



Connyland:

Zirkus um die Delphin-Haltung

Seite 6

«Kontraktlogistik» auf Vorfahrt

Prof. Wolfgang Stölzle attestiert der Transportbranche eine gute Verfassung. Gefragt sind zunehmend Mehrwertdienstleistungen.

ab Seite 14

DENK
ANSTOSS!



letzte Seite

P A R
C O N

PARCON – persönlich, professionell, profiliert



20 Jahre erfolgreich
Power im Business. www.parcon.ch

**PARCON
MANAGEMENT AG**
Auer Strasse 6a
CH-9435 Heerbrugg
Telefon +41 (0)71 727 11 11

**PARCON
PERSONALTREUHAND AG**
Auer Strasse 6a
CH-9435 Heerbrugg
Telefon +41 (0)71 727 11 11

**PARCON ST.GALLEN
PERSONALTREUHAND AG**
Zwinglistrasse 10
CH-9001 St.Gallen
Telefon +41 (0)71 228 00 00

**Personalberatung
Personalkonzepte
Personalausbildung**

PARCON wünscht ihnen eine erlebnisreiche Rhema 2012.



Wer mit der Kavallerie droht...

Endlich lässt sich unser Land nicht mehr einfach von einer anderen Nation, die uns punkto Leistungsfähigkeit nun wirklich keine Vorträge halten muss, am Gängelband herumführen. Der Haftbefehl gegen drei deutsche Steuerfahnder ist weit mehr als ein (richtiger und notwendiger) juristischer Schritt. Er ist das Zeugnis dafür, dass wir uns nicht länger diktieren lassen, was wir innerhalb unserer eigenen Grenzen zu tun und zu lassen haben. Es ist ein starkes Signal – gerade noch rechtzeitig.

Nennen wir die Dinge doch beim Namen: Der deutsche Staat, der seinen gutverdienenden Berufstätigen hohe Steuerlasten aufbürdet, bezahlt Millionen für Kontoinformationen auf Datenträgern. Diese sind in aller Regel gestohlen. Damit machen sich die über-eifrigen Steuerfahnder unter anderem der Wirtschaftsspionage schuldig, unabhängig davon, was den Leuten, um deren Konten es geht, vorgeworfen wird. Indem die Regierungen der entsprechenden Bundesländer ihre Praxis auch noch stolz verkünden, animieren sie laufend weitere Bankmitarbeiter, mit einer Straftat schnell viel Geld zu machen. Dies sagt einiges aus über das (mangelhafte) Unrechtsbewusstsein der zuständigen deutschen Behörden, die nicht nur uneinsichtig sind, sondern auch über das Schweizer Steuersystem herziehen und munter weiter Hehlerware einkaufen.

Es gibt Stimmen in der Schweiz, welche die neue, selbstbewusste Haltung unseres Landes kritisieren – auch aus der Wirtschaft. Es sind Leute, die voll auf Diplomatie setzen und deshalb jede Konfrontation vermeiden wollen. Sie sollten eines nicht vergessen: Bei Verhandlungen werden schwache, nachgiebige Gesprächspartner früher oder später immer über den Tisch gezogen. Im Moment mag das Vorgehen unserer Justiz die Fronten zwischen der Schweiz und Deutschland verhärten. Langfristig aber stärkt diese harte Haltung unsere Position. Und an die Adresse unserer Nachbarn: Wer mit der Kavallerie droht, sollte sich nicht darüber beklagen, dass der eine oder andere seiner Soldaten auf dem Weg in die Schlacht vom Pferd geholt bzw. in Handschellen abgeführt wird.

Natal Schnetzer, Verleger

Sie haben vieles erreicht.
Wie weiter?



Ihr Partner für Mergers & Acquisitions. Kauf und Verkauf von Unternehmen.
Rolf Staedler, CEO awitgroup AG, +41 (0)71 447 88 88, rolf.staedler@awit.ch, www.awit.ch

Zusammen. Einfach. Mehr.

Zukunft der Arbeit – Konsequenzen für HR-Verantwortliche

8. Ostschweizer Personaltag

Donnerstag, 28. Juni 2012, von 12.00 bis 17.45 Uhr
Fürstenlandsaal, Gossau SG

Patronat



Prof. Dr. Iwan
Rickenbacher



Florian
Galliker



Markus
Jordi



Daniela
Merz



Michael
Federer

Haupt-Sponsor



Die besten Jobs in der Region.



Yvonne
Seitz-Strittmatter



Manuel
Nappo



Lara
Stoll



Lars
Thomsen



Matthias
Moelleney

Medienpartner

LEADER

Details und Online-Anmeldung
www.personaltag.ch

Laufende Informationen
twitter.com/personaltag

ostschweizer
personaltag





Stakeholder im Mittelpunkt

Der Wahl-Appenzeller Gerhard Leu hilft Unternehmen, sich strategisch und operativ zu verbessern.

Seite 40

18 Wird endlich gut, was lange gewährt hat?

Im September wird über den Bau der BTS und OLS abgestimmt, die den Mittel- und Oberthurgau vom Transitverkehr entlasten sollen.

26 Treffpunkt Ost

Im Mittelpunkt der Immo-Messe Schweiz standen die Energiewende und ihre Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft.

30 Kentaro – das «Raubtier»-Nest in Wil

Die Kentaro Group, eine der bedeutendsten Agenturen für die Vermarktung von Sportrechten, hat ihren internationalen Sitz in Wil.

44 «Den unternehmerischen Geist wecken»

Interview mit IVE-Stiftungsratspräsident Prof. H. U. Pestalozzi.

50 Einladung zum virtuellen Stammtisch

Die Stiftung Schweizer Dialog engagiert sich für ein neues Verständnis der Wirtschaft in der Gesellschaft.

56 «Inventure» Ostschweiz

«Nachhaltig innovieren» lautet das Thema der diesjährigen «inventure»-Tagung im Rahmen der RhEMA in Altstätten.

67 Medien

In den Tourismusregionen der Ostschweiz hat das Ja zur Zweitwohnungsinitiative Entsetzen ausgelöst

68 Alpenrheintal

Ivoclar Vivadent im Fürstentum Liechtenstein gehört weltweit zu den führenden Dentalunternehmen.

www.viegener.ch

viegener optik

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

Delphin-Lagune vor der Stilllegung?

Das Connyland in Lipperswil ist der grösste Freizeitpark der Schweiz. Es wird seit Jahren wegen seiner Delphin-Haltung von Tierschützern angefeindet. Die jahrelange Kritik hat nun auch auf die Eidgenössischen Räte übergegriffen. Es wird ein Importverbot für die Meeressäuger erwogen. Wie stellt sich der Freizeitpark auf diese unerfreuliche Situation ein? Müsste konsequenterweise nicht auch die Einfuhr anderer Wildtiere untersagt werden?

Text: Daniela Winkler Bild: Bodo Rüedi

Das Connyland in Lipperswil ist bekannt für seine einzigartige Delphin-Lagune, ein tropisches Paradies auf einer Fläche von 2835 Quadratmetern, gesäumt von gelbem Sandstrand und Palmen. 2002 wurde die 1,5 Millionen Schweizer Franken teure Anlage eröffnet. Sie sollte das Paradies für die Delphine des Freizeitparks Connyland werden. Leider überschatteten bald andere Meldungen den Freizeitpark: In Lipperswil starben innerhalb dreier Jahre acht Delphine,

einem Gespräch klärende Fakten zu präsentieren», bedauert Roby Gasser, Direktor von Connyland.

«So wird zum Beispiel behauptet, die Tiere seien in einem Delphinarium dauernd massiven und schädlichen Lärmeinwirkungen ausgesetzt, was für sie Dauerstress bedeute. In Tat und Wahrheit ist es so, dass Unterwassermessungen ergaben, dass keinerlei Pumpgeräusche zu hören sind, sondern absolute Stille herrscht. Die sporadische Begleitmusik während den Vorführungen ist für die Tiere keineswegs störend. Im Gegenteil: Beobachtungen zeigen, dass sie die Musikgeräusche gern aufnehmen.»

Ebenso sei die Aussage der Tierschützer falsch, dass die Überlebensrate der Delphine in Gefangenschaft sehr viel geringer sei als in Freiheit. Diese Behauptung

«Ein einzigartiges Beispiel für artgerechte Tierhaltung»

zwei davon innert Wochenfrist. Dies obwohl die gigantische neue Lagune mit 13 Millionen Litern Wasser, 6 Metern Tiefe, 81 Metern Länge und 35 Metern Breite «als einzigartiges Beispiel für artgerechte Tierhaltung und eine naturidentische Investition in die Zukunft der wunderbaren Tiere» galt.

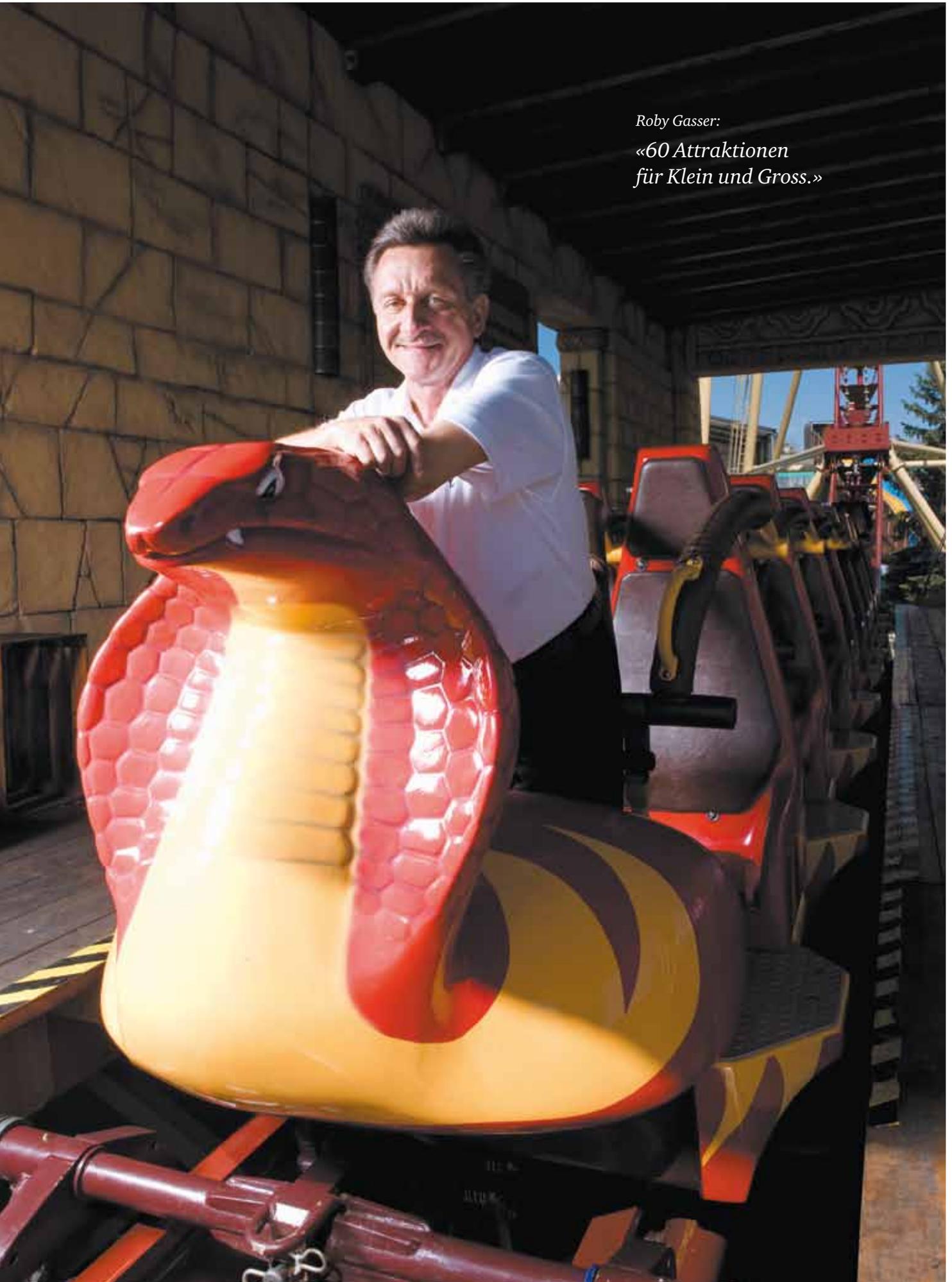
Fakten statt Verschmutzungen

Wegen der Todesfälle bei den Delphinen wurde das Connyland von verschiedenen, vorwiegend ausländischen Tierschutzorganisationen scharf attackiert. Dies löste wiederum eine öffentliche Diskussion über die Haltung von Delphinen aus. Was schliesslich sogar dazu geführt hat, dass der Nationalrat am 15. März 2012 einen Vorstoss zu einem vollständigen Halteverbot für Wale und Delphine mit deutlicher Mehrheit angenommen hat. Der Ständerat hat sich dem Entscheid der grossen Kammer nicht direkt angeschlossen und stattdessen ein Importverbot für diese Tiere befürwortet. Das Geschäft wurde zur Differenzbereinigung nochmals an den Nationalrat überwiesen, der in der nächsten Session darüber entscheiden wird. «Wir bekamen keine Gelegenheit, die Entscheidungsträger auf der politischen Ebene über unsere Delphinhaltung zu informieren und ihnen in

Vom Nomadentum zum Thurgauer Freizeitpark

Conny Gasser feierte mit seiner reisenden «Conny's Flipper Show» Riesenerfolge. Die Familie reiste mit ihren Delphinen und zeitweise sogar mit einem Orca von Stadt zu Stadt – mit einem Zirkuszelt, das anstelle einer Manege ein Bassin in der Mitte hatte. Das Reisen mit den Meeressäugern war aber sehr aufwändig. Nach den vielen Jahren des Nomadentums wollte sich Conny Gasser sesshaft machen. Da sein elterlicher Circus Royal das Winterquartier in Lipperswil hatte, stellte er das Zelt auf dessen Grundstück auf. So wollte er feststellen, ob die Zuschauer in der Schweiz auch hierhin so zahlreich kommen würden, um die Delphine zu sehen. Und tatsächlich, sie kamen in Scharen! Diese Tatsache bewog Conny Gasser 1983, das erste Delphinarium mit Unterwasser-Bar und Restaurant sowie ein Wohnhaus für sich selbst zu bauen. Das war der erste Schritt zum Freizeitpark. Jahr für Jahr kamen Erweiterungen dazu, die das Connyland unter Sohn und Direktor Roby Gasser zum grössten Freizeitpark der Schweiz werden liessen.

*Roby Gasser:
«60 Attraktionen
für Klein und Gross.»*



**WIR BLEIBEN DIE
ERSTE ADRESSE.
NUR DIE ADRESSE
ÄNDERT.** ■ www.erste-adresse.biz





tung sei schlichtweg falsch. Sie trüge weder neueren Untersuchungen noch den in der Delphinhaltung erzielten Fortschritten der letzten Jahre Rechnung. In freier Wildbahn erreichten Delphine – je nach Population – nachgewiesenermassen ein Durchschnittsalter zwischen 12 und 25 Jahren. Seit den 1990er Jahren hat die Lebenserwartung von Meeressäugern in Menschenobhut deutlich zugenommen. Roby Gasser bezeichnet auch die Anschuldigungen, die Delphine würden nicht artgerecht gehalten, als haltlos.

Internationale Auszeichnung als Freizeitpark

Das Connyland, inzwischen bedauerlicherweise auf die Auseinandersetzungen rund um die Delphin-Haltung reduziert, machte in den 29 Jahren seines Bestehens vor allem mit positiven Schlagzeilen von sich

Gasser für seinen Freizeitpark und den Circus Conelli gewürdigt. Eine weitere Ehrung war die Verleihung des «Platinum-Award 2004» durch das internationale «Freizeitpark-Tester-Team». 2004 erhielt das Connyland sogar fürstlichen Besuch: Prinzessin Stéphanie von Monaco war Taufpatin der beiden Delphine Shadow und Magic.

Vielleicht kann das Connyland mit den Attraktionen Space-Café, Voodoo Island und Dino-Attack die Aufmerksamkeit vermehrt auf den Freizeitpark lenken und so von den Negativschlagzeilen wegkommen. Zu den Highlights zählt beispielsweise auch eine Europa-Neuheit: 2011 konnte mit Cobra die grösste Linearachterbahn Europas eröffnet werden – mit 36 Metern freiem Fall und zwei Camel-Backs für das Gefühl der Schwerelosigkeit.

«2011 konnte die grösste Linearachterbahn Europas eröffnet werden.»

reden, unter anderem mit Auszeichnungen: Conny Gasser, der Gründer des Freizeitparks, ist 2004 mit dem Ehrenpreis «Prix Walo» ausgezeichnet worden. Nur wenige Monate darauf erhielt er den «Golden Pony Award». Der Preis wird von der Zeitschrift «Games & Parks» für die Anerkennung ausserordentlicher Verdienste um das internationale Showbusiness verliehen. Damit wurde die Arbeit von Conny

Das Connyland in Zahlen

Fläche: 4 Hektaren
 Besucher: 320'000 pro Jahr
 Mitarbeiter: 80
 Attraktionen: rund 60, für Klein und Gross, mit verschiedenen Live-Shows
 Investitionen 2011: ca. 2 Millionen Franken
 Restaurants: Grosses Selbstbedienungrestaurant, Café des Artistes, Beach-Bar, Space-Café, Pizzeria, Popcorn/Zuckerwatte-Shop

«Wir Menschen sind ihre Partner»

Connyland-Direktor Roby Gasser äussert sich im LEADER-Interview zu den Folgen, die ein Importverbot für Delphine hätte. Nach seinen Worten müsste der Gesetzgeber in logischer Konsequenz auch die Einfuhr von anderen Wildtieren untersagen, was eine Schliessung aller Zoos zur Folge hätte.

Interview: Daniela Winkler Bild: zVg

Roby Gasser, Sie wurden für die Haltung Ihrer Delphine kritisiert und haben darauf das Gespräch mit den Tierschützern gesucht. Mit welchem Resultat?

Wir mussten feststellen, dass sich mit den Tierschützern leider nicht verhandeln lässt. Wir haben sie schon mehrmals eingeladen, aber sie weigern sich, an den runden Tisch zu sitzen.

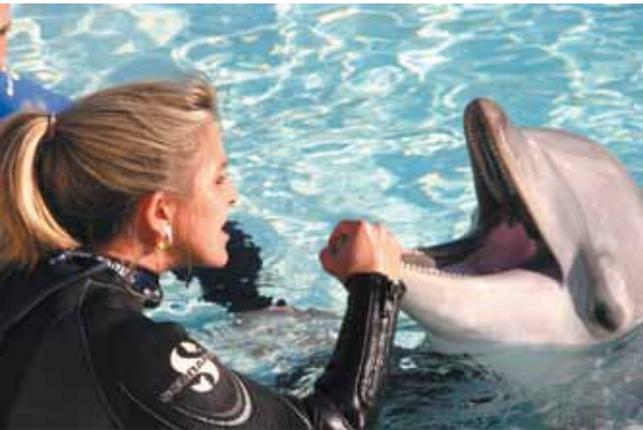
Stände- und Nationalrat drohen als Folge der Anschuldigungen mit einem Delphin-Importverbot. Welche Konsequenzen ergeben sich daraus?

Die logische Konsequenz daraus wäre die Schliessung aller Zoos in der Schweiz. Denn der Gesetzgeber käme nicht mehr darum herum, nach einem Importverbot für Delphine auch ein solches für andere Wildtiere wie Löwen, Eisbären, Tiger, Menschenaffen, Elefanten oder Giraffen und so weiter auszusprechen, denn nach Art. 92 der Tierschutzverordnung gehören auch diese Wildtiere zu Tieren mit besonderen Ansprüchen an Haltung und Pflege.

Wie sähe die Zukunft Ihrer drei Delphine aus?

Da gibt es auch bei uns Fragezeichen. Auswildern





kann man sie nicht, sie würden elend verenden, zumal die zwei Jungtiere bei uns geboren sind. Wir Menschen sind ihre Partner, sie kennen uns. Umsiedeln wäre eine Zumutung, da sie es wohl nirgends so gut hätten wie bei uns. Unser Haltungskonzept geniesst bei Spezialisten international einen hervorragenden Ruf. Wir dürften sie behalten, bis der Letzte gestorben ist, so will es die Mehrheit im Nationalrat. Doch zwei Delphine zu halten ist für ein Tier, welches in einer Gruppe mit sozialen Hierarchien lebt, alles andere als artgerecht. Einer allein würde vor Einsamkeit dahinsiechen und wäre in Kürze tot.

Welche wirtschaftlichen Aspekte wird ein Delphin-Importverbot für das Connyland haben?

Mit einer Antwort darauf muss ich abwarten. Das kann zur Zeit nicht beurteilt werden.

Kann das Connyland auch ohne Delphine weiterexistieren?

Aber natürlich. Das Connyland ist der grösste Freizeitpark unseres Landes. Er verfügt über ein ausserordentlich vielseitiges, weit über die Landesgrenzen hinaus geschätztes Angebot von rund 60 Attraktionen für Klein und Gross.

In welche Richtung wird sich das Connyland weiterentwickeln?

Wir planen ganz klar eine Expansion als Freizeitpark und eine Erweiterung des bestehenden Angebots.

Referendum angekündigt

Ende März hat das Connyland ein Referendum gegen das in den Eidgenössischen Räten zur Diskussion stehende gesetzliche Importverbot für Delphine angekündigt. Gegebenenfalls will der Freizeitpark Unterschriften sammeln, um eine Volksabstimmung zur Delphin-Haltung in der Schweiz erwirken zu können.

Atemraubender Verhältnisblödsinn

Es ist schon bemerkenswert, was für ein Rummel um die Haltung von Delphinen im Connyland in Gang gekommen ist. Dass fanatische Tierschützer schon seit Längerem gegen die Meeressäuger im Thurgauer Freizeitpark Sturm laufen, ist ja noch einigermaßen nachvollziehbar. Wenn sich jetzt aber auch noch «Bundesbern» für die Kampagne einspannen lässt, bekommt das Ganze die Dimension eines atemraubenden Verhältnisblödsinns. Wegen zweier vermutlich wegen Fehlern von Tierärzten gestorbener Delphine werden Anstrengungen unternommen, den Import und dadurch auch die Haltung der für ihre Akrobatiknummern beliebten Tiere zu verbieten. Offensichtlich eignen sich die Delphine speziell als zielführende Objekte für Politiker und Politikerinnen, die sich der Wählerschaft als besonders tierliebend empfehlen wollen.

Wären ihnen das Schicksal und die Lebensumstände von Tieren derart wichtig, täten die Delphinarium-Gegner gut daran, erst einmal die grössten Missstände in der Haltung unserer einheimischen Nutztiere zu beseitigen, deren Zucht den Fleischkonsum von Herrn und Frau Schweizer sicherstellt. Die Massentierhaltung, auf die sich die Nahrungsmittelindustrie stützt, müsste – gemessen an der Kampagne gegen die Delphinhaltung – längst landesweite Empörung auslösen. Von der Tatsache, dass täglich Tausende von Tieren getötet werden, damit wir sie verspeisen können, noch nicht zu reden. Von Entsetzen über diese vielfach verdrängten Tatbestände ist indessen keine Spur auszumachen. Man will als Politiker(in) ja nicht die Landwirtschaft an den Pranger stellen, denn das könnte Wählerstimmen in erheblichem Umfang kosten. Ich bin sicher, jedem Delphin in der Schweiz geht es besser als den meisten Mastschweinen. Das Ganze erinnert ein wenig an das neue Fischereigesetz des Bundes: Auch hier haben Tierschützer und Biologen zum Teil schwer nachvollziehbare Regulierungen eingebracht und durchgesetzt. Wer einen grossen Fisch fangen will, läuft heute grundsätzlich Gefahr, als Gesetzesbrecher dazustehen. So geschehen etwa 2009, als ein Hobbyangler von einem Tierschutzverein wegen «Misshandlung» eines Hechts eingeklagt wurde. Dem Fischer wurde vorgeworfen, den über einen Meter langen Raubfisch einem zehnmütigen Drill und dadurch einem unverantwortbaren Stress ausgesetzt zu haben ... Wie anders hätte er denn den Hecht fangen können, fragten sich nicht nur die verblüfften Hobbyfischervereinigungen, sondern auch das zuständige Gericht. Es sprach den Angler, die gebotene Bodenhaftung bewahrend, vom Vorwurf der Tiermisshandlung frei. Es wäre zu begrüssen, wenn sich auch die Beurteilung des Connyland-Delphinariums wieder an gesundem Augenmass und an Bewahrung der Verhältnismässigkeit orientierte.

Richard Ammann, Redaktionsleiter

Diesel im Blut und mit beiden Beinen fest auf dem Boden

Es gibt sie noch, jene Firmen, welche alles daran setzen, um ihre Kunden nicht nur zufrieden zu stellen, sondern geradezu zu begeistern. Die Logistikprofis der Emil Egger AG aus St.Gallen gehören ganz sicher in diese Kategorie. Am Samstag, 16. Juni weihet das Unternehmen ein multifunktionales Logistik-Center ein.

Text: Christof Lampart **Bilder:** Christof Lampart, zVg

Michael (2.v.l.) und Markus Egger werden in absehbarer Zeit die Firmenleitung der Emil Egger AG von ihrem Vater Heini übernehmen.

Das Büro der Geschäftsleitung der Emil Egger AG, im Osten St. Gallens an der Martinsbruggstrasse 83 gelegen, präsentiert sich weitestgehend nüchtern und schmucklos. Ein Büro halt wie so viele. Dass von dort aus der Seniorchef, der 65-jährige Heini Egger, das Familienunternehmen mit seinen gut 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern umsichtig leitet, ist irgendwie bezeichnend. Denn wenn der passionierte «Fuhrmann» spricht, fällt schnell mal ein Satz wie

«Unsere Kunden müssen den allerbesten Service haben. Die haben nichts davon, wenn ich in einem tollen Büro sitze.»

Multifunktionaler Neubau

Wohl aber sehr viel von einem anderen Bau. Denn als die aus Vater Heini und den beiden Söhnen Michael (34 Jahre) und Markus (32 Jahre) bestehende Geschäftsleitung vor gut zwei Jahren erkannte, dass die





Firma aufgrund der anhaltend grossen Nachfrage schon bald in einen Engpass an Lagermöglichkeiten schlittern würde, wurde rasch gehandelt. Mitte 2010 fällte das Trio den Bauentscheid und bereits im Januar 2011 kam es zum Spatenstich. Und zwar just dort, wo einst Firmengründer Emil Egger 1966 sein erstes Gebäude in der Schuppis hinstellte.

«Was wir effizient und kostengünstig machen können, machen wir selbst»

Das neue Logistik-Center spiegelt denn auch ganz die zukunftsgerichtete Philosophie des Unternehmens wider. Mit vier Stockwerken, einer Gesamthöhe von 18 Metern und Hebevorrichtungen, welche es einem erlauben, ganze Bahnwaggons ins Untergeschoss zu

«versenken» und dort zu lagern, ist der eindruckliche Bau ganz auf die Bedürfnisse der immer anspruchsvoller werdenden Kundschaft ausgerichtet. Doch das 30-Millionen-Projekt, das am 16. Juni mit einem Tag der offenen Tür der breiten Öffentlichkeit feierlich präsentiert werden wird, ist im Grunde genommen weit mehr als «nur» ein Lager. Denn die Obergeschosse werden teilweise als Büros vermietet und auf einem Teil der Erdgeschossfläche ist die firmeneigene Reparaturwerkstatt eingerichtet.

Alles aus einer Hand

Und deren Dienste kommen bei 150 einsatzbereiten Fahrzeugen – die Palette reicht über den klassischen Liefer- und Lastwagen bis hin zu Pneukranen – häufig zum Einsatz. «Was wir effizient und kostengünstig machen können, machen wir selbst», sagt Heini Egger im imposanten Pneu-Lager gut gelaunt im Brustton der Überzeugung. Tatsächlich spiegelt sich dieser «Alles-aus-einer-Hand»-Gedanke auch in der Angebotspalette der Emil Egger AG wider, bietet doch das innovative Unternehmen mit den vier Hauptbereichen Transporte, Kranarbeiten, Industriumzüge und Lagerlogistik eine lückenlose Logistikkette für ihre Kunden sowie einen reibungslosen Warenfluss an.

