie viel Zeit soll ein Unternehmer in die Pflege des Netzwerks investieren? Und in welche Netzwerke lohnt sich die Investition? Das Ostschweizer Marketing-Forum vom 10. November 2011 stellt diese Fragen vier herausragenden Referenten.



Aktive Netzwerker erhalten heutzutage fast täglich eine Einladung an einen Event. Business-Frühstück, Business-Lunch, Business-Apéro, Networking-Events, kleine und grosse Messen und viele mehr ringen um die Aufmerksamkeit des Unternehmers. Überall warten Chancen darauf, genutzt zu werden. Doch überall stellt sich auch die Frage: Lohnt sich das?

Der Faktor Zeit als wichtiges Kriterium

Hinzu kommen elektronische Netzwerke wie Xing, Facebook, Twitter, LinkedIn und andere. Auch sie bieten Potenzial, sein Netzwerk zu erweitern und daraus eventuell Aufträge zu generieren. Bei dieser Fülle von Angeboten kann es für ein KMU aber schnell zur Überforderung kommen. In Klein- und Mittelbetrieben, wo der Chef oft selbst sehr produktiv mitarbeitet, wird der Faktor Zeit zum wichtigen Kriterium: Er muss sich entscheiden, in welchen Netz-

werken er sich einbringt.

Nutzen und Relevanz seien gefragt in sozialen Netzwerken, meint Robert Beer, Country Manager Xing (Schweiz) AG. Arnold Burtscher erklärt die Vorzüge und Chancen der Neukundenakquise mit Sympathiefaktor. Prof. Dr. Urs Gattiker zeigt einige Erfolgsstrategien für KMU mit Social Media, und zu guter Letzt wirft Prof. Dr. Christian Fieseler von der Universität St.Gallen einen Blick in die Zukunft des Netzwerkers.

300 Marketing-Fachleute und Geschäftsführer

Das Ostschweizer Marketing-Forum am 10. November 2011 in der Halle 9.2 der OLMA-Messen St.Gallen bietet auch dieses Jahr wieder viel aktuelles Fachwissen und die Möglichkeit zum aktiven Netzwerken. Erwartet werden wiederum rund 300 Marketing-Fachleute und Geschäftsführer aus der gesamten Ostschweiz. Weitere Informationen auf www.marketing-forum.info. ■

Gezielter Einsatz «intelligenter Webagenten»

Das frühzeitige Erkennen von Trends erlaubt Firmen genaue Prognosen bezüglich Umsätze, Liquidität und Erfolg bis hin zu exakten Unternehmensbewertungen. Die FHS St.Gallen erarbeitet im Rahmen eines Forschungsprojekts zusammen mit KMU-Praxispartnern auf der Analyse webbasierter Daten fussende Lösungen.

Text und Grafik: Wilfried Lux, Ernesto Turnes, Andreas Löhner

Ein Ruck geht durch die Automobilbranche. Aktuelle Studien besagen, dass vor allem für junge Menschen das Auto nicht mehr Statussymbol Nummer 1 ist; dies führt dementsprechend zu Umsatzrückgängen bei den Automobilherstellern und -zulieferern. Die Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel und Car-Sharing sind hingegen Trends, die sich zunehmender Beliebtheit erfreuen.

Das frühzeitige Erkennen solcher Entwicklungen ist für die entsprechenden Branchen überlebenswichtig. Und sind wir ehrlich: Wer möchte das nicht – Erfolgsgeschichten voraussehen, Krisen und Risiken frühzeitig erkennen und dementsprechend reagieren? Seit es Menschen gibt, übt ein Blick in die Zukunft eine geradezu magische Faszination aus. Das bekannteste Beispiel aus der Antike ist sicherlich das Orakel von Delphi; doch während man zu dieser Zeit bestimmten Medien übernatürliche Kräfte zuschrieb, versucht man in neuerer Zeit, sich diesem Ziel auf rationale Art und Weise zu nähern.

Die wesentlichen Analyseschritte

Um im Wettbewerb bestehen zu können, brauchen Unternehmen eine Strategie, die für einen längerfristigen Zeithorizont festlegt, wohin sich die Organisation bewegen soll. Ob eine Strategie gut oder schlecht ist, stellt sich immer erst im Nachhinein heraus, wenn (meist wirtschaftlicher) Erfolg oder Misserfolg darüber entscheidet. Um eine gewisse Qualität der Strategieentwicklung sicherzustellen, gibt es eine Vielzahl von Methoden und Vorgehensweisen. Im Detail unterscheiden sie sich und setzen

unterschiedliche Prioritäten und Schwerpunkte. Die wesentlichen Schritte sind jedoch allen gemein:

- Trendanalyse: Es wird eine Trendanalyse vorgenommen. Dabei werden relevante Entwicklungen in wirtschaftlicher, technologischer, gesellschaftlicher, politischer und ökologischer Hinsicht identifiziert.
- Marktsegmentierung: An dieser Stelle wird festgelegt, mit welchen Produkten (Dienstleistungen) welche Kunden über welche Vertriebskanäle in welchen Regionen bedient werden sollen.
- Stärken-Schwächen-Analyse: Hier wird eine ehrliche Einschätzung vorgenommen, wo die Stärken und wo die Schwächen der Organisation liegen.
- Chancen-Gefahren-Analyse: Durch Abgleich der identifizierten Trends mit dem Stärken-Schwächen-Profil der Unternehmung zeigt sich, welche Trends eher Chancen und welche eher Gefahren darstellen.
- Ableitung strategischer Ziele: Um Chancen zu nutzen (Chancenmanagement) oder Gefahren abzuwenden (Risikomanagement), werden strategische Ziele abgeleitet.

Es ist unschwer zu erkennen, dass der Dreh- und Angelpunkt bei den ersten beiden Punkten liegt. Nur wenn die richtigen Trends erkannt wurden und das Unternehmen auf die richtige Marktsegmentierung setzt, kann es erfolgreich sein. In der Praxis geschieht dies im besten Fall durch ein systematisches Brainstorming, gegebenenfalls unterstützt durch Checklisten, im ungünstigsten Fall durch Bauchgefühl. Ein solches Vorgehen birgt stets die Gefahr in sich, dass

wichtige Trends zu spät erkannt werden und dass ein Unternehmen nicht mehr in der Lage ist zu reagieren.

Institut für Unternehmensführung

Das Institut für Unternehmensführung (IFU-FHS St.Gallen) konzentriert und bündelt das an der Hochschule für Angewandte Wissenschaften FHS St.Gallen vorhandene Wissen in den Kompetenzzentren Finanzen und Controlling, strategisches Unternehmertum sowie Marketing und Unternehmenskommunikation. Das Institut hat zum Ziel, in Fragen des General Managements als Kompetenzdrehscheibe KMU beziehungsweise Profitcenter grösserer Unternehmen durch aktuelles Wissen aus der Wissenschaft zu unterstützen.

Kontakt

Prof. Dr. Wilfried Lux, Projektleitung, Leiter Kompetenzzentrum für Finanzen und Controlling, Tel. 071 226 1384, Email wilfried.lux@fhsg.ch

Ernesto Turnes, M.A. Banking & Finance HSG et M.A. VWL HSG, Dozent für Finance und VWL, Tel. 071 226 1387, Email ernesto.turnes@fhsg.ch

Andreas Löhner, BSc. in Business Administration; MAS Corporate Finance CFO, Tel. 071 226 1379, Email andreas.loehner@fhsg.ch

FHS St.Gallen, Institut für Unternehmensführung, Davidstrasse 38, 9001 St.Gallen, www.fhsg.ch/ifu

Suche nach bestimmten Mustern

Das Problem in der heutigen Zeit ist nicht, dass Informationen nicht zur Verfügung stehen, sondern dass es zu viele Informationen in unstrukturierter Form gibt. Vor allem das Internet bietet ein gigantisches Arsenal an Daten, die Schlussfolgerungen auf relevante Entwicklungen zulassen. Dieses Potenzial wird zurzeit nur ansatzweise genutzt.

Zur Analyse webbasierter Daten werden in erster Linie Suchmaschinen genutzt. Dabei handelt es sich um Programme zur Recherche von Dokumenten, die in einem Computer oder Computernetzwerk (z. B. dem World Wide Web) gespeichert sind. Die bekanntesten sind Google (www.google.ch), Microsoft (www.live.com) und Yahoo (www.search.yahoo.com). Eine Weiterentwicklung stellen analytische Suchmaschinen dar; die bekannteste davon ist vermutlich Google Analytics. Dabei handelt es sich um ein Webanalyse-Tool, mit dessen Hilfe Website-Inhaber die Interaktion der Besucher mit ihren Websites analysieren können. Was jedoch noch in den Kinderschuhen steckt, sind intelligente Programme, die nach bestimmten Mustern gezielt Informationen suchen und im Laufe der Zeit auch gewissermaßen lernen können.

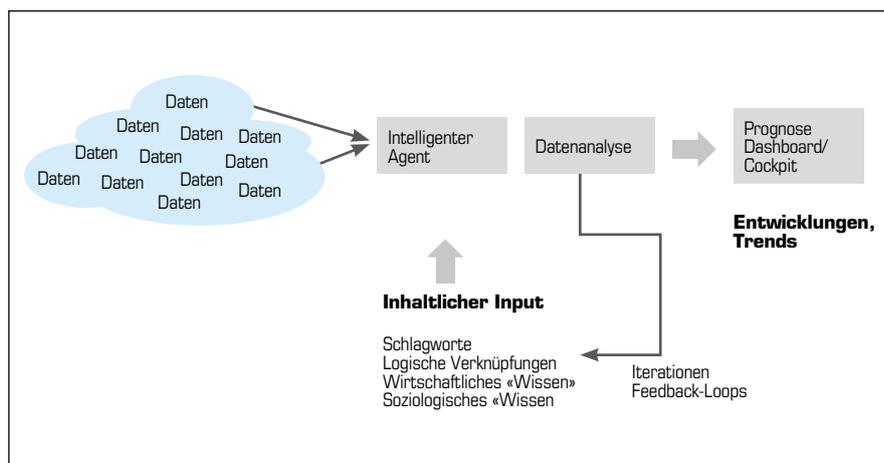
Der gezielte Einsatz solcher «intelligenter Agenten» im Rahmen der strategischen Frühaufklärung beziehungsweise der Strategieentwicklung ist Ziel eines geplanten Forschungsprojektes der FHS St.Gallen, Hochschule für Angewandte Wissenschaften, in Zusammenarbeit mit der Universität Fribourg. Die folgende Abbildung zeigt grafisch, welche Schritte geplant sind und welche Ergebnisse angestrebt werden. Ziel ist es, am Ende ein Cockpit zu haben, das die strategisch wichtigen, in die Zukunft gerichteten Informationen für ein Unternehmen enthält.

