

Dölf Früh:

Die Ostschweizer Lösung für den FC SG

Seite 6

Rorschach:

Aufbruch zu neuem Glanz

Seite 20

Treue Kunden und Mitarbeiter

Adrian Künzi, CEO der Notenstein AG, über das Starthalbjahr, die weiteren Aussichten und den Stellenwert der Ostschweiz für die Privatbank.

Seite 14

DENK
ANSTOSS!



Seite 82

PROFIS FÜR ALLE FÄLLE.



WEITERE ATTRAKTIVE ANGEBOTE BEI IHREM FIAT PROFESSIONAL PARTNER.

STARKE MODELLE – STARKE PREISE.



Fiorino 225.1L1.0 | Doblo 263.111.0 | Scudo 272.1A6.0 | Ducato 250.0L6.1
Das abgebildete Fahrzeug kann vom tatsächlichen Angebot abweichen. Aktion gültig bis 30.9.2012.

WIR LASSEN FAKTEN SPRECHEN.

www.fiatprofessional.ch

Liga

www.liga.ch

LIGA
Toggenburgerstr. 146 071 929 31 31
9501 Wil info@liga.ch

LIGA
Fürstenlandstr. 102 071 274 55 33
9014 St. Gallen ligasg@liga.ch

LARAG

MORE THAN TRUCKS

www.larag.com

LARAG AG St. Gallen
Nutzfahrzeuge
Lerchentalstr. 6
9016 St. Gallen

Tel. 071 282 90 50
stgallen@larag.com



Jodeln gegen den Druck aus Deutschland

Bekanntlich jodeln wir Schweizer ausnahmslos, und das vom frühen Morgen bis zum späten Abend. Das jedenfalls ist das Bild, das deutsche TV-Macher in einer Reportage über die Schweiz vermittelt. Aber wir singen nicht nur, wir sind auch Helfershelfer böser Steuerhinterzieher. Nun aber wehrt sich das arme Deutschland, und deshalb singen wir Schweizer, wie es ein Sprecher sagte: «Und so jodeln sie an gegen den Druck, der da von aussen kommt.» Kein Wort über die eigene, eines Rechtsstaates unwürdige Rolle, die auf Zusammenarbeit mit Kriminellen fusst und Diebesgut mit geheimen Daten ankauft.

Dabei ist der ganze Zauber doch schwergewichtig politisch begründet. Die Schweiz hält Deutschland Tag für Tag den Spiegel vor. Wir beweisen: Es ist möglich, mitten in Europa, mit eigener Währung und ohne EU-Mitgliedschaft erfolgreich zu wirtschaften und einen florierenden Aussenhandel zu betreiben. Die Schweiz ist der Gegenentwurf zum Moloch EU, der seit jeher von einer schönen, aber unrealistischen Vision ausging: Kulturell, mentalitätsmässig und in ihrer Leistungsbereitschaft völlig unterschiedliche Nationen werden über einen Kamm geschert, die Schwächen des einen müssen, wenn nötig unter Druck der tonangebenden Eurokraten, vom anderen ausgebügelt werden. Mit der Steuerhinterziehungsdebatte soll die Schweiz nun wenigstens am Rande mit hineingezogen werden in den Umverteilungsschlamassel, den die Brüsseler Verwaltungsdiktatur im Zusammenspiel mit den einzelnen Regierungen angerichtet hat.

Die schweizfeindlichen Kräfte in Deutschland – vornehmlich rot regierte Bundesländer – agieren einerseits aus einer Position der Stärke, andererseits erinnern sie an Kinder, die wütend «stämpfeln», weil sie merken, dass der andere bessere Karten in der Hand hat. Damit tut Deutschland im Fall der Schweiz exakt das, was es seit vielen Jahren mit den eigenen Unternehmern tut: Statt sich zu freuen über positive Beispiele und von ihnen zu profitieren, macht man den Erfolgreichen mit einer Hochsteuerpolitik das Leben schwer. Mit dem Resultat eben, dass deutsche Unternehmer dorthin flüchten, wo man sie zu schätzen weiss... Liebe Nachbarn, respektiert die Gesetze anderer Länder (wozu etwa das Schweizer Bankgeheimnis gehört), setzt Eure Steuerpolizisten an die Luft und stellt dafür eine Reihe von unternehmerisch denkenden Leuten ein. Schickt diese dann zu uns in einen Lehrgang für unternehmer- und wirtschaftsfreundlichen Umgang mit Steuerzahlern. Das füllt die Kassen nachhaltig – und ohne Raubzüge in souveränen Nachbarstaaten.

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.

«Bei der **Wahl** der
Krankentaggeld-Versicherung
achten wir auf den **Preis** sowie auf
eine hohe **Servicequalität.**»

Nina Jordi
Stellvertretende Geschäftsführerin
RailAway AG

**Atupri – auch im Bereich Firmenkunden
eine führende Qualitäts-Krankenkasse
für Firmentaggeld, Krankenpflege,
Unfallergänzung und Mutterschaft**

Atupri Krankenkasse
Firmenkunden
Zieglerstrasse 29
3000 Bern 65
Tel. 031 555 09 11
firmenkunden@atupri.ch



«Konfiskation wird salonfähig»

Der neue Präsident des Hauseigentümerverbandes Kanton St.Gallen, Kantonsrat Walter Locher, hat grosse Vorbehalte gegen das verschärfte Raumplanungsrecht.

Seite 10

- 20 Rorschach blüht auf**
In Rorschach wird gebaut, neue Arbeitsplätze entstehen – dank unternehmerisch geprägter Politik.
- 26 Eingeschränkte Pensionskassenbezüge für Immobilienerwerb**
Albert Koller, SGK, zu den neuen Mindestanforderungen für die Belegung von Wohnliegenschaften.
- 28 Medien**
Die «Greater Zurich Area» (GZA) will die ganze Deutschschweiz vereinnahmen. Die St.GallenBodenseeArea winkt ab.
- 30 Faserplast AG auf Erfolgskurs**
Pascal Kesseli, CEO der Faserplast AG, Rickenbach, hat seine Firma zu einem schweizweit und international tätigen Handels- und Industrieunternehmen geformt.
- 36 «Gute Rahmenbedingungen, kurze Wege, wenig Bürokratie»**
Werkplatzkampagne des Thurgauer Standortmarketings.
- 40 Hirslanden investiert in die Ostschweiz**
Die St.Galler Klinik Stephanshorn liess innerhalb weniger Tage aus Fertigbauelementen ein neues Gesundheitszentrum errichten.
- 46 Treffpunkt Ost**
Der Romanshorner Unternehmer Roland Gutjahr ist als Oberthurgauer des Jahres 2012 ausgezeichnet worden.
- 48 Der Gestalter in der Verwaltung**
Markus Walt leitet seit Kurzem das Amt für Wirtschaft im Kanton Appenzell Innerrhoden.
- 54 Nach der Finanzkrise die Talentkrise**
Die Sorge vieler Unternehmen gilt einer neuen Herausforderung: dem wachsenden Mangel an qualifizierten Fachkräften.
- 57 Der erste «Diamant»-Preisträger**
Der erstmals verliehene Jungunternehmerpreis STARTFELD Diamant ging an die Verpackungsfirma Weibel CDS AG aus Waldstatt.
- 61 Von Hypes und Trends**
Vorschau auf den diesjährigen Networking-Tag der FHS Alumni St.Gallen mit Freddy Nock.
- 64 Sechs Teams greifen nach der Trophäe**
Der WTT Young Leader Award wird Ende September in St.Gallen verliehen.
- 73 «Bei uns wird schon nichts passieren»**
Kleine und mittlere Unternehmen sind für die Sicherheit ihrer IT oft zuwenig sensibilisiert.