Konkurrenzloser Lastwagen

In den nächsten Jahren werden die beiden HSG-Absolventen Michael und Markus nach und nach die Geschicke des Unternehmens übernehmen. Vater Heini sieht da keine Probleme aufs Geschäft zukommen. «Ich musste bei ihnen nie Überzeugungsarbeit leisten. Die haben beide Diesel im Blut und stehen mit beiden Beinen fest auf dem Boden», freut sich Vater Heini. Auch Markus Egger zeigt sich davon überzeugt, dass das Transportwesen auf der Strasse eine Zukunft hat. Dies trotz bestehenden, massiven Wettbewerbsnachteilen wie das Nachtfahrverbot oder die leistungsabhängige Schwerverkehrsabgabe (letztere belastet alleine die Emil Egger AG jährlich mit rund fünf Millionen Franken). «Die immer kurzfristigeren Anforderungen unserer Kunden und die Hektik im Alltag verlangen auch in Zukunft nach einer leistungsfähigen und flexiblen Logistik, die ohne Lastwagen nicht zu bewältigen sein wird», äussert sich Markus Egger optimistisch.



«Aus dem Dornröschenschlaf erwacht»

Prof. Dr. Wolfgang Stölzle, Inhaber des Lehrstuhls für Logistikmanagement an der Universität St.Gallen, analysiert im LEADER-Interview die laufende Entwicklung im Transportgewerbe. Er attestiert der Branche eine gesunde, durch überproportionales Wachstum charakterisierte Verfassung. Die Zuwanderung in die Schweiz und der damit zusammenhängende steigende Bedarf an Konsumgütern tragen zur stabilen Entwicklung der Branche bei.

Interview: Richard Ammann **Bild:** Bodo Rüedi

Professor Wolfgang Stölzle, wie entwickelt sich der Logistikmarkt mittel- und langfristig in der Schweiz? Wie wirkt sich die starke Zuwanderung in die Schweiz auf den Güteraustausch und die Menge der zu transportierenden und zu verteilenden Waren aus?

Der Logistikmarkt wächst mit Ausnahme der Wirtschaftskrise seit rund fünf Jahren, mitunter auch wegen der Zuwanderung, überproportional – sowohl was die Umsätze, als auch die Arbeitsplätze betrifft. Die Branche liegt klar über dem Wachstum des Bruttoinlandproduktes. Sie entwickelt mächtig Power.

«Die Logistikbranche liegt wachstumsmässig klar über dem Bruttoinlandprodukt. Sie entwickelt mächtig Power.»

Es scheint, als ob der Logistikmarkt aus einem Dornröschenschlaf erwacht sei. Er befindet sich heute in einer robusten Verfassung, und es gibt aktuell keine Anhaltspunkte, dass sich dies in der nächsten Zeit wesentlich ändern würde.

Was treibt die Logistikumsätze nach oben?

Die Zuwanderung wirkt sich – schleichend – in einer steigenden Nachfrage nach Konsumgütern aus. Grenzkantone wie der Thurgau, Schaffhausen oder auch Basel Land und Stadt sind von dieser Entwicklung stärker betroffen. Allerdings ist hier, volkswirtschaftlich gesehen, auch ein gegenläufiger Effekt feststellbar. Wegen der derzeitigen Währungssituation kaufen viele Schweizer im grenznahen Ausland ein.

Auch der Wohnungsbau-Boom bleibt nicht ohne Auswirkungen auf die Logistikbranche. Allerdings ist dafür nicht allein die Zuwanderung ausschlaggebend. Denn das Florieren der Baubranche hat auch gesellschaftliche Gründe. Beispielsweise gibt

es mehr Singles als früher, und die Bevölkerung beansprucht auch immer mehr Wohnfläche pro Kopf. Schliesslich sind die sehr tiefen Zinsen ein Boomfaktor.

Bei den kürzlich vergebenen Unternehmerpreisen der Ostschweiz eroberte ein Rheintaler Unternehmen, das einen internationalen Full Service an Transport- und Logistik-Dienstleistungen anbietet, den zweiten Rang. Es erbringt massgeschneiderte Lösungen für Industrie und Handel, von der Beschaffungs- und Distributionslogistik bis zur Kommissionierung und Konfektionierung von anvertrauten Gütern. Entwickelt sich der Marktbedarf generell in diese Richtung?

Bei der Rheintaler Sieber-Gruppe handelt es sich in der Tat um ein Unternehmen, das diesbezüglich voll im Trend liegt. Sie gewinnt überdurchschnittlich, weil sie der Kundschaft stark individualisierte Dienstleistungen anbieten kann. Wir sprechen hier von «Kontraktlogistik», die auf Mehrwertdienstleistungen spezialisiert ist. Hierbei kommt Sieber entgegen, dass in vielen Branchen heute Outsourcing en vogue ist und deshalb solche umfassenden logistischen Leistungspakete stärker nachgefragt sind. Gute Figur macht das Rheintaler Unternehmen natürlich auch wegen der familieneigenen Nachfolgelösung in der Geschäftsführung, die der Gruppe noch zusätzlichen Schub verliehen hat.

Wie wirkt sich der starke Franken auf die Branche aus? Schlagen die Exporteinbussen spürbar auf das Transport- und Logistikpotenzial durch?

Den starken Franken spüren besonders die Exporteure und in abgeschwächter Form auch das Transportgewerbe. Letzteres gewinnt gleichzeitig aber auch, weil der Import von günstigen Produkten aus dem Ausland zugenommen hat. Ein Stichwort bildet hier etwa die Einfuhr von vergleichsweise günstigen Kon-

*Prof. Wolfgang Stölzle:
«Der Import von
günstigen Produkten
nimmt zu.»*



XL® 2020

Das Klimaschutzfenster der Zukunft mit ausgezeichnetem Design.

Ihrer Gesundheit zuliebe.

Neu mit Ego®Fresh, der integrierten Fensterlüftung mit Wärmerückgewinnung.



Einfach QR-Code scannen und zum Präsentationsfilm gelangen.



Light Art by Gerry Helmlinger

Klimaschutz inbegriffen.

Bereits heute erfüllt die EgoKiefer Fensterlinie XL® die erwarteten europäischen Wärmedämmvorschriften 2020. Als erstes Fenster der Schweiz wurde die EgoKiefer Fensterlinie XL® mit dem strengen MINERGIE-P® Modul zertifiziert und gleichzeitig für sein attraktives Design international ausgezeichnet. Mit XL® erhalten Sie bis zu 15% mehr Licht in Ihre Räume und reduzieren den Energieverbrauch über das Fenster um bis zu 75%. Rechnen Sie nach unter www.energy-and-more.ch.

EgoKiefer AG
Fenster und Türen
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



Ein Unternehmen der
AFG
Arbonia-Forster-Holding AG

Vorsprung durch Ideen.

EgoKiefer
Fenster und Türen

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.



Mercedes-Benz
Nutzfahrzeuge

Altherr Nutzfahrzeuge-AG, 9650 Nesslau, www.altherr.ch
Altherr AG, FL-9494 Schaan, www.altherrag.li

Mehr als fundiertes Know-how

Werkstatt



► Verkauf,
Vermietung und
Leasing von
Neuwagen und
Occasionen

► Self-Service-
Waschanlage

► Tankstellen-
Shop

► 24-Stunden-
Pannendienst

► Spengler- und
Werkstattarbeiten

scheidweg-garage.ch

E betzli meh - fö e rondom guets Gefühl

Scheidweg-Garage AG, 9050 Appenzell, Tel. 071 788 18 18



«Eine Charakteristikum für den Schweizer Markt ist der Mangel an Chauffeuren.»



sumgütern oder gebrauchten Fahrzeugen. Es jamern bekanntlich immer nur die Verlierer von wirtschaftlichen Entwicklungen.

Ist absehbar, dass wie in andern Wirtschaftszweigen der Schweiz eine Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland droht?

Wenn die grossen industriellen Auftraggeber Arbeitsplätze ins Ausland verlagern, hinterlässt das gewiss auch beim Logistikgewerbe Spuren. Trotzdem bleibt der Transportmarkt in der Schweiz gut aufgestellt. Er ist sehr qualitätsorientiert und genießt grosses Vertrauen der inländischen Kundenschaft. Den Wettbewerb aus Osteuropa gibt es in

Der Nutzfahrzeugverband stellt fest, dass die von «Bundesbern» angestrebte Verlagerung von Gütertransporten auf die Schiene im angestrebten Umfang nicht stattgefunden hat und auch nicht stattfinden wird. Weder Deutschland, und schon gar nicht Italien, sind in der Lage, die erforderlichen Anschlüsse an die Neue Eisenbahn-Alpen-transversale (NEAT) gleichzeitig zu erstellen. Marschiert die Schweiz da wieder einmal schneller, als die Musik spielt?

Das ist eines der ganz grossen Probleme in Zentraleuropa. Leider marschieren Deutschland und vor allem Italien nicht im geplanten Rhythmus mit. Die Politik in der EU hat einen beachtlichen Trägheitsmoment. Trotzdem ist die Vorreiterrolle der Schweiz höchst lobenswert. Ohne sie wäre das Dilemma im internationalen Güterverkehr grösser.

«Die auf Mehrwertdienstleistungen spezialisierte Kontraktlogistik gewinnt überdurchschnittlich.»

der Schweiz nicht, denn Transportdienstleistungen von ausländischen Akteuren können wegen des Kabotageverbots nicht innerhalb der Schweiz angeboten werden. Dazu wäre die Gründung einer Schweizer Niederlassung erforderlich. Ein Charakteristikum für den Schweizer Markt ist der Mangel an Lastwagenchauffeuren. Transportfirmen gerade auch in der Ostschweiz beschäftigen zunehmend ausländische Fahrer. Weil das Lohnniveau hier höher als im Ausland ist, gelingt die Rekrutierung der Chauffeure ohne Schweizer Pass auch ziemlich gut.

Die Transport- und Logistikfirmen klagen auch über die zahlreichen Engpässe im Nationalstrassennetz und die sich daraus ergebenden Staukosten. Wie kann das Problem gemildert werden? Diskutiert wurde unter anderem schon über ein Herunterfahren des Nachtfahrverbotes. Ein in Frage kommender Ansatz?

Tatsächlich ist es, vom wirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen, unsinnig, für viel Geld gebaute Strassen nachts für den Güterverkehr stillzulegen. Wegen des Ruhebedürfnisses der Bevölkerung besteht hier ein Zielkonflikt. Es obliegt den zuständigen Instanzen, dem Bund und den Kantonen, abzuwägen, welche Werte und Interessen höher oder tiefer einzustufen sind.

Eine Entlastung mit belasteter Vorgeschichte

Es wird ein heisser Abstimmungserbst im Kanton Thurgau. Das Stimmvolk entscheidet über den geplanten Bau zweier neuer Strassen. Das Bedürfnis einer Entlastung der Gemeinden, die heute unter Durchgangsverkehr leiden, scheint ausgewiesen. Eine sichere Sache sind die beiden Strassenprojekte an der Urne aber dennoch keineswegs. Eine unheilige Allianz könnte das Vorhaben zum Scheitern bringen – und damit den Weg zu einer Lösung langfristig blockieren.

Text: Stefan Millius **Bilder:** Bodo Rüedi

Es ist ein Paradoxon, für das sich viele mögliche Erklärungen, aber keine wirklich überzeugende Antwort finden lässt. Der Thurgau, im Kern zutiefst bürgerlich geprägt, wie vor allem auch die eidgenössischen Abstimmungsergebnisse fast ausnahmslos belegen, ist skeptisch, wenn es um Strassenbauvorhaben geht. Je nach Perspektive in guter oder schlechter Erinnerung ist das Nein zu zwei neuen Kantonsstrassen vor sieben Jahren. Die Thurthalstrasse T14 und eine Südumfahrung von Kreulingen

der betroffenen Dörfer und Städte durch neue Strassen nötig. Für diese sorgen sollen die Bodensee-Thurthalstrasse (BTS) und die Oberlandstrasse (OLS), eine Autostrasse und eine Hauptstrasse, die neu erstellt werden sollen.

Das Parlament weiss der zuständige Regierungsrat Jakob Stark (SVP) seit wenigen Wochen klar auf seiner Seite. Sehr deutlich, mit 89 zu 27 Stimmen, sagte der Grosse Rat im März Ja zu BTS und OLS. Abschliessend entscheiden wird das Stimmvolk am 23. September dieses Jahres. Baudirektor Stark bleibt optimistisch, auch wenn er laut Medienberichten ursprüngliche Zielsetzungen wie einen Ja-Anteil von 60 Prozent inzwischen eher nach unten korrigiert hat. Möglicherweise aber muss die Regierung froh sein um jede Art von Ja-Mehrheit, ohne auf die Prozentzahlen zu schielen. Denn angesichts der Vorgeschichte mit der T14-Schlappe ist auch eine negative Überraschung keineswegs auszuschliessen. Zumal die Gegner einen grossen Vorteil haben: Sie können in ihrem Argumentarium stets auf den Volksentscheid von 2005 verweisen und diesen – soviel Freiheit ist in der Politik erlaubt – als grundsätzliches Nein zu neuen Strassen deuten.

«Man geht heute davon aus, dass der Bund die Kosten für die BTS tragen würde.»

wurden 2005 von 52,2 Prozent der Stimmbürger bejaht. Es war nach Meinung des siegreichen Gegnerlagers nicht einfach ein Nein zu zwei konkreten Projekten; sie interpretierten das Resultat als grundsätzliches Votum gegen neue Kantonsstrassen. Der Schutz des Kulturlandes scheint einer Mehrheit im an sich bestimmt nicht autofeindlichen Thurgau wichtiger gewesen zu sein als eine Erweiterung des Strassennetzes. Eine konservative Haltung kennt eben verschiedene Ausprägungen.

Probleme bestehen weiter

Allerdings: Ein Nein an der Urne beseitigt bestehende Probleme nur selten. Nach wie vor gibt es grosse Verkehrsprobleme im Mittel- und Oberthurgau wie auch auf der Seestrasse zwischen Kreuzlingen und Romanshorn. Die malerischen Regionen ächzen unter der Blechlawine. Ein Ausbau im öffentlichen Verkehr ist eine mögliche Massnahme, um Gegensteuer zu geben, aber aus Sicht der Regierung nicht die einzige, die es braucht. Nach wie vor sei eine Entlas-

Verbesserte Projekte?

Die Befürworter wiederum verweisen auf die erwähnten nach wie vor bestehenden Probleme, die einer Lösung harren – trotz des damaligen VolksNeins. In der ersten Reihe steht dabei CVP-Kantonrat Armin Eugster, Präsident der Raumplanungskommission im Grosse Rat und «Kopf» des Pro-Komitees. Er wehrt sich vor allem gegen den Vorwurf, die Neuaufgabe zweier Strassenbauprojekte verletze den Volkswillen. BTS und OLS seien gegenüber den Vorlagen von vor sieben Jahren inhaltlich wesentlich verbesserte Projekte. Die geplanten Strassen

würden viel besser in die Landschaft eingepasst und lägen näher am Siedlungsgebiet. Diese Argumente wiederum greifen kaum bei denen, die der Meinung sind, dass jede neue Strasse automatisch Mehrverkehr generiert, es sich also nicht um eine Lösung, sondern langfristig um eine Verschärfung der Probleme handle. In diesem Punkt werden sich die Lager kaum je finden.

«Es droht ein Scherbenhaufen, wenn im September eine Mehrheit Nein sagt.»

Bleibt eine andere Frage: Die der Kosten. Strassen sind teuer, sowohl im Bau wie im Unterhalt. Im vorliegenden Fall ist das Kostenargument allerdings zu relativieren. Man geht heute davon aus, dass der Bund die Kosten für die BTS tragen würde, da es das Vorhaben ins Nationalstrassennetz geschafft hat. Eine gute

Nachricht für den Thurgau, betragen die angenommenen Kosten für die BTS doch satte 800 Millionen Franken. Die OLS, die der Kanton selbst tragen müsste, schlägt mit rund 220 Millionen zu Buche.

Kein «Ja, aber...» möglich

Soweit die Auslegeordnung. Allerdings ist sie noch nicht komplett. Die Sachlage wird erschwert durch eine dritte Variante neben einem einfachen Ja oder Nein. Unter dem Begriff «BTS-plus» hat sich ein Komitee gebildet, das vor allem aus Vertretern von GLP und BDP zusammengesetzt wird. Dieses will zwar den Bau der BTS, aber ohne OLS. Stattdessen soll eine andere neue Strasse als Zubringer zur A7 die Region Kreuzlingen vom Transitverkehr entlasten, eine Verbindung vom Oberthurgau nach Frauenfeld und Kreuzlingen schaffen und das bestehende Strassennetz sowie diverse Gemeinden entlasten. Die OLS, so das Komitee, werde mit diesem Projekt überflüssig. Das Problem dabei: Diese dritte Variante steht im Herbst nicht zur Abstimmung. Das Volk wird über BTS und OLS als Gesamtpaket entscheiden. Ein Antrag auf Splittung der beiden Bauvorhaben an der Urne fiel im Grossen Rat durch. Die Regierung stellte sich bei ihrer Argumentation auf den Standpunkt, es brauche beide Projekte, die BTS mache den Bau der OLS zwingend nötig; deshalb wäre es weder sinnvoll noch ehrlich, über die Vorhaben einzeln abstimmen zu lassen. Das aber hat Auswirkungen auf die Standpunkte. Robert Meyer, Gemeindeammann von Eschlikon und Gründungsmitglied des Komitees «BTS plus», erklärt: «Wir sind für eine BTS mit einer optimalen Linienführung, aber gegen die OLS, also müssen wir am 23. September wohl oder übel ins Nein-Lager, obwohl wir nicht grundsätzlich gegen neue Strassen sind.» Die OLS benötige viel unverbrauchtes Kulturland, ohne den gewünschten Effekt wirklich zu erbringen, ist Meyer überzeugt. Um diese Strasse zu verhindern, müsse man nun eben die gesamte Vorlage ablehnen. Denn ein «Ja, aber...» ist auf dem Stimmzettel nicht möglich.

Schicksalsfrage

Das heisst: Dass Regierung und Grosser Rat aus BTS und OLS ein Gesamtpaket geschnürt haben, könnte sich negativ auswirken. «Ein Scherbenhaufen» drohe, sagt Robert Meyer, wenn im September eine Mehrheit Nein sagt. Denn die BTS, für die auch er einstehe, werde dann mitbeerdigt. «Sinnvoll wäre eine Abstimmung mit verschiedenen Varianten gewesen», ist der Eschliker Gemeindeammann überzeugt. «Wenn das Volk individueller abstimmen könnte als nur Ja oder Nein zu beiden Strassen zusammen, dann gäbe es eine Chance für eine Lösung.» Dieser Zug ist allerdings abgefahren. Somit stellt sich im September eine eigentliche Schicksalsfrage. Denn ob nach 2005 bei einem neuerlichen Nein zu Strassenbauvorhaben irgende-





Porsche empfiehlt Mobil 

**Für manches im Leben wird
es wohl niemals eine App geben.**

**Dafür aber ein Porsche Zentrum.
Der neue Boxster: ab 05.05.2012 vor Ort.**



PORSCHE

Porsche Zentrum St. Gallen

City-Garage AG
Zürcher Strasse 160
9001 St. Gallen
Tel. 071 244 54 40
Fax 071 244 52 61
info@porsche-stgallen.ch
www.porsche-stgallen.ch

Motorleistung: 232 kW (315 PS). Treibstoff-Normverbrauch: gesamt 8,8 l/100 km. CO₂-Ausstoss: 206 g/km.
CO₂-Mittelwert aller in der Schweiz angebotenen Fahrzeugmodelle: 159 g/km. Energieeffizienz-Kategorie: G



Erfahren Sie Ihre Vorteile!

Die Palette der Produkte und Dienstleistungen der huwag Nutzfahrzeuge AG reicht vom individuell auf den Einsatz bestellten Nutzfahrzeug über einen umfassenden Service bis zum Gebrauchtwagenangebot. Natürlich gibt es auch Miet- und Finanzierungslösungen.

huwag Nutzfahrzeuge AG

Gewerbezone Haltelhus | 9402 Mörschwil
www.huwag.ch | www.bfs-swiss.ch



mand den Mut und die Kraft findet, zu einem späteren Zeitpunkt einen neuen Vorstoss zu wagen, ist zu bezweifeln. Baudirektor Jakob Stark, so wird gemunkelt, habe bereits angedeutet, dass er in diesem Fall nicht zu einem neuen Projekt bereit sei. Dabei sagen selbst die bürgerlichen Kräfte im Nein-Lager, dass Bedarf besteht, vor allem, was die Strassenverbindungen innerhalb des Kantons selbst angeht. Es bleibt abzuwarten, ob die Wirtschaft, die ein Interesse an einer gut ausgebauten Infrastruktur haben muss, sich noch verstärkt in die Debatte einmischt. Mit Stand heute jedenfalls ist es durchaus möglich, dass der Kanton Thurgau mit der bestehenden Infrastruktur in die Zukunft gehen muss.

Zu den Projekten

Die Bodensee-Thurtalstrasse und die Oberlandstrasse sind allgemein unter den Kurzbezeichnungen BTS und OLS bekannt. Die beiden geplanten Strassen sollen Ortschaften im Thurtal und im Aachtal sowie entlang der Seestrasse entlasten, die heute von starkem Durchgangsverkehr betroffen sind. Gleichzeitig soll eine Verschiebung der Belastung Richtung Oberthurgau verhindert werden. Ein weiteres Argument für die Strassenbauvorhaben ist laut Befürwortern, dass die Verbindungen und die Erreichbarkeit innerhalb des Thurgaus verbessert würden – wie auch die Anbindung zu den umliegenden Zentren. Die Autostrasse BTS führt von Bonau bis Arbon, die Hauptstrasse OLS von Oberach bis Bättershausen mit Verbindungen Richtung Münsterlingen und Kreuzlingen-Ost.



Ein starkes Fundament für KMUs



100%
KMU
erprobt

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 11.5** zu attraktiven Konditionen bestellen.

SelectLine[®]
Kaufmännische Software

Auftrag

Rechnungswesen

Lohn

ab CHF 890.- exkl. MwSt

Erhältlich als Standard-, Gold- und Platin-Version.

NEU: SL.mobile!

AURIGA
INFORMATIK

Auriga Informatik GmbH
Vogelsangstrasse 15 | CH-8307 Effretikon
Zürcherstrasse 505 | CH-9015 St. Gallen

www.auriga.ch

«Von Mostindien nach Indien nur einmal umsteigen»

«Es ist unser Auftrag, die Nachfrage nach direkten Verbindungen zu den wichtigsten Metropolen der Welt zu befriedigen», sagt Thomas Kern, CEO des Flughafens Zürich. Gleichzeitig ist es ihm wichtig, dass die Ostschweiz gut an den Flughafen angebunden ist. Besonders in der Wohnregion Thurgau erhitzen sich aber deswegen derzeit die Gemüter – einerseits wegen der Fluglärmdebatte, andererseits wegen der bevorstehenden Abstimmung über die Bodensee-Thurtal-Strasse und die Oberlandstrasse.

Text: Roman Salzmann Bild: zVg

Die Verhandlungen mit Deutschland im Hinblick auf die Lärmverteilung werden in diesen Wochen intensiviert. Fluglärmgegner erhielten Schützenhilfe von etlichen Deutschschweizer Kantonsregierungen, die sich vehement gegen die einseitigen Forderungen der süddeutschen Politik wehren. Der Thurgauer Regierungsrat Jakob Stark macht deutlich: «Der Kanton Thurgau hat Verständnis für die Anliegen. Wir erwarten aber auch Verständnis für unsere Situation. Nur mit Kompromissen in allen Bereichen wird es uns gelingen, die Euregio Bodensee zum Nutzen aller gemeinsam weiterzuentwickeln und noch vermehrt zum Blühen zu bringen.» Damit auch im Thurgau die Lärmbelastigung überall als verkraftbar wahrgenommen wird, werden in einer Begleitgruppe zu den Verhandlungen mitunter Thurgauer Interessenvertreter eingebunden: Sie werden sich dafür einsetzen, dass der Thurgau nicht einseitig die Lasten tragen muss, die Süddeutschland abzuschieben versucht, weil das benachbarte Ausland genauso vom Flughafen profitiert. Thomas Kern und Werner Fleischmann, Inhaber der Fleischmann Immobilien AG, analysieren die Situation aus dem Thurgauer

Blickwinkel und stellen fest: Der Flughafen ist ein eigentlicher Wirtschaftsmotor.

Aufträge für Thurgauer Unternehmen

Über fünf Milliarden Franken direkte Wertschöpfung pro Jahr, jeder dritte Exportfranken verlässt die Schweiz per Flugzeug, jeder dritte Tourist kommt mit dem Flugzeug, und jährlich werden rund 300 Millionen Franken in die Infrastruktur investiert. Dabei kommen auch Thurgauer Unternehmen zum Zug: Das neue Fingerdock B mit neun Flugzeugstandplätzen, Geschäfts- und Gastrobereichen sowie der attraktiven Zuschauerterrasse wurde beispielsweise unter Federführung eines Thurgauer Generalbauunternehmens realisiert. Für den Betrieb und Unterhalt des ganzen Flughafengeländes fließen jährlich stattliche Beträge in den Kanton Thurgau – hauptsächlich an Unternehmen in den Bereichen Reinigungsmittel, Druckerzeugnisse, Lärmschutz und Pistenbeleuchtung. Mehr als 24'000 Personen arbeiten bei 270 Firmen auf dem Flughafengelände – vom Schalterpersonal über die Piloten und das technische Personal bis hin zu Mitarbeitenden im Unterhalt, in den Sicherheits-

Flughafen-Chef Thomas Kern (links) und Liegenschafts-Experte Werner Fleischmann beobachten den Flugverkehr am Flughafen Zürich und sind überzeugt, dass gute Verkehrsverbindungen auf dem Land und in der Luft zu einer erhöhten Standortattraktivität des Thurgaus führen werden.



diensten oder in den Shoppingzonen. Notabene ist der Flughafen laut Kern das zweitgrösste Einkaufszentrum, was den Umsatz betrifft: Gegen eine halbe Milliarde Schweizer Franken werden in den Geschäften auf dem Flughafen jährlich umgesetzt. Wichtig für den Immobilienmarkt Viele dieser Arbeitskräfte wohnen aufgrund der Nähe zum Flughafen und der guten Wohnqualität im Thurgau. Werner Fleischmann erinnert sich an das Grounding der Swissair am 2. Oktober 2001: «Nachdem die Flugzeuge am Boden blieben, war auch der Immobilienmarkt im Thurgau für Wochen blockiert.»

Verkehrsanbindung entscheidend

Fleischmann ist überzeugt, dass die gute Anbindung an den Flughafen Zürich mit dem öffentlichen und dem motorisierten Individualverkehr von entscheidender Bedeutung sein wird für den ganzen Thurgau. Denn über drei Prozent der Reisenden kommen aus dem Thurgau – das sind pro Tag rund 3000 Thurgauerinnen und Thurgauer, die den Flughafen als Tor zur Welt benützen. Mehr noch: Der Flughafen ist ein beliebter Arbeitsort für Thurgauerinnen und Thurgauer. Deshalb sei es auch wichtig, dass der Osten des Kantons auf der Strasse besser angebunden beziehungsweise die Dörfer und Städte vom Durchgangsverkehr entlastet werden: «Damit werden die Standort- und Wohnqualität verbessert», sagt Fleischmann. Der Mittel- und der Oberthurgau müssten besser miteinander verknüpft werden, wobei er den Bau der Bodensee-Thurtal-Strasse und der Oberlandstrasse als Chance betrachtet: «Vor allem im Aach-Thur-Land wird die Bevölkerung profitieren: Einerseits werden Verkehrsengpässe gelöst, und andererseits werden nebst dem Grossraum Zürich mit dem Flughafen auch die Agglomerationen St.Gallen und Kreuzlingen/Konstanz näher rücken.» Er verspricht sich dadurch eine zusätzliche Attraktivitätssteigerung von Liegenschaften in Thurgauer Regionen, die bislang auf dem Immobilienmarkt weniger bevorzugt waren.

Die Erschliessung mit öffentlichem Verkehr stuft Thomas Kern bereits für den ganzen Thurgau als sehr gut

ein und betont: «Zugverbindungen bis zu einer Stunde sind heute für die meisten vertretbar.» Er weist insbesondere auf die vielen direkten Verbindungen aus dem Raum Frauenfeld oder Wil hin, woher man mit dem Zug in weniger als einer halben Stunde an den Flughafen gelangt. gute Anbindungen mit dem öffentlichen Verkehr seien auch für die weitere Entwicklung des Flughafens Zürich sehr wichtig. Kern verdeutlicht, dass der Flugverkehr heute zum «ganz normalen öffentlichen Verkehr gehört und nicht mehr als Luxus gilt», und sagt mit einem Augenzwinkern: «Von Mostindien nach Indien nur einmal umsteigen.»