Anwendungsbeispiel «Trends in den Umweltsphären»

Verschiedene betriebswirtschaftliche Modelle weisen auf die Wechselwirkungen zwischen den Umweltsphären (Wirtschaft, Gesellschaft, Technologie und Natur) und der Geschäftstätigkeit von Unternehmen

hin. Im Rahmen der Strategieentwicklung und -umsetzung benötigen die Entscheidungsträger Informationen über relevante Trends und Veränderungen in diesen sog. Umweltsphären, um die Implikationen auf die Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Die oben erwähnten «intelligenten Agenten» sollen dabei die notwendigen Rohdaten zusammentragen. Durch systematische

sind Unternehmen auch von gesellschaftlichen Entwicklungen (z. B. Wertewandel, Demografie) sowie von technologischen und ökologischen Herausforderungen (z. B. Energieeffizienz) betroffen. Das einleitende Beispiel aus der Automobilbranche zeigt einen solchen gesellschaftlichen Trend. Diese Entwicklungen können sich schliesslich auch auf der gesetzgeberischen Ebene



Trends in den Umweltsphären.

© FHS St.Gallen, Mitglied der FHO Fachhochschule Ostschweiz, www.fhsg.ch

Auswertung dieser Daten lassen sich die Auswirkungen von Änderungen in den jeweiligen Umweltsphären auf den nachhaltigen Unternehmenserfolg bestimmen.

Vor der aktuellen Schulden- und Eurokrise haben zum Beispiel viele Unternehmen dem Thema Wechselkursrisiko eine untergeordnete Priorität zugewiesen. Die massive Abschwächung des Euros hat zwischenzeitlich jedoch tiefe Spuren in den Erfolgsrechnungen der Unternehmen hinterlassen und einige sogar in den Konkurs getrieben. Das Unterschätzen von Risiken oder die Fehleinschätzung in Bezug auf zukünftige (Wechselkurs-)Entwicklungen kann für ein Unternehmen also durchaus existenzbedrohend sein. Das frühzeitige Erkennen von Trends erlaubt zudem genauere Prognosen bezüglich Umsätzen, Erfolg und Liquidität bis hin zu exakteren Unternehmensbewertungen. Die Entscheidungsträger bei der Strategieentwicklung und -umsetzung sind darauf angewiesen, diese spezifischen Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und die notwendigen Massnahmen einleiten zu können.

Neben den volkswirtschaftlichen Trends

auswirken und damit die Unternehmenstätigkeit mit Vorschriften einschränken. Informationen über relevante Trends unterstützen die Entscheidungsträger in der Strategieentwicklung und -umsetzung und können damit zum nachhaltigen Unternehmenserfolg beitragen.

Vier bis sechs Praxispartner gesucht

Um das Forschungsprojekt zu realisieren, sind neben den beteiligten Hochschulen vier bis sechs Praxispartner vorgesehen. Mit jedem Partner erarbeiten die Experten umfassende Lösungen, um einen grösstmöglichen Nutzen zu stiften. Die Partner-KMU profitieren dabei vom Fachwissen der Experten und von Lösungen, die massgeschneidert für sie erarbeitet werden. Das Projekt wird über einen Zeitraum von 12 bis 15 Monaten angelegt. Während dieser Zeit finden Projektmeetings, Expertenanalysen und Workshops individuell oder mit allen beteiligten Partnern statt, die ein entsprechendes zeitliches Engagement der Beteiligten erfordern. Die Anmeldefrist läuft bis zum 11. November 2011. ■

Leasing – ein Teil der strategischen Finanzplanung

Drei Vorteile sprechen für Leasing als Finanzierungsform: Für den Unternehmer ist Leasing ein geeignetes Finanzierungsinstrument, das auf die Liquiditätsplanung abgestimmt wird. Die verfügbare Liquidität wird nicht gebunden und steht für zusätzliche Investitionen zur Verfügung. Zudem ist die Leasingfinanzierung meistens kostengünstiger als klassische Finanzierungen.

Text: Hans Martin Albrecht* **Bild:** zVg

Bereits Aristoteles kam zur Erkenntnis, dass der Reichtum am Objekt im Nutzen und nicht im Besitz liegt. Ein betriebswirtschaftlich orientierter Unternehmer misst den Wert seiner Produktionsanlage am Markterfolg der produzierten Marktleistung und nicht am Veräußerungswert der Anlage. 1877 wurde erstmals der Begriff «Leasing» von der «Bell Telephone Company» verwendet. Das amerikanische Unternehmen ging dazu über, die Telefone nicht mehr zu verkaufen, sondern zu vermieten. Da zu dieser Zeit viele Unternehmer an chronischem Mangel an Eigenmitteln litten, schlossen sich weitere Hersteller dieser Variante der Absatzfinanzierung an.

Investitionsbedarf bei Eigenkapitalschwäche

In Europa erlangte Leasing den entscheidenden Durchbruch nach dem Zweiten Weltkrieg. Die Zeit war geprägt vom Wiederaufbau, dem Nachfrageüberhang und der damit verbundenen Expansion der Hersteller. Der Finanzbedarf für Investitionen stand wie bereits in früheren Zeiten dem fehlenden Eigenkapital der Unternehmen gegenüber. Ab den 50er-Jahren nahm, durch die zunehmende Marktsättigung in den Industriebranchen, der Druck zur Rationalisierung zu. Und wiederum stand der Investitionsbedarf einer Eigenkapitalschwäche gegenüber.

Die enorme Nachfrage nach Leasingfinanzierung zeigt sich in der Veränderung des Bestandes «Neugeschäft pro Jahr» in der Schweiz: Zwischen 1999 und 2010 ver-

doppelte sich dieser Wert nahezu auf ein Volumen von rund 25 Milliarden Franken. Studien zeigen aber, dass Leasing in der Schweiz noch nicht die gleiche volkswirtschaftliche Bedeutung wie in Europa und den USA erreicht hat.

Was führt dazu, dass sich Unternehmer im zunehmenden Mass für eine Leasingfinanzierung entscheiden? Neben den Vorteilen dieser Finanzierungsart ist ein weiterer Grund die ansteigende «Liquiditätssensibilisierung» der Unternehmer. Diese resultiert unter anderem auch aus der restriktiven Kreditpolitik der Banken in der Vergangenheit. Die Leasingfinanzierung schont die Liquidität des Unternehmers und gibt ihm die unternehmerische Freiheit, zu entscheiden, in was und zu welchem Zeitpunkt er eine Investition tätigen will. Fazit dieser Entwicklung: Leasing nimmt eine wichtige Rolle in der strategischen Finanzplanung ein.

Wachstum und Geschwindigkeit

Welchen Platz nimmt Leasing innerhalb der Finanzierungsinstrumente ein? Die Bedeutung der Leasingfinanzierung kann am besten an der Marktentwicklung aufgezeigt werden. Geprägt wird die Planung unter anderem von zwei Treibern, einerseits dem Wachstum und andererseits der Geschwindigkeit, welches dieses Wachstum antreibt. Der erfolgreiche Unternehmer prüft ständig seinen Markt, sucht nach Gefahren und Opportunitäten wie zum Beispiel nach neuen Absatzmöglichkeiten. Die Einflüsse durch die Globalisierung, die sich ständig verändernden Präferenzen und dem damit verbundenen Kostendruck, verkürzen in

vielen Branchen die Reaktionszeit. Was für einen Einfluss haben nun diese bedeutenden Faktoren für den Unternehmer?

Mit der Globalisierung hat der Druck auf die KMU stark zugenommen, da zusätzliche konkurrenzierende Tätigkeiten von Unternehmen ausserhalb des angestammten Marktes den Absatz und die Preise spürbar beeinflussen. Andererseits hat aber auch der Unternehmer einfacheren Zugang zu neuen Märkten. Aus strategischer Betrachtung kann der Unternehmer wie folgt auf diese veränderten Marktbedingungen reagieren:

- Er kämpft um seine Marktanteile und baut zur Sicherheit seine Marktstellung aus.
- Er sucht sich neue Märkte, um den Marktanteilverlust in seinem angestammten Markt zu kompensieren.

Beide Strategien sind jedoch mit Investitionen in die Marktleistung, die Infrastruktur und auch in das Marketing verbunden.

Auch Berater, Händler und Planer

Die sich rasch verändernden Präferenzen sind heute in vielen Branchen einer der bestimmenden Investitionsfaktoren. Die Erwartungen der Konsumenten an den Umfang der Marktleistung eines Unternehmens nimmt zu. Stellte früher eine Schreinerei mit «einfachen Mitteln» Holzprodukte her, so ist sie heute mit komplexen Prozessen und Maschinen wie etwa CAD konfrontiert. Zu seiner Kernrolle als Hersteller ist der Unternehmer zudem noch Berater,



Hans Martin Albrecht

Händler und Planer. Die Erwartungen der Kunden sind nichts anderes als Signale für die Verbesserung von bestehenden, aber auch Entwicklung von neuen Produkten. Fazit der Strategien: Um im Markt bestehen zu können, muss der Unternehmer seine Leistungen weiterentwickeln. Meistens ist dies wiederum mit Investitionen in Prozesse und Anlagen verbunden.

Was soll nun durch wen und wie finanziert werden? Die Erkenntnis, dass die Unternehmer ihre Flexibilität bezüglich der Liquidität für unternehmerische Entscheide beibehalten wollen, spielt bei der Frage nach der Finanzierung eine gewichtige Rolle. Daher steht Verfügbarkeit im Mittelpunkt des Interesses. Am Beispiel der Marktentwicklung drängen sich weitere Fragen auf:

- Wie planbar sind Teile der Investition wie Maschinen, Energiekosten usw.?
- Sind Reserven für unvorhergesehene

Kosten wie kurzfristige Förderung des Absatzes, Werbung, preispsychologische Massnahmen berücksichtigt?

- Können sämtliche Zusatzinvestitionen für Lagererweiterung und Lagerfinanzierung, höherer Bedarf an Energie und Rohstoffen und Währungsrisiken bereits zu Beginn geplant werden?

Hiezu folgende Kernaussage: Will der Unternehmer die Flexibilität für unternehmerische Entscheide beibehalten, so wird er seine Liquidität schonen. Er wird die planbaren Investitionen durch einen Fremdkapitalgeber finanzieren lassen.

Nebst dem unternehmerischen Freiraum des Unternehmers für Investitionsentscheide bieten die Leasingvarianten zusätzliche Flexibilität in Bezug auf die Finanzierungsplanung. Je nach Liquiditätssituation und -erwartung stehen unterschiedliche Leasingprodukte zur Verfügung. Aus den gebräuchlichsten Varianten:

- zunehmendes oder progressives Leasing
 - abnehmendes oder degressives Leasing
 - individuelles oder saisonales Leasing
 - gleichbleibendes oder konstantes Leasing
- kann der Unternehmer jene Leasingraten wählen, welche einerseits seine Liquidität schonen und andererseits Liquiditätsengpässe vermeiden können. Die Vorteile lassen sich am besten am Beispiel eines Maschinenherstellers wie der STB Maschinenbau AG (siehe Kasten), welcher sein CNC-Center mit Leasing finanziert, erklären. Viele der Unternehmen dieser Branche haben ihre Eigenmittel massgeblich in Anlagen gebunden. Meistens können Neuanschaffungen, aber auch Ersatzbeschaffung nur durch Fremdkapital erfolgen. Diese Leasingvariante mit zunehmender Höhe der Leasingrate hat den Vorteil, dass der Unternehmer die Höhe der Leasingrate nach dem zu erwartenden Erfolg aus der Produktion bestimmen kann. Die Finanzierung der Investition erfolgt aus dem Ertrag des Leasingobjektes. Und schon damit in der Aufbauphase die Liquidität.