Der Hochseilläufer
Freddy Nock in
adrenalinintensiver
Situation

«Wir wollen die Abhängigkeit vom Sport verkleinern»

Seit bald zwei Jahren führt Dölf Früh aus Teufen den FCSG. Er will erfolgreichen Fussball in der Ostschweiz nachhaltig sichern, und das, indem er den FC St.Gallen geografisch und thematisch auf eine breitere Basis stellt. Bislang scheint die Rechnung aufzugehen. Und Früh hat bereits bewiesen, dass ihn Rückschläge nicht aus der Bahn werfen können. Eine Annäherung.

Text: Stefan Millius Bild: Bodo Rüedi

Am Anfang der Geschichte stand ein Kalauer aus der Blick-Redaktion. «Es ist nie zu spät – jetzt kommt Früh» titelte das Blatt, als der Teufener Dölf Früh im Spätherbst 2010 im Zusammenhang mit dem FC St.Gallen in Erscheinung trat. Der Medienunternehmer kam als einer von mehreren Rettern, die Geld einschossen, in Frühs Fall 2,7 Millionen Franken. Darüber hinaus übernahm er an der Vereinsspitze auch die Verantwortung. Früh war seit langer Zeit Weggefährte des Ostschweizer Clubs, nun avancierte er zum ersten Mann. Und das aus höchster Not heraus, zu einem Zeitpunkt, als es um Leben und Tod ging für den FCSG – einmal mehr.

Turbulenter Start

Das war vor bald zwei Jahren. Und in dieser kurzen Zeit hatte Dölf Früh die zweifelhafte Ehre, das Wechselbad der Gefühle, dem der FC St.Gallen seit langer Zeit ausgesetzt ist, gleich selbst auszukosten. Der sportliche Abstieg in die Niederungen der Challenge

feld. Darauf angesprochen, ob die Marke FCSG unter der erneuten Zweitklassigkeit gelitten habe, ob sie sich auf Sponsoring und Merchandising auswirkte, winkt Dölf Früh energisch ab. «Ganz und gar nicht, im Gegenteil.» Nach dem Abstieg habe man viel positives Feedback erhalten aus dem Umfeld, und fast alle Sponsoren hätten ihr Engagement beibehalten oder sogar erhöht. Früh weiter: «Im Merchandising, bei Fanartikeln, haben wir zudem eine deutliche Umsatzsteigerung erzielt, die uns ebenso aufzeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Durch den souveränen Aufstieg haben wir nun weiteren Rückenwind erhalten, mit dem wir die Saison in der Super League angehen werden.»

Auf hohem Niveau gehalten

Unternehmerische Erfahrung und eine ruhige Hand stellte die Clubführung nicht zuletzt dadurch unter Beweis, dass sie nach dem Abstieg den «Apparat» rund um den FCSG nicht etwa panikartig nach unten fuhr, sondern – auch dank treuer Sponsoren – die Infrastruktur auf dem hohen Niveau hielt. Denn einen einmal gedrosselten Motor nach dem Aufstieg wieder auf Touren zu bringen, wäre zweifellos teurer gewesen und hätte seine Zeit gedauert. Nach dem Aufstieg – dem stets erklärten Ziel – sofort wieder auf Super-League-Niveau arbeiten zu können, das war die Absicht.

Doch wie deckungsgleich sind sie überhaupt, die beiden Bereiche Wirtschaft und Sport? Es gebe viele Parallelen, sagt Dölf Früh: «Man braucht die richtige Strategie, die richtigen Führungsleute, und man muss Mitarbeiter zu einem funktionierenden Team zusammenfügen. Es ist entscheidend, die Marktsituation richtig zu beurteilen und den Markt mit Produkten zu beliefern, die beim Konsumenten, beim Publikum ankommen.» Anders hingegen sei sicherlich, dass der Erfolg im Sport nicht immer planbar ist: «Es gibt viel Hektik in diesem Geschäft, die Betrachtung von ausserhalb ist sehr emotional geprägt. Und

«Im Merchandising haben wir eine deutliche Umsatzsteigerung erzielt.»

League war ein Imagedämpfer – und ein Rückschlag im Fahrplan, den Club nach der Rettung in ruhigere Wasser zu führen. Allerdings: Schon hier zeigte sich, dass der FCSG mit Recht auf einen erfahrenen Unternehmer gesetzt hatte. Für Früh war die Saison in der Challenge League sicher eine unangenehme Erfahrung, aber eine kalkulierbare. «Es war von vornherein klar, dass wir in der Challenge-League-Saison mit dem Ziel des sofortigen Wiederaufstiegs ein wirtschaftliches Minus einfahren würden», erinnert er sich. «Dies war einkalkuliert, von daher haben wir vorab sichergestellt, dass der Verlust aufgefangen wird.» Diese Sicherheit, die der neue Präsident damals ausstrahlte, übertrug sich offenbar auch auf das Um-



*Dölf Früh:
Erfolgreich dank Erfahrung,
Vernetzung und Visionen.*

JETZT PROBE FAHREN. DER NEUE LEXUS CT 200h VOLLHYBRID.



- Nur 3,8 l Verbrauch** auf 100 km
- Energieeffizienz-Kategorie A**
- 0 Emission im Stop-and-go-Verkehr
- 136 PS (100 kW) Leistung
- 87 g/km CO₂**
- Nettopreis ab Fr. 36 900.-*

Der neue CT 200h, der einzige Premium-Kompakte mit Vollhybridtechnologie, steht jetzt für Sie bei uns zur Probefahrt bereit.

* Premium-Leasing- und Premium-Offer-Konditionen: gültig für Vertragsabschlüsse bis 31.08.2012. Unverbindlicher Basispreis CT200h impression ab Fr. 41 900.-, abzüglich Premium-Offer Fr. 5 000.-, Nettopreis CT 200h impression ab Fr. 36 900.-. Leasingrate monatlich ab Fr. 370.65 inkl. MwSt. Sonderzahlung 25% vom Nettopreis. 48 Monate, 10 000 km/Jahr. Eff. Jahreszins: 3,97%. Kaution 5% des Finanzierungsbetrags. Restwert gemäss Richtlinien der Multilease AG. Vollkasko obligatorisch. Eine Kreditvergabe ist verboten, falls diese zur Überschuldung des Konsumenten führt.