Grenzwerte nicht überschritten

Was den Fluglärm betrifft, räumt Kern ein, dass die Immissionen einen Einfluss auf die Attraktivität einer Wohnregion haben können. Was den Thurgau betrifft, relativiert er aber: So seien nicht nur die Flugzeuge leiser als noch vor zehn Jahren, und im Thurgau seien die Immissionsgrenzwerte noch nie überschritten worden. Man könne davon ausgehen, dass die Lärmbelastigungen im Thurgau wohl auch in Zukunft unter den Grenzwerten liegen werden. Zudem weist er darauf hin, dass die verschiedenen Lärmarten «nicht mit gleichen Ellen gemessen werden: Wir sind mit Bahn- und Strassenlärm aufgewachsen und haben dafür einen höheren Toleranzwert als für Fluglärm. Das wird schon in einer Generation anders sein», ist er überzeugt.

Die Aufzeichnungen über den Flugbetrieb zwischen 6 und 23 Uhr zeigen, dass mehr als drei Viertel des Startlärms über dem Kanton Zürich verkräftet werden muss. Über Süddeutschland und dem Thurgau befinden sich Flugzeuge hauptsächlich im Landeanflug, was weniger Lärmimmissionen verursacht. Beim Überflug über den Thurgau befinden sie sich überdies in einer grossen Höhe, was nicht mehr gleich laut ist wie der Lärm in Flughafennähe. Fleischmann versteht aber betroffene Personen – zum Beispiel im Hinterthurgau –, die sich am wachsenden Flugverkehr stören, zumal die Flugbewegungen zunehmen werden, wenn weniger über Deutschland angefliegen wird.





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

Tipps und Tricks für den Mittelstand: 4. Bodensee Finanzforum am 8. Mai

Neben innovativen Ideen, Mut und Ausdauer braucht der erfolgreiche Unternehmer vor allem eines: Kapital. Doch welche Finanzierungsform zu welcher Zeit bringt das eigene Unternehmen auf Wachstumskurs? Antworten gibt das «4. Bodensee Finanzforum» am 8. Mai 2012, das sich an Unternehmen in der «Vierländerregion» Bodensee richtet. Höhepunkte der Veranstaltung, die in diesem Jahr in Friedrichshafen stattfindet, sind Impulsvorträge von Michael Näf, CEO der Züricher Doodle AG und Erfinder des weltweit führenden Online-Terminplaners und von Mario Ohoven, Präsident des Europäischen Mittelstandsdachverbands (CEA PME).

Die 2. Auflage des «Bodensee Finanzforums» fand auf dem Unternehmerforum Lilienberg in Ermatingen statt.



Berichtet beim Finanzierungskongress über Erfahrungen als Unternehmer: Michael Näf, CEO der Züricher Doodle AG und Erfinder der weltweit führenden Online-Plattform für Terminkoordination
(Quelle: Swisscom)



Auch in diesem Jahr stehen Praxisberichte von Unternehmern und Finanzierungsspezialisten im Fokus. Vertiefende Dialogforen in Gruppen ermöglichen es persönliche Fragen zu erörtern und sich mit Unternehmerkollegen auszutauschen. Themen sind u.a. «Unternehmensexpansion mit Eigenkapitalbeteiligungen», «Internationalisierung» sowie «Fremdkapitalfinanzierung». Zentral behandelt werden die Folgen der ab 2013 in Kraft tretenden Basel III-Regelung für die Unternehmensfinanzierung. Mit Basel III müssen Banken strengere Eigenkapital- und Liquiditätsregeln erfüllen, so dass sich Kreditvergaben für Unternehmen verteuern könnten und alternative Fi-

nanzierungswege an Bedeutung gewinnen. Eine der Optionen bietet die Finanzierung mit Mezzanine, einer Mischung aus Fremd- und Eigenkapital, die u.a. eine Verbesserung der Bilanzstruktur und damit Bonität ermöglicht. Weitere Aspekte werden im Rahmen eines Workshops von Finanzierungsexperten gemeinsam mit einem Unternehmer, der Mezzanine-Kapital in Anspruch genommen hat, praxisnah vorgestellt.

Hobby zum Produkt machen – ein Pionier und Global Player berichtet

Über seine Erfahrungen als Unternehmer und Pionier in einem neuen Markt berichtet Michael Näf, CEO der Züricher Firma Doodle. Mit dem gleichnamigen Online-Terminplaner, der weltweit von über 10 Millionen Nutzern verwendet wird, gehört Doodle zu den Top10 der größten Websites der Schweiz. Die geniale Idee für einen webbasierten Terminplaner hatte Näf während einer mühsamen Terminkoordination in seinem persönlichen Umfeld. Der ETH-Dozent betrieb den Dienst anfangs als Hobby. Wegen des enormen Erfolgs gründete er zusammen mit Paul Sevinç die heutige Firma.

Internationalisierung in Zeiten von Wechselkursschwankungen

Welche Chancen und Risiken eine Verlagerung von Unternehmensbereichen und Aktivitäten ins Ausland mit sich bringt, ist ebenfalls Thema des Kongresses. Eingegangen wird dabei auch auf steuerliche Aspekte, die gerade in Zeiten von Wechselkursschwankungen zusätzliche Gestaltungsoptionen bieten. Organisatoren der branchenübergreifenden Konferenz sind die Bodensee Standort Marketing GmbH sowie das Netzwerk BioLAGO. Weitere Infos und Anmeldung unter www.bodensee-finanzforum.net

Die Immobilienwirtschaft im Banne der Energiewende

Die Immo-Messe Schweiz und ihre Eröffnungsfeier waren ein Höhepunkt im Programm 2012 der Olma-Messen. Im Mittelpunkt standen die Energiewende und ihre Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft. Ein besonderer Akzent lag auf der solaren Integration. Neue Trends im Bauen sind etwa das «Haus für Zwei» – der schwellenlose Bungalow mit Schlafsuite, Stauraum und viel Platz für Zweisamkeit.

Text: Richard Ammann **Bilder:** Regina Kühne

Rund 200 Gäste aus Politik und Wirtschaft, mit Schwergewicht auf der Immobilienbranche, fanden sich im Olma-Hallenkomplex 9 ein. Ständerratspräsident Hans Altherr (AR) erwies der Immo-Messe Schweiz unter anderen Reverenz, ebenso der St.Galler Kantonsratspräsident Karl Gützel. Olma-Messen-Direktor Nicolo Paganini hiess die Gäste zur Eröffnung der bedeutendsten nationalen Fach-

messe für die Planung und den Erwerb von Wohneigentum sowie für Bau und Renovation, Energie und Umwelt willkommen. Nach seinen Worten präsentiert sich die Schweizer Immobilienbranche im Umfeld von Banken-, Finanz-, Euro-, Schulden- und anderen Krisen als «Fels in der Brandung» und als stabile Konjunkturstütze. Die Welt und mit ihr auch die Schweiz verändere sich indessen stärker denn

Heinz Tännler





Dr. Daniele Ganser

je. Die Energiewende entwickle sich vom Wahlkampfvehikel zum anerkannten Verhaltensänderungsziel, das auch die Immobilienwirtschaft beeinflusse.

Blick in die Energiezukunft

Das Thema der Förderung und Anwendung von erneuerbaren Energien erhielt an der Immo-Messe, wie Paganini ergänzte, denn auch entsprechend Raum und Gewicht. Etwa mit der Informationsveranstaltung zum Energiekonzept der Stadt St.Gallen, das mit dem Watt-d'Or-Preis ausgezeichnet wurde, und der Sonderschau «Solare Integration – Photovoltaik und Sonnenkollektoren integriert in die Gebäudehülle». Die Zeiten von unästhetisch auf Fassade oder Dach aufgesetzten Solarmodulen gehörten der Vergangenheit an, Panels und Kollektoren liessen sich heute ohne Beeinträchtigung des Erscheinungsbildes in die Architektur integrieren. Auch die von der IG Passivhaus Schweiz und der Geschäftsstelle Minergie durchgeführten Bauherrenseminare setzten sich mit der Energiezukunft unserer Gesellschaft auseinander.

Es versteht sich von selbst, dass sich auch die beiden Referenten an der Eröffnungsfeier mit der Energiewende auseinandersetzen. Dr. Daniele Ganser, Leiter des Swiss Institute for Peace and Energy Research, rief auf zu Taten in der Erdöl-Substituierung. Der «Peak Oil» sei überschritten worden. Die

Der pflegeleichte Bungalow für Zwei

Unter den zahlreichen, besonders erwähnenswerten Angeboten der Immo-Messe befand sich der neue Wohntrend «Das Haus für Zwei» der Zili AG, Bronschhofen. Gebaut wird ein ebenerdiger, schwellenloser Bungalow, in Massivbauweise oder, nach Wunsch der Bauherrschaft, als reiner Holzbau. Die Dämmung erreicht in jedem Fall die Werte eines Minergie-Hauses. Angeboten werden drei Typen, die Häuser «Rigi» (dreieinhalb Zimmer), «Itios» mit Schlafsuite (viereinhalb Zimmer) und «Dom» mit Schlafsuite und Zusatzraum (fünfeinhalb Zimmer). Das «Haus für Zwei» ist ein Renner, berichtet die Zili AG. Offenbar möchten viele Paare in den eigenen vier Wänden leben, auf eigenem Land und ohne Stockwerkeigentümerschaft. Die Schlafsuite in den Viereinhalb- und Fünfeinhalbzimmer-Bungalows bietet zwei Doppelzimmer, also genügend Platz für Gäste, Enkel oder im Bedarfsfall auch für eine Hilfskraft. Die Häuser haben eine Garage, und teilweise ist der Zugang ins Haus direkt über einen Abstellraum (für die schweren Einkäufe und Geräte) und durch den Vorratsraum (für die leichten Einkäufe) in die Küche möglich.

Produktion und die Verteilung von Erdöl entwickle sich rückläufig und verteuere sich erheblich. Ohne entschlossenes Investieren in Wärmedämmung und erneuerbare Ressourcen (Solarthermie und Photovoltaik, Windenergie und Wärmepumpen und Geothermie) drohten in absehbarer Zeit ins Gewicht fallende Energiedefizite. Nicht zuletzt Sorge die Tatsache, dass sich die meisten noch vorhandenen Erdölreserven in muslimischen Ländern befinden, für zusätzliche Unsicherheit. Nach Gansers Worten hat die Substituierung von Erdöl auch einen friedentiftenden Effekt. Kriege, die direkt oder indirekt wegen dieses Rohstoffes geführt würden, könnten unterbleiben.

Fragezeichen zum Tempo der Erdöl- und Atomstrom-Substituierung

Auch Regierungsrat Heinz Tännler, Vorsteher der Bau-, Umwelt- und Energiedirektion des Kantons Zug, bestätigte die Notwendigkeit, Ersatz für das in den nächsten Jahrzehnten versiegende Erdöl zu schaffen. Er hält das Tempo, das die grüne Energiepolitik in der Schweiz vorgeben will, aber für unrealistisch. Mit Herkulesanstrengungen solle gleich eine doppelte Energiewende vollzogen werden, weil Bundesrat und Parlament auch noch aus der Atomenergie aussteigen wollten.

Tännler bezweifelt, ob in einem solchen Rahmen ein Umstieg innert eines Jahrzehnts, wie manche

Für mehr Ladungssicherheit im Strassentransport.

Sicher: zertifizierte Aufbauten nach **Ladungs-sicherungs-Norm DIN EN 12642 Code XL**

Funktional: Aufbauten, Auflieger und Anhänger für den Transport von Trockenfracht, Stückgut und Lebensmitteln

Individuell: kundennahe Betreuung, flexible und präzise Fertigung durch modulare Bauweise

GK Grünenfelder AG
Zollstrasse 25 • CH-9451 Kriessern
t +41 71 757 65 65 • f +41 71 757 65 55 • www.gk-gruenenfelder.com



Sonderfahrzeugbau



Tankfahrzeuge



Standardfahrzeugbau



Industrielle Dienstleistungen



Defence

GK GRÜNFELDER
creating mobility

Wichtige Termine in perfektem Umfeld. Im Stadtsaal Wil.



Erfolgreich tagen, Seminare abhalten, Konferenzen führen – im Stadtsaal Wil finden Sie den idealen Rahmen für Business-Anlässe. Alle Seminarräume und Säle sind mit moderner Tagungstechnik ausgestattet. Unser Management koordiniert Ihren Event und organisiert das passende Catering vom hausinternen Restaurant. Durch die zentrale Lage im Herzen der Stadt und der Ostschweiz ist eine sichere Verkehrs-anbindung garantiert. Wann buchen Sie bei uns? Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

**STADTSAAL
WIL**



Stadtsaal Wil · Bahnhofplatz 6 · 9500 Wil
Telefon 071 913 52 00 · www.stadtsaal-wil.ch

«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 RENTIER

Staad ▪ Gossau ▪ Müllheim www.ihrrueckenwind.ch

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

www.ihrrueckenwind.ch

Regulierungswut!



Dr. Sven Bradke
Wirtschafts- und
Kommunikationsberater
Geschäftsführer Media-
polis AG, St.Gallen

Wenn sich traurige Geschichten ereignen, so kommt meist der Ruf nach dem Staat. Neustes Beispiel ist eine Risikosport-Verordnung, die aufgrund von tragischen Unfällen erlassen werden soll. Das Ziel ist eigentlich positiv. Geht es doch darum, Unfälle, beispielsweise beim Bungeejumping, beim River Rafting oder bei Bergtouren, durch staatliche Sicherheitsvorschriften oder durch gezielte Ausbildungsvorschriften zu vermeiden oder zu reduzieren.

Andererseits stellt sich die Frage, ob das gleiche Ziel nicht mit anderen Mitteln erreicht werden könnte. Zumal Schulreisen an Gewässer alsdann besondere Qualifikationen und Ausbildungen für die Lehrer erforderten. Augenmass, Erfahrung sowie eine persönliche Risiko- und Gefahren einschätzung reichen offenbar nicht mehr. Sollten für die besagten Risikosportarten nicht eher klare Haftungsregeln mit hohen Schadenersatzforderungen vorgesehen werden? Wären das nicht tauglichere Massnahmen, als alles im Detail zu regeln?

Leider denken wir Bürgerinnen und Bürger, die Politiker und die Gesetzesschreiber aber anders. Gefordert werden präzise Bestimmungen. Vergessen geht dabei, dass nie alles lückenlos geregelt werden kann und sich die Welt auch sehr schnell weiterentwickelt. Immer mehr Gesetze erfordern bereits kurz nach ihrem Erlass die erste Revision. So soll beispielsweise das relativ junge Fernmeldegesetz demnächst wieder revidiert werden, da der technische Fortschritt es teilweise überholt habe. Auch das noch junge Medizinalberufegesetz, das die Ausbildungen der Ärzte, Apotheker und Veterinäre regelt, steht vor einer Revision. Dies, obschon es bis vor wenigen Jahren noch ohne dieses Gesetz ging. Diese unrühmliche Entwicklung darf so nicht weitergehen! Gesetze müssen, wenn sie überhaupt nötig sind, generell abstrakt und allgemein gültig sein. Zudem sollen sie wirklich nur das Wesentliche und nicht alles regeln. Diese Gesetzeskunst haben wir in der allgemeinen Regulierungswut aber offensichtlich verlernt.



Optimisten glaubten, möglich ist. Die Sanierungsquote von Altliegenschaften liege sehr tief, obwohl Fördergelder zur Verfügung stünden. Für zahlreiche Private stelle sich eben die Frage, ob die erforderlichen Investitionen wirtschaftlich oder überhaupt tragbar seien. Die Elektromobile befänden sich nach neuesten Meldungen tendenziell gar auf dem Rückzug, denn sie verbrauchten Strom, der im Zuge der AKW-Stillegungen teurer und wahrscheinlich Mangelware wird. Tännler verglich die Politik in den Energiefragen mit einer Zirkustrapeznummer, bei der die Artistin vom sicheren Podest weggesprungen ist, ohne zu sehen und zu wissen, ob der im Flug über dem Abgrund zu erreichende Holm mit richtigem Timing heranschwingt und ergreifbar wird. Es werde noch lange viel Aufklärungsarbeit nötig sein, um die doppelte Energiewende bewerkstelligen zu können.

Auf dem Rundgang durch die Immo-Messe.

Eröffnungsfeier der 14. Immo-Messe Schweiz, Immobilienmesse für Eigentum, Umwelt, Energie, Bau und Renovation in den Olma-Hallen vom 23. März 2012.
www.immomesse.ch





Kentaro ist Organisator sämtlicher Freundschaftsspiele der brasilianischen Nationalmannschaft im Rahmen der sogenannten «Brazil World Tour» und war auch zuständig für das Trainingscamp der Brasilianer in Weggis im Vorfeld der WM.

Wil dominiert den Weltfussball

Eine der bedeutendsten Agenturen für die Vermarktung von Sportrechten sitzt nicht etwa in einer internationalen Metropole, sondern im st.gallischen Wil. Die Kentaro Group hat sich seit ihrer Gründung vor wenigen Jahren einen Status hoher Anerkennung erarbeitet – und das in einem Umfeld, das allgemein kritisch beäugt wird, nicht zuletzt, weil es um riesige Summen geht. Das Erfolgsrezept der Wiler: Statt sich vom Glanz des weltweiten Fussballgeschäfts blenden zu lassen, setzt man bei Kentaro auf harte Arbeit.

Text: Stefan Millius Bild: zVg

Er habe «mit Blut, Schweiss und Tränen» ein Imperium aufgebaut: Das heisst es über Kentaro-Gründer Philipp Grothe auf einem Sportnachrichtenportal. Die Ausdrucksweise mag etwas dramatisierend sein, doch wer das knallharte Geschäft des internationalen Fussballs kennt, weiss, dass die Beschreibung wohl nicht ganz falsch ist. Die Kentaro Group mit Hauptsitz in Wil tummelt sich in einem wahren Haifischbecken, auf dessen Grund zwar prallgefüllte Geldkoffer auf erfolgreiche Taucher warten, aus dem aber manch einer gar nicht mehr erst auftaucht. Wer den richtigen Riecher und viel Verhandlungsgeschick mitbringt, kann es mit der Vermarktung von Sportrechten weit bringen, der mögliche Misserfolg wartet aber stets gleich um die Ecke.

Wie eine Löwenmutter

Dass es Grothe und seinem Gründungspartner Philippe Huber ernst war mit der Mission, in dieser schwierigen Branche nach oben zu kommen, zeigte sich bereits in den Anfängen im Herbst 2003 – bei der Wahl des Namens für das Unternehmen. Der Begriff Kentaro stammt laut Firmengeschichte aus Zentralafrika und ist ein Stammesausdruck für «Löwenmutter». Den ersten harten Zweikampf führte das selbsternannte Raubtier gleich am Tag der Firmengründung: Grothe und Huber bewarben sich um die

Wil. Auch auf Club-Ebene glänzen die Vermarkter mit klangvollen Namen wie dem AC Milan oder dem FC Chelsea.

Dynamisches Umfeld

Auf diesem Erfolg ausruhen darf sich die Kentaro Group allerdings nicht. Denn das Geschäft entwickelt sich rasant weiter. Nur ein Beispiel: Neben den TV-Sendern wandern immer mehr Events auch auf Internet-Plattformen. Hier kann in Zukunft nur mithalten, wer agil bleibt und sich neuen Formen öffnet. Viele der Kentaro-Aktivitäten erfolgen von Grossbritannien aus. «Statthalter» der Gruppe ist Stephan Huber, Bruder des Firmengründers Philippe Huber und Mitglied des Verwaltungsrates. Im Gespräch sagt Stephane Huber, wie Kentaro innerhalb weniger Jahre so bedeutend werden werden konnte, und warum dem Unternehmen in der wichtigen Anfangsphase keine schweren Fehler unterlaufen sind.

Stephan Huber, Kentaro ist in erster Linie eine Sportrechteagentur, das Tätigkeitsfeld wurde in den letzten Jahren aber laufend ausgeweitet. Wie würden Sie das Unternehmen heute einem Unbeteiligten beschreiben?

Kentaro ist auf die globale Vermarktung nationaler Fussballverbände, -ligen und -klubs spezialisiert. Hinzu kommt die Organisation von prestigeträchtigen Freundschaftsspielen und Turnieren. Das Kerngeschäft ist der internationale Handel mit TV-Rechten. Im Vorfeld der UEFA Euro 2012 und FIFA WM 2014 werden wir mehr als 300 Qualifikations- und Freundschaftsspiele vermarkten. Weitere Geschäftsfelder sind Sponsoring und Talent Management.

Wie ist die Gruppe organisiert? Viele der Aktivitäten gehen ja von London aus.

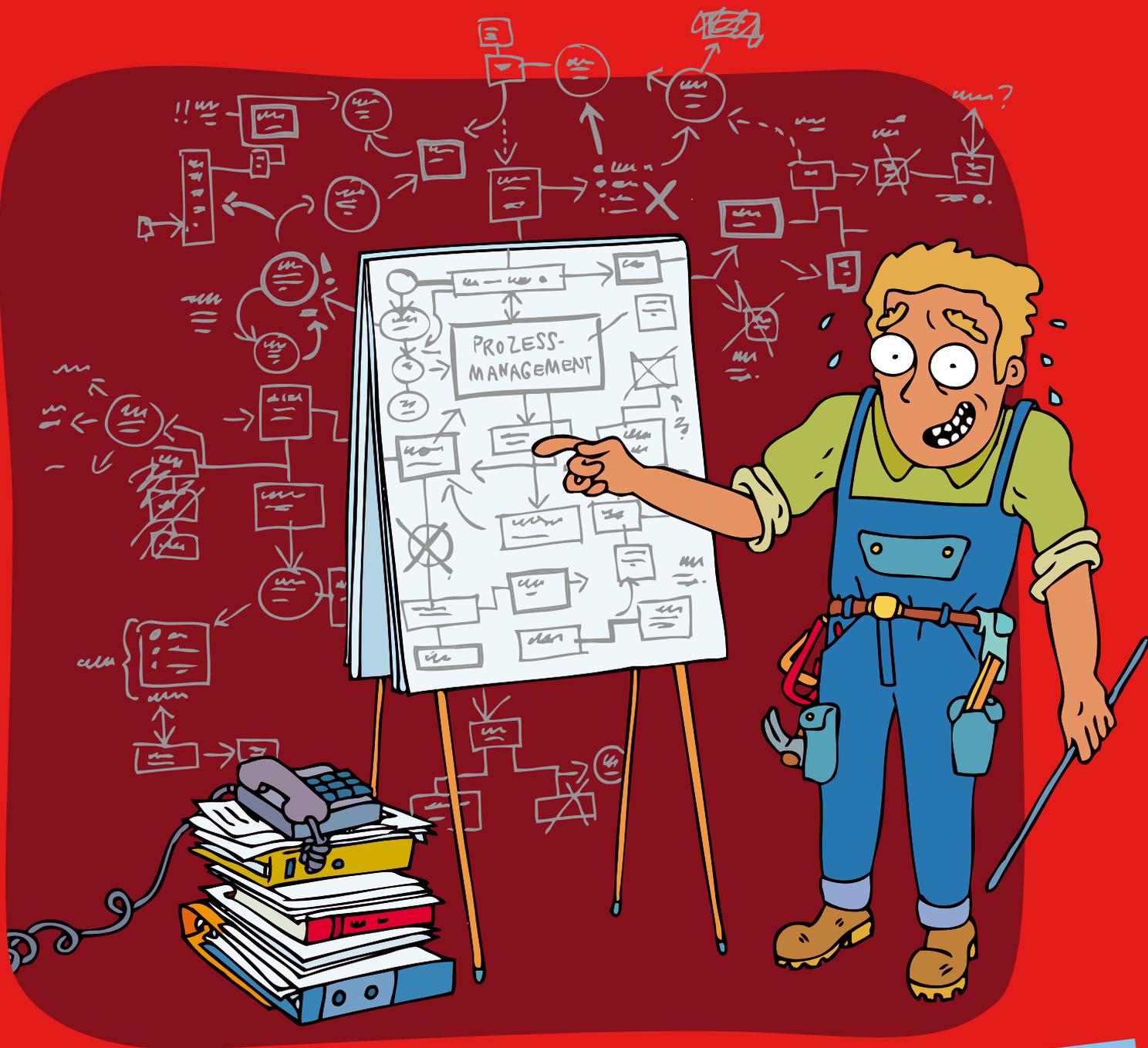
Als Mitglied des Verwaltungsrats halte ich in der Schweiz die Stellung. Um das operative Geschäft kümmern sich unsere CEO Philipp Grothe und Phi-

«Kentaro ist auf die globale Vermarktung nationaler Fussballverbände, -ligen und -klubs spezialisiert.»

Vermarktungsrechte des englischen Fussballverbandes und unterlagen knapp auf Platz 2. Auch das aber nur, so wird kolportiert, weil der Verband nicht wusste, wie er es gegen aussen erklären sollte, dass er seine Geschicke in die Hände eines Startups legt. Wenige Jahre später wanderten die Rechte dann aber dennoch zu Kentaro – und damit gewissermassen nach

Übersicht-Verlieritis

Eine Krankheit, die's bei uns nicht gibt.



Jetzt gewinnen:
Beratungstage für Ihr KMU!

Als Unternehmensversicherer kennen wir die Herausforderungen für KMUs. Darum können Sie jetzt wertvolle Beratungstage für Ihr Unternehmen gewinnen. Gleich mitmachen unter www.oekk.ch/KMU oder Hotline 0800 822 022.

Jede Teilnahme belohnen wir!

ÖKK



Stephan Huber

Philippe Huber. Die beiden kennen sich bereits sehr lange und haben das Geschäft von der Pike auf gelernt. Seitdem Fussball professionell vermarktet wird – seit Mitte der Neunziger –, arbeiten sie schon zusammen. Erst bei der UFA Sports, dann bei IMG. 2003 gründeten sie Kentaro, um ihre eigenen Vorstellungen der Fussballvermarktung umzusetzen.

«Unser Kerngeschäft ist und bleibt der Fussball.»

Unser Glück war, dass sie alle Fehler, die man in diesem Bereich machen kann, schon vorher gemacht hatten.

Wie hat es sich ergeben, dass Wil zum Hauptsitz der Kentaro Group wurde? Was verbindet Sie mit der Stadt beziehungsweise der Ostschweiz?

Mein Bruder Philippe und ich sind gebürtige Luzerner. Mit 16 respektive 18 Jahren sind wir in die Region Wil umgezogen und pflegen seit daher gute und interessante Kontakte. Wir sind nunmehr schon seit Jahrzehnten in der Region verwurzelt.

Die Gruppe beschäftigt insgesamt 60 Personen, zwölf davon in der Schweiz. Sind Sie über diese Präsenz hinaus mit weiteren Aktivitäten im eigenen Land präsent?

Die Schweiz ist für Events immer interessant. Gerade im Februar hat die Gillette Brazil World Tour in St.Gallen Halt gemacht. Im Moment laufen die Planungen für die Zeit nach der UEFA Euro 2012, und da

Zum Unternehmen

Die Kentaro Group bringt den Glamour des internationalen Fussballgeschäfts in die Ostschweiz. Ge-gründet wurde sie 2003 von den Sportrechte-Experten Philippe Huber und Philipp Grothe. Als eine der führenden europäischen Sportrechteagenturen vermarktet das Unternehmen heute die weltweiten Fernseh- und Marketingrechte von mehr als 30 europäischen Fussballvereinen und mehr als 20 Verbänden, darunter auch England. Darüber hinaus organisiert Kentaro sämtliche Freundschaftsspiele der brasilianischen und der argentinischen Fussball-Nationalmannschaft. Dazu kommt die TV-Vermarktung des gesamten schwedischen Fussballs, der südamerikanischen WM-Qualifikation und des Sauerland-Boxstalls. Neben dem Hauptsitz in Wil befinden sich weitere Standorte in London, Hamburg, Stockholm und Göteborg.

werden wir sicher wieder die eine oder andere Top-Mannschaft in die Schweiz holen können.

Ihr Dienstleistungskatalog beinhaltet auch ein Consulting-Angebot. Welche Art Unternehmen oder Personen suchen Ihre Unterstützung – und in welchen Fragen?

Zum einen betreut unsere «Player Management Division» Fussballspieler – Top-Stars wie auch Nachwuchstalente in aller Welt. Zum anderen beraten wir Klubs und Unternehmen bei Transaktionen und Investitionen in den Fussball, beispielsweise beim Einstieg in einen Premier League Klub.

Gibt es Überlegungen oder gar Pläne, die Unternehmenstätigkeit über Fussball und Boxen hinaus auf weitere Sportarten auszudehnen?

Unser Kerngeschäft wird immer der Fussball bleiben, da wir hier dank unserer langjährigen Erfahrung über sehr grosses Know-How verfügen. Anderen Sportarten stehen wir aber aufgeschlossen gegenüber.

Welche Zukunftspläne oder Visionen in Bezug auf das Unternehmen sind bereits spruchreif?