Degressives Leasing

Es gibt weitere Beispiele, um die Vorteile der Leasingvarianten gegenüber traditionellen Finanzierungen herauszustrichen: Beim degressiven Leasing erwartet der Unternehmer in den kommenden Monaten höhere Zahlungseingänge. Teile dieser Erträge werden betrieblich nicht benötigt. Gestützt auf seine Liquiditätsplanung hat er die Möglichkeit, diese Liquidität in der ersten Phase für höhere Leasingraten zu verwenden. In der zweiten Phase nimmt die Betragshöhe der Leasingraten ab. Fazit: Der Vorteil der Leasingvarianten liegt darin, dass eine auf das Liquiditätsbedürfnis zugeschnittene Finanzierung zur Auswahl steht. Damit können Liquiditätsengpässe vermieden und Kapitalkosten für Zwischenfinanzierungen gespart werden.

Ist Leasing mit seinen klaren Vorteilen teurer als klassische Finanzierungen oder Eigenkapital? Rein betriebswirtschaftlich betrachtet steht fest, dass das Eigenkapital jener Finanzierungsteil ist, welcher mit dem höchsten Risiko behaftet und somit teurer als jedes Fremdkapital ist. Was die Kosten des Darlehens betrifft, so errechnen sich diese meistens auf Blankobasis, das heisst der Unternehmer hat keine Sicherheiten

zu erbringen. Dies bedeutet wiederum, dass das Risiko des Fremdkapitalgebers höher ist und dieser sich dieses Risiko durch eine Prämie bezahlen lässt. Fazit: Die Kostenvorteile gegenüber den klassischen Fremdfinanzierungen sowie gegenüber dem Eigenkapital liegen beim Leasing. Da der Leasinggeber Eigentümer des Leasingobjektes ist, hat er eine Sicherheit für die Investition und die Finanzierung. Daher wird der Leasingnehmer in den meisten Fällen einen Kostenvorteil durch tiefere Risikokosten erfahren.

Aber ist Leasing in jedem Fall die richtige Finanzierungslösung? Die Aufgabe und die Verantwortung des Firmenkundenberaters eines Finanzinstitutes, so auch einer Leasinggesellschaft, ist die umfassende Beratung des Unternehmers und die daraus resultierende Finanzierungsempfehlung. Dieser Aufgabe kann der Berater jedoch nur dann gerecht werden, wenn er das gesamte Finanzgeschäft in seine Lösungen miteinbezieht, indem er die Potenziale und Bedürfnisse der Unternehmung, aber auch

des Unternehmers erfasst. Was bedeutet dies konkret?

Beratung setzt bei der Planung an

Eine umfassende Beratung beginnt nicht erst dann, wenn der Unternehmer ein Finanzierungsprodukt benötigt, sondern bereits im Vorfeld, also in der Planung. Ein frühzeitiger Einbezug des Firmenkundenberaters durch den Unternehmer wird das gegenseitige Vertrauen durch regelmässigen Informationsaustausch fördern. Der gesamte Finanzierungsprozess wird dadurch vereinfacht und auch zeitlich verkürzt. Gerade wenn es um kurzfristige Entscheide wie zum Beispiel eine strategische Übernahme eines Konkurrenten oder Wachstumsfinanzierung aufgrund eines Grossauftrages geht, spielt dieser Informationsvorsprung eine wichtige Rolle. Der Unternehmer muss sich in einer solchen Situation darauf verlassen können, dass sein Firmenkundenberater nicht nur den Fokus Leasing einnimmt, sondern den geeignetsten Finanzierungsmix anbietet. Fazit: Die Beratung

soll ein Mehrwert für den Unternehmer darstellen und ist ein wichtiger Teil der Leasingfinanzierung. Leasing ist mehr als nur ein Finanzierungsprodukt, sondern ein Lösungspaket.

Und wenn der Firmenkundenberater von einer Finanzierung der neuen Maschine abrät – könnte die Investition mittels Leasing realisiert werden? Die Anforderungen an den Leasingnehmer unterliegen denselben Grundsätzen wie bei den klassischen Finanzierungen, der Kreditwürdigkeit und der Kreditfähigkeit. Zwei Aspekte sind in diesem Zusammenhang näher zu erläutern:

- das Verhältnis Verschuldung und Ertrag des Unternehmens
- das Finanzierungsrisiko des Leasinggebers

Nebst verschiedenen betriebswirtschaftlichen Faktoren ist für den Fremdkapitalgeber wichtig, dass die Kapitalzinsen erwirtschaftet und die bestehende Fremdverschuldung aus dem Ertrag zurückgeführt werden können.

Anzeige

Thomas Kunz
TKB Steuerberater



Schön für Sie

und Ihr Portemonnaie. Mit uns sparen Sie Steuern.
Ganz schön smart.

www.tkb.ch/absichern



Thurgauer
Kantonalbank

Gemeinsam wachsen.

Duschi fordert...

«Erwarten Sie von niemandem etwas, dann können Sie auch nicht enttäuscht werden»

Was haben Erwartungen und Enttäuschungen mit meinen acht Führungs- und Erfolgsgeheimnissen zu tun? Sehr viel, denn wer nichts erwartet, der kann auch nicht enttäuscht werden. Ich habe immer wieder erlebt, dass Führungskräfte etwas für ihre Mitarbeiter oder Vorgesetzten tun – und dann enttäuscht sind, wenn sie keine Dankbarkeit erhalten.

Wenn Sie jemandem etwas Gutes tun, dann machen Sie es aus tiefstem Herzen, doch erwarten Sie nie einen Dank. Wenn Sie eine Gegenleistung erhalten, freuen Sie sich und teilen Sie es mit. Wenn Sie keine Reaktion bekommen, dann seien Sie sich bewusst, dass Gutes immer auch Gutes anzieht. Vertrauen Sie darauf, dass das Gute immer zu Ihnen kommen wird – vielleicht über Umwege. Ein Sprichwort sagt: «Der kürzeste Weg zum Ziel führt meistens über Umwege.»

Wer Erwartungen in jemanden anders hat als in sich selber, der kann enttäuscht werden. Und wer enttäuscht werden kann, der wird es nie an die Spitze schaffen. Hören Sie auf, etwas zu erwarten, und machen Sie alles in Ihrem Leben aus tiefster Überzeugung – oder lassen Sie es bleiben. Denken Sie daran, dass alles, was Sie tun, Sie für sich und Ihre Zukunft machen. Wenn Sie Wertschätzung, Anerkennung und Liebe wollen, dann lernen Sie, sich selber zu lieben, steigern Sie Ihre Selbstliebe – und Sie bekommen dann auch das, nach was Sie sich sehnen, und zwar von Ihnen selbst.

Jetzt Duschis Führungsratgeber kostenlos als PDF-Download auf www.duschi.com.



Duschi B. Duschletta hat vor über zehn Jahren als Einmannunternehmen eine Personalberatung gegründet und diese als CEO, zusammen mit seinem Team, an die Spitze der Schweizer

Zeitarbeits-Branche geführt. 2008 verkaufte er sein Millionenunternehmen. Nach einer kurzen Pause macht er nun seine Fähigkeit, Menschen zu motivieren, zu seiner Lebensaufgabe. Mit seinen Führungs- und Erfolgsstrategien zeigt der erfolgreiche Schweizer Unternehmer, Autor, Investor, Coach und Führungs- und Teamworktrainer, wie Sie Mitarbeiter führen, motivieren und begeistern können.

Weitere Informationen:

Telefon: +41 (0)71 226 88 88

team@duschi.com, www.duschi.com

Die Sicherheit (das Leasingobjekt) hat vor allem massgeblichen Einfluss auf die Gestaltung des Leasingzinses. Eine Blankofinanzierung bedeutet für den Kapitalgeber im Extremfall einen vollständigen Verlust. Er wird sich daher dieses Risiko über den Kapitalzins bezahlen lassen. Bei der Leasingfinanzierung wiederum reduziert eben diese Sicherheit das Risiko. Daher ist Leasing meistens «kostengünstiger» als die klassische Finanzierung.

Fazit: Der Fremdkapitalgeber wird Finanzierung dann vornehmen, wenn eine Weiterführung des Unternehmens aus ordentlicher Geschäftsführung nicht gefährdet ist. Daher ist die Bedeutung der Sicherheit in der Bonitätsprüfung zweitrangig.

Der erste Schritt zur Leasingfinanzierung

Einige Leasinggesellschaften bieten auf ihrer Homepage einen Leasingrechner an. Der Unternehmer erhält unter Angabe von Objekt, Kosten, Dauer der Finanzierung und Einschätzung der Bonität einen indi-

kativen Leasingzins.

Die künftige Leasingfinanzierung soll in das gesamte Finanzgeschäft der Unternehmung eingebettet werden. Damit sich der Firmenkundenberater «Leasing» optimal auf das erste Gespräch vorbereiten kann, benötigt er im Vorfeld folgende Unterlagen:

- Leasingantrag (Formular kann bei den meisten Leasinganbietern auf der Homepage heruntergeladen werden)
- Geschäftsberichte der letzten drei Jahre
- Planzahlen inklusive Liquiditätsplanung
- Detailinformation über Investition
- Unternehmensprofil
- Auszug aus Betreibungsregister

Der Firmenkundenberater «Leasing» wird dem Unternehmer, basierend auf den erhaltenen Informationen, die geeignete Leasingvariante oder den Finanzierungsmix empfehlen.

**Hans Martin Albrecht ist Bereichsleiter Firmenkunden Raiffeisen Schweiz in St. Gallen.*

Leasing vergrössert unternehmerischen Spielraum

Gute Erfahrungen mit der Leasingfinanzierung hat die STB Maschinenbau AG im st.gallischen Engelburg gemacht. Das KMU wurde 1991 als Zwei-Mann-Betrieb gegründet, wuchs seither kontinuierlich und beschäftigt heute acht Personen. Die STB Maschinenbau AG ist spezialisiert auf Teilefertigung im allgemeinen Maschinenbau und beliefert verschiedene Firmen aus der näheren Umgebung. Markus Paradisi, einer der beiden Teilhaber, ist mit der aktuellen Auftragslage zufrieden. Nicht zuletzt dank verschiedenen Standbeinen, spricht Kunden aus mehreren Branchen mit unterschiedlichen Konjunkturzyklen, läuft das Geschäft gut. So gut, dass die bisher eingesetzten neun Maschinen nicht mehr ausreichen: Die beiden Unternehmer entschieden sich deshalb dafür, ein neues CNC-Vertikal-Bearbeitungszentrum in ihren Maschinenpark

aufzunehmen. Für Paradisi war klar, dass er die neue Maschine – wie bereits frühere Anschaffungen – wieder mit Leasing finanzieren will.