** Kraftstoffverbrauch gemessen nach den Vorschriften der EG-Richtlinie 715/2007/EWG. Durchschnittswert CO₂-Emission aller in der Schweiz immatrikulierten Fahrzeugmodelle: 159 g/km. Die Verbrauchsangaben in unseren Verkaufsunterlagen sind europäische Kraftstoff-Normverbrauchsangaben, die zum Vergleich der Fahrzeuge dienen. In der Praxis können diese je nach Fahrstil, Zuladung, Topographie und Jahreszeit teilweise deutlich abweichen. Wir empfehlen ausserdem den Eco-Drive-Fahrstil zur Schonung der Ressourcen.



Emil Frey AG Autopark Ruga St. Gallen
Molkenstrasse 3-7, 9006 St. Gallen, Telefon 071 228 64 64
www.emil-frey.ch/autopark



im Gegensatz zur Wirtschaft ziehen wir nach jedem Spiel ein Fazit, nicht quartals- oder jahresweise.»

Reine Ostschweizer Lösung

Wo Parallelen vorhanden sind, war Dölf Früh ohne Zweifel der richtige Mann; an seinen Qualitäten in Sachen Unternehmensführung zweifelt kaum jemand. Darüber hinaus war es – gerade in den Tagen und Wochen vor der dringend nötigen Rettung – seine starke Vernetzung innerhalb der Ostschweizer Wirtschaft, die segensreich war. Denn nicht nur er, eine ganze Gruppe von Persönlichkeiten aus der Region griff tief in die Tasche. Und das hätte sie kaum getan, wäre das Vertrauen in den neuen starken Mann im Verein nicht vorhanden gewesen. Dölf Früh wies damals vor den Medien auch darauf hin, dass es zahlreiche «exotische Angebote» gegeben habe, wie immer, wenn es um einen Sportverein geht. Ihm war es trotz aller Dramatik der Situation jedoch wichtig, dass die Grün-Weissen mittels einer Ostschweizer Lösung gerettet wurden – was dann auch geschah.

«Es gibt viel Hektik in diesem Geschäft; die Betrachtung von ausserhalb ist sehr emotional geprägt.»

Ebenfalls vorteilhaft war die Tatsache, dass mit Früh einer auf den Plan trat, der dem Club zwar sehr verbunden ist, aber dennoch eine gewisse Distanz zum Geschehen pflegt und sich bei aller Liebe zum Fussball nicht von Emotionen leiten lässt. Er habe durch diese Distanz auch in hektischen Situationen die Ruhe bewahren können, «und das ist eine wichtige Aufgabe für einen Verwaltungsratspräsidenten».

Neuorganisation greift

Als der Club nach der Euphorie rund um das neue Stadion im Wechselspiel finanziell und sportlich ins Schlingern geriet, wurde auch Kritik an der Organisation laut. Viele Anhänger hatten kaum mehr den Durchblick angesichts der verschiedenen Aktiengesellschaften, die sich rund um den FCStG und das Stadion tummelten. Bei der Sanierung habe man die Organisation bewusst geändert, so Früh, und die neuen Strukturen greifen laut ihm. «Die Stadion AG als Besitzerin ist absolut eigenständig, die FC St.Gallen Event AG ist für den wirtschaftlichen Bereich zuständig und die FC St.Gallen AG für den Sport. Die klare Trennung der einzelnen Kompetenzbereiche war wichtig und hat sich absolut bewährt. Dadurch, dass die Event AG wie die FC St.Gallen AG vom gleichen Verwaltungsrat geführt werden, haben wir wesentlich einfachere Entscheidungswege.»

Das alles dient vor allem einem Ziel: einer nachhaltigen Gesundung, einer langfristigen Sicherung. Denn was über Jahre und Jahrzehnte an der Substanz des Vereins geknabbert hatte, waren die sich laufend wiederholenden Rettungsaktionen. Kaum war nach einer Massnahme oder einer Bettelaktion angekün-

digt worden, man habe die Dinge nun im Griff, klaffte auch schon das nächste Loch in der Kasse – und die treuen Supporter wurden abermals gebeten zu helfen. Ein Zustand, der einem Vollblutunternehmer ein Dorn im Auge sein muss. «Alle unsere Anstrengungen gehen dahin, dass wir langfristig auf gesunden Beinen stehen», sagt Dölf Früh zu diesem Thema. Die Abteilung Verkauf werde nachhaltig ausgebaut; in den Bereichen Werbung, Sponsoring und Merchandising wolle man das gesamte Einzugsgebiet von der Region Zürich bis ins Bündnerland bedienen und die reine Abhängigkeit vom Sport verkleinern.

Ganz entscheidend in den Bemühungen sei auch das Projekt «FutureChampsOstschweiz». Früh dazu: «Wir leisten hier mit unseren Partnern eine einmalige, herausragende Nachwuchsförderung, die bereits heute auf fünf Jahre hinaus durch Sponsoringbeiträge gesichert ist. Selbstverständlich ist es unser Ziel, aus dieser Nachwuchsförderung heraus junge Spieler aus der Region in unserem Profikader einbauen zu können – aber auch, Transfererlöse zu generieren.» Der Teufener ist kein Verdränger und weiss, dass schwierige Situationen im Sport bei aller Planung stets wieder auftreten können. Man wolle finanzielle Reserven bilden, um solche – sollten sie kommen – überstehen zu können.

Wirtschaft als Partner

Weil das Eintrittsgeld der Fans und die unberechenbaren Erlöse aus dem Transfergeschäft nicht reichen, um einen Verein auf diesem Niveau zu betreiben, bleibt die Wirtschaft für den FCStG ein notwendiger Partner. Dölf Früh will auf sportlicher und anderer Ebene beweisen, dass der Fussballclub eine Bedeutung für die Ostschweiz hat und so die Verbundenheit zur Wirtschaft stärken. Neben ideellen Werten gebe man interessierten Unternehmen aber auch Handfestes. «Die AFG Arena bietet hervorragende Möglichkeiten für Firmen, sich zu präsentieren. Diese Werbeflächen und Dienstleistungen wollen wir weiter ausbauen und verbessern. Und nicht zuletzt steht die Betreuung unserer Partner und Sponsoren in unserem Fokus, um die guten Beziehungen weiter zu pflegen und langfristig gemeinsam erfolgreich zu sein.» Das alles ist schnell und leicht dahingesagt – aber nur mühsam zu realisieren. Nicht nur, aber auch an der Spitze des FCStG fällt diese Arbeit an. Derzeit bedeute das sicherlich ein enormes Engagement für ihn persönlich, stellt Dölf Früh fest, aber dieses trage er gern, «denn der Verein ist eine Herzensangelegenheit». Im Unterschied zu seinen Vorgängern ist Früh weniger Kritik ausgesetzt, und öffentliche Polemik hat er kaum zu ertragen. Weshalb das so ist, mag er nicht selbst beurteilen. «Wichtig für mich in meiner täglichen Arbeit ist, den Verein nach vorne zu bringen und weiterzuentwickeln. Es geht nicht um die Person Dölf Früh, sondern um den FC St.Gallen.» Die Feststellung ist verbunden mit einem Versprechen: «Von daher freue ich mich auf weitere spannende und erfolgreiche Jahre mit dem FCStG.»