Der Fussball ist – ob nun auf dem Platz oder im Tagesgeschäft – unglaublich dynamisch. Unsere Vision ist es, in einem «House of Football» unseren Partnern einen Rundum-Service zu bieten. Ob TV-Rechte, Bandenvermarktung, Hospitality-Angebote, die Ausrichtung von Freundschaftsspielen oder Turnieren – wir haben für jeden Partner genau das Richtige im Angebot.

Digitale Medien setzen neue Trends in der Weiterbildung

Facebook, iPhone und andere moderne Medien sind auch in der Arbeitswelt auf dem Vormarsch. Aber wie stilsicher sind Führungskräfte und Mitarbeiter im Umgang mit diesen Tools? Welche Hilfestellungen können die Unternehmen und Institutionen bieten? Demnächst referiert dazu Professor Dr. Andréa Belliger vor Berufsfachschullehrpersonen der Weiterbildungsveranstaltung ICT@alacarte in St.Gallen. Im Interview beantwortet die Kommunikationswissenschaftlerin zentrale Fragen zum Thema.

Text: Benjamin Anderegg, Complecta GmbH Bild: zVG

Der richtige Umgang mit Facebook, iPhone usw. ist vermehrt auch an Arbeitsplätzen gefragt. Ein Bedürfnis, das zum Beispiel die St.Galler Berufsfachschulen «Gewerbliches Berufs- und Weiterbildungszentrum» (GBS) und das «Berufs- und Weiterbildungszentrum für Gesundheits- und Sozialberufe» (BZGS) erkannt haben. «Deshalb haben wir gemeinsam für unsere Lehrpersonen ein entsprechendes Weiterbildungsprojekt lanciert», erklären Rolf Sutter, Rektor des BZGS, und Urs Gubler, stellvertretender Rektor beim GBS. «Ein Modell, das allgemein für Unternehmen und Institutionen interessant sein könnte», vermutet Professor Dr. Andréa Belliger. Sie wird am Kickoff-Anlass ICT@alacarte das Hauptreferat halten. Im folgenden Interview nimmt sie Stellung zu Hintergründen und Trends der Digitalmedien am Arbeitsplatz. Zudem erklärt sie, wie Organisationen ihr Personal im Umgang mit modernsten Informations- und Kommunikationstechnologien (ICT) wirksam unterstützen können.

Frau Belliger, wie viel Zeit verwenden Sie täglich für Facebook oder andere Social Media?

Ich benutze Social Media täglich und auf ganz vielfältige Art und Weise. Zum Netzwerken nutze ich Xing.com, Google+ und im internationalen Kontext LinkedIn. Für die Informationsrecherche und mein persönliches Wissensmanagement greife ich auf Twitter und meine Blogs zurück. Und für den Austausch mit meinen Arbeitskolleginnen und Kollegen benutze ich Yammer, derweil die Kommunikation mit meinen Studierenden ganz gut via Ning und Dropbox funktioniert. Auf Facebook pflege ich eine Mischung zwischen privaten und Firmenkontakten.

Da kommt aber viel Zeit zusammen.

Ja, insgesamt rechne ich mit etwa eineinhalb Stunden pro Tag. Zeit, die ich früher in Bibliotheken, auf Konferenzen und am Telefon verbracht habe.

Wie hat sich durch diese neuen Medien das Kommunikationsverhalten in der Gesellschaft in den letzten fünf bis sechs Jahren verändert?

Die Veränderung des Kommunikationsverhaltens hat stark mit der Veränderung des Internets in den letzten Jahren zu tun. Das Web hat sich von einem Medium der Informationspublikation hin zu einer Kommunikationsplattform entwickelt. Das Interessante und Neue an dieser Entwicklung kommt im Überbegriff «Social Software» am besten zum Ausdruck. Denn im Zentrum von Web 2.0 steht eine einfache, aber bestechende Philosophie – jene des Teilens, Mitteilens, des Interagierens und des Partizipierens. Diese sozialen Netzwerke sind Wissensnetzwerke. Organisationen sind gefordert, die neuen Formen von Wissensnetzwerken in ihre Tätigkeiten zu integrieren.

Welche Ansprüche stellen Schüler und Kunden, die mit diesen sozialen Netzwerken aufgewachsen sind, an Gesellschaft, Schulen und Unternehmen?

Zusammenfassen lassen sich die Ansprüche der Net-Generation, also jener Generation die im und mit dem Internet aufgewachsen ist, in den Forderungen nach Kommunikation, Partizipation und Transpa-

ICT@alacarte

Die St.Galler Berufsfachschulen BZGS und GBS starten das ICT-Weiterbildungsangebot für ihre Lehrpersonen mit dem Kickoff-Anlass ICT@alacarte. Der Event findet am 27. April 2012 statt. Er bietet den Teilnehmenden einen Überblick über die Thematik und die Weiterbildungsmöglichkeiten. Weitere Informationen sind erhältlich bei Frau Andrea Dütschler-Hermann, andrea.duetschler@bzgs.ch, Tel. 058 229 88 09.



Prof. Andrea Belliger:
«Ganz stark am Kommen
sind die Themen
Open Content und
Open Course.»

Zur Person

Prof. Dr. Andréa Belliger forscht, lehrt und berät Organisationen zu Fragen von Trends und Veränderungen im gesellschaftlichen Kommunikationsverhalten, insbesondere in den Bereichen Bildung, Verwaltung und Gesundheit. Sie ist Mitglied der Schulleitung der Pädagogischen Hochschule Luzern und des Instituts für Kommunikation & Führung. Sie leitet u.a. die Weiterbildungsstudiengänge eLearning und eLearning Design, Social Media, eHealth und Wissensmanagement.

renz. Als Mitarbeitende erwarten die Vertreter der NetGeneration neue organisationale und technische Lern- und Arbeitsbedingungen.

Wie können Organisationen darauf reagieren? Welche Lösungen sind gefragt?

Soziale Netzwerke haben eine spezielle Dynamik: Sie entstehen selbstorganisierend, «bottom up» und sind eher «Communities» denn Organisationen. Ihre Mitglieder fordern Freiheit im Umgang mit Information, Transparenz in der Nutzung von Wissen und Partizipation in Entscheidungsprozessen. Aus Sicht der Personalentwicklung stellt sich deshalb zum Beispiel folgende Frage: Wie können in einer Netzwerorganisation und in Wissensnetzwerken mit ihren ganz neuen Anforderungen die Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitenden, die Kompetenzentwicklung und das Lernen optimal gestaltet werden?

Auf was müssen Unternehmen und andere Organisationen achten, wenn sie den Einsatz von Social Media erfolgreich einführen möchten?

Sie sollten anerkennen, dass heutige und künftige Lernende oder Mitarbeitende grundsätzlich andere Fähigkeiten und Erwartungen bezüglich Wissen und Bildung stellen als frühere Generationen. Zudem sollte sich ein Unternehmen oder eine Bildungsinstitution Netzwerkkompetenz aneignen und diese strategisch umsetzen. Aus der Perspektive der Personalentwicklung bedeutet dies, dass Aus- und Weiterbildungsmassnahmen aus der Nutzung des Netzwerkes selber entstehen und nicht umgekehrt. Ein Beispiel: Das Wissen und die Kompetenzen von Mitarbeitenden können durch die Förderung von informellen Communities quer durch Abteilungen, Prozesse und über Grenzen hinweg gefördert werden. Kommunikationspartner sind Kunden, Partner und auch Peers (im Netz Gleichgestellte). Dies bedingt eine grosse Toleranz gegenüber selbstorganisierenden Kommunikationstätigkeiten von Mitarbeitenden und so etwas wie organisationale Netzwerkkompetenz.

Wie beurteilen Sie den aktuellen Social-Media-Einsatz von Unternehmen und Schulen?

Schulen und Unternehmen stehen beim Einsatz von Social Media meist noch am Anfang. Viele Organisationen haben sich erst im letzten Jahr zu Fragen des Einsatzes sozialer Medien ernsthaft Gedanken gemacht.

Wo besteht der grösste Handlungsbedarf und welche Massnahmen empfehlen Sie?

Der grösste Handlungsbedarf für Unternehmen und Bildungsorganisationen besteht darin, Konzepte und Strategien zu entwickeln, wie die moderne ICT für die eigene Organisation sinnvoll eingesetzt werden kann. Denn die Einsatzmöglichkeiten sind extrem vielfältig.

Welche Kompetenzen sollten an ICT-Weiterbildungen vermittelt werden?

Es sollten in erster Linie Medien- und Netzwerkkompetenzen vermittelt werden. Der Umgang mit konkreten Tools und Software ist weniger wichtig. Entscheidender ist die grundlegende Kompetenz, mit der Fülle an Information umgehen zu können, die das Internet bietet. Zudem sollen Führungskräfte und Mitarbeiter für eine kreative und lustvolle Nutzung der sozialen Medien und Netzwerke begeistert werden.

Wie wird sich der Einsatz von moderner IT an Schulen und Arbeitsplätzen in Zukunft entwickeln? Was sind die wichtigsten Trends?

Im Bereich des Lernens in Unternehmen wie auch in Bildungsinstitutionen zeichnen sich einige Trends ganz klar ab. So die Tendenz hin zu informellem Lernen, also weg von klassischen frontalen Unterrichtsettings hin zu so etwas wie Social Learning. Weitere Trends beinhalten mobiles Lernen und Microlearning und eine Verschiebung der Kompetenzen von schriftbasierter hin zu Videokommunikation. Und ganz stark am Kommen sind auch die Themen Open Content und Open Course (freie Nutzung kostenloser Inhalte; jeder kann online mitmachen). Zudem ist künftig in den Klassenzimmern mit dem Prinzip des BYD (Bring your own Device) zu rechnen, was zu einer technologischen Heterogenität führt.



*Prof. Dr. Roland Waibel:
«Erfolgreichen Firmen gelingt
es oft, auf die Weisheit der
vielen zu setzen und ihre
Mitarbeitenden zu beteiligen.»*

«Wer irgendwo mehr will, muss anderswo Luft schaffen»

Ist jemand erfolgreich, beginnt schon bald die Suche nach dem Erfolgsrezept. Ein solches gibt es in aller Regel nicht – sehr wohl aber ein Zusammenspiel vieler einzelner Faktoren. Das Institut für Unternehmensführung an der Fachhochschule St.Gallen ist anhand von Praxisbeispielen der Frage nachgegangen, was erfolgreiche KMU auszeichnet. Das Resultat wurde im Rahmen der Reihe «Unternehmenspiegel Ostschweiz» präsentiert. Im Gespräch mit Institutsleiter Prof. Dr. Roland Waibel.

Interview: Stefan Millius Bild: Bodo Rüedi

Professor Waibel, die zentrale Frage Ihres Praxisforschungsprojekts lautete: Was machen erfolgreiche KMU anders? Die Resultate haben Sie in einer Präsentation zusammengefasst. Lassen sie sich aber auch in wenigen Sätzen zusammenfassen?

Viele Firmen reagieren auf das Mehr an Anforderungen und Vernetzungen, indem sie die organisatorische Komplexität erhöhen – die Zahl an Zielen, Planungen, Prozessen, Schnittstellen, Kontrollen. Aktuelle Studien zeigen, dass dies leider oft ins Hamsterrad führt, zu Überlastung, Überforderung,

2009 in Unternehmen die Nachfrage innert Monaten um einen Drittel wegbrechen kann, hat bis dahin kaum jemand erlebt. Zusätzlich kommen teilweise dramatische Veränderungen in einzelnen Branchen wie Energie oder Vermögensverwaltung. Insgesamt erleben viele Angestellte einen zunehmenden Verlust an Sicherheit und Stabilität. Heute kann fast nichts mehr ausgeschlossen werden. Praktisch alles ist nicht nur denkbar, sondern auch möglich. Wenn sich aber alles ändern kann, ist das keine attraktive Perspektive, sondern erzeugt Angst. Oft gelingt es erfolgreichen Firmen, auf der Basis von wichtigen Grundwerten Stabilität, Verlässlichkeit und Sicherheit zu vermitteln.

«Ein Rezept erfolgreicher KMU lautet: wenige, zentrale Prinzipien statt mehr von allem.»

Verlust des Sinnbezugs der Arbeit. Eine andere Lösung findet sich häufig bei erfolgreichen KMU. Ihr Rezept lautet: wenige, zentrale Prinzipien statt mehr von allem. Dazu gehören beispielsweise folgende Grundsätze: Dezentralisierung, Ermächtigung, Vertrauensprinzip, kooperative Lernkultur, Identität durch Vorleben von Basiswerten.

Neueste Studien zeigen, wie gross die Belastung für Angestellte ist und wie viele innerlich gekündigt haben oder unmotiviert arbeiten. Das ist aber kein neuer Trend, davon war schon vor Jahren die Rede. Inwiefern hat sich da etwas zum Schlechten entwickelt in jüngster Zeit?

In den letzten Jahren haben sich mehrere Trends überlagert. Der Grad an Dynamik und Komplexität hat grundsätzlich zugenommen, gleichzeitig wurde dies durch die Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise zusätzlich verstärkt. Dass wie zu Beginn

Nicht «mehr von allem», sondern «weniger ist mehr» lautet eine der Schlussfolgerungen in Ihrer Präsentation. Wie erklären Sie diesen Ansatz einem Unternehmer, der grundsätzlich fast immer «mehr» als Ziel hat?

Die zur Verfügung stehenden Ressourcen sind begrenzt, zum Beispiel Arbeitszeit, Verarbeitungskapazitäten, Frustrationstoleranz. Wer an einem Ort mehr will, muss sinnvollerweise irgendwo anders Luft und Raum schaffen. Gelingt es beispielsweise, eine Vertrauenskultur zu etablieren, gibt es viele positive Effekte: effizientes Handeln ohne permanente Absicherung (cc-Mails, Rücksprachen usw.), schnelle Entscheidungsfindung, Mut zu Originalität und Querdenken, unkomplizierte Handschlag-Abmachungen, Fehler, die offen zugegeben und schnell behoben werden, intensive Zusammenarbeit, ein aufgeräumtes, angstfreies Klima. Vertrauensvorleistungen und weniger Kontrolle von oben kann hier tatsächlich eine Firma schneller, effizienter und innovativer machen.



«Kompetenzen delegieren» ist eine weitere Forderung in Ihrer Studie. Auch das ist nicht neu. Wird das denn heute in Unternehmen tatsächlich noch zu wenig gemacht? Und woran erkennen Sie das?

In unserem KTI-Forschungsprojekt haben fünf Schweizer KMU als Praxispartner mitgemacht. Wir waren sehr erstaunt, dass dies tatsächlich bei allen ein Thema war. Was heute meist etabliert ist, sind schlanke Hierarchien. Beim Delegationsprinzip haben wir festgestellt: Aufgaben werden delegiert, in der Regel auch Verantwortlichkeiten. Grade stehen müssen die Untergebenen also. Deutlich weniger konsequent delegiert werden allerdings die Kompetenzen. Wenn es also etwas Wichtiges oder Aussergewöhnliches gibt, landet es doch wieder auf der höheren Ebene und der Chef entscheidet. Dabei sind

«Dass wie zu Beginn 2009 in Unternehmen die Nachfrage innert Monaten um einen Drittel wegbrechen kann, hat bis dahin kaum jemand erlebt.»

die Ebenen unterhalb der Geschäftsleitung eminent wichtig, als Scharnier, Informations- und Kulturträger. Hier muss konsequent wichtige Führungsarbeit geleistet werden, mit Freiräumen und klaren Kompetenzen. Immer noch gibt es offensichtlich viele Firmen, in denen zu wenig konsequent Ziele vereinbart – nicht vorgegeben! – werden und in Mitarbeitergesprächen die Erfüllung auch angeschaut wird.

Einiges, was erfolgreiche Unternehmen anders machen, scheint sehr aufwändig: Firmenwissen verbreitern und Ideenpools einrichten beispielsweise. Wie offen sind Unternehmen gerade in angespannten Zeiten für den Einsatz von Ressourcen und Finanzen für Dinge, die scheinbar keinen unmittelbaren Effekt haben?

Da wir in unserem angewandten Forschungspro-

jekt mit wenigen Firmen intensiv gearbeitet haben, kann ich nicht abschätzen, wie offen Unternehmen generell sind. Firmenwissen verbreitern und Ideenpools einrichten ist grundsätzlich mehr eine Frage der Werthaltung als der Ressourcen. Einblicke in andere Firmenbereiche kann man auch niederschwellig möglich machen, und ein Plakat an der Wand zur Sammlung von Ideen zu einer Frage ist bereits ein Ideenpool. Erfolgreichen Firmen gelingt es oft, auf die Weisheit der vielen zu setzen und ihre Mitarbeitenden zu beteiligen.

Anderes ist schwer greifbar: Verlässlichkeit und Stabilität fördern, Identität schaffen und so weiter. Kann das ein Unternehmen selbst oder braucht es dazu ein gross angelegtes Projekt mit externer Hilfe?

Eine starke Firmenidentität vermittelt gerade Verlässlichkeit und Stabilität. Das Bedürfnis danach ist riesengross. Permanente Veränderung ist kein erbauender Ausblick. Unternehmen, die ein stabiles Fundament schaffen, können zum Beispiel mit klaren Werten Sinn stiften. Ein solcher Wert ist etwa die Wertschätzung von Erfahrung und Loyalität. Vielen erfolgreichen Firmen gelingt es, Mitarbeitende für lange Zeit zu gewinnen. Dies wird intern positiv wahrgenommen. Firmen, die sich entwickeln wollen, können das selbst anpacken. Eine externe Hilfe kann Impulse vermitteln und den Prozess unterstützen.

Die Prinzipien erfolgreicher Unternehmen sind ja überall dieselben und nicht an eine Region gebunden. Wurde untersucht, wo die Ostschweiz beziehungsweise ihre Unternehmen in Bezug auf diese Prinzipien steht?

Die Prinzipien sind tatsächlich generell gültig. Wir haben im Projekt qualitativ gearbeitet, deshalb sind keine Mengenaussagen möglich. Klar ist, dass kulturelle Faktoren eine grosse Rolle spielen. Insofern sind Schweizer Firmen sicherlich bereits grundsätzlich gut aufgestellt, weil wir zum Beispiel eher kooperativ sind, weniger hierarchisch, mehr Einbezug pflegen, besser mit Machtteilung leben, sehr einsatzbereit sind. Die Vermutung ist, dass dies im Besonderen auf die Ostschweiz zutrifft.

Regionale Praxisforschung

Zum dritten Mal hat das Institut für Unternehmensführung IFU-FHS als Ergebnis seiner aktuellen Praxisforschung den «Unternehmensspiegel Ostschweiz» vorgelegt. Die zentrale Fragestellung lautete dabei «Was machen erfolgreiche KMU anders?». Die Resultate wurden jeweils für die Region St.Gallen und Appenzellerland im Rahmen zweier Veranstaltungen präsentiert und mit Unternehmern diskutiert.

100 Jahre Verpackungen aus Attikon

Seit 1912 fertigt die Wegmüller AG Exportverpackungen aus Holz. Nach den ersten 100 Jahren bewegter Geschichte blickt das Familienunternehmen gesund und munter in die Zukunft. Die Attikoner Verpacker feiern das einmalige Ereignis mit einem Tag der offenen Türen am Samstag, 5. Mai 2012.



1



2



3

1. Spezialverpackungen: In solchen über-grossen, achteckigen Holzkisten reisten Ende der 1950er Jahre einige Aluminium-tanks für eine Brauerei nach Malaysia.

2. Volle Auslastung: In den Nachkriegsjahren wuchs Wegmüller mit der Schweizer Exportindustrie. Heute noch setzt Wegmüller auf den eigenen Fuhrpark und liefert dadurch zuverlässig und schnell.

3. Attikon treu geblieben: Mit dem Standort Attikon war Firmengründer Hans Wegmüller nahe an der Winterthurer Industrie. Attikon ist heute – auch dank Autobahnanschluss – optimal gelegen.

«Grossbrand in Attikon!» vermeldete die Frontseite des «Landboten» vom 14. Oktober 1944. Das Ereignis sei in und um Winterthur gut sichtbar gewesen. Die damals 30 Mitarbeitende beschäftigende Fabrik wurde vollständig zerstört. «Urgrossvater Hans Wegmüller hatte jedoch schon ein paar Stunden nach dem Brand die ersten Pläne für den Wiederaufbau fertig entwickelt», so Marc Wegmüller, der heutige Geschäftsführer der Wegmüller AG.

Blühende Industrie nach dem Krieg

Der Wiederaufbau sollte sich bald bezahlt machen, nach dem Krieg exportierte die Schweizer Industrie im grossen Stil und brauchte viele Verpackungen. Die Wegmüller AG wuchs zur grössten Schweizer Kistenfabrik heran.

Wellkarton ersetzt leichte Kisten

1970 setzte die Wegmüller AG mit Verpackungen aus Wellkarton auf ein zweites Standbein. Urs Wegmüller, technischer Leiter der Wegmüller AG: «Vor allem dünnwandige Holzkisten für den Lebensmittelbereich, wie Kisten für Konservendosen, liessen sich mit Karton einfacher und günstiger herstellen.»

Anpassen als Erfolgsrezept

In den 1990er Jahren liess die Schweizer Industrie vermehrt im Ausland fertigen. Grosskunden fielen aus, der Bedarf an Holzkisten veränderte sich hin zu kleineren Serien. Wegmüller verstand den Wegfall von Grossserien als Chance: «Wir sind heute ungeachtet der Stückzahl auf individuelle Verpackungen spezialisiert und haben eine breite Kundenbasis aufgebaut», so Beat Wegmüller, kaufmännischer Leiter

der Wegmüller AG. Den Namen Wegmüller verbinden Kunden mit massgefertigten Verpackungen, die zuverlässig und schnell angeliefert werden.

Die nächsten 100 Jahre?

Was einst als Kistenfabrik begann ist heute ein Dienstleistungsunternehmen rund ums Thema Exportverpackungen. Die vierte Generation Wegmüller wird diesen Ausbau weiterverfolgen. Der weltweite Warenverkehr wächst, dabei reisen Maschinen und Anlagen, verpackt in Holz und Wellkarton sicher rund um den Globus. Da Maschinen und Anlagen komplexer und heikler werden, überlassen viele Kunden den Transport, das Verpacken und Einlagern den Spezialisten der Wegmüller AG. Aus diesem Grund schenkt sich die Wegmüller AG zum runden Geburtstag eine neue, 80 Meter lange Halle.

Wegmüller AG, Bahnstr. 14, CH-8544 Attikon ZH
Tel. 052 320 99 02, www.wegmueller-attikon.ch

85 Mitarbeitende live in Aktion

Erleben Sie den Betrieb der Wegmüller AG in Attikon bei Winterthur hautnah. Sehen Sie die moderne Verpackungsproduktion und die vielen Rundumleistungen wie die neuen Lagerhallen. Schauen Sie den Packern über die Schulter oder reisen Sie mit historischen Bildern und Filmen durch 100 Jahre Verpackung. Weitere Attraktionen: Parade mit Oldtimer-Lastwagen, kistenmöbel.ch-Lounge, Postautorundfahrten, Festwirtschaft.

Tag der offenen Türen am Samstag, 5. Mai 2012, 10-30 bis 16.00

Excellence ist keine Frage der Grösse

Ob eine Firma erfolgreich ist oder nicht, hängt keineswegs von Zufällen ab. Anhand von Modellen lässt sich prüfen, was ein Unternehmen richtig macht und wo Optimierungen möglich sind. Und das unabhängig von Branche und Grösse eines Betriebs. Ein Berater aus Appenzell hilft Unternehmen aus aller Welt auf die Sprünge.

Text: Stefan Millius **Bild:** Bodo Rüedi

In einer groben Vereinfachung ist die Funktionsweise einer Firma schnell erklärt: Eine Führung und ein Team verkaufen Produkte oder Dienstleistungen an Kunden. Würde nicht mehr dahinter stecken, müssten sämtliche Unternehmen florieren. In Wahrheit geht es jedoch nicht nur darum, was man tut, sondern vor allem darum, wie man es macht. Die Faktoren, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden, lassen sich mit bestimmten Modellen bewerten. Das Ergebnis zeigt den Grad an «Excellence», den eine Firma aufweist. Deckt das Modell Schwächen in bestimmten Bereichen auf, kann man diese gezielt angehen.

Doppelte Leistung

Entgegen verbreiteter Ansichten sind solche Managementsystem-Modelle keineswegs nur ein Fall für Grossbetriebe. Tatsache ist: Jede Firma verfügt über ein Managementsystem, ansonsten würde sie gar nicht funktionieren. In vielen Fällen wird das

als Grundstruktur für herausragende Leistungen dient. Dabei wird analysiert, wie ein Unternehmen in acht Teilbereichen dasteht, von «Innovation und Kreativität» über «Prozesse managen» bis zu «Partnerschaften aufbauen». Dass es sich dabei um objektive Kriterien mit handfesten Auswirkungen handelt, ist für Gerhard Leu erwiesen: «Mehrere Studien zeigen, dass Unternehmen, die nach einem solchen systematischen und ganzheitlichen Ansatz vorgehen, bei allen relevanten Schlüsselkennzahlen die doppelte Performance erreichen als vergleichbare Unternehmen.» Dabei spiele es keine Rolle, in welchem Land und in welcher Branche ein Unternehmen tätig ist, und auch die Grösse ist nebensächlich. Es kommt nur auf das Unternehmen selbst an. Spitzenunternehmen sind auch bei schwieriger Konjunkturlage erfolgreicher als ihre Mitbewerber. Leu: «Dieses Modell kann jeder umsetzen, und die überprüfbareren Resultate sind mittel- bis langfristig immer positiv.»

«Innerrhoder KMU sind kreativ und innovativ und lassen ihren kompetenten Mitarbeitern viel Spielraum.»

System aber unbewusst eingesetzt, weil es historisch gewachsen und nicht bewusst eingeführt wurde.

Einer, der seit vielen Jahren professionell und erfolgreich mit Managementsystem-Modellen arbeitet, ist der Wahl-Appenzeller Gerhard Leu. Seine Firma, die Gerhard Leu AG, hat er direkt beim Bahnhof Appenzell, doch ist er auf der ganzen Welt zuhause; Aufträge führen ihn durch die ganze Schweiz und ins nahe und ferne Ausland. Leus Aufgabe als Management-Consultant: Unternehmen und andere Institutionen helfen, sich strategisch und im operativen Geschäft zu verbessern. Er arbeitet dabei mit verschiedenen Ansätzen, die auf Fakten basieren. Einer davon ist das sogenannte «Excellence Modell» von EFQM, das

Nicht nur für Shareholder

Bekanntermassen kennen heute viele Unternehmen nur ein Kriterium: Den Shareholder-Value, also den Aktionärsnutzen. Ist der Aktionär zufrieden, ist die Aufgabe erfüllt. Gerhard Leu weist darauf hin, dass die weltweiten Spitzenfirmen einen ganz anderen Ansatz verfolgen: Für sie stehen nicht die Shareholder im Zentrum, sondern die Stakeholder, also alle Personen, die ein Interesse am Wohlergehen einer Organisation haben - vom Mitarbeiter über den Lieferanten bis zum Kunden. Die nach dem EFQM-Modell besten Firmen achten auf Ausgewogenheit von finanziellen und qualitativen Ergebnissen und werten die Zufriedenheit der Mitarbeiter oder auch die soziale und ökologische Verantwortung hoch.

Wie beurteilt Gerhard Leu die Unternehmen in Appenzell Innerrhoden mit Blick auf die Modell-Kriterien? Der Berater kommt aufgrund seiner Beobachtungen zum Schluss, dass viele der hier ansässigen Betriebe wohl in den meisten Punkten gut abschnei-

Gerhard Leu:

«Doppelte Performance erreichen.»



den würden. Innerrhoder KMU setzen seit jeher gerne auf (lokale) Partnerschaften, sind kreativ und innovativ und lassen ihren kompetenten Mitarbeitern viel Spielraum. Am ehesten Handlungsbedarf ortet er im Bereich «mit Prozessen managen». Viele

«An einem Anlass wie einem Grümpeli weiss jeder auch ohne Chef genau, was er in seinem Bereich zu tun hat.»

kleinere Betriebe hadern mit durchgehenden End-zu-End-Abläufen oder schenken beispielsweise der Nachbetreuung der Kunden zu wenig Aufmerksamkeit. «Es gibt auch bei kleinen Betrieben grosses Optimierungspotenzial», ist Gerhard Leu überzeugt, «Oft würde es reichen, eingespielte Abläufe einmal in Ruhe zu hinterfragen, statt es einfach so zu machen, wie man es bisher immer gemacht hat.»