«Der grosse Vorteil beim Leasing ist, dass das Kapital ungebunden bleibt und anderweitig eingesetzt werden kann», erklärt Paradisi. Dies erhöhe den Spielraum für ihn als Unternehmer. Zudem seien die Zinsen äusserst attraktiv und die Laufzeit könne auf die eigenen Bedürfnisse angepasst werden. So hat die STB Maschinenbau AG einen Leasingvertrag mit tiefem Restkaufwert abgeschlossen, damit sie die Maschine am Ende der Laufzeit nach vier Jahren zu einem günstigen Preis übernehmen kann. Für Markus Paradisi ist die Leasingfinanzierung die ideale Möglichkeit für Unternehmer, Investitionen in die Zukunft zu tätigen und gleichzeitig die Liquidität zu schonen. ■



JAHRZEHNTELANGE AUFBAUARBEIT.
ES WAR NICHT IMMER EINFACH.
ABER ES IST AUCH SCHWER, LOSZULASSEN.
ICH BIN BEREIT.

Unternehmensnachfolge geht uns alle an

Die Unternehmensnachfolge ist im Lebenszyklus eines Unternehmens – neben Gründung und Wachstum – eine besonders entscheidende Phase. In der Schweiz, Österreich und Deutschland werden in den nächsten Jahren Tausende von Klein- und Mittelbetrieben vor der Herausforderung stehen, die Unternehmensübergabe bzw. -nachfolge erfolgreich zu meistern. Für Gerhard Burtscher, BTV Leiter Schweiz, kommt es dabei vor allem auf frühzeitige Vorbereitung und den richtigen Partner an, wie er im folgenden Interview erklärt.

Herr Burtscher, welche Rolle spielt die Bank bei der Unternehmensnachfolge?

Die Bank nimmt bei der Übergabe und Nachfolge von Unternehmen eine ganz besondere Rolle ein. Die BTV als Finanzpartner für eigentümergeführte mittelständische Familienunternehmen hat sich dieses wichtige Thema besonders gross auf die Fahne geschrieben. Jedes Jahr werden von den BTV Firmenkundenbetreuern rund 120 Unternehmensübergaben aktiv begleitet. Die dabei gewonnenen Erfahrungen und das umfassende Wissen unserer Netzwerkpartner – zu denen Steuerberater, Rechtsanwälte, Notare, Mediatoren, Investoren und Manager zählen – helfen dabei, rechtzeitig die richtigen Schritte in der Planung und Umsetzung einer Unternehmensnachfolge zu setzen.

Was bietet die BTV über die Beratung und Verbindung zu internationalem Netzwerk hinaus an?

Neben der Kontaktherstellung mit unseren Partnern bieten wir unseren Firmenkunden zum Thema Unternehmensnachfolge laufend Expertenbeiträge, einschlägige Publikationen, darunter etwa auch ein Hörbuch. Ausserdem legen wir viel Wert auf regelmässige Weiterbildungsmassnahmen und bieten diese im Rahmen von Veranstaltungen und Workshops an.

Welche Denkanstösse und Tipps geben Sie?

Eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge beginnt mit der rechtzeitigen und umfassenden Planung. Die Orientierung an den

Gerhard Burtscher, Leiter BTV Schweiz:

«Es kommt vor allem auf frühzeitige Vorbereitung und den richtigen Partner an.»



drei Phasen der Unternehmensnachfolge hat sich in der Praxis bewährt. Dabei ist es wichtig, den Bogen von der allgemeinen Planung bis hin zur Unternehmenskultur, dem Wissensmanagement, der Kommunikation und den rechtlichen Aspekten einer erfolgreichen Nachfolge zu spannen. Wertvolle Praxistipps und Unterstützung bei wichtigen Fragestellungen erhalten unsere Kunden von den erfahrenen BTV Experten sowie unseren Netzwerkpartnern. ■

BTV VIER
LÄNDER
BANK

KONTAKT

BTV Staad am Bodensee
Hauptstrasse 19, 9422 Staad
Tel.: 071 858 10 10
E-Mail: btv.staad@btv3banken.ch
www.btv3banken.ch

Mezzanine-Finanzierung – das «Zwischengeschoß» für innovative Jungunternehmen

Als verantwortungsvolle KMU-Bank der Region bietet die St.Galler Kantonalbank mehrere Kreditformen für eine erfolgreiche Firmengründung an. Eine davon ist der Risikofonds, der von Start-ups mit wenig Eigenkapital, aber gutem Geschäftspotenzial in Anspruch genommen werden kann. Der Fonds ist erst zur Hälfte ausgeschöpft.



Nur als Kunstinstallation zeigt die Zahl «5» das (nicht begehbare) Zwischengeschoß im Lichthof des SGKB-Hauptsitzes an. In Realität bietet die Bank attraktive Mezzanine-Finanzierung in Form des Risikofonds an.

Es herrscht Gründerzeit: Wenn man sich die Statistik von letztem Jahr anschaut, wurden in der Schweiz fast 38'000 Firmen neu gegründet. Das sind 2.3 Prozent mehr als im bisherigen Spitzenjahr 2008. Auch in der Ostschweiz bestätigt sich im ersten Halbjahr der Trend mit rund 10 Prozent mehr Neugründungen gegenüber 2010. Selbst wenn dieses Wachstum wegen der momentanen Eurokrise bis Ende Jahr stagnieren wird: Eine eigene Firma zu gründen, ist beliebt – aber auch anspruchsvoll.

Eine ideale «Zwischenlösung»

Nebst einer guten Geschäftsidee und Ausdauer braucht ein Firmengründer natürlich immer auch Kapital. Eigenkapital muss er möglichst selber aufbringen. Je höher dabei das Risiko ist, desto mehr Eigenkapital ist nötig. Falls nun die Beschaffung von weiterem Kapital nötig ist, gibt es die sogenannte «Mezzanine»-Finanzierung. Der Begriff stammt aus dem Amerikanischen und bezeichnet ein Zwischengeschoss oder das Hochparterre eines Hauses. Folglich ist «Mezzanine»-Kapital eine Mischung aus Fremd- und Eigenkapital. Rechtlich wird es als Fremdkapital behandelt, weil sich die Zinsen steuerlich abziehen lassen, wirtschaftlich jedoch handelt es sich um Eigenkapital, weil der Kapitalgeber eine Gewinnbeteiligung oder Aktienbezugsrechte besitzt.

Die St.Galler Kantonalbank bietet seit 2005 ein solches «Zwischengeschoss» für innovative Jungunternehmen und Start-ups an. Konkret stellt sie den mit 5 Mio. Franken dotierten Risikofonds zur Verfügung. Unterstützt werden KMU aus den Kantonen St.Gallen und Appenzell Ausserrhoden mit zukunftsweisenden Projekten, die aufgrund der Kreditpolitik der Bank nicht im üblichen Mass finanziert werden können. Der maximale Kreditrahmen ist auf 0.5 Mio. Franken beschränkt, die Laufzeit beträgt in der Regel sieben Jahre, und investiert werden müssen mindestens 50'000 Franken Eigenkapital. Im Rahmen des Risikofonds stehen den Gründern dabei folgende zwei Produkte zur Verfügung:

– Das «Risikokapital» ist ein Kredit an die Firma, der erfolgsabhängig verzinst und

zurückbezahlt werden muss. Das Risikokapital pro Firma kann maximal 300'000 Franken betragen.

– Sollte das Risikokapital nicht ausreichen, kann die St.Galler Kantonalbank zusätzlich den «Risikoprivatcredit» bis zum Maximum von 200'000 Franken an den Unternehmer sprechen. Der Unternehmer setzt den Risikoprivatcredit als Eigenkapital oder als Fremdkapital mit Rangrücktritt in die Firma ein und haftet dafür persönlich.

Potenzial für weitere Projekte

Im Jahr 2010 wurden aus dem Risikofonds der St.Galler Kantonalbank insgesamt vier neue Finanzierungen mit einem Gesamtkreditrahmen von 650'000 Franken bewilligt. Im Weiteren laufen insgesamt sieben Kreditengagements aus den Vorjahren mit einem Volumen von 2.5 Mio. Franken. Damit ist der Risikofonds knapp über die Hälfte ausgeschöpft. Es besteht also noch Potenzial für weitere Finanzierungen in der Region.

Die SGKB – KMU-Bank für Gründer

Innerhalb ihres bereits bedeutenden KMU-Engagements verstärkte die St.Galler Kantonalbank dieses Jahr ihre Aktivitäten in der Förderung und Finanzierung von Jungunternehmen und Start-ups. In drei Gefässen – «Startfeld», «Startlimate» und dem Risikofonds – stellt die Bank insgesamt 15 Mio. Franken, pro Gefäss also 5 Mio. Franken, zur Verfügung.

– Bei der im April 2011 gegründeten Stiftung «Startfeld» beteiligt sich die SGKB als Hauptstifterin. Gründungspartner sind die Stadt St.Gallen (Standortförderung), die Hochschule für angewandte Wissenschaften FHS St.Gallen sowie das Technologiezentrum tebo für die Euregio Bodensee an der Empa (Forschungsanstalt des ETH-Bereichs). Die Initiative «Startfeld» soll zur Förderung von Innovationen und Firmengründungen in der Ostschweiz beitragen, neue Unternehmen ansiedeln sowie gut ausgebildete Fachkräfte und Know-how in der Region erhalten.

– Ebenfalls ein neues Instrument ist die «Startlimate». Damit gewährt die SGKB regionalen Gewerbebetrieben Kredite von maximal je 0.1 Mio. Franken zur Finanzierung von Umlaufvermögen.

– Der Risikofonds für Firmen besteht bereits seit 2004 und dient der Finanzierung von Anlagevermögen. Per Ende 2010 beanspruchten insgesamt 13 Unternehmen ein Volumen von 3.2 Mio. Franken

Das SGKB-Engagement für KMU ist wie folgt strukturiert (siehe auch www.sgkb.ch im Menü «Ihre KMU-Bank»).