Walter Locher:

«Die Linke will nicht Ausgleich, sie will Gleichheit und Konfiskation.»

«Es führt kein Weg an einer echten Dezentralisierung vorbei»

Der neue Präsident des Hauseigentümergebietes Kanton St.Gallen, Kantonsrat Walter Locher, äussert sich im LEADER-Interview besorgt über die zunehmend kritische Betrachtung von Wohlstand bis hin zu eigentumsfeindlichen Tendenzen. Grosse Fragezeichen setzt er zum verschärften Raumplanungsrecht sowie zum Raumplanungskonzept des Bundes, das die Ostschweiz massiv benachteiligen würde.

Interview: Richard Ammann Bilder: Bodo Rüedi

Dem Eigentum und seiner Förderung weht ein rau-er Wind entgegen. Wird Konfiskation salonfähig?

Leider immer mehr, ja. In den letzten beiden Jahren wurden auf Stufe Bund und in einzelnen Kantonen politische Entscheidungen gefällt und Vorlagen aufgelegt, die das Verständnis für die Wichtigkeit von Eigentum immer mehr vermissen lassen. Wir entwickeln uns immer deutlicher zu einer Neidgesellschaft, in der vor allem denen etwas genommen wird, die es sich selbst erarbeitet haben. Wohlstand wird viel kritischer betrachtet und die Bereitschaft wächst, ihn steuerlich stärker abzuschöpfen oder durch Verbote zu beschränken:

«Wir entwickeln uns immer deutlicher zu einer Neidgesellschaft, in der vor allem denen etwas genommen wird, die es sich selbst erarbeitet haben.»

- Im März 2011 ist die im Kern eigentumsfeindliche Zweitwohnungsinitiative angenommen worden.
- Vor zwei Monaten hat das eidgenössische Parlament im Rahmen der Behandlung des Raumplanungsgesetzes die umstrittene Mehrwertabschöpfung von 20 Prozent beschlossen und – in voraussehlendem Gehorsam – hat das Thurgauer Stimmvolk zu einer solchen Mehrwertabgabe im Juni bereits ja gesagt. Im Entwurf zu einem st. gallischen Baugesetz werden sogar 30 Prozent vorgeschlagen.
- Angekündigt und am Horizont bereits spürbar ist die nationale Erbschaftsteuer, die den freien Übergang auch von Grundeigentum von einer Generation auf die nächste empfindlich einschränken und besteuern will. Der Grundsatz, dass Eigentum ungeschmälert erhalten, gemehrt und an die nächste Generation übertragen werden kann, ist damit hochgradig gefährdet.

– Der aufziehende Sturm über Europa – verursacht durch hemmungsloses Schuldenmachen einzelner Volkswirtschaften – wird unsere Konjunktur sehr belasten und die Versuchung der Politik mit sich bringen, benötigtes Geld zum Ölen der Staatmaschinerie und überbordender Sozialwerke vor allem bei jenen zu holen, die es sich selbst erspart haben. Die Grundeigentümer und der Mittelstand werden, weil sie nicht mobil sind, als erste betroffen sein.

Die Zeche bezahlt in erster Linie der Mittelstand, dabei ist jede in Freiheit und Demokratie verfasste Gesellschaft auf ein Mindestmass an Solidarität der Leistungsstarken mit den Schwachen angewiesen. Die Linke aber will etwas ganz anderes: Sie will nicht Ausgleich, sie will Gleichheit und Konfiskation.

Wo liegen für den HEV die Fragezeichen beim verschärften Raumplanungsrecht?

Sowohl die Rückzonungspflicht von zu grossen Bauzonen als auch die Verpflichtung zur Zwangsüberbauung der Grundstücke innert bestimmter Fristen und die zwingende Bundeslösung zur Mehrwertabgabe schränken die verfassungsmässigen Eigentumsrechte massiv ein. Der Ausgleich für erhebliche planerische Vorteile erfolgt zu einem wesentlichen Teil bereits heute über die Grundstückgewinnsteuer. Mit gutem Grund wurden denn auch in verschiedenen Kantonen bis heute Gesetzesvorlagen im Zusammenhang mit dem weitergehenden Ausgleich von Planungsvorteilen abgelehnt. Dies gilt umso mehr, als im gegenteiligen Fall, nämlich bei der Entschädigung von Planungsnachteilen (Auszonungen, Beschränkungen des Grundeigentums) die bundesgerichtliche Rechtsprechung sehr restriktiv ist. Die Bestimmungen des revidierten Raumplanungsgesetzes führen zudem auf allen drei Staatsebenen



insgesamt zu mehr Bürokratie und komplizierteren Verfahren, etwa bei der Mehrwertabgabe oder der Rückzonungspflicht.

Raumplanung ist zudem grundsätzlich Sache der Kantone. Der Bund soll nur die Grundsätze festlegen. Die Situation ist in der Stadt Basel anders als im ländlichen Appenzell, die Siedlungsstruktur in Zürich weicht von jener im Kanton Uri völlig ab. Die

«Die Bestimmungen des revidierten Raumplanungsgesetzes führen auf allen drei Staatsebenen insgesamt zu mehr Bürokratie und komplizierteren Verfahren.»

vom Parlament beschlossene Revision des RPG verstärkt die Kompetenzen des Bundes, der den Kantonen zum Beispiel neue detaillierte Vorschriften zur Ausgestaltung der Richtpläne aufzwingt. Diesen Angriff werden auch die Haus- und Grundeigentümer zu spüren bekommen.

Wie würde sich die Zwangsredimensionierung grosser Bauzonen und das Verbot zur Neueinzonung auf 20 Jahre hinaus auswirken?

Zunächst muss eines festgehalten werden: Ein haushalterischer Umgang mit dem Boden ist geboten. Starre Begrenzungen des Flächenkonsums sind aber auch aus Sicht der Haus- und Grundeigentümer abzulehnen.

Der HEV verschliesst sich den Problemen und Defiziten in der Raumordnung nicht und ist bereit, verantwortungsvolle Antworten darauf zu unterstützen. Radikallösungen sind jedoch abzulehnen. Es ist in diesem Zusammenhang daran zu erinnern, dass

die Schweiz derzeit jährlich um rund 80'000 Einwohner pro Jahr wächst. Unser Wohlstand und der ausgebaut Sozialstaat können längerfristig nur so aufrecht erhalten werden.

Wachstum ist durch flexible Lösungen zu ermöglichen. Will man die gesellschaftliche und wirtschaftliche Dynamik nicht vollständig abwürgen, sind Zonenerweiterungen unabdingbar. Die Initiative behindert neue Einzonungen an raumplanerisch sinnvollen Orten: konkret in Städten oder Agglomerationen mit guter Anbindung an den öffentlichen Verkehr. Folge wird sein, dass vermehrt an peripheren Lagen gebaut wird, wo noch Baulandreserven verfügbar sind. Damit schreitet die Zersiedelung weiter voran.