«Grümpeli-Organisation»

Wichtig ist es laut Leu, sich realisierbare, kleine Ziele zu setzen, beispielsweise zwei bestimmte Verbes-

serungen in einem Geschäftsjahr - das aber immer wieder, Jahr für Jahr. Dabei gehe es oft um scheinbar kleine Anpassungen und nicht zwingend um eine völlige Neuausrichtung. Mit der Förderung zu mehr Eigenverantwortung der Mitarbeiter lasse sich beispielsweise viel gewinnen für wenig Geld. Gerhard Leu hat dafür den Begriff der «Grümpeli-Organisation» geprägt: «An einem Anlass wie einem Grümpeli weiss jeder auch ohne Chef genau, was er in seinem Bereich zu tun hat. Er erhält die nötigen Informationen und handelt entsprechend kompetent - und es funktioniert einfach.»

Das Problem für Unternehmen, die sich nachhaltig weiterentwickeln wollen: Es gibt unzählige Führungsinstrumente, Methoden und Managementbücher. Gerhard Leu hält den Ansatz des EFQM-Modells als eine Richtschnur für das Management für richtig, weil es ein Unternehmen ganzheitlich betrachte, von der Führung über die Strategie und das operative Geschäft bis zu den Ergebnissen. Ausserdem bewerte es, ob alle Elemente reibungslos ineinander greifen und zu positiven Ergebnissen führen. Überspitzt: Exzellenz in der Kundenbetreuung verpufft, wenn die Prozesse dafür versagen.

Anzeige

Mein Name: Philipp
 Mein Beruf: Anwalt
 Meine Leidenschaft: Autos
 Mein Traum: Emotionen statt Emissionen
 Meine Privatbank: Julius Bär, weil auch sie in eine bessere Zukunft investieren

Julius Bär
Your private bank.

www.juliusbaer.ch

Industrielle Dienstleistungen erfolgreich entwickeln

Im Rahmen der Neuen Regionalpolitik (NRP) lancieren neun Ostschweizer Kantone ein Förderprojekt zur Unterstützung von KMU in der Entwicklung von Industriellen Leistungen. Nach Abschluss eines Vorprojekts befindet sich das Vorhaben mit dem Titel «IDEEKmu» nun in der Pilotbetriebsphase. Ende April und im Mai finden Workshops statt.

Text: Richard Ammann Bild: Bodo Rüedi



Industrielle Dienstleistungen, die im NRP-Fokus hell leuchten sollen.

Die Ostschweiz verfügt über einen hohen Anteil produzierender Betriebe kleinerer und mittlerer Grösse. Eine aktuelle Studie der Universität St.Gallen zeigt auf, dass sie ein bedeutendes und entwicklungsfähiges wirtschaftliches Potenzial im Bereich der Industriellen Dienstleistungen (IDL) bergen. Diese KMU-Betriebe erreichen aber die kritische Grösse zur Erschliessung dieser Potenziale oft nicht, oder sie verfügen nicht über das notwendige Know How für eine selbständige Umsetzung. Das Projekt «IDEEKmu» trägt dazu bei, diese Lücke zu schliessen und dadurch die Wettbewerbsfähigkeit der KMU in der Ostschweiz zu erhöhen.

Niederschwelliges Beratungsangebot

Im Rahmen der Neuen Regionalpolitik (NRP) lancieren die neun Ostschweizer Kantone Appenzell Ausserrhoden und Innerrhoden, Glarus, Graubünden, Schaffhausen, Schwyz, St.Gallen, Thurgau, Zürich (Region Oberland) und Graubünden gemeinsam ein Förderprojekt zur Unterstützung von KMU in der Entwicklung von Industriellen Dienstleistungen. Das mit «IDEEKmu» betitelte Vorhaben offeriert

Ostschweizer KMU gezielt ein niederschwelliges Beratungs- und Begleitangebot für die erfolgreiche Entwicklung von IDL. Die neun Trägerkantone werden durch ein Projektkernteam der Kantone Appenzell Innerrhoden, Thurgau und St.Gallen vertreten. Geleitet wird es von Marcel Rämpfle, Wirtschaftsförderer des Kantons Thurgau. Mit der operativen Projektleitung und Realisierung des Pilotbetriebs ist Andreas Oesch (LogMan AG, Vals) beauftragt.

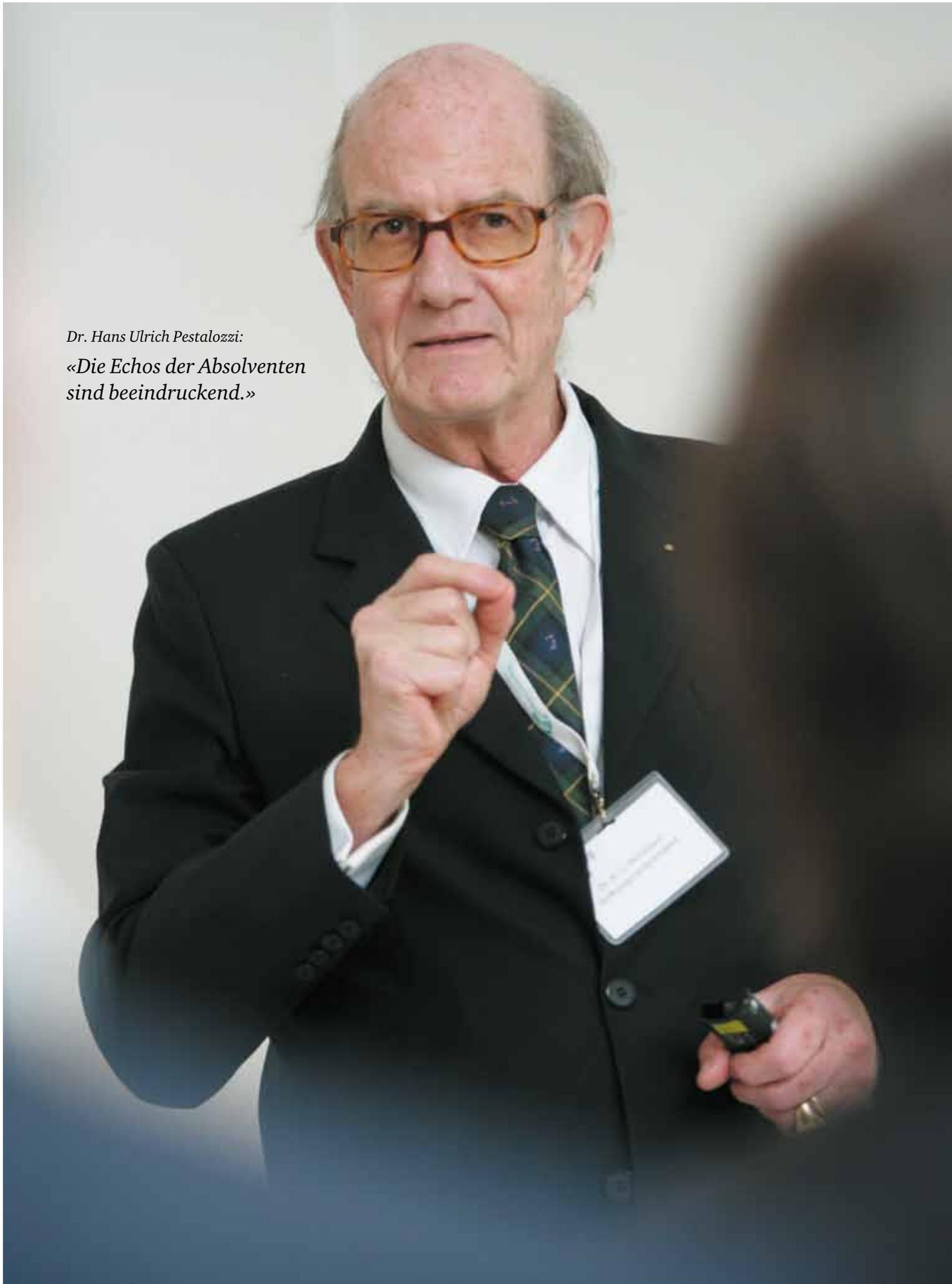
Serviceorientierte Business Cases

In dieser Phase werden die Unternehmer werden an mehreren Informationsveranstaltungen für die Chancen von industriellen Dienstleistungen hin sensibilisiert und für die anschliessende Vertiefung in Fokusgruppen gewonnen. Dort werden Möglichkeiten für spezifische produkt- und produktionsnahe Marktleistungen, die individuelle strategische Positionierung des eigenen Unternehmens sowie potentielle Synergien zwischen den Unternehmen herausgearbeitet. In einem dritten Schritt entwickeln die Teilnehmer in Projektgruppen serviceorientierte Business Cases, welche fallweise auf individuellen oder kooperativen Modellen gründen. Die Roll-Out-Phase ist als NRP-Projekt budgetiert und wird weiterverfolgt, wenn der Pilotbetrieb erfolgreich abgeschlossen ist.

Workshops

Die weiterführenden und vertiefenden Veranstaltungen finden in Form von Workshops statt. Daten sind 30. April /1. Mai (Ermatingen) und 15./16. Mai (Region Rheintal/Sargans). Diese Workshops haben zum Ziel, das Potenzial industrieller Dienstleistungen für das eigene Unternehmen einschätzen und daraus erste Massnahmen ableiten zu können. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Kostenbeteiligung pro Person beträgt 480 Franken. Anmeldung über die Homepage: ideekmu.ch.

*Dr. Hans Ulrich Pestalozzi:
«Die Echos der Absolventen
sind beeindruckend.»*



Den unternehmerischen Geist bei jungen Persönlichkeiten wecken

«Wir haben bei diesem Workshop mehr über die unternehmerische Praxis gelernt als während des bisherigen Studiums hier an der HSG», war sich das Team einig, das mit seinem im IVE-Workshop «Was ein Jungunternehmer wissen muss» erstellten Businessplan «Sweet Side Cafe», einem Treffpunkt für Naschkatzen, den ersten Preis des IVE-Startup-Awards der Ostschweiz 2012 gewann.

Text: Stephan Ziegler Bild: Bodo Rüedi

Der LEADER nahm die Preisverleihung Ende März in den Räumlichkeiten der IHK St.Gallen-Appenzell zum Anlass, mit Stiftungsratspräsident Dr. Hans Ulrich Pestalozzi über Sinn und Zweck des IVE – Instituts für wertbezogenes Unternehmertum zu sprechen. Pestalozzi war lange Zeit als Wirtschaftsanwalt im Ausland und danach als Unternehmensführer einer international tätigen Handels-

Und wie sehen Sie persönlich die universitäre Ausbildung bezüglich der Übernahme von Verantwortung bzw. dem Ausrichten an Werten?

Der Auftrag der Universitäten ist – neben der Forschung –, Grundwissen und neue Erkenntnisse aus der Forschung laufend den Studierenden zu übermitteln. Damit wird ermöglicht, neben den Erfahrungen in der Praxis die unternehmerische Tätigkeit zu fördern, um Wachstum nachhaltig zu stärken.

«Die Gewinnmaximierung hat dazu geführt, dass die Verantwortung eines Unternehmers sehr einseitig wahrgenommen worden ist.»

firma in der Schweiz aktiv. 2004 rief er das IVE ins Leben und trat 2005 mit den Aktivitäten der gemeinnützigen Stiftung an die Öffentlichkeit. «Don't wait for the future – create it!»

Hans Ulrich Pestalozzi, warum soll ich als, sagen wir, HSG-Student zusätzlich zum Studium noch einen IVE-Workshop besuchen?

Das IVE schlägt die Brücke zwischen Wissenschaft und Praxis. Der Workshop in zehn Modulen gibt den Studierenden die Möglichkeit, vernetzt denken zu müssen und Zusammenhänge in der praktischen beruflichen Tätigkeit zu erkennen. Alle Referenten der Workshopmodule sind Praktiker.

Sie vermissen an den Hochschulen demzufolge eine gewisse Praxisorientierung?

Nicht ich, sondern die Studierenden. Würde der Workshop nicht einem echten Bedürfnis entsprechen, wäre IVE mit diesem nicht bereits in Lausanne (Uni und EPFL), in Fribourg (Uni und FHS), in Bern (Uni und FHS), in Zürich (Uni und ETH) und neben St.Gallen auch in Basel an den Universitäten tätig.

Sie möchten zukünftige Kader darauf sensibilisieren, Verantwortung bei der Gewinnerzielung zu übernehmen?

Dies ist richtig. Leider hat die Gewinnmaximierung dazu geführt, dass die Verantwortung eines Unternehmers sehr einseitig wahrgenommen worden ist. Die uns zurzeit beschäftigende Krise ist eine direkte Folge davon. In den 1960er- und 1970er-Jahren waren sich die Führungskräfte bewusst, dass sie nicht nur dem Profit gegenüber eine Verantwortung trugen, sondern ebenso den Mitarbeitern, ja der Gesellschaft allgemein, aber auch dem Kunden, dem Markt und dem Produkt sowie den Ressourcen gegenüber. Die Führungskraft sass damit sozusagen auf einem Stuhl mit vier Beinen und nicht nur auf einem Melkstuhl mit nur einem wie zum Teil heute. Vergisst man, letzteren anzuschneiden – womit er sich auf drei Beinen abstützen könnte –, fällt er beim Wechseln zu einer andern Kuh unweigerlich um ... Ab den 1980er Jahren kam dann immer mehr die Doktrin der Gewinnmaximierung auf. Die Folgen davon erleben wir heute. Wir alle sind überzeugt, dass es so nicht weitergehen kann.

Was hat Sie 2004 dazu motiviert, das IVE zu gründen?

Meine Vorträge vor Studierenden über Leadership aus der Sicht eines Praktikers zeigten mir ihren Durst

nach Praxisorientierung. So war ich mir bewusst, dass nach meiner Pensionierung 2003 gehandelt werden musste. Zusätzlich möchte ich den Dialog zwischen der Nachfolgeneration und der meinigen fördern. Die damit entstehende Win-win-Situation ist einfach bereichernd. Dazu kommt meine Dankbarkeit gegenüber den vielen motivierenden Gegebenheiten im Leben, deren Erfahrungen ich gerne mit kommenden Leadern teile. Nicolas Hayek wiederholte im Gespräch immer wieder: «Beschäftigt Euch um

tes unternehmerisches Verhalten verrät sich immer durch Arroganz. Das ist aber kein Grundwert unserer christlich-abendländischen Kultur, die ja den industriellen Unternehmer hervorgebracht hat. Ihm verdanken wir unseren Reichtum. Jede Handlung ist durch einen oder mehrere Werte charakterisiert. Daraus entspringt dann auch die spezifische Verantwortung dieser Handlung. Das versucht das IVE, für unternehmerisches Verhalten der angehenden Kader bewusst zu machen.

«Wir engagieren uns zugunsten zukünftiger Leader.»

Gottes Willen nicht mit Ideen oder Techniken, sondern mit dem Menschen.» Das IVE tut das: Wir engagieren uns zugunsten zukünftiger Leader.

Interessanterweise haben Sie das IVE ins Leben gerufen, bevor die grosse Finanzkrise und mit ihr die Diskussionen um ethisches sowie nachhaltiges Handeln aufgekommen sind. Zufall oder haben Sie sie kommen sehen?

Ich hatte das grosse Glück, als Delegierter des Verwaltungsrates und CEO der von mir in den 1990er Jahren geführten Handelsgesellschaft beinahe die ganze Welt zu bereisen. Offene Ohren und Augen führten dabei hinter das Erscheinungsbild. Dekaden-

Sie sind überzeugt, dass ein ethisches oder wertebezogenes Handeln lernbar ist ...

Ohne Zweifel. Die Echos der IVE-Absolventen sind beeindruckend. Auch wurden solche als Studienabgänger bei einer Bewerbung bevorzugt, weil sie im Gespräch fähig waren, über Werte zu sprechen.

... und dass dieses Handeln später im Berufsleben auch umsetzbar ist?

Das hängt stark davon ab, ob ihre Vorgesetzten eher Verwalter («Das haben wir schon immer so gemacht») oder eher Leader («Wir wollen etwas Ausserordentliches erreichen») sind. Natürlich spielt auch die Grösse des Unternehmens eine Rolle.

Zum Schluss: Ist es ein Armutszeugnis für unsere Universitäten, dass es ein externes Institut wie das IVE braucht – nehmen die Unis ihre Verantwor-



tung gegenüber der Gesellschaft zuwenig wahr, zukünftige Leader auch ethisch zu bilden?

Ich glaube nicht. Wie gesagt, ist es grundsätzlich Aufgabe einer Universität, zu forschen und die daraus gewonnenen Erkenntnisse neben dem Grundwissen an die Studierenden zu vermitteln. Die Universität beschäftigt sich deshalb auch mit der theoretischen Ethik. Dem IVE liegt aber die praktische Ethik am

«Dem IVE liegt die praktische Ethik am Herzen.»

Herzen, die sich auf unsere christlich-abendländische Kultur beruft, wo im Vordergrund die individuelle Freiheit steht, die durch die Freiheit des andern eingeschränkt ist. Eben die Freiheit, die den industriellen Unternehmern ermöglicht, innovativ und kreativ tätig zu sein!

Das IVE

Die gemeinnützige Stiftung IVE ist an den Hochschulen in Zürich, St.Gallen, Basel, Bern, Fribourg und Lausanne aktiv. Sie will bei jungen Menschen deren Potenziale zum unternehmerischen wertebestimmten Verhalten fördern. 52 Persönlichkeiten der Schweizer Wirtschaft wie Peter Quadri oder Peter Brabeck haben Vorträge im Rahmen des IVE-Vortragszyklus «Leadership aus der Sicht eines Praktikers» an einer Hochschule gehalten; 1027 Studierende absolvierten den IVE-Workshop «Was ein Jungunternehmer wissen muss»; 245 Businesspläne wurden präsentiert, wobei 41 umgesetzt oder sich in der Realisierungsphase befinden; 92 Studierende erweiterten ihre praktischen Erfahrungen im Institutmanagement und sieben Inhaber des Bachelor-Diplomes schlossen die anspruchsvolle Herausforderung der vom IVE angebotenen Assistenzstelle auf Kaderebene mit Erfolg ab.

Weil Hochschulen das wahre und nachhaltige unternehmerische Verhalten während des Studiums höchstens theoretisch vermitteln, schlägt das IVE eine Brücke zwischen Wissenschaft und Praxis nach dem Prinzip «Learning by Doing». Hans Ulrich Pestalozzi: «Es waren die Werte unserer christlich-abendländischen Kultur, die das Verhalten des erfolgreichen unternehmerischen Handels Jahrhunderte lang prägten: Integrität, Zuverlässigkeit, Selbstdisziplin, Kompetenz, Bescheidenheit, Respekt gegenüber dem anderen, Wahrheit und Transparenz. Genau an diese Grundsätze knüpft das IVE an, wie die Industriepioniere im 19. Jahrhundert, und schenkt ihnen oberste Priorität.»

IVE – Institut International
Valeurs et Esprit d'Entreprise
CP 778, Pl. de la Gare 5, CH-1701 Fribourg
www.ive.ch, Tel. 026 309 20 20

Sachlichkeit statt Symbole

Das Ende einer Odyssee naht: Nach vier Jahren Beratung hat das Parlament einen indirekten Gegenvorschlag zur «Abzocker-Initiative» verabschiedet. Dieser Gegenvorschlag nimmt die wesentlichen Punkte der Initiative zur Stärkung der Aktionäre in Lohnfragen auf. Er kommt aber ohne die Übertreibungen der Initiative aus, die – welche Ironie – die Aktionäre mit einem Regelungskorsett

bevormunden will. Damit müssten nun eigentlich alle glücklich sein. Alle? Beinahe. Es gab exakt eine Gegenstimme: Diejenige von Ständerat Thomas Minder. Dem Vater der Initiative wollte nicht passen, dass seinem Baby Konkurrenz erwächst. Entsprechend zieht er seine Initiative auch nicht zurück, obwohl beide Räte sie ablehnen. Sie kommt somit vors Volk. Der indirekte Gegenvorschlag tritt nur in Kraft, wenn die Initiative scheitert.

So weit, so gut, doch es gibt ein drittes Element im Bunde: Einen direkten Gegenvorschlag in Form einer Bonussteuer. Der Ständerat befindet darüber im Juni, der Nationalrat hat bereits zugestimmt. FDP und SVP lehnten diese Steuer als wirtschaftsfeindliche Symbolpolitik ab, da sie Firmen belastet (soweit sie nicht umgangen wird), aber am Problem falscher Anreize nichts ändert. Doch die Linke erhielt Schützenhilfe von den Grünliberalen. Diese anerkennen zwar die Nutzlosigkeit der Bonussteuer, doch glauben sie, mit diesem Etikett den behaupteten «Volkszorn» besser besänftigen zu können als alleine mit dem indirekten Gegenvorschlag.

Dabei stellt sich die grundsätzliche Frage: Trauen wir den Stimmberechtigten zu, dass sie sich von sachlich ausgewogenen Lösungen überzeugen lassen (wie hier vom indirekten Gegenentwurf)? Oder gehen wir davon aus, dass wir dem Stimmvolk nur mit populistischer Symbolpolitik (wie hier mit einer untauglichen Bonussteuer) begegnen können? Die jüngsten Ja zur Verwarungs-, Ausschaffungs-, Minarett- und Zweitwohnungsinitiative mögen Anhänger von sachlicher Argumentation zwar verunsichern. Für mich aber ist klar: Bewusste Symbolpolitik ist unehrlich und verkauft die Stimmberechtigten für dumm. Verzichtet wir auf solche Spiele. In der Abzocker-Debatte heisst das: Kein Bonussteuer-Gegenvorschlag – setzen wir unsere Glaubwürdigkeit lieber dafür ein, den indirekten Gegenvorschlag zu vermitteln.



Andrea Caroni,
Rechtsanwalt, ist
Nationalrat (FDP) von
Appenzell Ausserrhoden



*Wilhelm Junior und Senior:
HR-Beratung aus einer Hand.*

CEO-Wechsel in der Wilhelm-Gruppe bürgt für gleichbleibende Qualität

Seit Anfang 2012 hat die in St.Gallen ansässige, schweizweit tätige Wilhelm-Gruppe einen neuen CEO. Firmengründer Werner Wilhelm übergab das operative Geschäft seinem Sohn Stefan und vollzog somit einen Wechsel, der die Fortführung der Erfolgsstory und Kontinuität garantiert.

Text: Christof Lampart **Bild:** Bodo Rüedi

Als Werner Wilhelm vor 33 Jahren nur gerade wenig mehr als den Namen einer kleinen Personalberatungsfirma in St.Gallen übernahm, konnte noch niemand ahnen, dass der zielstrebige und zugleich doch sehr menschliche Macher daraus in den nächsten Jahrzehnten – begleitet durch einige wirtschaftliche Höhenflüge und Wellentäler – die grösste inhabergeführte HR-Unternehmung der Schweiz schmieden würde. Wenn der 75-jährige nun auf sein berufliches Lebenswerk zurückblickt, erkennt er, dass «ich zwar sicherlich nicht alles, aber vieles richtig gemacht habe». Daran besteht kein Zweifel, denn 55 Mitarbeitende an acht Standorten in der ganzen Schweiz und dem Fürstentum Liechtenstein sprechen eine klare Sprache.

Wissen, was der Kunde will

Doch damals, als er am 2. Januar 1979 in St.Gallen die Räumlichkeiten der Personalberatung Fritz Müller übernahm, verschwendete der stark in der Gegenwart lebende Werner Wilhelm nicht im Entferntesten auch nur einen Gedanken an solche Zukunftspläne. «Ich hatte ein Telefon, einen Schreibtisch und ansonsten nicht viel mehr – ausser viel Arbeit vor mir», erinnert sich Werner Wilhelm so klar an die Anfänge, als wäre es erst gestern gewesen. Doch vor allem hatte der ehemalige Hilti-Mann damals eines: nämlich den «unbedingten Willen, Vollgas zu geben und dabei den Kunden das Optimum an Dienstleistung zu liefern». An diesem Vorsatz hat sich im Grunde genommen bis heute nichts geändert. Und doch wäre das Ganze wohl eher ein kurzlebiger Versuch geblieben, hätte Werner Wilhelm durch sein ganzes Berufsleben nicht eine Gabe begleitet, die er folgendermassen umschreibt: «In dieser Branche müssen Sie bei den Beratungen zum einen einführend sein und zum anderen rasch analysieren, was der Kunde – mal eine Firma, mal ein Bewerber – haben möchte.»

Diese Gabe der Empathie hat auch Stefan Wilhelm von seinem Vater geerbt. Kein Wunder, konnte er es sich «schon immer vorstellen», in die väterliche Unternehmung einzusteigen. In den vergangenen zehn Jahren hat sich der HSG-Absolvent in den verschiedensten Bereichen der Wilhelm-Gruppe seine Sporen abverdient und die Anerkennung der Kunden gewonnen – was nicht immer einfach war. «Als ich mit 28 Jahren hier anfang, war ich für viele Kunden halt schon in erster Linie der Sohn des Chefs, auch wenn ich diese privilegierte Position nie gesucht habe. Ich musste mir schnell Eigenständigkeit und Kompetenz erwerben. Ich denke, dass mir das gut gelungen ist», so Stefan Wilhelm. Anfänglich sei es zwar schon vorgekommen, dass ein doppelt so alter Bewerber ihn aufgrund der mangelnden Lebenserfahrung nicht ganz ernst genommen habe, doch das habe sich schnell gelegt, sagt Stefan.

«Wir denken und handeln gleich»

Sowieso verstehen sich Vater und Sohn prächtig. «Wir denken meistens gleich und handeln harmo-

nisch», versichert Werner Wilhelm mit einem strahlendem Lächeln. Aus diesem Grund habe er sich beruhigt aus dem operativen Tagesgeschäft verabschieden und auf den Sitz des Verwaltungsratspräsidenten der Gruppe zurückziehen können. Das klingt dann so: «Ich weiss, dass Stefan seine Arbeit gut macht.» Eine Arbeit notabene, die heutzutage kaum mehr etwas mit jener aus Werner Wilhelms Anfängen zu tun hat. «Ich habe damals für meine Kunden in den Zeitungen Inserate aufgegeben und dann die Bewerbungen bearbeitet», erinnert sich Werner Wilhelm. Heute sei der Inseratemarkt in den Printmedien «praktisch tot», während ein Grossteil der Kandidatensuche gezielt online oder über den haus-eigenen Research abläuft.

Doch nicht nur das Inserategeschäft ist schnelllebi-ger geworden, sondern auch die Anforderungen an die Personalselektion sind mit den Jahren enorm gestiegen. Im Falle der Wilhelm-Gruppe vor allem auch deswegen, weil sie nicht nur in einem Bereich, sondern auf allen Organisationsebenen, in allen Branchen und Berufen, nach geeignetem Personal sucht. So beschäftigt sich beispielsweise die Wilhelm-Kaderselektion ausschliesslich mit der Besetzung der «Teppichetagen» oder mit Nachfolgeregelungen. Andere Firmen der Gruppe richten sich ans mittlere Kader, an Temporärstellen oder an Sachbearbeitungspositionen. Damit deckt die Wilhelm-Gruppe alle Stufen einer Unternehmung ab.

Ganzheitliche HR-Beratung aus einer Hand

In dieser aufwändigen Segmentierung – davon sind Vater und Sohn Wilhelm überzeugt – liegt auch der Schlüssel des Erfolgs der heutigen Firmengruppe verborgen. Doch da diese schon seit jeher den Anspruch an sich selbst legte, sowohl ein umfassender als auch ein nachhaltiger Dienstleister zu sein, ist in den letzten Jahren noch der Bereich DMS-Consulting hinzugekommen. Dieser wird komplett getrennt von der Personalrekrutierung geführt und umfasst auf die Kundenbedürfnisse massgeschneiderte Produkte wie Assessment, Newplacement, Development, HR-Prozesse und Research. Wer will, kriegt also bei der Wilhelm-Gruppe von der Personalrekrutierung bis hin zum Personalconsulting alles aus einer Hand.

Ganz aus dem Tagesgeschäft hat sich Werner Wilhelm jedoch noch nicht zurückgezogen. «Ich betreue gegenwärtig noch unsere Niederlassungen in der Romandie und im Tessin sowie einige spezielle Projekte, so dass Stefan sich ganz auf den deutschsprachigen Teil und die Gesamtleitung konzentrieren kann», erzählt Werner Wilhelm. Geht es jedoch nach dem Willen von Vater und Sohn, wird sich Werner Wilhelm in Zukunft ganz auf das Amt des Verwaltungsratspräsidenten beschränken. Dagegen hätte Werner Wilhelm nichts einzuwenden, auch wenn er einräumt, dass die Arbeit an der Front ihm auch heute noch grossen Spass macht, denn «wer mit und für Menschen arbeiten darf, dem wird es nie langweilig».