Startlimate	Risikofonds	Startfeld
für Gewerbetreibende	für Firmen	für Hightech-Betriebe aus Hochschule und Industrie
bis 100'000 Franken	bis 500'000 Franken	bis 300'000 Franken
Finanzierung Umlaufvermögen	Finanzierung Anlagevermögen	Gesamtfinanzierung (Seed-Money)
Fremdkapital	Mezzanine-Kapital	Eigenkapital
Neues Instrument	Seit 2004	Neues Instrument
5 Mio. Franken	5 Mio. Franken	5 Mio. Franken

Scheidweg-Garage AG

Contenstrasse 1
9050 Appenzell
scheidweg-garage.ch



Service



Service



Audi
Service



Nutzfahrzeug
Service



- Verkauf, Vermietung und Leasing von Neuwagen und Occasionen
- Self-Service-Waschanlage
- Tankstellen-Shop
- 24-Stunden-Pannendienst
- Spengler- und Werkstattarbeiten

E betzli meh - fö e rondom guets Gfühl



steuerpartner ag
Steuer- und Wirtschaftsberatung

*Ihre Spezialisten in der Region
für nationale und internationale
Steuerberatung*

Vadianstrasse 44
CH-9001 St.Gallen

Tel. ++41 (0)71 224 11 11
Fax ++41 (0)71 224 11 33

info@steuerpartner.ch
www.steuerpartner.ch

Geschäftsführende Partner:

Prof. Dr. Mathias Oertli | Walter Stiefel | Thomas Christen

Ihre Steuerberater



hirslanden
Klinik Stephanshorn



Kompetent und persönlich: die Klinik für Ihre Region.

Als Traditionshaus und einzige Privatklinik in der Stadt St. Gallen ist die Klinik Stephanshorn stark mit der Region verankert. Einerseits als wichtiger Arbeitgeber, andererseits als bedeutender Anbieter hochstehender medizinischer Leistungen. Zur führenden Schweizer Privatklinikgruppe Hirslanden gehörend, bieten wir Ihnen medizinische Kompetenz auf höchstem Niveau, modernste Infrastruktur und eine persönliche, einfühlsame Behandlung durch Fachärzte und unser Pflegepersonal. Denn für uns sind Sie nicht nur ein Patient, sondern ebenso ein Gast, dem unsere uneingeschränkte Aufmerksamkeit gilt – rund um die Uhr.

Klinik Stephanshorn, Brauerstrasse 95, 9016 St. Gallen, Tel. 071 282 71 11, www.hirslanden.ch

«Ideale Ergänzung zum herkömmlichen Firmenkredit»

Charles Lehmann, Niederlassungsleiter St.Gallen der SGKB, erläutert im Gespräch die sich mit dem Risikofonds bietenden Möglichkeiten näher. Er ist nicht nur ein Instrument für im Aufbau befindliche Start-ups, sondern er dient auch zur Finanzierung von Nachfolgeregelungen und zur Erschliessung neuer Märkte.



Charles Lehmann: «Der Region soll unser Engagement zugutekommen.»

Charles Lehmann, warum bietet die SGKB den Risikofonds an?

Wir sind die führende KMU-Bank der Region und bekennen uns zu unserem Gewerbe und unseren Firmen. Dazu gehört selbstverständlich auch, innovative Ideen zu fördern und realisieren zu helfen.

Dies wäre ja auch mit regulären Firmenkrediten möglich.

Grundsätzlich ja, aber mit dem Risikofonds können wir ein Instrument anbieten, das den Jungunternehmen gerade in ihrer Startphase die nötige Luft verschafft, um zu wachsen. Wir finanzieren mit dem Risikofonds denjenigen Teil, der die maximale Kredithöhe aufgrund der Verschuldungskapazität eines Kunden oder einer Firma überschreitet. Bei einem normalen Kredit könnte der Gründer seine Schulden innert einer bestimmten Zeit, zum Beispiel in fünf bis sieben Jahren, nicht zurückzahlen, deshalb ist der Risikofonds eine ideale Ergänzung zum traditionellen Firmenkredit.

grund der Verschuldungskapazität eines Kunden oder einer Firma überschreitet. Bei einem normalen Kredit könnte der Gründer seine Schulden innert einer bestimmten Zeit, zum Beispiel in fünf bis sieben Jahren, nicht zurückzahlen, deshalb ist der Risikofonds eine ideale Ergänzung zum traditionellen Firmenkredit.

Für wen ist der Risikofonds gedacht?

Im Fokus stehen KMU aus klassischen Branchen wie Maschinen, Elektro oder Metall, die ihr Anlagevermögen im Rahmen des Produktionsstarts oder einer Markteinführung finanzieren wollen. Auch dient der Risikofonds der Finanzierung von Nachfolgeregelungen oder zur Erschliessung eines neuen Marktes oder einer neuen Marktidée.

Welche Risiken birgt der Risikofonds für die Bank?

Das Verlustrisiko für solche Kredite ist natürlich klar höher als im ordentlichen Kreditgeschäft. Daher haben wir ein Instrument wie den Risikofonds eingeführt, womit man Ideen und Projekte mit einem höheren Risiko trotzdem ermöglichen kann. Die Zielgruppe des Risikofonds ist aber klar begrenzt auf Unternehmen und Start-ups in unserem Heimmarkt, den Kantonen St.Gallen und Appenzell Ausserrhodon. Der Region soll unser Engagement zugutekommen.

Ein starkes Fundament für KMU's



100%
KMU
erprobt

SelectLine®

Kaufmännische Software

SelectLine ist eine modular aufgebaute betriebswirtschaftliche Softwarelösung, deren Leistung und Funktionsumfang sich perfekt auf die Bedürfnisse von **Klein- und Mittelunternehmen** anpassen lässt. Jetzt können Sie **die neue Version 11** zu attraktiven Konditionen bestellen.

Auftrag
Rechnungswesen
Lohn

ab CHF 890.-

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

AURIGA
INFORMATIK

Auriga Informatik GmbH | CH-8307 Effretikon
Tel. +41 52 355 22 66 | www.auriga.ch

UBS Leasing – die optimale Finanzierungsform für Investitionen

Leasing hat sich in den letzten Jahren als Finanzierungsform für Investitionen etabliert; es ist fester Bestandteil eines optimalen Finanzierungsmix geworden. Mit UBS Leasing profitieren Unternehmen, aber auch die öffentliche Hand von einer individuellen Investitionsfinanzberatung.

Um wettbewerbsfähig zu sein, muss ein Unternehmen investieren. Sei dies in Forschung und Entwicklung, neue Technologien oder neue Märkte. Dabei sind oftmals die beschränkt verfügbaren finanziellen Mittel ein limitierender Faktor.

Eine optimale Allokation dieser Mittel ist somit von höchster Priorität. Eine Finanzierung der notwendigen Produktionsanlagen durch Leasing schont die finanziellen Mittel und ermöglicht diese anderweitig einzusetzen. Das dem Leasing zugrundeliegende «pay-as-you-earn»-Prinzip erlaubt es

einer Unternehmung, Produktionsanlagen aus laufend erwirtschafteten Erträgen zu finanzieren und in Raten zu bezahlen.

Vorteile der Leasingfinanzierung

Die Schonung der verfügbaren finanziellen Mittel ist nur einer der Vorteile von



Leasing. Mit einer Leasingfinanzierung profitieren Unternehmen im Vergleich zu einem Kredit von generell tieferen Kosten sowie einer genauen Planbarkeit. Da die zu Beginn vereinbarten Konditionen während der gesamten Laufzeit des Leasingvertrages gleich bleiben, lassen sich die Kosten einfach und transparent berechnen. Schliesslich bleibt der Vertrag während der gesamten Laufzeit für beide Parteien verbindlich.

Individuelle Preisgestaltung

Mit der individuellen Preisgestaltung bieten UBS und UBS Leasing ihren Kunden einen transparenten Preis für alle Finanzie-

rungsprodukte. Folgende Punkte sind bei einer Leasingfinanzierung entscheidend:

Objekt

Das Objekt ist Eigentum der UBS Leasing und dient dieser somit als Sicherheit. Je werthaltiger das geleaste Objekt, umso geringer sind die Risikokosten und somit der Kundenzins.

Kundenbonität

Jede Unternehmung mit einer UBS- und UBS Leasing-Kundenbeziehung erhält ein individuelles Kundenrating. Es widerspiegelt die Finanzkraft der Unternehmung anhand der wichtigsten Kennzahlen aus Bilanz und Erfolgsrechnung. Ebenfalls berücksichtigt werden das Marktumfeld sowie betriebsinterne nichtfinanzielle Faktoren. Eine wirtschaftliche Betriebsführung führt so zu günstigeren Konditionen für alle Finanzierungsprodukte von UBS und UBS Leasing.

Vertragslaufzeit

Je länger ein Vertrag läuft, umso grösser sind die damit verbundenen Risiken für den Fremdkapitalgeber. Die richtig gewählte Laufzeit optimiert diese Risiken. Die dadurch tieferen Zinskosten werden dem Kunden weitervergütet.

Umfassende Kundenbetreuung

Bei UBS und UBS Leasing profitieren die Kunden von einer kompetenten Beratung aus einer Hand. Der UBS Kundenberater bietet eine umfassende und auf die individuellen Kundenbedürfnisse ausgerichtete Beratung. Steht eine Investition an, wird diese mit dem fachspezifischen Know-How des Leasingexperten ergänzt. Unter Einbezug einer allfälligen Zins- und Währungsabsicherung, der günstigsten Laufzeit und des richtigen Zahlungsmodus entsteht eine Transaktion, welche optimal auf den jeweiligen Kunden zugeschnitten ist.

Dank der engen Zusammenarbeit zwischen UBS und UBS Leasing werden Anfragen zur Investitionsfinanzierung rasch und unkompliziert geprüft – zum Vorteil der Kunden. ■



Marcel Malgaroli
Leasingsspezialist Ostschweiz
UBS Leasing AG
Tel. 044 267 55 73
E-Mail: marcel.malgaroli@ubs.com

Ansprechpartner UBS

Markus Dinkel
Leiter Unternehmenskunden
Region Ostschweiz
Tel. 071 225 22 64

Philipp Roos
Leiter Unternehmenskunden St. Gallen
Tel. 071 221 83 30

Urs Röthlisberger
Leiter Unternehmenskunden Thurgau
Tel. 052 723 51 08

Manfred Lehmann
Leiter Unternehmenskunden Fürstenland
Tel. 071 913 22 10

Michael Hänsenberger
Leiter Unternehmenskunden
Appenzellerland
Tel. 071 354 60 68

Jakob Signer
Leiter Unternehmenskunden Rheintal
Tel. 071 757 56 71

Roland Willi
Leiter Unternehmenskunden Graubünden
Tel. 081 255 93 05





Investieren in der Krise – Leasing als effiziente Alternative

Europas ungelöste Schuldenkrise hinterlässt tiefe Spuren. Der Franken ist weiter stark, der Euro entsprechend tief bewertet. Für viele Firmen bedeutet dies eine anhaltende, zusätzliche Herausforderung. Es gilt, die Liquidität zu schonen, um auch bei verzögerten oder ausbleibenden Zahlungen selbst jederzeit zahlungsfähig zu bleiben. Zugleich müssen viele Unternehmen gerade heute wichtige Investitionen tätigen, um technologisch an der Spitze zu bleiben. Eine massgeschneiderte Leasing-Finanzierung kann dazu beitragen, diesen unternehmerischen Spagat erfolgreich zu meistern.