So oder so wären in gewissen Gebieten wegen der durch die künstliche Verknappung des Baulandes bewirkten Preissteigerungen Wirtschaft und Bevölkerung die Opfer der starren Vorgaben der Initiative. Der Boden würde sich an den raumplanerisch sinnvollen Standorten weiter verteuern, was wiederum die Kaufpreise und die Mieten in die Höhe treiben dürfte. Mit dem Einfrieren der Bauzonen während 20 Jahren würden ausgerechnet Gemeinden und Kantone bestraft und ihrer Entwicklungspotentiale beraubt, die bisher eine restriktive Siedlungspolitik verfolgt haben.

Befürworter der Gesetzesrevision befürchten bereits «Last-Minute-Einzonungen» während der laufenden Referendumsfrist. Kann man in so kurzer Zeit überhaupt Zonenplanrevisionen realisieren?

Die Initianten befürchten das und machen bereits jetzt Druck. Die Stiftung für Landschaftsschutz hat bereits ein Moratorium für Einzonungen gefordert. So kommen wir nicht mehr weiter. Neues Recht gilt ab dann, wenn es angenommen ist. Sonst wird der Rechtsstaat total ausgehöhlt. Wenn einzelne Gemeinden versuchen, bereits laufende Planungsprozesse zu beschleunigen, so ist das legal und legitim. Es ist darin nichts Verwerfliches zu erkennen.

Zonenplanrevisionen brauchen Zeit und können nach Gesetz nicht beliebig oft in die Wege geleitet werden. Es gilt der Grundsatz der Planbeständigkeit, der es erst nach einer bestimmten Zeit wieder erlaubt, Zonenpläne abzuändern. Damit ist der Gemeindeautonomie im Planungsbereich eine klare Grenze gesetzt.

Es ist allerdings typisch, dass auch diese Gesetzesrevision seitens bestimmter Kreise bereits wieder dazu benutzt wird, neue Beschränkungen zu verlangen. So hat der Geschäftsführer der Stiftung für Landschaftsschutz jüngst eine Ausdehnung des Verbandsbeschwerderechtes auf Einzonungen verlangt – angeblich, um der drohenden Zersiedelung entgegenzuwirken. Es handelt sich dabei in Tat und Wahrheit aber einfach um ein altes Postulat einzelner Umweltverbände, das nun so – gewissermassen als Nebeneffekt der Gesetzesrevision – möglichst geräuschlos eingeführt werden sollte.

Grundeigentümer sollen für ausgezontes Bauland entschädigt werden. Reicht das aus der Mehrwertabschöpfung bei Neueinzonungen vorgesehene Geld dafür aus?

Nach Schätzungen von Experten müssten in der Schweiz insgesamt rund 18'800 Hektaren aus der Bauzone betroffener Gemeinden ausgezont werden. Geht man von einem Durchschnittspreis von hundert Franken aus, so ergeben sich Gesamtkosten von 18.8 Milliarden Franken. Wenn die Mehrwertabschöpfung

«Einen Vertreter des Kantons St.Gallen sucht man in der Projektgruppe des Bundes vergeblich.»

zur Bezahlung dieser Entschädigungen nicht ausreicht – Berechnungen hierzu sind schwierig – werden die Kosten einfach zu Lasten der betroffenen Gemeinden oder besser des Steuerzahlers gehen.

Was halten Sie vom Raumkonzept des Bundes mit vier Grossregionen Zürich, Basel, Genf und Bern? Werden die Interessen der Ostschweiz darin vernachlässigt?

Das Raumkonzept Schweiz stellt einen nächsten Versuch dar, in Fragen des Bodenrechtes und der Raumplanung den Kantonen und Gemeinden weitere Kompetenzen zu entziehen. Es spürt Entscheidungen vor, welche ausschliesslich von demokratisch gewählten Gremien getroffen werden müssen. Interessant ist, dass das Konzept durch ein zufällig zusammengestelltes Team von Planern, Verwaltungsfachleuten und Politikern erarbeitet wurde, in dem die Ostschweiz praktisch nicht vertreten war. Einen Vertreter des Kantons St. Gallen sucht man in der Projektgruppe sogar ganz vergeblich! Es verwundert daher nicht, dass die Interessen der Ostschweiz im Konzept massiv vernachlässigt wurden.

Das Konzept sieht nur noch drei Metropolitanregionen vor: Zürich, Basel und Genfersee sowie das Gebiet um die Hauptstadt Bern. Vorwiegend in diesen Räumen soll die internationale und nationale Wettbewerbsfähigkeit erhalten und gefördert werden. Die Ostschweiz hat nur noch Vorzimmerfunktion zu diesen Räumen. Eine Metropolitanregion St.Gallen – beispielsweise mit den Kantonen St.Gallen, Thurgau, Appenzell Inner- und Ausserrhoden, Vorarlberg, Süddeutschland und dem Fürstentum Liechtenstein sucht man dagegen vergeblich. Die Ostschweiz gilt nur noch als «ländlicher Raum» und es wird einseitig einfach auf den Schutz- und Erholungsaspekt unserer Region verwiesen, obwohl sie ein sehr bedeutender Wirtschafts- und Wohnraum ist. Die Ostschweiz hat in beiden Bereichen weiterhin grosse Entwicklungschancen, welche nicht verunmöglicht werden dürfen, sondern gefördert werden müssen. Davon liest man nichts.

Mit dem Raumkonzept Schweiz wird eine Entwicklung verstärkt, die immer mehr an ihre Grenzen

stösst. In Zentren arbeiten – an der Peripherie wohnen. Will man das Problem aber nachhaltig lösen, führt kein Weg an einer echten Dezentralisierung – auch wieder der Arbeitsplätze – vorbei. Die Menschen sollten wieder verstärkt dort arbeiten können, wo sie wohnen und die Lebensqualität besonders hoch ist. Zum Beispiel in der Ostschweiz.

Was für Ziele haben Sie sich als HEV-Präsident für die nächsten Jahre gesetzt?

Ich will den Eigentumsgedanken und den Wert des Eigentums wieder verstärken fördern und Entwicklungen – auch steuerliche Belastungen – entgegen treten, die immer mehr ins Eigentum eingreifen und dieses auszuhöhlen versuchen.

Der HEV soll durch unsere Mitglieder weiterhin als wertvoller Dienstleister, der mit Rat und Tat zur Seite steht wahr- und in Anspruch genommen werden können. Die Sektionen leisten dabei eine sehr wichtige Arbeit. Sie sollen durch den Verband aktiv unterstützt werden.

Der erfreuliche starke Mitgliederzuwachs in den letzten 10 Jahren von + 35 Prozent auf derzeit rund 27 500 Mitglieder soll möglichst weitergehen. Wir freuen uns über jeden Haus- und Grundeigentümer, der zu uns stösst – ob alt oder jung. Denn jedes Mitglied unterstützt uns in unseren Bemühungen zur Stärkung des Haus- und Grundeigentums.