Schweizer Dialog: Wirtschaft lädt zum virtuellen Stammtisch

Als «Schweizer Dialog» engagieren sich rund 30 Unternehmer, Politiker und Wissenschaftler für ein neues Verständnis der Wirtschaft in der Gesellschaft. Die Mitglieder verpflichten sich zur Verantwortung für das Gemeinwohl und publizieren ihre Haltung im Internetportal schweizerdialog.ch, das die Bevölkerung zum Dialog einlädt. Der LEADER hat sich mit Franziska Tschudi, CEO der WICOR-Gruppe, Peter Gomez, Verwaltungsratspräsident der SIX Group, und Tobias Frei, CEO der SAW-Gruppe, über Sinn und Zweck des Angebots unterhalten.

Text: Stephan Ziegler Bild: Bodo Rüedi





Franziska Tschudi, Peter Gomez, Tobias Frei: Es gibt so viele Gesetze und Vorschriften, wie die Wirtschaften sich verhalten muss – kann man da als Unternehmer überhaupt noch unanständig handeln?

PG: Etwas, was legal ist, ist noch lange nicht legitim. Zwar gibt's die Compliance-Orientierung der Unternehmen, bei der die Leute meinen, wenn sie Gesetze, Regeln und Normen einhalten, dann seien sie schon

Franziska Tschudi:

«Wir wollen Standpunkte erklären und Blickwinkel eröffnen.»

auf dem richtigen Weg. Aber gerade heute gibt sich die Gesellschaft damit nicht mehr zufrieden, sondern sie will, dass etwas nicht nur rechtens, sondern auch richtig ist.

Selbst wenn ein Unternehmer sich nach dem Buchstaben des Gesetzes korrekt verhält, kann das von der Gesellschaft ganz anders wahrgenommen werden?

PG: Genau. Darum haben wir den Schweizer Dialog ins Leben gerufen. Man kann sich nicht immer nur absichern, sondern sich auch proaktiv für etwas engagieren. Wir wollen zeigen, dass wir uns mit der Frage nach «richtig» und «falsch» auseinandersetzen. Was ist anständig, was tut der ehrbare Kaufmann – und was nicht? Sich auf die staatlichen Spielregeln zu berufen, hat uns nicht mehr gereicht.

FT: Sie sehen ja, was etwa in der Finanzindustrie abgeht. Reglemente können ganz offensichtlich nur

den grössten Unfug verhindern. Und sie können auch gar nicht immer alles erfassen. «Was Du nicht tust, das man Dir tut, das füg' auch keinem Andern zu» – das drückt in etwa aus, wie wir uns «richtiges» Verhalten vorstellen.

Sie wollen also nicht mehr Vorschriften, sondern mehr Selbstverantwortung der Unternehmen?

TF: Ja. Der Schweizer Dialog ist eine freiwillige Selbstverpflichtung. Alle, die bei uns mitmachen, haben eine Erklärung unterschrieben, nach der wir handeln wollen. Wir haben Persönlichkeiten bei uns aus den obersten Führungsgremien, die allesamt Verantwortung tragen. Sie gehen mit gutem Beispiel voran – für ihre Angestellten, aber auch für die Öffentlichkeit.

Ich gehe davon aus, dass 99 Prozent der Unternehmen sowieso so handeln und es nur ein paar wenige schwarze Schafe sind, die das Bild der Wirtschaft in der Öffentlichkeit negativ besetzen?

PG: Je mehr ein Unternehmen in seiner Umgebung verwurzelt ist, desto eher verfügt es über eine natürliche Bodenhaftung. Gewisse Grossfirmen, gerade auch in der Finanzindustrie, sind aber teilweise etwas abgehoben, sitzen im Elfenbeinturm und spielen das Spiel nach eigenen Regeln – böse gesagt, als vaterlandslose Gesellen. Diese Spielregeln zwingen sie in ein System, aus dem sie nicht mehr rauskönnen. Wie können wir sicherstellen, dass auch solche Firmen wieder den Kontakt zur Realität finden? – Das ist eines unserer Hauptanliegen.

FT: KMUs wissen, was sie und ihre Angestellten leisten. Die meisten haben einen direkten Bezug zu dem, was sie anbieten. Ein Manager, der in einem oben genannten System gefangen ist, hat diese Bindung nicht mehr. Er sieht nicht mehr, dass er mit seinem Verhalten vielleicht sein Unternehmen, dessen Ruf oder dessen Vermögen, schädigt. Einem Unternehmer, der gleichzeitig Eigentümer ist, käme ein ruf- oder vermögensschädigendes Verhalten gar nie in den Sinn.

Heisst das, dass die Wirtschaft besser ist als ihr Ruf? Leidet sie nur unter einem kleinen Teil, der sich falsch verhält?

PG: Wir können nicht pauschal sagen, es seien nur ein paar Exponenten von Grossunternehmen, die den Ruf der Wirtschaft schädigen. Eine unserer Studien hat gezeigt, dass sieben von zehn Führungskräften glauben, sie üben ihre Tätigkeit so aus, wie es die Gesellschaft von ihnen erwartet. In der Bevölkerung finden allerdings nur 25 Prozent, die Führungskräfte machen einen guten Job. Wir versuchen nun, diesen Gap zwischen Eigen- und Fremdwahrnehmung zu schliessen. Wir möchten von der Bevölkerung wissen: Was können wir tun, um es besser zu machen?

Und wie finden Sie das heraus?

TF: Wir müssen die Leute fragen, einen Dialog zwischen Gesellschaft und Wirtschaft etablieren. Das ist zwar schwierig: Die Leute sind sich oft nicht mehr gewohnt, eine Argumentationskette aufzustellen, weil mit den ganzen Online-Möglichkeiten eine Kultur der Oberflächlichkeit Einzug gehalten hat. Wir stehen aber hin und sagen: Hier, bei uns haben Sie die Möglichkeit, direkt mit Entscheidungsträgern zu diskutieren.

Tobias Frei:

«Wir können mit dem richtigen Verhalten auch staatliche Eingriffe verhindern.»

FT: Darum haben wir die Plattform geschaffen. Wir wollen einen Dialog ermöglichen mit hochkarätigen Vertretern aus Wirtschaft, Bildung und Politik. Das Angebot steht, unsere Mitglieder sind bereit, sich auch kritischen Fragen zu stellen.

Warum ist denn die Wahrnehmung der Unternehmer und der Gesellschaft so verschieden?

PG: Die Exzesse bei den Gehältern sind nicht spurlos an der Bevölkerung vorbeigegangen. Die Manager waren der Meinung, dass es der Gesellschaft egal sei, was sie verdienen, solange das Unternehmen einen satten Gewinn schreibt. Dann kam die Finanzkrise, viele Leute haben viel Geld verloren – und die Manager haben weitergemacht. Die Menschen (und die Medien) waren sich einig: Big Business ist einfach schlecht. Trotzdem möchte ich keinen Graben zwischen «guten» KMUs und «bösen» Grossunternehmen öffnen. Wir sind nämlich auf beide angewiesen.

Vielleicht gibt's auch einen Graben zwischen unten und oben – dass sich die Angestellten gar nicht trauen, mit den Chefs zu sprechen.

FT: Wir wollen gerade deshalb zum Dialog aufrufen – vielleicht auch mit denen, denen es schwerfällt, im eigenen Unternehmen mit einem «hohen Tier» zu sprechen. Wir versuchen nach bestem Wissen und Gewissen, auf die Anliegen der Kontaktnehmer einzugehen. Ob der Dialog auch von der anderen Seite gewünscht wird, bleibt abzuwarten – die Resultate bis jetzt stimmen mich nicht allzu optimistisch.

TF: Wir haben ja nur Leute drauf, die sehr bekannt sind und sich an unseren Belangen orientieren. Vielleicht sagt man sich auch: Mit diesen gibt's nichts zu diskutieren, die leben die richtigen Werte ja ohnehin. PG: Genau. Wenn wir jemanden dabei hätten, der sich eben nicht an unsere Erklärung hält, sondern, sagen wir mal, bonusmässig weit über die Stränge schlägt, sähe das ganz anders aus. Das wollen wir aber nicht, wir möchten Leute dabei haben, die damit einverstanden sind, dass die Wertschöpfung von unternehmerischem Handeln nicht nur fürs Unternehmen, sondern auch für die Gesellschaft geschehen soll.

Es ist allemal besser, die Leute setzen sich an Ihren «virtuellen Stammtisch» und diskutieren mit uns, anstatt dass sie am echten Stammtisch über die Wirtschaft schimpfen.

FT: Natürlich. Sie können bei uns mit Topshots der Wirtschaft direkt in einen Mailkontakt treten und diskutieren. Nehmen wir ein Beispiel. Personalabbau ist ein Thema, das nicht nur dem Unternehmer äusserst unangenehm ist, sondern auch in der Gesellschaft immer mit Missbilligung aufgenommen wird. Mit dem Schweizer Dialog haben wir aber die Möglichkeit, uns zu erklären, die Gründe dafür darzulegen, und damit vielleicht auch verstanden zu werden. Wer uns fragt, dem wird geantwortet. Wenn Sie sich an einem richtigen Stammtisch setzen, sitzen da ja oft Menschen ähnlicher Herkunft und Denkweise beisammen. Bei uns können Sie mit ganz anderen Typen in Kontakt treten.

PG: Die Leute haben durchaus Verständnis für die Anliegen der Wirtschaft, siehe etwa die Ablehnung der Ferieninitiative. Im Gegenzug verlangen sie mit Recht, dass die Wirtschaft sich an gewisse Spielregeln hält und sich bspw. nicht ungebührlich bereichert. Im Kontext der Finanzkrise ist extrem viel Vertrauen verschwunden. Das wollen wir wieder gewinnen – durch Gespräche und den Dialog.

TF: Wir können mit dem richtigen Verhalten auch staatliche Eingriffe verhindern. Der Staat wird ja immer dann aktiv, wenn der Markt versagt oder die Bevölkerung aufschreit. Nur wenn wir uns ethisch verhalten, können wir diese Reaktionen verhindern. Eigentlich müsste jeder Manager einen Hofnarren haben, der ihm, wenn nötig, sagen kann: Hey, was soll das, spinnst Du? Den gibt's aber leider nicht.





Erhoffen Sie sich auch, dass andere Unternehmer zu Ihnen kommen, um sich beraten zu lassen, wie sie anständig handeln können?

TF: So bin ich zum Schweizer Dialog gestossen – weil ich es eine gute Sache finde und mich entsprechend verhalten möchte. So gibt es auch einzelne Andere, die so dazugestossen sind. Ich schätze daran sowohl den Austausch mit den Auswärtigen, aber auch denjenigen mit den Mitgliedern, weil man erfährt, was man als Unternehmer alles tun kann – für die Mitarbeiter und die Gesellschaft.

Peter Gomez:

«Was ist anständig, was tut der ehrbare Kaufmann – und was nicht?»

FT: Wir sind nicht der Massstab für ethisches Verhalten. Aber im Austausch, im Dialog möchten wir sicher dazu beitragen, uns und unsere Gesprächspartner zu sensibilisieren und andere Meinungen – und Probleme – kennenzulernen. So lernt man andere Standpunkte und Sichtweisen kennen, und zwar gegenseitig.

Könnte man also den Schweizer Dialog als Klage-mauer für Leute bezeichnen, die sich im eigenen Betrieb nicht getrauen, etwas zu sagen? Die eine «Chropfleerte» auf hohem Niveau ermöglicht?

FT: Lieber ist mir der Ausdruck «virtueller Stammtisch», an dem man ungezwungen miteinander diskutieren kann. Ohne dass wir den Anspruch erheben, es besser zu wissen als die anderen, wohlgermerkt. Wir wollen Standpunkte erklären und Blickwinkel eröffnen. Gerade weil wir so viele verschiedene Ansprechpartner haben, hoffen wir, einen Beitrag zum allgemeinen besseren Verständnis leisten zu können.

PG: Wir haben ein grosses Ziel: Impact. Wir wollen etwas bewirken, etwas verändern.

FT: Zumindest die Gesprächskultur über die Wirtschaft.

TF: Ich finde es grossartig, dass sich rund 30 Persönlichkeiten exponieren. Das ist doch ein Quantensprung, dass sich die Wirtschaft so öffnet und damit zeigt, dass sie sehr daran interessiert ist, herauszufinden, wo die Bevölkerung der Schuh drückt.

schweizerdialog.ch

Alle Mitglieder von «Schweizer Dialog» haben eine gemeinsame Erklärung «Verantwortung für das Gemeinwohl: Der Kompass unserer Wirtschaft!» unterzeichnet, in der sie sich zu nachhaltigem Handeln und Führen verpflichten. Dieses gründet auf der wissenschaftlich fundierten Verantwortungspyramide. Diese neue Methode legt Aussagen und Haltungen offen – und macht sie somit kritisier- und beurteilbar. Die Mitglieder veröffentlichen ihre persönliche Meinung auf schweizerdialog.ch. Die Unterzeichnenden der Erklärung sehen in der Krise eine Chance für die Entwicklung eines neuen Verständnisses zwischen Gesellschaft, Wirtschaft und Politik. In der Erklärung heisst es: «Wir alle sind die Wirtschaft! Es gibt keine Aussenstehenden oder Unbeteiligten. Deshalb ist ein Miteinander unerlässlich für die Wohlfahrt unseres Landes.»

Ferner setzt sich der Schweizer Dialog nicht nur für einen verantwortungsvollen Blick aufs Ganze, sondern auch gegen unverhältnismässige Einschränkungen durch Aufsichts- und Kontrollmassnahmen ein. Die Mitglieder stammen aus der Unternehmenswelt, aus der Politik oder der Wissenschaft. Die Gruppe wird laufend erweitert.

«think pink – click for work!»

Die etwas andere Personalberatung

Die **work24**.ag ist eine junge, dynamische und unkomplizierte Personalberatung mit Hauptsitz in St.Gallen. Sie bietet vielversprechende Zukunftsaussichten im Arbeitsmarkt. Ganz nach dem Motto: «think pink – click for work!»

Das von Duschi B. Duschletta als Verwaltungsratspräsident und Buci A. Skenderi als Geschäftsleiter gegründete Personalleasing-Unternehmen hat sich ehrgeizige Ziele gesetzt. Die Gründer sind überzeugt, dass ihre Wachstumsziele und Strategien mit Hilfe ihrer motivierten und kompetenten Mitarbeitern realisiert werden. Durch die verschiedenen Filialen, die fortlaufend eröffnet werden, kann **work24**.ag eine flächendeckende Präsenz für Stellensuchende und Arbeitgeber anbieten. Zu den bereits bestehenden Filialen, werden weitere Standorte in Aarau, Basel, Bern, Biel, Chur, Winterthur und Zürich eröffnet.



Buci A. Skenderi
Geschäftsleiter

Duschi B. Duschletta
Verwaltungsratspräsident

«work24.ag : kompetent – motiviert – kreativ»

Die beiden gleichberechtigten Partner Duschi B. Duschletta und Buci A. Skenderi teilen ihre Aufgabenbereiche wie folgt auf. «Duschi», der ein Know-How in der Personalberatungsbranche von über 20 Jahren mit bringt, wird sich als Verwaltungsratspräsident um die Wachstums- und Marketingstrategie, das Backoffice und die Mitarbeiterschulung kümmern. «Buci» wird sich als Geschäftsleiter um das aktive Tagesgeschäft, wie die Kundenbetreuung, den Key Account, den Personalverleih und die Arbeitsvermittlung kümmern. Somit machen die Beiden aus 1 + 1 = 3. Sie sind damit ein starker Partner für Personalverantwortliche und Stellensuchende gleichermaßen.

Die Dienstleistungen sind genau so vielseitig wie die Bedürfnisse von Personalverantwortlichen und Stellensuchenden. Durch sorgfältige Rekrutierung und geschultes Personal kann **work24**.ag Arbeitsstellen und Fachkräfte im Baugewerbe, in der Industrie, für Technik und Montage, sowie für den kaufmännischen Bereich vermitteln. Unsere Kernkompetenz liegt im Verleih und der Vermittlung von qualifiziertem Personal für Fest- und Temporärstellen. Durch **work24**.ag profitieren Sie zweifach. Erstens können wir für Sie Fachpersonal aus dem In- und Ausland rekrutieren, da wir über mehrjährige Kompetenz im Rekrutieren von Arbeitskräften aus dem In- und vor allem dem benachbarten Ausland verfügen. Und zweitens können Sie von einem langjährigen breitgefächerten Beziehungsnetz profitieren.

«work24.ag setzt auf menschliche Werte»

Die menschliche Arbeitskraft ist das wertvollste Kapital jeder Unternehmung und der Schlüssel zum Erfolg. Diese Überzeugung haben wir zu unserer Richtlinie gemacht. Unsere eigenen Personalberater werden angesichts ihrer Fähigkeiten ausgewählt, sich mit dieser Firmenphilosophie zu identifizieren. Wir sind der Meinung, dass das Vermitteln von Personal durch uns einen doppelten Einsatz verlangt; einerseits dem Kunden gegenüber, für den die richtige Wahl der Mitarbeiter von grösster Bedeutung ist und andererseits den Frauen und Männern gegenüber, die uns ihre berufliche Zukunft anvertrauen. Für die **work24**.ag ist eine Vermittlung dann erfolgreich, wenn Kunden und Bewerber gegenseitig zufrieden sind und uns weiterhin ihr Vertrauen schenken. Mit der gleichen Sorgfalt, mit der wir die Persönlichkeit und die beruflichen Qualifikationen unserer Kandidaten prüfen, nehmen wir uns auch den Bedürfnissen unserer Kunden

an. Das ist der Grund, weshalb wir mit unseren Kunden und Kandidaten einen engen Kontakt pflegen wollen.

Unser Geschäftsleiter Herr Buci A. Skenderi und sein Team stehen Ihnen jederzeit gerne für ein persönliches Gespräch zur Verfügung. Nutzen Sie die Möglichkeit, uns per E-Mail eine offene Stelle, Ihren Personalbedarf oder einen Jobwunsch zukommen zu lassen. Es freut uns Sie kompetent zu beraten und zu unterstützen. Falls Sie noch mehr Fragen zu **work24**.ag oder unseren Dienstleistungen haben, dann zögern Sie nicht, uns unter **+41 58 668 68 68** anzurufen oder senden Sie uns einfach eine Email auf **info@work24.com**. Wir freuen uns, Sie demnächst auf einer unseren Filialen persönlich oder telefonisch zu begrüßen.



Buci A. Skenderi, *Geschäftsleiter*
R. Alen, *Filialleiter Weinfelden*
M. Derungs, *Filialleiter Widnau*
E. Skenderi, *Filialleiter St.Gallen*
Duschi B. Duschletta, *Verwaltungsratspräsident*
(von links nach rechts)

Geschäftsleitung

work24.com ag
geschäftsleitung zentrale +41 58 668 68 68
st.leonhard-str. 51 direkt +41 58 668 68 89
ch-9000 st.gallen geschaeftsleitung@work24.com

Personalberatung und Personalverleih

work24.com ag
personalberatung
multergasse 43
ch-9000 st.gallen

zentrale +41 58 668 68 68
direkt +41 58 668 68 01
stgallen@work24.com

work24.com ag
personalberatung
freiestrasse 4b
ch-8570 weinfelden

zentrale +41 58 668 68 68
direkt +41 58 668 68 02
weinfelden@work24.com

work24.com ag
personalberatung
marienbergstrasse 2
ch-9400 rorschach

zentrale +41 58 668 68 68
direkt +41 58 668 68 03
rorschach@work24.com

work24.com ag
personalberatung
lindenstrasse 46
ch-9443 widnau

zentrale +41 58 668 68 68
direkt +41 58 668 68 04
widnau@work24.com

Personalberatung

work24.com ag
personalberatung
othmarstrasse 1
ch-9500 wil

zentrale +41 58 668 68 68
direkt +41 58 668 68 05
wil@work24.com

Feststellen/Kaderstellen

work24.com ag
feststellen/kaderstellen
st. leonhard-strasse 51
ch-9000 st.gallen

zentrale +41 58 668 68 68
direkt +41 58 668 68 67
feststellen@work24.com

Rekrutng

work24.com ag
rekrutng
marienbergstrasse 2
ch-9400 rorschach

zentrale +41 58 668 68 68
direkt +41 58 668 68 00
rekrutng@work24.com

Backoffice/Buchhaltung

work24.com ag
backoffice/buchhaltung
marienbergstrasse 2
ch-9400 rorschach

zentrale +41 58 668 68 68
fax +41 58 668 68 69
backoffice@work24.com

Nachhaltigkeit in der Innovation

Um erfolgreich Produkte am Markt zu platzieren, ist ein zielgerichtetes Innovationsmanagement erforderlich. Nicht nur für Technik-Anbieter, sondern auch im Dienstleistungsbereich. Innovation gedeiht in einer Wissensgesellschaft, lebt vom Austausch und braucht eine Plattform. Dies alles umfasst die Innovationstagung «inventure» 2012 vom Donnerstag, 3. Mai, anlässlich der Rheintalmesse in Altstätten.

Text: Richard Ammann **Bilder:** zVg

Das Thema der diesjährigen Tagung lautet «Nachhaltig innovieren». In der heutigen Zeit sind Unternehmen einem permanenten Veränderungsdruck ausgesetzt. Diese Veränderungen ergeben sich aus den Bedingungen auf dem Markt, der technologischen Entwicklung sowie den gesetzlichen Änderungen und natürlich der Situation auf dem Arbeitsmarkt. Diese und weitere Faktoren zwingen die Unternehmen zur Innovation.

Erkenntnisse aus Forschung und Lehre

Die Innovationstagung «inventure» bündelt das Wissen in den Bereichen Forschung, Wirtschaft, Kapital und Innovation. Moderiert wird sie wiederum durch den Fernsehjournalisten Stephan Klapproth. Dipl. Ing. Walter Länge, Geschäftsführer der Lieb-

herr MCCTec GmbH (Liebheer-Kräne) in Nenzing (Vorarlberg) erklärt die nachhaltige Innovation als Wachstumsquelle anhand von praktischen Beispielen aus der Geschäftstätigkeit. Prof. Dr. Gian-Luca Bona, Direktor der Empa Schweiz, zeigt auf, wie mit Hilfe der Forschung marktfähige Innovationen entstehen. Mit Ludwig Weibel (Weibel CDS AG, Waldstatt) konnte ein Start-up-Unternehmer aus der Region gewonnen werden, der sein innovatives Produkt aus der Medizinaltechnik vorstellen wird – zusammen mit Peter Frischknecht, dem Geschäftsführer des Fördervereins Startfeld. Den Abschluss der Tagung bildet der Vortrag von Dipl. Ing. Michael Saringer, der davon berichtet, wie das Drehen des eigenen Films auf der Skipiste für Furore sorgt. Saringer ist Managing Director der Skiline Media GmbH in Ger-

*Die Rheintalmesse
2011 aus der
Vogelperspektive.*





Die «inventure»-Tagung wird wiederum von Stephan Klapproth moderiert.

mering (Deutschland). Die Zuschauer und Zuhörer in der Messestadt auf dem Allmendplatz in Altstätten lassen sich von den neuen Ideen inspirieren, bekommen Gelegenheit, sich mit den Referenten auszutauschen und knüpfen weitergehende wertvolle Kontakte. Durchgeführt wird «inventure am 3. Mai von 12.00 bis 17.30 Uhr im Rahmen der Rheintalmesse in Altstätten. Anmeldungen zur Tagung online über www.inventure.ch.

Schaufenster für Gewerbe und Industrie

Die Rheintalmesse (RhEMA), die 2012 zum 33. Mal stattfindet, beginnt am 28. April und dauert bis am 6. Mai. Die Zürich Versicherungsgesellschaft, Generalagentur Alex Pfister in Altstätten, engagiert sich als neuer Hauptsponsor, zusammen mit der Region Bodensee/Säntis. Verschiedene Neuerungen wie etwa die Internet-Ticketlösung in Zusammenarbeit mit Ticketportal, St.Gallen, und dem Nachtbusangebot (mit den RTB) warten mit vielen anderen Novitäten der Aussteller auf die Besucher. Wiederum investiert die RhEMA über 1 Million Franken in den Bau der Messestadt für rund 30 Betriebe, mehrheitlich im Rheintal ansässige Betriebe. Die Rheintalmesse prä-

Tickets zu Hause ausdrucken

Erstmals bietet die RhEMA Möglichkeit, Eintritte und Dauerkarten über das Internet zu bestellen und zu Hause auszudrucken. Damit entfällt das zum Teil lange Anstehen an den Kassen. Durch die Zusammenarbeit mit der Firma Ticketportal hat die RhEMA zudem erstmals Vorverkaufsstellen. So können Tages- und Abendeintritte bei Manor, Hotelplan und an den SBB-Bahnhöfen gekauft werden. Damit geht ein langjähriger Wunsch von vielen Besucherinnen und Besuchern in Erfüllung und die Messeleitung verspricht sich eine spürbare Entlastung an den Kassahäuschen.

sentierte sich dadurch abermals als regionales und überregionales Schaufenster für Gewerbe und Industrie. Die ins Programm eingebetteten Tagungen werden erneut über 2'000 zusätzliche Besucher anziehen und das erstklassige Unterhaltungsprogramm bietet für die Aussteller einen guten Rahmen, auch nach Messeschluss die Gespräche mit ihren Kunden in einem ungezwungenen Ambiente fortzusetzen.

Anzeige

**ge
ag**

architektur
www.geag.ch
göldi+eggenberger ag

Investieren Sie nachhaltig in Ihre Zukunft.

Master of Advanced Studies (MAS) Wirtschaftsingenieur

Nachhaltigkeit in der unternehmerischen Praxis

In der Praxis reüssieren jene Unternehmen, die nicht reagieren, sondern ihre Kultur, ihre Produkte und Prozesse innovativ unter Berücksichtigung von sozialen, ökologischen und wirtschaftlichen Anforderungen gestalten.



Dr. Barbara Fuchs

Unter Nachhaltigkeit wurde in der Forstwirtschaft die langfristige Nutzung von langsam nachwachsenden Hölzern verstanden. Mit dem Erscheinen des Brundtland-Berichts der Weltkommission für Umwelt und Entwicklung im Jahr 1987 wurde dieser Ansatz auf die Gesamtwirtschaft übertragen. Nachhaltige Entwicklung bezeichnet die Nutzung von Ressourcen, um die Bedürfnisse der Gegenwart zu befriedigen, ohne die Bedürfnisbefriedigung zukünftiger Generationen zu gefährden. Unternehmen, die sich dem Leitbild der Nachhaltigkeit verschreiben, müssen sich drei zentralen Herausforderungen stellen.

Erstens definieren sich nachhaltige Unternehmen als gleichrangige Partner in einer Zivilgesellschaft, die sich um den friedlichen Ausgleich von divergierenden Interessen unterschiedlicher Anspruchsgruppen bemühen. Nachhaltige Unternehmen vertreten ihre Profitorientierung in Kooperation mit politischen Institutionen, Nichtregierungsorganisationen, sozialen und anderen Bewegungen des öffentlichen Lebens. Sie streben danach Konflikte zu vermeiden und partizipatorisch nach Lösungen zu suchen. Marktlösungen können, müssen aus ihrer Sicht aber nicht immer die effizienteste Lösung sein. Rosabeth Moss Kanter, Organisationsexpertin an der Harvard Business School, beschwört ausserdem die Bedeutung von Qualitäten wie beispielsweise höhere Sinngebung, Wertorientierung, Emotionalität und Eigenverantwortung, um ein Unternehmen nachhaltig zu steuern und die Mitarbeitenden zu motivieren.

Zweitens stellt sich aus Unternehmensperspektive die Frage, wie die Entwicklung und Erstellung der ei-

genen Marktleistung gestaltet werden kann. Auf der einen Seite benötigen Unternehmen Rohstoffe und Energie, die nur begrenzt verfügbar sind. Auf der anderen Seite entstehen Abfallprodukte, wie etwa Schadstoffe und Emissionen, die die Umwelt belasten. In diesem Spannungsfeld sind Unternehmen in ihrer Schlüsselkompetenz der Innovation gefordert. Produkt- und Prozessinnovationen können spürbar die Ressourceneffizienz und dadurch die unternehmerische Wettbewerbsfähigkeit erhöhen. Im Zuge der zunehmenden gesellschaftlichen Sensibilisierung können sich Unternehmen mit sozial- und umweltverträglichen Produkten, wie etwa natürlich abbaubaren Verpackungsmaterialien, am Markt erfolgreich positionieren und differenzieren.

Schliesslich kann es sich kein Unternehmen leisten nicht profitorientiert zu handeln. Nachhaltige Unternehmen orientieren sich jedoch an langfristigen Gewinn- und Wachstumszielen anstatt an kurzfristigen Profitmaximierungszielen oder ausschliesslich quantitativen Wachstumszielen. Die kulturelle, soziale, ökologische und wirtschaftliche Vitalität ist in nachhaltigen Unternehmen somit eine Einheit, die der Erneuerung, der Innovation dient. Sie macht unser gesellschaftliches Dasein lebenswert und trägt zur Überlebensfähigkeit der Menschheit bei.