Text: Patrik A. Giger und Marcel Küng **Bilder:** zVg

Leasing-Finanzierungen sind in der Schweiz seit über 30 Jahren bekannt und haben sich zunehmend als wichtiges Element im optimalen Finanzierungsmix etabliert. Die Palette an Leasingobjekten reicht von Nutzfahrzeugen über CNC- und Baumaschinen oder medizinische Geräte für Spitäler und Privatpraxen bis hin zu ganzen Fahrzeugflotten oder sogar Seilbahnen. Leasing-Finanzierungen sind demnach nicht nur für produzierende Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen geeignet. Auch im Dienstleistungsbereich oder in der öffentlichen Verwaltung finden sich zunehmend Beispiele für diese alternative Finanzierung, um wichtige anstehende Investitionen in Maschinen und Infrastruktur zeitgerecht tätigen zu können.

Hochmoderner Computertomograf für Spital in Bergregion

So hat die Credit Suisse kürzlich einem Spital in einer Bündner Ferienregion ermöglicht, einen hochmodernen Computertomografen mittels massgeschneiderter Leasing-Finanzierung zu beschaffen. Das Spital verfügte zu diesem Zeitpunkt noch nicht über die kompletten eigenen Investitionsmittel, wollte und musste aber an seinem vom internationalen Tourismus geprägten Standort höchste Qualitätsstandards erfüllen. Kürzere Untersuchungszeiten, geringere Strahlenentwicklung sowie eine bessere Bildqualität für die Diagnose waren die Vorteile des neuen Gerätes. Mit dieser Anschaffung konnte das Spital nach eigenen Angaben seine Position als fortschrittlicher medizinischer Leistungsträger festigen.

Es kann den Bedürfnissen der anspruchsvollen Gäste gerecht werden, was letztlich der gesamten Ferienregion zugutekommt.

Wer in der Schweiz produziert oder eine Dienstleistung anbietet, kann sich meistens nach wie vor durch sehr hohe Qualität, Zuverlässigkeit und Innovation auszeichnen und sich durchsetzen gegen Anbieter aus Ländern mit generell tieferem Lohnniveau und oder solchen, die seit Längerem zusätzlich noch vom tiefen Euro begünstigt werden. Dazu gehört, technologisch auf dem neusten Stand zu sein. Um dies zu gewährleisten, wird auch in der Ostschweiz immer häufiger auf die Finanzierungsform Leasing zurückgegriffen, wie unter anderem oben erwähntes Beispiel des Spitals zeigt.

Alleine die Credit Suisse als Schweizer Marktführer im Investitionsgüter- und Im-



Patrik A. Giger



Marcel Küng

Zu den Autoren

Patrik A. Giger ist Leiter Investitionsgüterleasing D-CH Credit Suisse. Marcel Küng ist Leiter KMU-Geschäft Ostschweiz Credit Suisse.

Ihr Credit-Suisse-Leasingspezialist für die Region Ostschweiz: Remo Montesi, Tel. +41 (0)44 334 28 16, remo.montesi@credit-suisse.com.

Weitere Informationen:
www.credit-suisse.com/leasing

mobilenleasing hat in der Region knapp 300 Lastwagen und Busse sowie über 350 Produktions- und Bearbeitungsanlagen in laufenden Leasingfinanzierungen. Hinzu kommen viele weitere Einzelobjekte und Firmenfahrzeuge. Gerade bei den LKW und Bussen zeigt sich, dass diese Investitionen auch der Umwelt zugutekommen, da es sich fast ausschliesslich um umweltschonende Fahrzeuge gemäss EURO5-Standard handelt.

Kalkulierbare Finanzierung der Investitionen

Wirtschaftliche Erfolge, nachhaltiges Wachstum und gute Eigenkapitalrenditen sowie Konkurrenzfähigkeit auch bei anhaltenden Wechselkursnachteilen erfordern bestimmte Voraussetzungen. Zu diesen zählt, ergänzend zu Innovation und qualitativ hochstehender Arbeit, auch der optimale Finanzierungsmix. Leasing bietet hier viele überzeugende Vorteile und eine kal-

kulierbare Finanzierung der Investitionen.

Gerade für Produktions- und Bearbeitungsanlagen müssen Schweizer KMU auf höchstem technischem Niveau bleiben, um den hohen Anforderungen im nationalen Markt und auf den internationalen Märkten gerecht werden zu können. Um bei zunehmender Wettbewerbsintensität seine Marktchancen zu erhöhen, lohnt es sich zunehmend, auch auf die Erfolgsformel «Nutzen statt kaufen» zu setzen.

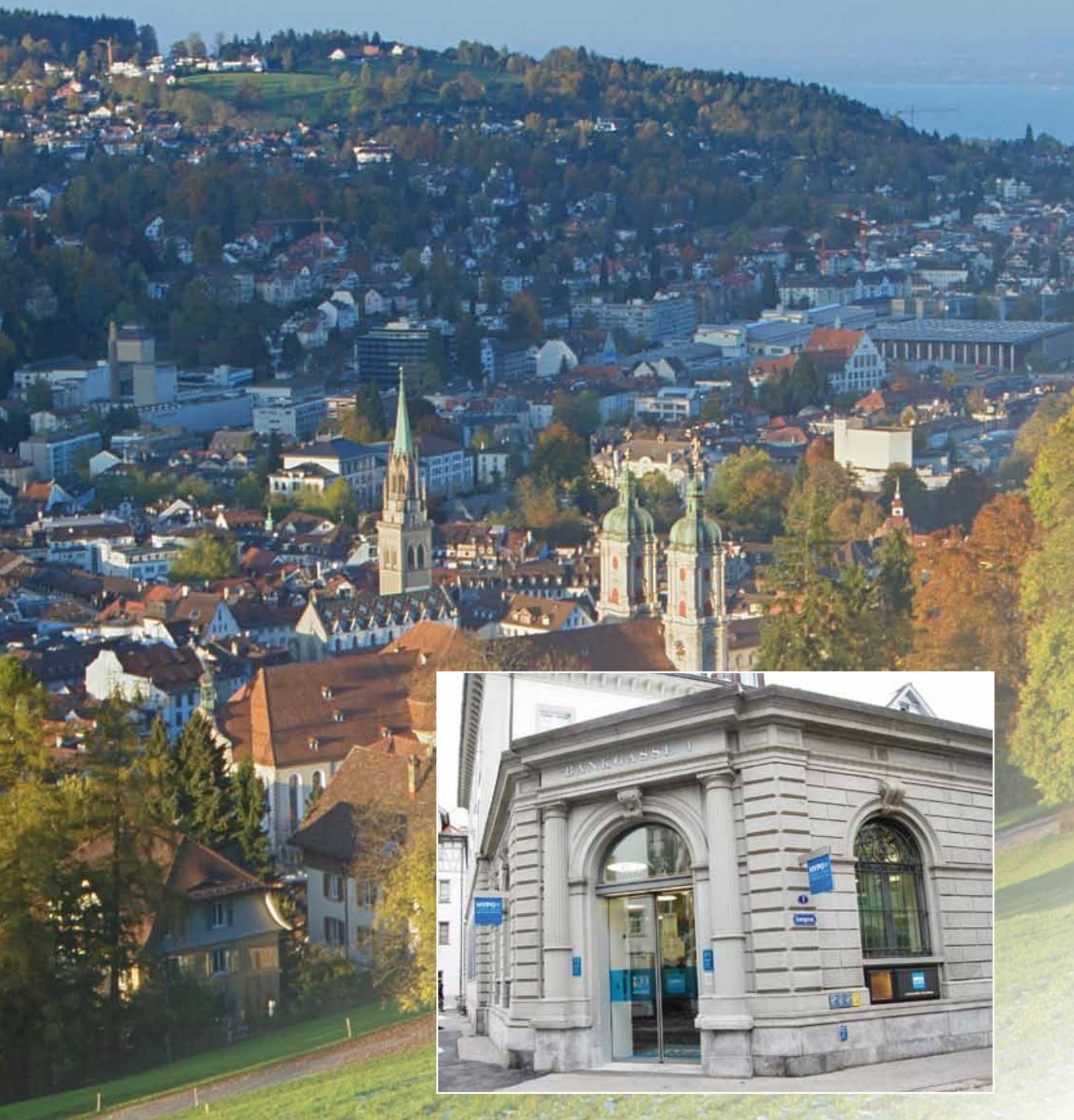
Prinzip «Nutzen statt Kaufen»

- Leasing ist eine interessante Alternative zu einem durch Eigen- oder Fremdkapital finanzierten Kauf. Das Prinzip lässt sich vereinfacht mit «Nutzen statt kaufen» umschreiben. Das Eigentum am geleasten und genutzten Objekt verbleibt beim Leasinggeber (meist einer Bank). Der Leasingnehmer zahlt für dessen Nutzung eine vertraglich festgelegte Entschädigung – den Leasingzins.
- Dieser Zins bleibt über die gesamte Finanzierungsdauer gleich, ist jedoch in seiner Zusammensetzung über die Laufzeit unterschiedlich: Am Anfang der Laufzeit des Leasinggeschäftes ist der grösste Anteil den Zinskosten zuzuschreiben, und ein kleiner Teil entfällt auf die Amortisation. Das ändert sich kontinuierlich gegen Ende der Laufzeit.
- Bei Abschluss des Leasingvertrags wird ein Restwert festgelegt, zu dem das geleaste Objekt in der Regel danach durch den Leasingnehmer übernommen werden kann.
- Das Leasingobjekt (etwa der Computertomograf) bleibt während der Laufzeit des Vertrages im Eigentum des Leasinggebers (meist einer Bank). Erst wenn alle Leasingzinsen sowie der vereinbarte Restwert durch den Leasingnehmer beglichen sind, kann das Eigentum vom Leasinggeber an den Leasingnehmer übergehen.
- Bis dahin stellt das Leasingobjekt für den Leasinggeber eine zusätzliche Kreditabsicherung dar, die sich positiv auf den zu bezahlenden Zins auswirkt. Leasing ist auch deshalb eine attraktive Finanzierung, zumal das Zinsniveau derzeit historisch günstig ist.

Schweizer Marktführerin

Die Credit Suisse verfügt über ein weltumspannendes Netzwerk, das durch die Kooperation mit zahlreichen Verbänden ergänzt wird. Sie präsidiert den Schweizer Leasingverband (SLV) und unterhält gute Kontakte zu Leaseurope, der europäischen Vereinigung der Leasingverbände. Neben dem traditionellen Investitionsgüterleasing bietet die Credit Suisse viele massgeschneiderte und innovative Lösungen an, unter anderem mit Immobilienleasing, mit Flottenfinanzierung und -management sowie im Bereich Vertriebsleasing. ■

Im Herzen von St. Gallen, in der Bankgasse 1, gründete die Hypo Landesbank Vorarlberg vor mehr als 10 Jahren eine Niederlassung.