Aktuell setze ich mich für die Annahme der HEV-Initiative «Sicheres Wohnen im Alter» ein, über die wir im September abstimmen. Tausende ältere Wohneigentümer aus dem Mittelstand leiden unter der unfairen Besteuerung des Eigenmietwertes. Sie haben ihre Hypothekarschulden abbezahlt und werden für ihre Schuldenfreiheit mit hohen, ungerechten Steuern bestraft, sodass sie ihr Eigentum unter Umständen veräussern müssen. Damit gefährdet der Fiskus nicht nur unsere Volkswirtschaft, sondern torpediert auch eine zielführende Vorsorgepolitik und untergräbt Rechtschaffenheit und Eigenverantwortung. Die Schuldenfreiheit wird damit bestraft – das darf nicht länger sein.

Zur Person

Dr. iur. Walter Locher ist selbständiger Rechtsanwalt in St.Gallen. Seit 2003 ist er Kantonsrat (Mitglied der FDP-Fraktion), Präsident der Rechtspflegekommission. 2010/11 präsidierte er den Kantonsrat. Locher ist Verwaltungsratsmitglied verschiedener Ostschweizer Unternehmen, so u.a. bei der Druckguss Systeme AG St.Gallen (Präsident), der Gebrüder Knie Schweiz National-Circus AG und der HEV-Verwaltungs-AG St.Gallen. Seit kurzem präsidiert er den kantonalen Hauseigentümerverband. Walter Locher ist ausserdem Stiftungsrat der Walter und Verena Spühl-Stiftung, der J.S. Bach-Stiftung und der Kinder- und Jugendpsychiatrischen Dienste St.Gallen.

«Man muss stets einen Plan B und einen Plan C bereithaben»

Der Bankenplatz St.Gallen hat aufregende Monate hinter sich: Anfang Jahr entstand aus der ehemaligen Wegelin & Co. die Notenstein Privatbank. Als neue Eigentümerin trat Raiffeisen auf den Plan. Adrian Künzi, CEO der Notenstein AG, im Gespräch über das Starthalbjahr, die weiteren Aussichten und den Stellenwert der Ostschweiz für die Privatbank.

Interview: Stefan Millius Bild: Bodo Rüedi

Adrian Künzi, nach den ersten drei Monaten als Notenstein Privatbank haben Sie in verschiedenen Interviews eine Startbilanz gezogen. Inzwischen sind wieder einige Monate vergangen. Wie präsentiert sich die Bilanz jetzt?

Wir können definitiv feststellen, dass wir das Schiff aus dem Sturm herausführen konnten. Per Ende Juni haben wir 21 Milliarden Franken Kundengelder verwaltet. Das entspricht einem Rückgang von rund

Angesichts der turbulenten Entstehungsgeschichte muss sich aber mehr geändert haben als nur Name und Eigentümer. Allgemein wurde erwartet, dass die neue Bank einiges anders anpackt als die Vorgängerin. Hat das – zusätzlich zu den zurückgewonnenen Kunden – eine neue Art von Kunden gebracht?

Am Anfang stand natürlich die Frage: Wie positionieren wir uns strategisch im aktuellen Umfeld? Tatsächlich bot sich die einmalige Gelegenheit, mit dem Aufbau einer neuen Bank bewusste Akzente zu setzen. Erste Priorität hatte für uns von Anfang an der weitere Ausbau des Geschäfts in der Schweiz, wo wir an 13 Standorten vertreten sind. 70 Prozent unserer Kundengelder stammen aus der Schweiz, das ist ein stolzer Wert. Das ist im Übrigen auch die Qualität, die Raiffeisen sofort erkannt hat. Die Übernahme der neuen Bank war für Raiffeisen eine einmalige Gelegenheit, und sie weist eine hohe Logik auf, weil wir eben beide im Heimmarkt sehr stark sind und gut zusammenpassen. Die zweite Priorität ist der Ausbau des institutionellen Bereichs, vor allem mit Schweizer Pensionskassen. Schon heute betreuen wir rund 150 Kunden in diesem Segment. Wir weisen hier ein sehr gutes Produkteangebot aus und verstehen uns auf dieses Geschäft. Entsprechend wollen wir in diesem Segment weiter wachsen. An dritter Stelle sind die internationalen Privatkunden zu nennen.

Erst auf Platz drei kommt also das Kundensegment, das man gemeinhin als typisch für eine Schweizer Privatbank halten würde. Wie ist das zu erklären?

Die internationale Finanzwelt hat grosse Umwälzungen erlebt und steht weiter im Umbruch. Als Bank muss man sich genau überlegen, in welchen Auslandsmärkten man tätig sein will. Es ist nicht möglich, überall aktiv zu sein; es gilt, sich die Zielmärkte auszusuchen. Die Kunden erwarten von uns, dass wir die lokalen Bedingungen wie beispielsweise die steu-

«Uns bot sich die einmalige Gelegenheit, mit dem Aufbau einer neuen Bank bewusste Akzente zu setzen.»

fünf Prozent gegenüber der Endphase der Bank Wegelin. Damit können wir von einem sehr erfolgreichen Start sprechen. Mittlerweile konnte der Abfluss gestoppt werden.

Worauf führen Sie es zurück, dass der Aderlass nach dem medial stark begleiteten Wechsel von Wegelin zu Notenstein und Raiffeisen als neuer Eigentümerin nicht grösser war?

Ich sehe im Wesentlichen zwei Gründe. Zum einen sind uns unsere Kundenberater treu geblieben, unter gesamthaft rund 150 hatten wir nur sechs Abgänge zu verzeichnen. Das zeigt, dass auch unsere Mitarbeiter an den Erfolg von Notenstein glauben. Dieselbe Treue stellen wir bei unseren Kunden fest. Das hat sicher mit der Geschichte zu tun. Schon Wegelin ist organisch und nicht durch Zukäufe gewachsen, und viele Kunden kamen offenbar zum Schluss: Es gibt zwar einen klaren Schnitt, aber vieles bleibt auch bestehen, die Geschichte wird unter neuem Namen und mit einem neuen Eigentümer fortgesetzt, die Anlagephilosophie, die Kundenverantwortlichen und das Know-how bleiben erhalten.



*Adrian Künzi:
«Wir haben das
Schiff aus dem Sturm
herausgeführt.»*

erliche Situation genau kennen. Aus diesem Grund beschränkt sich eine Bank von unserer Grösse sinnvollerweise auf zehn bis zwölf Zielmärkte. Für uns liegt es nahe, dass wir im angrenzenden und im nahegelegenen Ausland aktiv sind, weiter in ein bis zwei osteuropäischen und zwei bis drei lateinamerikanischen Ländern. Mit diesem Segment runden wir unser Kundenportfolio ab.