Die Universität Liechtenstein hat sich dem Thema Nachhaltigkeit verpflichtet und als eines ihrer strategischen Ziele definiert. An der Universität Liechtenstein besteht ein dichtes und aktives Netzwerk in nachhaltiger Forschung und Lehre, das im unternehmerischen Bereich über Finanzierung und Recht bis hin zu Entrepreneurship, Management und Wirtschaftsinformatik reicht. Es wird getragen von Menschen, die sich engagieren, und nachhaltiges Werken zum Maxim ihrer akademischen und persönlichen Entwicklung erheben. Sie stehen für unsere Gemeinschaft von Studierenden und Mitarbeitenden, die sich als Ganzes für eine nachhaltige Gegenwart und Zukunft einsetzt. Laufende Projekte zur Nachhaltigkeit und Ansprechpersonen finden Sie unter: www.uni.li/Forschung/Nachhaltigkeit

«Dem Thema Innovation treu bleiben»

Die Innovationstagung «inventure» hat in der anspruchsvollen Tagungslandschaft ihren Platz gefunden. Organisator Kurt Wettstein zieht im LEADER-Gespräch eine Zwischenbilanz und äussert sich zur Weiterentwicklung der Tagung. «Inventure» verfolgt unter anderem das Ziel, die hervorragende Innovationstätigkeit im Chancental über seine Grenzen hinaus bewusster zu machen.

Interview: Richard Ammann **Bild:** zVg

Kurt Wettstein, was für eine Bilanz ziehen Sie nach vier «inventure»-Veranstaltungen?

«Inventure» hat in der anspruchsvollen Tagungslandschaft ihren Platz gefunden. Und nach vier Durchführungen hat sie die Investitionsphase erfolgreich überlebt. Mit dem Begriff Innovation haben wir eines der wichtigsten Tätigkeitsfelder für Unternehmungen überhaupt als Thema für unsere Veranstaltung gewählt. Wie wichtig die Innovationsfähigkeit für ein Unternehmen ist, wird immer wieder und

dem Unternehmen nur kurzfristig, eine Idee auf den Markt zu bringen, wenn danach nichts mehr folgt. Erfolgreiche Unternehmen innovieren deshalb ständig. Sie beziehen dabei oft nicht nur ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sondern auch ihr Umfeld oder ihre Kunden mit ein. Und genau diese Themen wollen wir an der Veranstaltung vom 3. Mai etwas genauer beleuchten. Denn wenn ständiges Innovieren die Triebfeder für Unternehmenserfolg ist, stellt sich schon die Frage, wie das konkret und dauernd abläuft. Sie können ja nicht dauernd oder geplant periodisch einfach eine Idee haben. Diese Fragestellungen betreffen nicht nur etablierte Unternehmen sondern auch in besonderem Masse Start-up's.

«Wenn Sie die Anzahl Patentanmeldungen betrachten, fällt speziell das St.Galler Rheintal positiv auf.»

überall betont. So z.B. auch durch die Preisverleihungen für Ostschweizer Unternehmen durch den SVC Swiss Venture Club. Wenn ich Bilanz über die ersten vier Veranstaltungen ziehe, bin ich zufrieden mit der Qualität, dem Veranstaltungsort, dem Konzept und vor allem mit der sehr hohen Teilnehmerqualität. Hingegen darf die Anzahl Teilnehmerinnen und Teilnehmer in den kommenden Jahren gerne noch zunehmen.

Wurden für 2012 strukturelle Veränderungen vorgenommen?

Weniger Referate und kürzere Referatszeiten. Dafür genügend Zeit für spannendes Nachfragen durch unseren Moderator Stephan Klapproth. Dazwischen anstatt eines Referates eine Gesprächsrunde. Dadurch wird die Veranstaltung sicher lockerer und für die Teilnehmer abwechslungsreicher. 2012 nehmen wir Änderungen bei der Infrastruktur vor mit dem Ziel, die Erlebniswerte sowie die Networkingbereiche noch effizienter zu gestalten.

Wie kamen Sie auf das gewählte Thema der nachhaltigen Innovation? Was versprechen Sie sich davon?

Nachhaltigkeit bedeutet Erfolg nicht nur heute, sondern auch morgen und übermorgen. Es nützt ei-

Wie gehen Sie bei der Suche nach attraktiven Referenten vor?

Ich spreche viel mit unseren Partnern und Sponsoren und besuche selber Veranstaltungen. So erhalte ich Ideen und gewinne einen persönlichen Eindruck über mögliche Referenten. Das Problem dabei ist nur, dass es wenige Veranstaltungen gibt, die sich dem Thema Innovation widmen. In der Ostschweiz ist «inventure» nach meinem Wissenstand die Einzige!

Weiter ist mir wichtig, dass wir dem Thema treu bleiben. Das heisst, dass inhaltlich gute, gehaltvolle Referate wichtiger sind als klingende Namen von Referenten. Nur so ist gewährleistet, dass die zurecht anspruchsvollen Teilnehmer auch Mehrwerte für sich mitnehmen können.

Wer hat Sie in den letzten Jahren besonders überzeugt?

Das ist eine gute Frage und die Antworten darauf sind natürlich individuell, je nach dem, was einen Teilnehmer beeindruckt hat. Sicher ist aber aus der ersten Durchführung Daniel Graf, der nach seinem Studium am NTB in Buchs aus dem Rheintal ausgezogen ist und sein Glück in Silicon Valley (USA) gesucht und gefunden hat. Oder dann war der Jetman Yves Rossy, der für seine Idee Leib und Leben riskiert.



Kurt Wettstein

Auch Jürgen Dold, CEO von Leica Geosystems hat mich mit seinem Referat extrem beeindruckt. Die Teilnehmer waren auch deshalb von Jürgen Dold beeindruckt, weil wieder einmal klar wurde, was die Leica vom Standort Rheintal aus eigentlich alles macht.

Wie weit werden an der Tagung Ostschweizer Fragestellungen einbezogen?

Wir greifen immer mindestens einen Bereich aus dem Rheintal oder der Ostschweiz auf. Das Thema Innovation ist aber keine geografische Fragestellung, sondern eine unternehmerische. Sie betrifft Kleinunternehmen gleich wie internationale Konzerne,

«Wir streben mittelfristig eine Teilnehmerzahl von 500 bis 600 an.»

egal wo diese ihren Firmensitz haben. Wenn Sie aber die Anzahl Patentanmeldungen oder die Innovationsunterstützung durch Hochschulen betrachten, fällt die Ostschweiz und speziell das St.Galler Rheintal positiv auf.

Was bringt «inventure» den Gästen? Was für Echos haben Sie auf die Tagungen?

Das ist abhängig davon, mit welchen Erwartungen ein Teilnehmer eine solche Veranstaltung besucht. Meine Erfahrung zeigt, dass dabei vor allem drei Bereiche entscheidend sind:

1. Die Netzwerkmöglichkeiten: Vielen Teilnehmern geht es primär darum, ihr Netzwerk zu pflegen und auszubauen, Kontakte zu knüpfen und vielleicht in Gesprächen gerade über die Referate zu Ideen für sich selbst zu kommen. Ich glaube, dass

die RhEMA mit ihrem Umfeld und gerade «inventure» mit den bewusst grosszügigen Networking-Sessions eine sehr gute Plattform bietet. Das bestätigen uns auch die Teilnehmenden regelmässig.

2. Die Referenten: Ein klingender, bekannter Name zieht automatisch oder tendenziell eine grössere Anzahl Besucher an. Der Aspekt „den muss ich einmal gesehen oder gehört haben“, also eine Art „Promi-Faktor“ spielt da eine Rolle. Hier spielen wir bei «inventure» beschränkt mit, weil gute Namen nicht zwingend bedeuten, dass auch die Inhalts- und Referatsqualität gegeben ist. Weil die Teilnehmerinnen und Teilnehmer unsere Veranstaltung natürlich mit anderen Events vergleichen, wünschen sich unsere Besucher oft klingendere Namen. Aber sind wir doch ehrlich: Am besten über Innovation Auskunft geben können die Menschen, die sich tagtäglich damit auseinandersetzen.
3. Die Inhalte: Viele Teilnehmerinnen und Teilnehmer wünschen sich, aus den Referaten für sich und ihre Tätigkeit Erkenntnisse mitnehmen zu können. Spannende Geschichten, neue Technologien oder interessante Erfahrungsberichte können diese Bedürfnisse erfüllen. Das gelingt an «inventure» laut den Feedbacks der Teilnehmenden gut.

Wie geeignet ist die RhEMA als Umfeld?

Das Umfeld der RhEMA ist für solche Veranstaltungen sehr gut geeignet. Die RhEMA hat in den vergangenen 33 Jahren bewiesen, dass unsere Tagungen in einem professionellen Umfeld stattfinden. Zudem ist das Ambiente unserer Zeltstadt, das Umfeld der Messe aber auch die Möglichkeit, nach der Veranstaltung auch am Abend noch weiter Netzwerken zu können, einzigartig. Betrachten Sie die vorher ausgeführten drei Punkte, so trifft eine Veranstaltung an der RhEMA sicher perfekt auf die Bedürfnisse vieler Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Unsere Erfahrungen bestätigen denn auch, dass viele Tagungsbesucher auch noch spät am Abend auf dem Gelände anzutreffen sind.

Wohin wird sich «inventure» entwickeln? Wo steht Sie in 5, in 10 Jahren?

Wichtig ist, dass wir dem Thema Innovation treu bleiben und gut auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Teilnehmenden hören. Mit jetzt der fünften Durchführung ist «inventure» noch immer eine junge Veranstaltung. Wir streben mittelfristig eine Teilnehmerzahl von 500 bis 600 an. Dabei sollen rund die Hälfte eine Herkunft ausserhalb des Rheintals haben. Denn «inventure» hat auch das Ziel, die hervorragende Innovationstätigkeit im Chancental über seine Grenzen hinaus bewusster zu machen. So sind die Netzwerkmöglichkeiten optimal. Die Tagungsthemen und der Referentenmix müssen nahe an der Aktualität liegen.

5 Tipps für gutes Risk-Management

Jede Firma ist mit einer Vielzahl von Risiken konfrontiert. In einem Risk-Management-Bericht wird jährlich über den unternehmerischen Umgang mit Risiken berichtet. Darin sollen die Versicherungslösungen mit einbezogen werden. Fünf konkrete Tipps:



Tipp 1: Risk-Management und Versicherungen gehören zusammen – individuell und abgestimmt.

Jedes Unternehmen geht zwangsläufig Risiken ein. Die Lehre unterscheidet dabei in:

- Vermögensrisiken
- Finanzrisiken
- Mitarbeiterisiken
- Prozessrisiken
- Infrastrukturrisiken
- Marktrisiken
- Sozialrisiken
- Umweltrisiken

Die Überlegungen des Risk-Management zielen darauf ab, zu entscheiden, welche Risiken vermieden, welche vermindert und welche überwältzt werden können. Für Risiken, die ein Unternehmen nicht selber tragen kann oder will, werden Versicherungslösungen gesucht. Optimal sind diese dann, wenn sie auf das Unternehmen und dessen Risikofähigkeit gut abgestimmt werden. Ist diese Abstimmung ideal und konzeptionell gut gestaltet, können die Ausgaben für die Risikoüberwältzungen erheblich optimiert werden. Und damit sind wir bereits beim Tipp 2.

Tipp 2: Risiken bewusst vermeiden, verringern oder überwältzen und diese Entscheidungen regelmässig überprüfen.

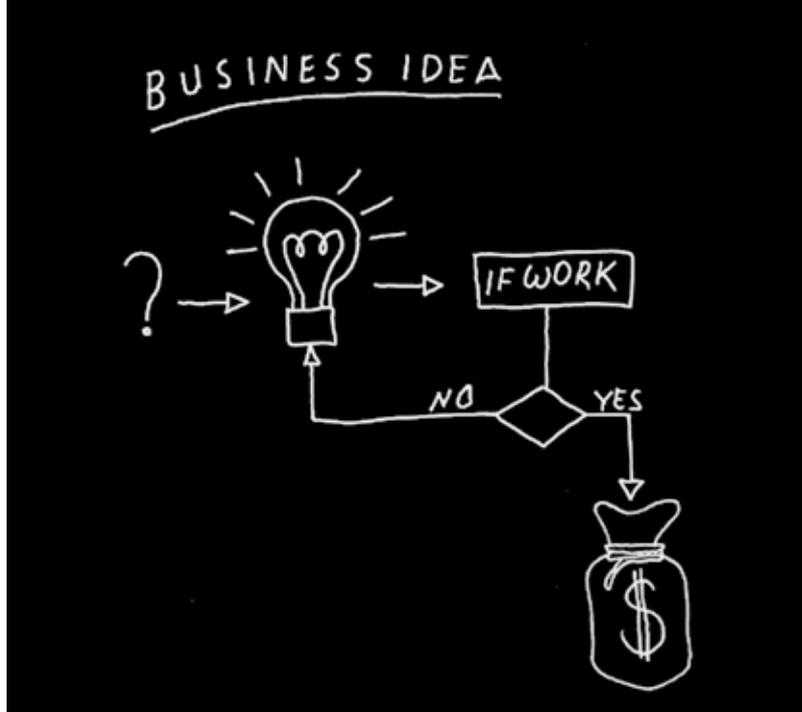
Nehmen wir das Beispiel eines typischen Produktionsbetriebes und betrachten wir Aspekte aus dem Bereich der Vermögensrisiken. Dazu gehören Risikoarten wie Gebäude, Betriebseinrichtungen, Maschinen oder Vorräte usw. Jedes Unternehmen überlegt sich gut, wo und mit welchen Einrichtungen und Maschinen eine Produktionsstätte errichtet oder betrieben wird. Oft sind die Investitionen z.B. in den Maschinenpark sehr hoch.

Um mit den Produkten am Markt bestehen zu können, sind Innovationen und Investitionen notwendig. Der Verzicht auf eine neue Maschine oder auf die Umsetzung einer Innovation bedeutet, **Risiko vermeiden**. Eine neue Maschine kann aber auch geleast werden. Oder es kann anstatt wie eigentlich notwendig mehrere Maschinen vorerst nur eine angeschafft werden. **Das Risiko wird so vermindert**. Was geschieht aber nun, wenn dies nicht möglich ist oder wenn diese Maschinen mitten in einer Produktionsphase ausfallen? Z.B. durch ein unvorhersehbares Ereignis? Einen Brand oder einen Wassereinbruch? Was, wenn ein Lieferant nicht liefern kann und das Unternehmen deshalb keine Rohstoffe erhält und darum die Produktion stillsteht? Solche Szenarien führen zu Tipp 3.

Tipp 3: Die richtigen Lösungen bei der Risikoüberwältzung definieren.

Ein Unternehmen ist sich den Risiken und Gefahren, denen es ausgesetzt ist, in der Regel gut bewusst. Trotzdem bedienen sich viele KMU's mit Standardlösungen. Diese sind oft nicht optimal auf das Unternehmen ausgerichtet und genügen deshalb nicht. Dabei handelt es sich hier um existenzbedrohende Katastrophenrisiken!

Wenn ein Unternehmen über die notwendigen finanziellen Reserven verfügt, um eine ausgefallenen Maschine zu ersetzen, muss diese nicht durch eine Versicherung gedeckt werden. Wenn aber durch ein entsprechendes Ereignis ein Betriebsunterbruch entsteht, kann das Unternehmen ganz anders getroffen werden. Solche Risiken sind so individuell wie die



Unternehmen selbst. Das Finden der richtigen Lösungen bedarf der konzeptionellen Auseinandersetzung innerhalb des Unternehmens zusammen mit beratenden Partnern. Und das mit der notwendigen Transparenz, was uns zum Tipp 4 bringt.

Tipp 4: Transparente Lösungen umsetzen.

Oft hören wir sagen: «Nur einfache Lösungen haben Erfolg.» Eine Lösung ist dann einfach, wenn sie klar und verständlich – eben transparent ist. Unternehmerische Abläufe, Verträge mit Lieferanten und Kunden und erst Recht Versicherungsprodukte sind selten transparent. Ein entsprechender Risk-Management-Bericht, in dem auch die Versicherungslösungen dargestellt werden, kann hierbei enorm helfen. Und wenn die Transparenz hergestellt ist, werden auch die Bedürfnisse für Risikoüberwälzungen klarer. Dies führt zu besser abgesicherten Massnahmen und letztendlich zu einem besseren Preis-Leistungsverhältnis. Und das führt uns zu Tipp 5.



Tipp 5: Das Preis-/Leistungsverhältnis aktiv bestimmen.

Für den Einkauf der richtigen Versicherungslösungen wird leider oft zu wenig Aufwand und Zeit ver-

wendet. Seit der Deregulierung des Versicherungsmarktes vor bald 20 Jahren haben sich die Versicherungsgesellschaften stark verändert – auch in der Produktegestaltung. Dadurch konnte die gewünschte Transparenz nicht wirklich erreicht werden – im Gegenteil. Das Versicherungsgeschäft ist nach wie vor sehr beratungsintensiv und deshalb auch Vertrauenssache. Dabei dürften für ein Unternehmen für den Einkauf von Versicherungslösungen die gleichen Voraussetzungen gelten wie für den Einkauf von Rohstoffen, Halbfabrikaten oder Produkten, wo sich die Lieferanten den Anforderungen der Kunden und des Marktes zu stellen haben. Der Einkauf von Versicherungs-Dienstleistungen erfolgt entweder über einen Mitarbeiter einer Versicherungs-Gesellschaft oder über einen unabhängigen Versicherungs-Makler. Darin ist eine wesentliche Unterscheidung auszumachen. Ein Mitarbeiter einer Versicherungsgesellschaft kann und darf immer nur die Produkte und Dienstleistungen «seiner» Gesellschaft anbieten. Er kann also per Definition den Markt nicht repräsentieren und damit nicht alle Möglichkeiten ausschöpfen. Er ist immer als Verkäufer im Auftrag «seiner» Gesellschaft beim Kunden präsent. Anders sieht das bei einem neutralen Versicherungsbroker aus. Er hilft dem Unternehmen beim Einkauf der richtigen Lösungen – ist quasi der Einkäufer des Unternehmens – und nur im Auftrag seiner Kunden tätig. Er hat Verträge mit einer Vielzahl von Versicherungs-Gesellschaften abgeschlossen und kann somit den Versicherungsmarkt repräsentieren. Dadurch lässt sich natürlich das Preis-/Leistungsverhältnis zum Teil massiv beeinflussen.

Das Risk-Management eines Unternehmens optimal und intelligent mit den richtigen Versicherungslösungen zu versehen, ist also anspruchsvoll und kann Unternehmen die Existenz sichern. Eine Firma muss demnach Ressourcen bereitstellen, die ich mit diesem Thema beschäftigen und die die entsprechenden administrativen Aufwände bewältigen. Die Alternative dazu heisst Outsourcing des Versicherungseinkaufes.



Kurt Wettstein ist Jahrgang 1960 und unabhängiger Versicherungsmakler. Er kann auf 35 Jahre Branchenerfahrung zurückgreifen. Sein Büro hat er an der Bahnhofstr. 73 in 9450 Altstätten SG in einer Bürogemeinschaft mit der RhEMA

Rheintalmesse. Wettstein ist verheiratet, Vater von zwei Kindern und lebt mit seiner Familie in Balgach SG. Telefon 079 746 85 29; www.kurt-wettstein.ch

«Gleisbauer» für Innovationen

Innovationen sichern Unternehmen die Zukunftsfähigkeit. Heute genügt es oft nicht mehr, einfach mit Fachwissen Produkte oder Dienstleistungen weiterzuentwickeln. Das setzt eine gezielte Förderung der Innovationsfähigkeit und sehr oft ein interdisziplinäres Zusammenspiel aller Kräfte voraus. Die FHS St.Gallen hat früh erkannt, dass hier künftig Spezialisten mit besonderen Fähigkeiten gefragt sein werden und einen entsprechenden Studiengang geschaffen.

Zu den ersten Studenten des neuen Masterstudiengangs Corporate Innovation Management gehörte Remo Capobianco aus Wil. Der 44-Jährige hat sich aus persönlichem Interesse eingeschrieben. Schon kurz nach Studienabschluss ist das neue Wissen zur Grundlage für ein zweites Standbein seines KMU-Unternehmens geworden. Er hat sich einige Instrumente zum Thema Innovationsmanagement erarbeitet und bietet sein neues Wissen als Berater, Coach oder Knowhow-Vermittler an KMU-Betrieben an. «Im Bereich der KMU besteht ein grosses Bedürfnis für Innovations-Coaching. Die Unternehmer bringen ihr Fachwissen ein, während ich als Aussenstehender die richtigen Fragen stelle, Impulse gebe und damit die Ideenfindung und Kreativität fördere», sagt Capobianco. Er habe sich in kurzer Zeit ein grosses Netzwerk aufbauen können.

Rasch ein gefragter Mann

Remo Capobianco ist rasch zum gefragten Mann geworden. Kürzlich referierte er im Auftrag der Kantonalbank vor 80 KMU-Unternehmen über Innovation und die Möglichkeiten, diese gezielt und strukturiert anzugehen. Er selbst sagt: «Ich helfe den Unternehmen, innovationsfördernde Rahmenbedingungen zu schaffen und Strukturen in den Prozessablauf zu bringen.» Er ist wie ein Gleisbauer, ohne dessen Arbeit kein Zug fährt. Capobianco sorgt dafür, dass er sich vorwärtsbewegt und dabei an den richtigen Orten zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Leute einsteigen. Der Innovationsberater ist aber nicht nur als Referent gefragt, sondern er hat auch bereits eine Anfrage für ein kleines Dozenten-Pensum. Das Angebot reizt ihn, «um Theorie und Praxis verbinden zu können».

Der neue Masterstudiengang nimmt die neuen Entwicklungen im Innovationsprozess auf und vermittelt die notwendigen Fähigkeiten. Heute sind alle Mitarbeitenden, die kreative Ideen und Lösungen entwickeln, Teil des Innovationsprozesses. Angesprochen sind deshalb alle Fach- und Führungskräfte, die in ihrer täglichen Arbeit nach neuen Lösungen suchen. Das Angebot ist in der Schweiz einzigartig, sagt der Diplomingenieur und Leiter des Weiterbil-

dungszentrums Technik der FHS, Professor Ueli Hager: «Der Studiengang basiert auf einer neuartigen Innovationsmethodik, dem Design Thinking, und er wird papierlos geführt.» Jeder Studierende erhält ein iPad als Kommunikationsmittel und findet alle notwendigen Unterlagen und Informationen im Netz. E-Learning wird unterstützend eingesetzt. Das einzige Papier zu diesem Studiengang ist der Prospekt.

Praxisnähe grossgeschrieben

Der Ausbildungsgang an der Hochschule für Angewandte Wissenschaften St.Gallen ist in neun neunwöchige Module sowie eine Masterarbeit gegliedert und wird in zwei Studienrichtungen geführt: für marktorientierte Innovation sowie unternehmensorientierte Innovation. Im Focus stehen Anwendungsorientierung und Praxisbezug. Alle Module basieren auf drei Komponenten: Fachinput in Theorie und Workshop, Atelier für freies und begleitetes Arbeiten sowie Transfer in die eigene Praxis. Die Studierenden entwickeln parallel zu den fachlichen Inputs ihr eigenes Projekt. Sie werden dabei von Experten und Coaches mit Impulsen und Anregungen unterstützt. Diverse Ateliersessions ergänzen diesen Ausbildungsteil.

Neues Denken als Kernmodul

Der Studiengang basiert auf einer neuartigen Innovationsmethodik: Das Design Thinking hilft, komplexe und gesellschaftlich relevante Probleme zu lösen und gleichzeitig innovative Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln. Dabei wird in kleinen, multidisziplinären Teams gearbeitet – in einer vom Denken und Handeln der Designer inspirierten Weise. Die Problemstellungen und die Lösungsfindung werden nutzerorientiert in einem iterativen Prozess angegangen (Annäherung an Vorgaben durch wiederholte Vorgänge). Der nächste Informationsanlass zum Studiengang findet am 8. Mai um 19 Uhr an der Tellstrasse 2 in St.Gallen statt. Studieneintritte sind laufend möglich. Weitere Informationen: www.fhsg.ch/mas-cinm, www.innoment.ch

*Remo Capobianco im Einsatz
als Innovationscoach.*





Die Möglichkeit, berufsbegleitend
zur Schule gehen zu können,
gab für mich den Ausschlag.

Beatrice Müller, Lehrgang HF Dozentin



Höhere Fachschule (HF)
Technik · Gewerbe · Industrie · Berufspädagogik



Zentrum für berufliche
Weiterbildung

Tel. 071 313 40 40
9015 St.Gallen

www.zbw.ch

Personalmanagement ist keine Glückssache.

Wir führen zusammen, was zusammen gehört.



Der Profi Personalmanagement

Altstätten · St.Gallen · Schaan · www.derprofi.ch · profi@derprofi.ch



PERSONALMANAGEMENT

«Die grössten Arbeitsplatzvernichter aller Zeiten»

Die Annahme der Zweitwohnungsinitiative ist ein vielerörtertes und -kommentiertes Thema in den Medien. In den Tourismusregionen der Ostschweiz hat der Volksentscheid Entsetzen ausgelöst. Es drohen Baustopps, Stellenabbau und Umsatzeinbussen in den betroffenen Branchen. Das Ziel, die Verbetonierung der Schweiz einzuschränken, wird mit der Zweitwohnungsinitiative nicht erreicht. *Von Richard Ammann*

Ein Hauptthema der letzten Wochen in den Medien war die Annahme der Zweitwohnungsinitiative. Für Tourismusgemeinden hat dieser Paukenschlag, wie das «St.Galler Tagblatt» schreibt, einschneidende Konsequenzen. Für verschiedene Bauprojekte etwa in Amden, Flums oder Wildhaus könnte der Volksentscheid das Ende bedeuten. Die Umsetzung des Volksbegehrens lässt, wie Christian Laesser, Professor für Tourismus und Dienstleistungsmanagement an der Universität St.Gallen im Tagblatt schreibt,

**Hans-Ulrich Bigler:
«Die im Personenfreizügigkeitsabkommen
vorgesehene Ventilklausel könnte zumindest
eine Milderung des Problems bewirken.»**

ausserdem viele Spielräume zu. Schon die Definition, was künftig als Zweitwohnung gelten soll, entscheide über Gewinner und Verlierer. Unter anderem sieht Laesser im Volksentscheid vom 11. März auch die Gefahr der kalten Unterwanderung der Initiative, wenn beispielsweise in Tourismusregionen viele Einheimische ihre Häuser als Zweitwohnungen verkaufen, um dann neue Erstwohnhäuser zu bauen.

Das Problem sind die Erstwohnungen

Statt die Verbetonierung der Schweiz zu verhindern, würde durch Baustopps bei einem solchen Szenario indirekt das Gegenteil erreicht. In der Tat ist es ja wohl so, dass in der Schweiz weniger die Zweitwohnungen das Problem sind, sondern die Erstwohnungen. Wenn jedes Jahr, wie das derzeit der Fall ist, durch Zuwanderung eine Stadt in der Grössenordnung zwischen St.Gallen und Winterthur dazukommt, darf man sich nicht wundern, wenn der Wohnungsbau boomt und immer mehr Naturflä-

chen verschwinden. Wie SGV-Direktor Hans-Ulrich Bigler in einem Interview in der Schweizerischen Gewerbezeitung ausführt, hat die massive Immigration unerwünschte Auswirkungen im Alltag. Die «Kollateralschäden» der Zuwanderung erstreckten sich in erheblichem Umfang auf den Wohnungsmarkt und die Raumplanung (hohe Mieten, Zersiedelung der Landschaft), aber auch auf die Mobilität (Staus, überfüllte öffentliche Verkehrsmittel). Bigler fordert im Interview denn auch vom Bundesrat die im (unbestrittenen) Personenfreizügigkeitsabkommen als Option vorgesehene Anwendung der Ventilklausel, was zumindest eine Milderung des Problems bewirken könne.

Geboten sei schnelles und pragmatisches Handeln, wobei allerdings die Ordnungspolitik keinesfalls vergessen werden dürfe. «Das Schlimmste wäre, wenn die Remedur mit zusätzlichen fiskalischen Belastungen angegangen würde. Dabei wären nämlich abermals die KMU die Hauptopfer.»

Vor Entlassungen in der Baubranche

Auch in der Handelszeitung Nr. 11 werden die Konsequenzen der Zweitwohnungsinitiative thematisiert. Für Alpino Gianotti, Inhaber der Firma PD Architektur, greift das von den Stimmberechtigten abgesetzte Begehren tief in die Wirtschaft der Tourismusregionen ein. Nach seinen Worten werden die Initianten wohl als «die grössten Arbeitsplatzvernichter aller Zeiten» in die Geschichte der Tourisuskantone eingehen. Für Graubünden etwa werde dies noch unabsehbare Nachteile haben. Gianotti kennt zahlreiche Unternehmer (Baufirmen, Schreiner, Sanitärinstallateure und Elektriker), welche die Hälfte ihres Personals wegen der Annahme der Initiative entlassen müssen. Der Inhaber der Firma PD Architektur hat allein in Klosters 100 Zweitwohnungen gebaut und dem Dorf dadurch einen massiven Aufschwung beschert...