Hypo Landesbank Vorarlberg, Niederlassung St. Gallen Kunden einen Mehrwert bieten

Die Hypo Landesbank Vorarlberg ist die grösste Regionalbank in Vorarlberg und eine der erfolgreichsten in Österreich. Längst hat sich die Vorarlberger Landesbank auch in der St. Gallner Bankenlandschaft etabliert. Roger Fehr, Regionaldirektor Schweiz, erklärt im Interview, warum die „Vorarlberger Mentalität“ auch in St. Gallen sehr gut ankommt.

Was macht den Erfolg der Hypo Vorarlberg aus?

Roger Fehr: Der Erfolg der Hypo Landesbank Vorarlberg in St. Gallen basiert in erster Linie auf unserem bodenständigen Geschäftsmodell. Wir sind gesund und kontinuierlich gewachsen und haben auch schwierige Zeiten gut überstanden. Mit den drei strategischen Säulen Unternehmer-, Wohnbau- und Anlagebank sind wir breit aufgestellt. Egal in welchem Geschäftsfeld – bei uns steht die Zufriedenheit unserer Kunden im Vordergrund. Schnelle Erfolge waren nie unser Ziel, sondern vielmehr die langjährige Partnerschaft mit unseren Kunden und Geschäftspartnern. Für die Kundenberatung nehmen wir uns viel Zeit und legen Wert auf eine individuelle und sehr persönliche Betreuung. Wir möchten unseren Kunden einen Mehrwert bieten. Sie erhalten von uns Orientierung in allen Finanzangelegenheiten. Darunter verstehen wir massgeschneiderte Informationen, eine aktive Ansprache und auch regelmässige Fachvorträge.

Der Erfolg der Niederlassung in St. Gallen hängt sicher auch damit zusammen, dass wir eine eher „untypische Auslandsbank“ sind. Wir bieten für unsere Schweizer Kunden das gesamte Dienstleistungsspektrum an und sehen uns als Bank aus der Region für die Region. Mit der Finanzierung von verschie-

denen Projekten haben wir in den letzten Jahren maßgeblich zur regionalen Entwicklung im Grossraum St. Gallen beigetragen. Im Finanzierungsbereich – von Umlauf- und Anlagevermögen bis hin zu Leasinggeschäften – verfügen wir über langjährige Erfahrung und ein entsprechendes Know-how. Die Hypo Landesbank Vorarlberg ist ein starker und zuverlässiger Partner. Auch in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten.

Inwiefern haben die wirtschaftlich turbulenten letzten Jahre das Kundenverhalten beeinflusst?

Roger Fehr: Beim Sparen und Anlegen haben Kunden ihre Anlageentscheidungen verstärkt nach Sicherheitsaspekten getroffen und kurzfristigen Einlagen, Anlagestrategien mit Wertsicherung und Sachwerten den Vorzug gegeben. Wir konnten vor allem bei Einlagen von Unternehmen ein starkes Wachstum verzeichnen. Grund dafür ist das veränderte Risikoverhalten der Unternehmen. Viele Firmen überlegen sich immer genauer, welcher Bank sie ihr Geld anvertrauen. So wie wir die Bonität der Unternehmen prüfen, so geschieht das immer häufiger auch umgekehrt. Diese Entwicklung kommt uns als bodenständige Regionalbank sehr zugute.

Wie sehen Ihre Zukunftspläne aus?

Roger Fehr: Vor wenigen Wochen wurde die Hypo Landesbank Vorarlberg vom Londoner Magazin World Finance als Österreich-Sieger beim World Finance Investment Management Award 2011 ausgezeichnet. Der Award zeichnet Banken mit herausragendem Investmentansatz und nachhaltiger Performance aus. Dieser Award freut uns und bestätigt uns in unserer Arbeit. Wir werden den eingeschlagenen Weg auch in Zukunft konsequent weitergehen und unsere Privat- und Firmenkunden gemäss dem Hypo-Claim weiterhin „leidenschaftlich gut beraten“.

Hypo Landesbank Vorarlberg auf einen Blick:

Kerngeschäft:

Firmenkunden
Privatkunden
Anlageberatung

Mehrheitseigentümer:

Land Vorarlberg über die Vorarlberger Landesbank-Holding

Bilanzsumme per 30.06.2011:

13,8 Milliarden Euro

Mitarbeiter:

über 700

Filialen und Niederlassungen:

21 Filialen in Vorarlberg, je eine Filiale in Wien, Graz und Wels, eine Niederlassung in St. Gallen

Hypo Landesbank Vorarlberg

Niederlassung St. Gallen
Bankgasse 1
CH-9004 St. Gallen

Ihr Ansprechpartner in St. Gallen

Roger Fehr
Regionaldirektor Schweiz



Tel +41 71 228 85 00
roger.fehr@hypobank.ch

www.hypobank.ch

Ansporn zu praxisorientierten Höchstleistungen

Rund 60 Projektgruppen der Fachhochschule St.Gallen (FHS) hatten sich um den diesjährigen WTT Young Leader Award beworben – zwei Projekte machten das Rennen: die Marktforschung zur Wiedereinführung eines vor 20 Jahren entwickelten Solarziegels und das Managementkonzept für Serviceleistungen in chinesischen Kraftwerken.

Die Verleihung des WTT Young Leader Awards hat sich längst zu einem Highlight in der Ostschweizer Bildungslandschaft gemauert. Auch in diesem Jahr gaben sich rund 500 Vertreter aus Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Lehre zusammen mit Studenten sowie ihren Angehörigen in der St.Galler Tonhalle ein

Stelldichein. Unter ihnen auch viele Politiker wie der neue St.Galler Volkswirtschaftsdirektor Benedikt Würth.

«Let's-gos», nicht «Gangos»

FHS-Rektor Sebastian Wörwag betonte in seiner Ansprache, dass die FHS nicht auf «Gangos», sondern auf «Let's-gos» setze. Gleichzeitig gab er aber zu bedenken, dass

man zwischen Erfolg und Misserfolg oft nur auf einem kleinen Grat wandelt: «Oft ist es nur ein kleiner Unterschied, ob man mit einem Praxisprojekt zu einem Höhenflug ansetzen kann oder ob man schliesslich vom Auftraggeber als Suppenhuhn gekocht wird.» Ein kleiner Trost für all jene, die an der diesjährigen Preisverleihung leer ausgegangen sind. Der Innerrhoder



Landammann Daniel Fässler erinnerte die Preisträger daran, dass nicht jeder Manager ein Leader sei. Die Preisträger aber hätten Leadership bewiesen, und er hoffe, dass sie diese weiter pflegten.

Drei Teams hatten sich Mitte August für die begehrte Trophäe im Bereich Marktforschung qualifiziert. Das Rennen machte die vierköpfige Projektgruppe mit Stefan Zehnder, Arnegg, Fabian Frank, St.Gallen, Rolf Lichtensteiger, Engelburg, und David Studer, Trogen, mit ihrer Studie zum Thema «Solarenergie – ein Zukunftsmarkt für die Plaston AG?» Dem Team war es gelungen, in sehr kurzer Zeit eine Nutzwertanalyse zu liefern, die dem Auftraggeber entscheidende Daten zu einer für ihn zentralen Frage lieferte: Statt für eine Wiederbelebung des vor 20 Jahren lancierten Solarziegels sprach sich das Projektteam für eine Kooperation aus. Eine mutige Empfehlung, die ihm seitens der Jury grosses Lob und das von der

Arbonia-Forster-Gruppe (AFG) gespendete Preisgeld von 6'000 Franken einbrachte.

Mit dem zweiten Preis im Bereich Marktforschung wurde das Praxisprojekt zur Förderung der psychiatrischen und sozialen Netzwerk- und Koordinationsarbeit in einem Psychiatriezentrum im Rheintal mit 3'000 Franken ausgezeichnet. Den dritten Platz belegte eine im Auftrag der weltgrössten Banken verfasste Studie zur Verbesserung der Sicherheit (2'000 Franken).

China – ein Markt für Serviceleistungen

Auch im Bereich Managementkonzeption hatten drei Praxisprojekte in die letzte Runde geschafft. Am überzeugendsten war schliesslich die von einem internationalen Team, bestehend aus schweizerischen und chinesischen Studierenden, verfasste Arbeit zu den Chancen von ABB Engineering (Shanghai), inskünftig Serviceleistungen für

chinesische Kraftwerke anzubieten. Seitens der FHS waren Mario Malzacher, Neuhaus, Julia Wüthrich, Heiden, und Philipp Heim, St.Gallen, an dieser Konzeption beteiligt.

Gelobt wurde der «unglaubliche Teamspirit», der diese umfassende Studie erst möglich gemacht hat. Die Teamkolleginnen aus China brachten es in ihrer kurzen Videonachricht auf den Punkt: «Cultural Synergies lead to Success!» Diese erfolgreiche Zusammenarbeit brachte den Studierenden viel Anerkennung und 6'000 Franken Preisgeld aus der Hand von Thomas Haring, CFO und COO der Precision Tools Division von Leica Geosystems AG, ein. Den zweiten Preis erhielt die Projektarbeit zur Einführung einer neuen Software in einem Holzwerk (3'000 Franken). Der dritte Preis (2'000 Franken) wurde für die Entwicklung einer Deckungsbeitragsrechnung für die deutsche Hunsrück-Klinik verliehen. ■



Strasse finanziert Schiene

Die Strassen- und Autosteuern machen pro Jahr mehr als neun Milliarden Franken aus. Die Autofahrer bezahlen die Strasseninfrastruktur. Und einen grossen Teil der Kosten der Schiene. von Roland Rino Büchel

Neben diesen Milliarden an Steuern und Abgaben zahlen die Autofahrer und die LKW- und Töffhalter völlig überrissene Gebühren für die öffentlichen Parkplätze. Zudem hat sich der Staat die Bussen als munter sprudelnde Geldquelle erschlossen. Nehmen wir dazu die rot-grün dominierte Stadt Zürich als Beispiel.

Bussenbudget 70 Mio. Franken

Wegen einer neuen Umfahrung hat es etwas weniger Verkehr in der Stadt. Herrscht deswegen Freude? Nicht bei den städtischen Bussenjägern. Der Polizeivorsteher, ein Grüner, beklagt sich. Sein Sprecher bedauert, dass er sein Bussenbudget von 70 Millionen Franken pro Jahr nicht einhalten kann.

Ungeachtet dieser «Bussenrezession» wurden im letzten Jahr 404'000 Fahrer zur Kasse gebeten, weil sie in der Stadt zu schnell unterwegs waren. Und das ist nicht alles – man kann die Automobilisten auch abzocken, wenn ihre Fahrzeuge stehen. So schieben die Ordnungshüter im links-grünen Zürich täglich 1140 Parkbussenzetteln unter die Scheibenwischer.