Eine erklärte Absicht war es, Synergien mit Raiffeisen als neuer Eigentümerin zu finden. Vor einigen Monaten haben Sie von rund vierzig Synergieprojekten gesprochen. Wo stehen Sie diesbezüglich? Zunächst muss man festhalten: Beiden Seiten war von Anfang an klar, wie wichtig es ist, dass Notenstein eine eigenständige Bank ist und dass die Marke entsprechend aufgebaut werden soll. Die ersten Monate unter

«Beiden Seiten war klar, wie wichtig es ist, dass Notenstein eine eigenständige Bank ist und dass die Marke entsprechend aufgebaut werden soll.»

dem neuen Dach haben dies bestätigt. Aber natürlich gibt es viele Möglichkeiten der Zusammenarbeit. Allerdings handelt es sich hier um Prozesse, die wachsen müssen; man kann nicht einfach heute in einem Konzept Synergien beschliessen und diese sofort umsetzen.

Mit Raiffeisen ist Notenstein aber sicher gegenüber der Vorgängerbank Wegelin schweizerischer geworden. Spüren Sie das bereits? Ist Interesse an Ihrer Bank erwacht aus Kreisen, die genau das suchen, beispielsweise bestehende Raiffeisenkunden?

In erster Linie stelle ich fest, dass man unsere Kunden nicht typisieren oder standardisieren kann. Da gibt es diejenigen, die gleichzeitig Kunde bei Raiffeisen und Notenstein sind, einige Raiffeisenkunden haben uns entdeckt, in anderen Fällen können unsere Kunden von Raiffeisen profitieren. Jedenfalls steht fest, dass die angeblichen kulturellen Unterschiede, von denen immer wieder die Rede war, nicht existieren. Raiffeisen und Notenstein sprechen über weite Strecken dieselbe Sprache. Beide sind unternehmerische Banken und wollen Marktanteile gewinnen. Die Grundchemie zwischen uns stimmt. Und nicht zu vergessen: Raiffeisen hat viel Erfahrung im Führen von unabhängigen Banken, jede Raiffeisenbank ist ja eigenständig.

Sie haben eingangs vom organischen Wachstum gesprochen, das bei Wegelin geherrscht habe. Es war allerdings ein sehr schnelles Wachstum: 700 Mitarbeiter, 13 Geschäftsstellen: Würden Sie das auch so organisieren, wenn Sie keinen bestehenden Apparat übernommen, sondern auf einem weissen Blatt Papier neu angefangen hätten?

Ja. In vielerlei Hinsicht war es der absolut richtige Weg. Ich bin überzeugt, dass wir dadurch auf viele Mitbewerber fünf Jahre Vorsprung haben. Was im Moment auf dem Finanzplatz zu beobachten ist, bezeichne ich als Wiederentdeckung des Schweizer Kunden. Eine Zeit lang wollten viele Banken nur noch international tätig sein, jetzt beobachten wir eine Rückkehr auf den Schweizer Markt. Nur: Dieser Markt ist nicht ganz einfach. Man kann ihn nicht ausschliesslich von den Finanzzentren Zürich und Genf aus bedienen. Die geografische Nähe ist sehr wichtig. Der Rechtsanwalt aus Bern will in Bern betreut werden, der Anleger aus Schaffhausen wünscht sich ein Unternehmen vor Ort. Der Schweizer Markt besteht aus vielen kleinen Teilmärkten. Viele Anbieter versuchen nun, dem gerecht zu werden – wir tun das bereits seit Langem.

Und Sie tun das mit einer gesunden Kostenstruktur, wie Sie vor Kurzem in einem Interview gesagt haben, vor allem auch dank «sehr vielen sehr jungen» Mitarbeitern. Geht das nicht auf Kosten der Erfahrung?

Was die Lohnkosten angeht, profitieren wir vor allem davon, dass rund 350 Mitarbeiter hier in St.Gallen tätig sind; die Löhne in der Ostschweiz sind bekanntlich tiefer als beispielsweise in Zürich. Was das Durchschnittsalter angeht: Dieses ist tatsächlich recht niedrig, aber das liegt daran, dass wir in Bereichen wie Informatik, Services und Operations viele jüngere Leute beschäftigen. Das sind gut ausgebildete und sehr motivierte Mitarbeiter. Im Segment der Anlageberater ist das Profil ein anderes, hier spielt die Berufserfahrung eine grössere Rolle, und entsprechend ist das Durchschnittsalter höher.

Blicken wir zurück auf Anfang 2012, als aus Wegelin Notenstein wurde. Von aussen betrachtet haben sich die Dinge damals förmlich überschlagen. Im Grunde müsste man für einen solchen grossen Schritt entsprechend viel Planungszeit haben. Wie beurteilen Sie das im Nachhinein?

Es gehört für mich zur Pflicht eines Unternehmers, nicht einfach am Alten festzuhalten. Man muss stets einen Plan B und auch einen Plan C bereithaben. Im Januar wurde uns bewusst, dass wir Plan B auslösen und umsetzen müssen – und zwar kompromisslos. Sobald ein solcher Schritt nötig wird, muss man ihn in aller Konsequenz durchziehen, dann gibt es kein Zurück, und es gilt, alle Beteiligten von der Notwendigkeit zu überzeugen. Auf veränderte Rahmenbedingungen und eine neue Situation muss man sich einfach einstellen. Das haben wir getan, innerhalb von 18 Tagen eine neue Bank kreiert und einen erfolgreichen Start hingelegt.

Für Sie persönlich bedeutete das, dass Sie in Rekordzeit in eine neue Rolle gerutscht sind. Normalerweise kann man sich auf eine solche Aufgabe vorbereiten. Wie sind Sie selbst mit dem fliegenden Wechsel umgegangen?

Entscheidend ist, dass man offen ist für eine solche Veränderung und Sie nicht nur akzeptiert, sondern aktiv mitgestaltet und prägt. Ich habe am 8. Januar den Auftrag erhalten, eine neue Bankenstruktur zu erarbeiten. In diesem Moment wurde mir klar, dass sich mein Lebensmittelpunkt von der Westschweiz nach St.Gallen verschieben wird. Die ganze Situation war eine Herausforderung, aber wenn es sich dann – so wie jetzt – gut entwickelt, dann ist das sehr stimulierend. Man muss eine grosse Bereitschaft für Veränderung haben, sonst ist man am falschen Ort. Vor allem in der Finanzbranche.

Inwiefern ist diese Branche in dieser Hinsicht besonders?

An den Finanzmärkten haben wir es laufend mit rasanten Wechseln und dauernd neuen Situationen zu tun. Man muss die Lage ständig neu beurteilen. Wir arbeiten bei Notenstein in der Anlageanalyse mit fünf verschiedenen Szenarien, die teilweise parallel eintreten können. Die Welt ist unvorhersehbar geworden; man muss bereit sein, für jede Entwicklung und auf jede Gefahr die richtige Antwort zu haben, und das von heute auf morgen.

Welche Bedeutung hat die engere Notenstein-Heimat, die Ostschweiz?

Eine grosse. Wir sind hier sehr stark verankert, vor allem in der Region St.Gallen und den beiden Appenzell. Unser Ziel ist generell eine noch stärkere Positionierung in der Schweiz, vor allem in der Ostschweiz. Ich wünsche mir beispielsweise mehr Präsenz im

«Ich bin überzeugt, dass wir auf viele Mitbewerber fünf Jahre Vorsprung haben.»