Erfolgreicher Schrittmacher im Dentalmarkt

Ivoclar Vivadent im Fürstentum Liechtenstein gehört weltweit zu den führenden Dentalunternehmen. Eine umfassende Produkt- und Systempalette, intensive Forschung und Entwicklung und ein klares Bekenntnis zur Aus- und Weiterbildung bilden die Grundlage für den Unternehmenserfolg.

Text: Richard Ammann **Bilder:** zVg

Vor rund 90 Jahren als Produktionsstätte für künstliche Keramikzähne gestartet, präsentiert sich Ivoclar Vivadent heute als internationales Dentalunternehmen mit einer umfassenden Angebotspalette für Zahnärzte und Zahntechniker. Ivoclar Vivadent ist ein privat geführtes Unternehmen und hat seinen Hauptsitz in Schaan. Das Unternehmen mit eigenen Niederlassungen in 22 Ländern ist international in allen Dentalmärkten vertreten und beschäftigt weltweit rund 2500 Mitarbeitende. Am Hauptsitz in Schaan arbeiten rund 800 Mitarbeitende.

Drei Kompetenzbereiche

Ivoclar Vivadent bietet moderne Therapiekonzepte und Systemlösungen an – für den gesamten Lebenszyklus eines Zahnes. Das Unternehmen gliedert seine Tätigkeit in die drei Kompetenzbereiche Füllungsmaterialien, Vollkeramik und Implantatprothetik. Die Füllungsmaterialien gehören seit je zu den Kernbereichen des Unternehmens. Ästhetische Füllungs-

materialien, effiziente Haftvermittler, leistungsstarke Lichtgeräte und patientenfreundliche Hilfsmittel ermöglichen eine reibungslose Füllungstherapie. Pflegeprodukte und Therapeutika unterstützen den langfristigen Erfolg der Füllungstherapie.

Den Dentalmarkt geradezu revolutioniert hat Ivoclar Vivadent mit ihren Vollkeramiksystemen. Ihre hochästhetischen Brücken, Kronen und Veneers aus Vollkeramik sind aus der modernen Zahnmedizin nicht mehr wegzudenken. Sie erfüllen die hohen Ansprüche an einen natürlichen Zahnersatz. Die Basis für eine implantatgetragene Restauration liegt in der guten Vorbereitung und Ausführung – ästhetisch wie funktionell und sowohl beim festsitzenden, als auch beim abnehmbaren Zahnersatz.

Ausgereifte Produkte sind das Ergebnis einer intensiven Forschung sowie der Zusammenarbeit mit Universitäten und Anwendern. Am Hauptsitz von Ivoclar Vivadent in Schaan setzen sich rund 130 Mitarbeitende in der Forschung und Entwicklung täglich

Am Hauptsitz des Unternehmens in Schaan.





Füllungsmaterial wird in Kapseln vordosiert.

dafür ein, dass die Ideen von heute zur Wirklichkeit von morgen werden. Sie entwickeln Materialien und Geräte, die durch ihre Funktionalität und Ästhetik überzeugen.

Bekenntnis zur Fortbildung

Hohe Anforderungen stellt Ivoclar Vivadent an die Aus- und Weiterbildung. Mit dem International Center of Dental Education (ICDE) am Hauptsitz in Schaan setzt das Unternehmen einen Massstab in der dentalen Fortbildung. Modernste Schulungsräume, Labors, Behandlungszimmer und ein grosser Vortragssaal erlauben einen professionellen und effizienten Schulungsablauf. Allein an den Fortbildungsveranstaltungen am Hauptsitz in Schaan haben 2011 über 2000 Meinungsführer, Händler, Zahnärzte und Zahntechniker teilgenommen. Rund 30 regionale Fortbildungszentren auf der ganzen Welt stellen einen hohen Wissensstand über die firmeneigenen Produkte und Systeme sicher.

Wachstum in fast allen globalen Märkten

Ivoclar Vivadent schloss das Geschäftsjahr 2011 mit guten Umsatzergebnissen in den globalen Marktregionen und den wichtigen Produktkategorien ab, berichtete das Liechtensteiner «Volksblatt» anfangs April. Die Aufwertung des Frankens schmälerte jedoch das positive Ergebnis und führte zu einem Umsatzrückgang von 4%. Der Gesamtumsatz der Ivoclar Vivadent-Gruppe wuchs 2011 um 9% in Lokalwährungen; in Schweizer Franken gemessen ging der Umsatz um 4% zurück. Der globale Gesamtumsatz belief sich auf 633 Millionen Schweizer Franken. 2011 betrug das Umsatzwachstum in Europa 4%, in Nordamerika 10%, in Lateinamerika 26%, im Mittleren Osten 18% und in Asien 16%. «Dank unseren Investitionen in kompetente Mitarbeiter und in eine optimierte Infrastruktur konnten wir in allen Märkten unser höchst erfreuliches Marktwachstum beibehalten», sagte Robert Ganley, CEO der Ivoclar Vivadent AG, gegenüber dem «Volksblatt».

Duschi fordert ...

«Umgeben Sie sich in ihrem Leben nur mit positiven, erfolgsorientierten und Energie bringenden Menschen!»

Sie entscheiden, mit wem Sie sich in Ihrer Freizeit und im Job umgeben möchten, und da kann ich Ihnen nur wärmstens empfehlen: Suchen Sie sich ihre Freunde und Arbeitskollegen genau aus. Umgeben Sie sich nur mit positiv denkenden Menschen, die Ihnen Energie bringen und bei denen Sie sich wohl fühlen.

Bei einem Kundenbesuch konnte ich folgende Situation beobachten: Ein paar Verkäufer standen im Pausenraum in einer kleinen Gruppe herum und zogen sich gegenseitig herunter, mit Aussagen wie «Es läuft sowieso nichts! Der Boss spinnt, diese Verkaufsziele erreichen wir nie!» Diese Gruppen von Unterlassern nenne ich «**Entenclub**». Meiden Sie solche Enten und treten Sie auf keinen Fall einem «**Entenclub**» bei.

Ich bin der Überzeugung, dass ich selber entscheiden kann, was ich von meinen Mitmenschen halte. Wenn Sie bereit sind, offen und ehrlich auf Menschen zuzugehen, dann werden Ihnen Menschen und Mitarbeiter freundlich und gut gesinnt entgegenkommen. Solche Menschen nenne ich «**Adler**». Falls Sie auf ihrem Weg auch mal Enten begegnen, dann lassen Sie es nicht zu, dass diese Sie runter ziehen. Und wenn es beruflich zwingend ist, dann erklären Sie mit Respekt, dass Sie nur positiv denkende und erfolgsorientierte Menschen in Ihrem Umfeld haben wollen. Sie werden sehen, dass plötzlich etwas passiert! Seien Sie keine Ente, sondern ein Adler – oder zumindest ein Jungadler.»



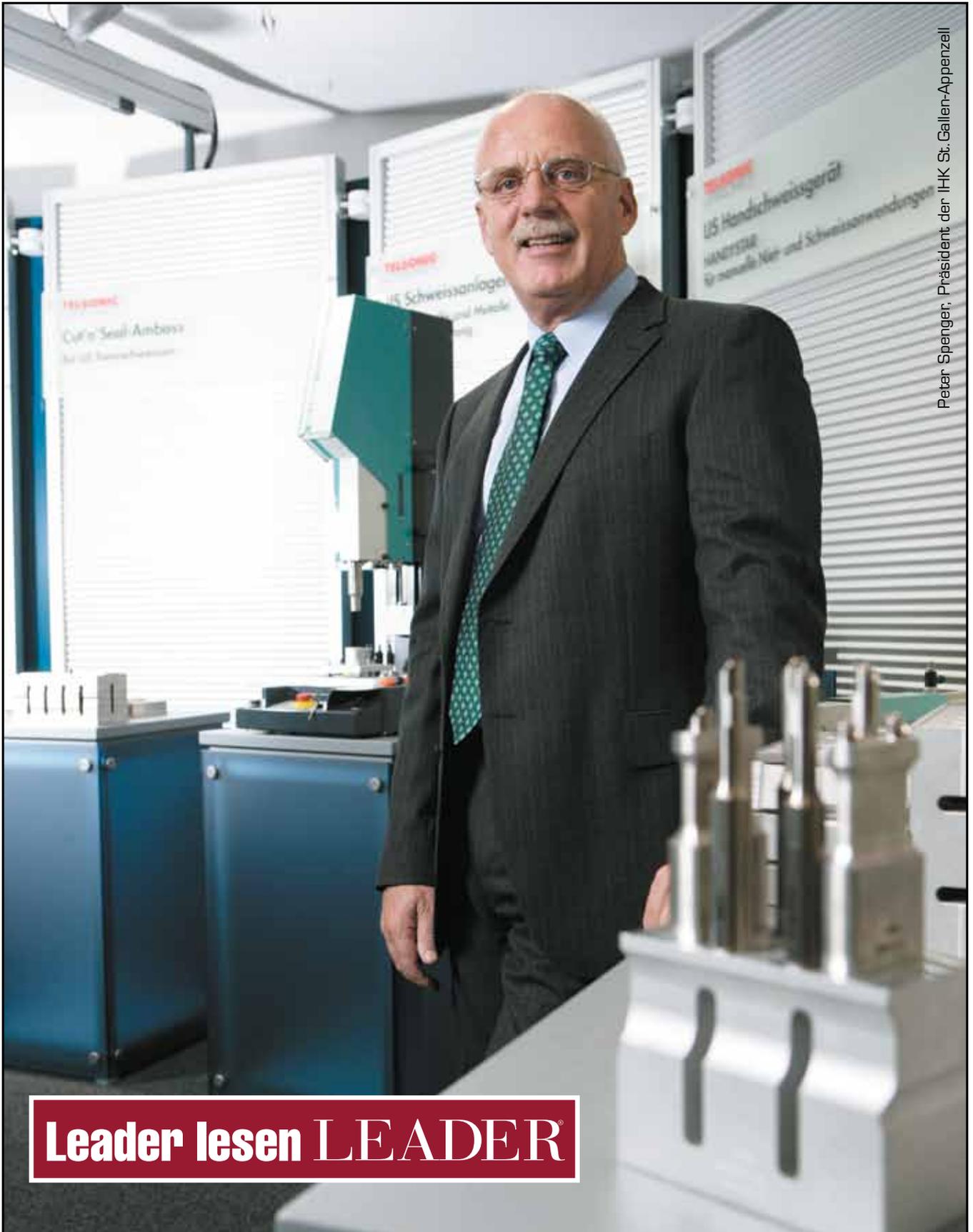
Duschi B. Duschletta hat vor über zehn Jahren als Einmannunternehmen eine Personalberatung gegründet und diese als CEO an die Spitze der Schweizer Zeitarbeits-Branche geführt. 2008 verkaufte er sein Millionenunternehmen.

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



Peter Spenger, Präsident der IHK St. Gallen-Appenzell

Leader lesen LEADER®

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

www.leaderonline.ch

Vom Zweimannbetrieb zur weltweit tätigen Unternehmensgruppe

Die Neutrik AG in Schaan ist ein international tätiges Unternehmen mit mehr als 35 Jahren Erfahrung in der Herstellung von innovativen elektrischen und elektronischen Verbindungsprodukten und -systemen. Es spielt heute die Vorreiterrolle im professionellen Audio-Markt.

Text: Nicole Klein Bilder: zVg

Das Unternehmen wurde 1975 als Zweimannbetrieb gegründet – mit der Idee, innovative Produkte für die Schnittstellenverbindung zwischen Mechanik und Elektronik zu entwickeln. Heute ist die Neutrik AG weltweit führend in der Konstruktion, Herstellung und Vermarktung von Audio-, Koaxial-, Strom- und Rundsteckverbindern. Sie ist bestrebt, «immer einen Schritt voraus zu sein», das heisst die zukünftigen Marktbedürfnisse frühzeitig zu erkennen und die Nachfrage einzuplanen, bevor sie entsteht. Von Anfang an hat sich das Unternehmen auf die Entwicklung von innovativen Audiosteckern konzentriert. Heute spielt Neutrik die Vorreiterrolle im professionellen Audio-Markt.

Am Hauptsitz Schaan sind Management, F & E, Produktion und Controlling konzentriert.

Patente und Lizenzverträge

Das Audio Sortiment umfasst XLR-Stecker, Klinkenstecker und -buchsen, Lautsprecherstecker, Patch

Panels und Lichtwellenleiter-Verbindungssysteme. Viele Patente und Lizenzverträge seit den Anfängen belegen die innovativen und kreativen Leistungen der Neutrik AG. Die Kunden haben unerschütterliches Vertrauen in ihre hochqualitativen Produkte mit einem unübertroffenen Preis-Leistungsverhältnis. Neutriks Stärken liegen in der Fähigkeit, die Bedürfnisse eines dynamischen Marktes vorauszusehen, sowie in der schnellen Reaktion auf sich abzeichnende Trends mit innovativen Designs. Das Unternehmen stützt sich dabei auf Kundenfeedback sowie den Einsatz von state-of-the-art-Produktionstechniken. Neutrik verpflichtet sich zu erstklassigen Leistungen in Innovation, gesamtheitlicher Qualität (basierend auf ISO 9001-2008), zuverlässige Kundenbeziehungen und effektives Marketing.

Unternehmensgruppe mit über 80 Exklusivvertretungen

Die Neutrik-Gruppe besteht aus Tochterunternehmen in Nordamerika, Grossbritannien, Deutschland, Frankreich, Japan, Hongkong und China. Ein breites Netzwerk von Exklusivvertretungen in mehr als 80 Ländern der Welt sorgt für den weltweiten Verkauf, die technische Unterstützung vor Ort und die optimale Kundennähe. Der Hauptsitz der Neutrik-Gruppe befindet sich in Schaan im Fürstentum Liechtenstein, wo Management, Forschung und Entwicklung, Logistik, Produktion und Controlling konzentriert sind.

Neueste Glasfasertechnologie im Einsatz bei SF DRS

Bei der Live-Produktion des Schweizer Fernsehens zu den Nationalratswahlen 2011 stand eine optically switch-Lösung von Neutrik im Einsatz. Durch die glasfaserbasierte Systemarchitektur konnten Investitionen in teures HD- und 3D-Equipment optimal genutzt werden. Die tpc ag – eine unabhängige Tochtergesellschaft der SRG SSR – hat in der Umsetzung neue Ideen berücksichtigt und auf zukunfts-sichere Konzepte gesetzt.





Paul Hausammann

Inhaber und Geschäftsführer der Hausammann Lagerhaus AG, Märstetten

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

Mein Respekt gehört vor Allem den kleineren Unternehmen, welche nebst einem überdurchschnittlichen Einsatz auch eine grosse finanzielle Verantwortung tragen.

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

Die Unterhaltung wird dann eher kurz. Wenn ich nach einigen Gegenfragen merke, dass er auf seinem Kurs bleibt, kommt es sicher nicht zu einem Geschäft.

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

In vereinbarten Besprechungen ist mein Handy auf lautlos. Bei unangemeldeten Besuchen erlaube ich mir, bei wichtigen geschäftlichen Anrufen kurz Antwort zu geben.

Welchen Luxus gönnen Sie sich ab und zu?

Da ich ein Eidgen. Schneesportlehrer - Patent habe, gönne ich mir jeweils im Winter in Davos einige Wochen Skiunterricht zu geben.
.. und ab und zu Mal in den „Guff“ essen gehen..

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

Kommt auf die Jahreszeit an: Im Sommer am Wasser, im Winter in den Bergen.

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

In die Zukunft, so etwa ins Jahr 2900, dann könnte ich sehen, wie sich Alles entwickelt hat..

Welche drei Dinge würden Sie auf eine einsame Insel mitnehmen?

Meine Gitarre, das Handy und den Laptop.

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

Vielleicht in einem Bergfilm..

in kürze

LEADER

› Volksinitiative für mehr Demokratie im Fürstentum Liechtenstein

Im Fürstentum Liechtenstein wird nach 2003 erneut über eine Volksinitiative abgestimmt, welche die Macht des Fürsten einschränken und dem Volk mehr Rechte einräumen will. Gegen Volksentscheide soll Seine Durchlaucht, wie in letzter Zeit öfters geschehen, nicht mehr sein Veto einlegen können. Die Initianten wollen nicht die Monarchie abschaffen, sondern verhindern, dass Volksabstimmungen nicht durch das Fürstenhaus zu Meinungsumfragen herabgestuft werden können. Fürst Hans Adam und Erbprinz Alois sind not amused und drohen im Falle eines Ja zur Initiative mit Rückzug aus der politischen Verantwortung für das Land.

› «The Red Bulletin» mit Altpapierstapler

Red Bull stellt nicht nur ein Kultgetränk in Dosen her, sondern besitzt auch ein weltweit aufstrebendes Medienhaus. Es gibt unter anderem monatlich das The Red Bulletin (USA 1.1 Mio., Deutschland 406'000 und Österreich 873'000 Exemplare). Das Magazin bietet Storys über Action, Musik, Motoren, Wissenschaft, Extremsport oder die Wunder der Natur. Zum Start der Schweizer Ausgabe des The Red Bulletin wurden zahlreiche Gratisprobos für die Wartezonen bei Physiotherapeuten, Coiffeure und Beautystudios eingerichtet. Die Agentur am Flughafen Altenrhein wurde beauftragt, ein Mailing zu kreieren, welches die Zielgruppe nach Ablauf der dreimonatigen Testphase beflügelt, «The Red Bulletin» zu abonnieren. Da das Magazin sehr umfangreich ist, wurde ein Mailing mit einem Altpapierstapler versandt, mit dem die gelesenen Hefte ein für allemal entsorgt werden können.

Was Rheintaler für unser Land tun

Die Ostschweiz setzt auf Qualität. Hochstehende Produkte verkaufen sich noch besser, wenn sich Bürger und Unternehmen mit Herz und Verstand für sie einsetzen. Konsul Florian Köppel ist einer, der genau das tut.

von Roland Rino Büchel

Ende März besuchte Bundesrat Schneider-Ammann die Türkei. Er wurde von vorausschauenden Firmenchefs begleitet. Von innovativen Unternehmern wie der Familie Jansen aus Oberriet, Oskar und Marina Köppel aus Widnau, Karl und Walter Wüst aus Altstätten, der Familie Lässer sowie den Gebrüdern Marcel und Roland Dietsche aus Diepoldsau, die zusammen mit anderen den guten Ruf des St. Galler Rheintals prägen.



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

Glücksfall Florian Köppel

Es ist wichtig, dass die Wirtschaft und die Verwaltung auf solche Macher bauen können. Geradezu ein Glücksfall für uns ist Florian Köppel aus Widnau. Er leistet seit 23 Jahren auf Botschaften und Konsulaten in den USA, in Holland, Frankreich, Äthiopien, in den Niederlanden, in Spanien, Nigeria, Deutschland, Chile und jetzt neu in der Türkei wertvolle Dienste. Der Vielsprachige setzt sich täglich konsequent für unser Land, für unsere Bürger, für unsere Unternehmen und für unsere Sportler ein. Sportler? Der unkomplizierte Konsul hat dazu beigetragen, dass sich unsere Skistars perfekt auf einen erfolgreichen Winter vorbereiten konnten. In seiner Freizeit unterstützte Köppel den Cheftrainer der Schweizer Männer bei der Organisation des Trainingslagers in den südamerikanischen Anden.

Investition am Bosphorus

In Istanbul kann der Konsul für Beat Feuz & Co. wenig tun – für mindestens zwei der erwähnten Rheintaler Familienunternehmen dafür umso mehr. So hat die Oberrieter Jansen AG in der Nähe der aufstrebenden Wirtschaftsmetropole am Bosphorus eine grosse Investition getätigt. Für die Diepoldsauer Lässer AG, den Weltmarktleader bei den Schifflickmaschinen, ist die Türkei einer der wichtigsten Exportmärkte.

Konsul Köppel wird auch sie unbürokratisch unterstützen und dadurch den Unternehmern helfen, Arbeitsplätze in der Ostschweiz zu erhalten und zu schaffen. Wie sein Bruder Oskar, der in seiner High-Tech-Firma innert 13 Jahren 100 neue Stellen schuf, hat Florian Köppel das seltene Macher-Gen von seiner Mutter Berta und seinem Vater «Dünnala Bert», einem einfachen Viscose-Arbeiter, geerbt.

«Lieferrn» statt «Laferrn»

Natürlich gibt es immer noch Leute, welche die Rheintaler von oben herab als Hinterwäldler betrachten. Sie befinden sich auf dem Holzweg. Warum? Das «High-Tech-Valley» erzielt einen Pro-Kopf-Exportüberschuss, von dem andere Regionen in der Schweiz nur träumen können.

Beim «Laferrn» mögen viele besser sein, beim konkreten «Lieferrn» sind die Rheintaler an der Spitze. Bescheidene Menschen und gute Produkte – das sind die Qualitätslabels der Ostschweiz. Wir sollten konsequent darauf setzen.

Nur Einigkeit macht stark

Nachdem die etablierten bürgerlichen Parteien bei den St.Galler Kantonsratswahlen böse Verluste hinnehmen mussten, hoffte man, dass sich das bürgerliche Lager für den zweiten Regierungsrats-Wahlgang zusammenschliesst. Zwar stellt sich die FDP hinter Michael Götte, die CVP aber lässt den SVPLer im Stich. Dafür gibt der LEADER eine Wahlempfehlung ab. von Stephan Ziegler

Minus sechs Sitze für die SVP, minus vier für die CVP, minus einer für die FDP: Die Kantonsratswahlen waren für die bürgerlichen Parteien kein Freudenfest. Besonders ärgerlich ist, dass nicht nur die neuen sogenannten «Mitte»-Parteien BDP und GLP den Bürgerlichen ein halbes Dutzend Sitze wegschnappen konnten, sondern dass auch die SP vier Sitze dazugewonnen hat. Sogar die Grünen ziehen mit einem Mitglied mehr in den Kantonsrat.

Stellen sich die Parteileitungen deshalb geeint hinter den bürgerlichen Kandidaten für den letzten freien Sitz im St.Galler Regierungsrat, um Ende April den Einzug eines Hardcore-Linken in die Pfalz zu verhindern? – Mitnichten: Wohl haben sich SVP und FDP hinter Michael Götte gestellt, doch die CVP lässt den Tübacher im Regen stehen. Dass sich die Grünliberalen nicht für Götte stark machen, zeigt, wo diese Partei politisch steht. Und auch die BDP schweigt.

Das ist schwer verständlich: Es geht um einen Sitz im St.Galler Regierungsrat. Dieser

geht entweder an einen ultralinken Anwalt oder an einen bürgerlichen Gemeindepräsidenten mit Unternehmergenese. Und die CVP (Slogan: «Besser für unseren Kanton») kann sich nicht entscheiden, welchen von beiden sie zur Wahl empfehlen möchte? Darüber erstaunt zu sein, drückt den Sachverhalt nur unzureichend aus. Unverständnis und Enttäuschung schon eher.

Wenn sich schon nicht alle «bürgerlichen» Parteien zum zweiten Wahlgang äussern möchten, tut der LEADER das natürlich gerne: Wir empfehlen dringend und vorbehaltlos, Michael Götte am 29. April die Stimme zu geben. Götte, der auch LEADER-Kolumnist ist, will sich für mehr Unternehmertum im Staat und für die Stärkung des Mittelstandes einsetzen. Das können wir nur unterschreiben und rufen alle bürgerlichen Kräfte auf, Michael Götte mit ihrer Stimme zu unterstützen. Einen weiteren Sieg der Linken kann sich der Kanton St.Gallen nicht leisten – auch im Hinblick auf kommende Sparpakete nicht.

Wir kennen die Pappenheimer in Ihrer letzten Mahnstufe

1888, das Jahr, in dem die Financial Times erstmals erschien, und Berta Benz die erste Überlandfahrt in einem Automobil unternahm, wurde der Schweizerische Verband Creditreform gegründet. Noch heute ist der Zweck in den Statuten der gleiche wie damals: «...Mitglieder durch vertrauliche Mitteilungen und Informati-

onen vor geschäftlichen Verlusten zu schützen». Seither sammeln und veredeln wir Informationen nur zu diesem Zweck. Datenschutz hat dabei höchste Priorität. Heute geschieht dies elektronisch rund um die Uhr. Abertausende von Zahlungserfahrungen, Inkassomeldungen und Betreuungsauskünften



fliessen ohne Unterbruch in die grösste Bonitätsdatenbank der Schweiz und sorgen dafür, dass unsere Mitglieder besser als je zuvor vor Verlusten geschützt sind.

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



LEADER 3/2012

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 Stefan Milius Daniela Winkler
Autoren in dieser Ausgabe:	Benjamin Anderegg Sven Bradke Roland Rino Büchel Andrea Caroni Roman Salzmann
Fotografie:	Bodo Rüedi
Herausgeberin, Redaktion und Verlag:	MetroComm AG Zürcherstrasse 170 9014 St.Gallen Tel. 071 272 80 50 Fax 071 272 80 51 www.leaderonline.ch www.metrocomm.ch leader@metrocomm.ch
Geschäftsleitung:	Natal Schnetzer nschnetzer@metrocomm.ch
Verlags- und Anzeigenleitung:	Martin Schwizer mschwizer@leaderonline.ch
Marketingservice/ Aboverwaltung:	Irene Hauser sekretariat@metrocomm.ch
Abopreis:	Fr. 60.- für 18 Ausgaben
Erscheinung:	Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben
Gestaltung/Satz:	Tammy Rühli truehli@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



Nachhaltig innovieren

2012 kümmert sich inventure darum, wie Innovation nachhaltig betrieben und damit den Unternehmenserfolg beeinflussen kann. Mit unseren Referenten zeigen wir einen Mix aus Erfahrung, spannenden Start-up, der technischen Innovations-Unterstützung sowie einem Projekt, das bereits in einigen Ski-gebieten für Aufsehen sorgt. Hier wird Innovation echt spürbar gemacht. Lassen Sie sich inspirieren von neuen Ideen und von ihrer Umsetzung in Produkte. Alle unsere Referenten beschäftigen sich täglich mit der Umsetzung von Innovation oder ihren Projekten und schöpfen aus dem Vollen. Das garantiert unseren Teilnehmern Geschichten zu hören, die aktuell und am Markt präsent sind oder es in Kürze sein werden. Und in unseren bewusst grosszügigen Networking-Möglichkeiten können nicht nur Kontakte geknüpft und verstärkt werden, sondern die Teilnehmer können sich auch ausgiebig untereinander oder mit den Referenten austauschen.

Referenten



Dipl. Ing.
Walter Länge
Liebherr MCCtec



Peter Frischknecht
STARTFELD



Ludwig Weibel
Weibel CDS AG



Prof. Dr.
Gian-Luca Bona
Empa



Dipl. Ing.
Michael Saringer
Skiline Media GmbH

Moderation



Stephan Klapproth

5. inventure
Donnerstag, 3. Mai 2012
12.00 – 17.30 Uhr
RhEMA Rheintalmesse, Allmendplatz,
9450 Altstätten

Programm und Anmeldung unter
www.inventure.ch

Ticket: CHF 200 inkl. MwSt.

Inbegriffen sind:

- Parkplatz
- Messeeintritt an die RhEMA (www.rhema.ch)
- Steh-Lunch
- Pausenerfrischung
- Apéro riche

Wissenspartner

Empa in St.Gallen
FHS St.Gallen, Hochschule für Angewandte Wissenschaften
HSR Hochschule für Technik Rapperswil
Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur
NTB Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs
Universität Liechtenstein

Netzwerkpartner
AGV Arbeitgeber-Verband des Rheintals
Swiss Marketing Club Rheintal
Verein STARTFELD

Patronat:



Haupt-Sponsoren:



ST.GALLISCH-APPENZELLISCHE
KRAFTWERKE AG



PROJEKTFABRIK | Projektentwicklung
Projektmanagement
Realisation

Co-Sponsoren:



Medienpartner:





Machen Sie die Strasse zu Ihrer Erfolgsspur. Die neue C-Klasse. Eine Klasse voraus.

C 180 BlueEFFICIENCY Kombi
Grundpreis 46'700.- CHF abzüglich
6'480.- Prämie und 6% Sonderbonus.
Unschlagbarer Nettopreis 37'400.- CHF
Aktion gültig bis 30.04.2012
Kumulierbar mit Flottenrabatt

C 180 Kombi
ab 37'400 CHF



Mercedes-Benz

LIGA

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

Liga