Gehen wir zurück auf die eidgenössische Ebene. Wie viel holt sich der Bund aus Abgaben auf dem Treibstoff, der Einfuhr von Fahrzeugen, der Benützung des Strassennetzes und aus den Verkaufsumsätzen von Fahrzeugen in seine Kasse? 9'187'000'000 Franken – mehr als ein Sechstel seiner gesamten Einnahmen.

Werden diese Mittel zweckgebunden für den Strassenverkehr eingesetzt? Nein. Über zwei Fünftel des Geldes gehen in die allgemeine Bundeskasse. Zudem fliessen rund ein Fünftel der Einnahmen aus der Strasse in die Finanzierung von Eisenbahn-Grossprojekten.

Wie viel Geld landet dort, wo es hingehört? Weniger als ein Drittel werden für den



Unterhalt, Betrieb und Ausbau von Nationalstrassen verwendet. Das ist immer noch zu viel für den VCS und dessen Partnerorganisationen «umverkehrR», «Club der autofreien Schweiz», JUSO usw.

Weitergehende Umverteilungsinitiative

Sie wollen mit ihrer Initiative «zur Förderung des öffentlichen Verkehrs» weitere 1.8 Milliarden Franken pro Jahr umverteilen. Sollte deren Wille geschehen, bliebe für die Strasse noch knapp genug Geld übrig, um den Betrieb des Autobahnnetzes zu finanzieren. Aber kein Rappen wäre mehr übrig, um Engpässe im Strassennetz zu beheben. Und es wäre auch Schluss mit den Hunderten von Millionen, die jährlich an die Kantone vergütet werden.

Die Initiative richtet sich gegen die Strasse und gegen den Föderalismus. Aus diesen zwei Gründen hoffe ich, dass sich die bürgerlichen Parteien mit aller Kraft und auf allen Stufen gegen den linken Umverteilungswahnsinn einsetzen werden. ■

Der 45-jährige Rheintaler Roland Rino Büchel ist SVP-Nationalrat und Mitglied der Aussenpolitischen Kommission.

news

LEADER

› **Angela Haltiner ist «Thurgauer KMU-Frau 2011»** und Inhaberin sowie Mitglied der Geschäftsleitung der HALTINER Bauunternehmen AG in Münchwilen/Tobel. Der von den KMU-Frauen Thurgau initiierte Preis wird am 14. November 2011 zum dritten Mal ausgerichtet. Mitgetragen wird die Auszeichnung vom Gewerbeverband Thurgau und der Industrie- und Handelskammer, das Preisgeld stiftet die Thurgauer Kantonalbank. Die Auszeichnung ist Anerkennung und Wertschätzung für engagierte Gewerbefrauen und Unternehmerinnen die sich durch eine hohe Leistungsbereitschaft und einen vielseitigen Einsatz auszeichnen.

› Wechsel an der Spitze der VRSG:

Am 1. Oktober 2011 hat es einen Wechsel in der Geschäftsleitung der Verwaltungsrechenzentrums AG St. Gallen (VRSG) gegeben. Als Nachfolger von Peter App, der in den Ruhestand tritt, übernahm Peter Baumberger, ehemaliger Gemeindepräsident von Goldach, die operative Leitung des Unternehmens. Der 52-jährige Goldacher bringt langjährige Führungserfahrung aus Verwaltung, Privatwirtschaft und Politik mit und kennt die Bedürfnisse der Verwaltungen. Mit rund 220 Mitarbeitenden und einem Jahresumsatz von knapp 50 Mio. Franken zählt die VRSG zu den «Top 500 Unternehmen» der Schweizer Informatikbranche.

› Steuerplanung KMU:

Im Cosmos-Verlag, Muri, ist die zweite Auflage des Werkes «Steuerplanung KMU» erschienen. Dr. Roger M. Cadosch, Fürsprecher, hat das Buch neu überarbeitet und aktualisiert. Der Autor legt das Hauptgewicht auf die Steuern, mit denen Unternehmer und Kaderleute regelmässig konfrontiert werden. Nach dem Motto «Die besten Steuerfranken sind die legal eingesparten» wird aufgezeigt, wie KMU die Rahmenbedingungen optimal nutzen können.



Robert NSS

Robert Niederer
Niederer Electronic AG, Abtwil

Welche(r) Ostschweizer Unternehmer(in) verdient in Ihren Augen besonderen Respekt?

Demotung, Tuny Holding AG

Wie reagieren Sie, wenn Sie bemerken, dass Sie ein Geschäftspartner über den Tisch ziehen will?

Sch ziele mich umgedreht, aber "konkretisiert" aus der Geschäftsbeziehung zurück.

Wie verhalten Sie sich in einer geschäftlichen Besprechung, wenn plötzlich Ihr Handy klingelt?

Bei geschäftlichen Besprechungen bleibt mein Handy generell im Auto.

Welchen Luxus gönnen Sie sich ab und zu?

Bregerer Feestspiele, verbunden mit einem "Emily-Package" vom Hotel Bad Honn

Wo würden Sie Ihre Ferien verbringen, wenn Sie in einem Wettbewerb zwei Wochen Hotelurlaub in der Ostschweiz gewinnen?

in Alpstein, Hotel Weissbad

In welche geschichtliche Epoche würden Sie sich besuchsweise versetzen lassen, wenn es eine Zeitmaschine gäbe?

ins Mittelalter, zu Burgen und Rittern

Welche drei Dinge würden Sie auf eine einsame Insel mitnehmen?

ein Bett, ein Buch, eine Flasche Whisky

In welcher TV-Serie oder in welchem Kinofilm hätten Sie gerne mitgewirkt?

Raumerschiff Enterprise (Star Trek)
Wissenschaftsbeamter, "Beam me up, Scotty"

Was wir schon immer gewusst haben

Kennen Sie die Webseite dlg.org? Nein? Ich auch nicht – bis vor Kurzem. Denn die Betreiberin, die Deutsche Landwirtschaftsgesellschaft DLG, prämiiert unter anderem besonders gute Lebensmittel, darunter Biere. Die Brauerei Schützengarten St.Gallen hat 2011 dreimal Gold von ihr erhalten. *von Stephan Ziegler*

Die DLG ist mit über 23.000 Mitgliedern eine der vier Spitzenorganisationen der deutschen Agrar- und Ernährungswirtschaft und verfolgt das Ziel, wissenschaftliche Erkenntnisse in die Praxis umzusetzen. Soweit die Theorie. In der Praxis ist die DLG beim Konsumenten auch für ihre umfassenden Tests von Lebensmitteln aller Art bekannt. Seit zehn Jahren beteiligt sich auch die Brauerei Schützengarten mit verschiedenen Bieren an diesen Tests – und seit zehn Jahren holt sie regelmässig Gold. So wurden heuer das «St.Galler Klosterbräu», das «Lagerbier hell» und das «Edelspez Premium» mit dem begehrten Edelmetall ausgezeichnet.

Voraussetzung für die Teilnahme an der «internationalen DLG-Qualitätsprüfung Bier» ist, dass nach dem deutschen Reinheitsgebot von 1516 gebraut wurde. Zehn Sachverständige untersuchen von jedem Bier jeweils zwei unterschiedlich alte Proben. Zwischen der frischen und der älteren Probe darf es keine spürbare Abweichung geben. Reinheit des Geschmacks, Qualität der Bittere, Vollmundigkeit, Frische und

Geschmacksstabilität sind die wesentlichen Kriterien, nach denen untersucht wird. Neben der verdeckten Verkostung werden in aufwendigen Laboranalysen Schaumhaltbarkeit, Extrakt-, Alkohol- und Stammwürzegehalt, Trübung und Haltbarkeit untersucht. Je nach erreichter Punktzahl erhalten die Biere einen bronzenen, silbernen oder goldenen DLG-Preis.

Mit einem «Preis der Besten» zeichnet die DLG zudem Unternehmen aus, die über viele Jahre hinweg ununterbrochen mit höchsten DLG-Prämierungen ihre überdurchschnittliche Qualität unter Beweis gestellt haben. Gold gibt's für 15 Jahre erfolgreicher Teilnahme, Silber für zehn und Bronze für fünf. Und jetzt raten Sie mal, wer als einzige Schweizer Brauerei die Silbermedaille 2011 verliehen bekommen hat? – Richtig, Schützengarten.

Damit haben wir es nun auch schwarz auf weiss beziehungsweise in Edelmetall geprägt: Aus St.Gallen kommen nicht nur die besten Bratwürste, sondern auch das beste Bier. Was wir St.Galler ja eigentlich schon immer gewusst haben. ■

«Dä frech Siech! Hat er doch tatsächlich Rechtsvorschlag erhoben!»

Und das ist auch richtig so. Denn: So einfach wie Sie jeden Dahergelaufenen betreiben könnten, so einfach muss sich dieser auch wehren können. Nun liegt die Beweispflicht bei Ihnen – Sie müssen ein Rechtsöffnungsbegehren nach Art. 80/82 SchKG

an das zuständige Gericht stellen, und zwar in der Landessprache des Gerichts. Dazu brauchen Sie einen vollstreckbaren gerichtlichen Entscheid, ein Entscheidsurrogat, eine vollstreckbare öffentliche Urkunde, eine Verfügung einer schweizerischen Verwaltungsbehörde,



eine öffentliche Urkunde oder eine unterzeichnete Schuldanerkennung. Oder soll ich Ihnen den Trick 77 verraten?

Was denken Sie? mail to: guido.scherpenhuyzen@st.gallen.creditreform.ch



LEADER 12/2011

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: Richard Ammann (Leitung)
rammann@metrocomm.ch
Dr. Stephan Ziegler
Daniela Winkler

Autoren in dieser Ausgabe: Hans Martin Albrecht, Franziska Barmettler, Sven Bradke, Roland Rino Büchel, Erika Forster-Vannini, Patrik A. Giger, Michael Götte, Roland Koch, Marcel Küng, Andreas Löhner, Wilfried Lux, Marc Mächler, Stefanie Tobler, Ernesto Turnes

Fotografie: Bodo Rüedi
Philipp Baer

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

Sonderregger



Für *Ihren Erfolg* im Ausland: Trade & Export Finance.

Gut fürs Geschäft: Als international tätiges Unternehmen brauchen Sie für die Handels- und Exportfinanzierung einen starken Partner.

Ob Sie kurzfristig an Liquidität interessiert sind, Finanzierungsbedarf für Ihre grenzüberschreitenden Geschäfte haben und/oder sich gegen Leistungs- und Zahlungsrisiken absichern wollen, für jedes Bedürfnis gibt es eine passende Lösung. Oftmals ist ein Mix unterschiedlichster Instrumente sinnvoll.

Akkreditive und Dokumentarinkassi, Bankgarantien oder Exportfinanzierungen, Ihr UBS-Berater bietet Ihnen, was Sie für Produktion und Handel auch ausserhalb der Schweiz brauchen. Ihr erster Schritt ist das persönliche Gespräch mit uns.

Wir werden nicht ruhen



www.ubs.com/tef