Rheintal. Dort gibt es viele erfolgreiche Unternehmen, die sehr gut zu uns passen. Ich kann mir gut vorstellen, künftig in dieser Region ganz bewusst Akzente zu setzen. Ich persönlich bin oft im Alpstein unterwegs, unsere Inserate zeigen Bilder aus der Ostschweiz – und auch wir als Bank verstehen uns als Bergführer, der das Wetter im Auge behält, alternative Routen in Betracht zieht und entsprechend handelt.

Zur Person

Adrian Künzi (*1973) ist CEO der Notenstein Privatbank. Zuvor war er unbeschränkt haftender und geschäftsführender Teilhaber bei Wegelin & Co. Dort war er unter anderem für den Aufbau von Wegelin in der Romandie und für das Geschäft mit institutionellen Kunden verantwortlich. Künzi hat an der Universität St.Gallen in Finance promoviert und an der Universität Cambridge den Master in Management Studies absolviert.

Innovation ist Grundlage, nicht Ziel

Der Begriff Innovation hat Hochkonjunktur. Täglich mehr sich die Zahl jener, die von der Wirtschaft lautstark Innovationen fordern. Sie reden darüber wie über gutes Wetter und entleeren damit den Begriff ebenso wie jenen der «Nachhaltigkeit», der «Prozessorientierung» oder der «Durchlässigkeit». Es ist diese Unschärfe, an denen Begriffe zugrunde gehen.

Innovation bedeutet «Erneuerung». Erneuern kann man nur, was schon ist. Was noch nicht ist, braucht Kreativität, Einfallsreichtum und den Mut zum Unbekannten.

Wir leben in einer Innovationsgesellschaft. An kaum etwas anderem lässt sich der Erfolg unserer mittelständischen Firmen festmachen. Das wissen unsere Industrie und auch das Gewerbe schon lange. Völlig unnötig also, dass sich Politik und Funktionäre täglich darin gefallen, die Wirtschaft an Innovationen zu erinnern. Solches ringt unseren Patrons lediglich ein müdes Lächeln ab. Seit Jahrzehnten sausen die High-Tech-Sensoren der Baumer Group in Frauenfeld in Formel-1-Rennautos, in Raumfahrzeugen und an den Rotoren von Grosswind-Kraftwerken mit. Der «Bamix» aus dem Thurgau quirlt schon ebenso lang rund um die Welt in der Hand renommierter Küchenchefs Köstlichkeiten zu Mousse. Täglich verlassen Tausende von Mikro-Pumpen für Kaffeemaschinen die Fabrikationsräume im Oberthurgau. Unaufgefordert leistet unser Gewerbe an der Innovationsfront Spitzenleistungen – und überlebt dank Technologievorsprung. Die ehemalige Dorfschmiede Sauter in Sulgen entwickelte sich im Lauf ihrer Geschichte sprichwörtlich zur High-Tech-Schmiede mit internationaler Ausstrahlung – und fertigt als Belimed-Gruppe Geräte von höchster Güte. Der Frauenfelder Stahlbauer Tuschschmid gibt den Ideen des Star-Architekten Jean Nouvel ihre Form und liess vom KKL Luzern bis zum Baldachin in Bern atemberaubende Werke entstehen. Die Liste solcher Beispiele lässt sich ohne weiteres fortsetzen.

Angesichts solcher Leistungen müssen sich jene Politiker, die leichtfertig nach Innovationen rufen, schon mal fragen lassen, worin denn die Innovation ihrer eigenen Tätigkeit liegt. In täglich neuen Gesetzen und Verordnungen, in tranigen Voten für die Galerie – oder eben darin, für unsere Wirtschaft solide Grundlagen zu schaffen, auf denen sie ihren Vorsprung auf die Konkurrenz halten und ausbauen kann.



Carmen Haag ist CVP-Kantonsrätin im Thurgau und Fraktionspräsidentin der CVP/glp-Fraktion.



**Optimized
Print Services –
und endlich
wieder mehr
Zeit für das
Wesentliche!**

- Druckkostenreduktion von über 30%
- Follow-me-Printing für maximale Sicherheit
- Transparenz in der Druckerverwaltung
- Automatisierte Verbrauchsmaterialverwaltung
- Verursachergerechte Kostenzuweisung

GRAPHAX
DOCUMENT SOLUTIONS



**Lösungen
nach Mass**

Graphax AG
Riedstrasse 10
CH-8953 Dietikon

058 551 11 11
www.graphax.ch

Dokumentenerfassung und -verteilung

Leistungsfähige Systeme für das Dokumentenmanagement

Digitale Systeme unterstützen Unternehmen in nahezu allen Bereichen. Im Austausch mit Kunden, Partnern oder Lieferanten werden aber nach wie vor häufig Dokumente in Papierform eingesetzt. Ausgedruckte Rechnungen, Lieferscheine, Angebote oder Vertragsdokumente sind in einer Geschäftsbeziehung also immer noch weit verbreitet, für eine effiziente Verarbeitung in den nachgelagerten digitalen Systemen sind sie aber alles andere als praktisch.

In praktisch jedem Unternehmen arbeiten Menschen Tag für Tag mit grossen Mengen papierbasierter und elektronischer Informationen. Und in vielen Fällen ist es eine echte Herausforderung, ein zuverlässiges Dokumentenmanagement einzurichten, mit welchem Dokumente effektiv erfasst, verwaltet, bearbeitet, wiedergefunden und mit anderen geteilt werden können. So ist es naheliegend, dass Firmen jeder Grösse bestrebt sind, dokumentenbasierte Prozesse zu vereinfachen, um die Produktivität zu steigern, die Effizienz zu erhöhen und die Kosten zu senken. Kurz: Die Umwandlung von Daten in jederzeit verfügbares Wissen ist für Unternehmen von strategischer Bedeutung.

Im Idealfall umfasst eine Lösung für das Dokumentenmanagement ein leistungsstarkes Gesamtsystem, welches auf verschiedenen, aufeinander abgestimmten Komponenten basiert, die Dokumente und Daten erkennen, erfassen, aufbereiten und archivieren. Durch den Einsatz von professionellen Lösungen für die Dokumentenerfassung und -verteilung, wie sie von Graphax angeboten werden, kann die Produktivität enorm gesteigert werden. Lösungen wie die Unity Document Suite oder AutoStore erleichtern die Erfassung von Informationen aus physischen Dokumenten, vereinfachen deren Verarbeitung und Ablage oder automatisieren ganze Geschäftsprozesse. Das spart viel Zeit, erhöht die Effizienz und reduziert die Kosten.

Für jedes Bedürfnis die richtige Lösung

So stellt beispielsweise die Dokumentenmanagementlösung Unity Document Suite alle Features zum Scannen, Verwalten, Suchen und Archivieren direkt auf dem PC-Desktop bereit, sodass die Schreibtischarbeit effizienter erledigt werden kann. Die verschiedenen Softwareapplikationen der Unity Document Suite sind anwenderfreundlich und lassen sich vollständig in bestehende An-

wendungen und Geschäftsprozesse integrieren. Mittels der individualisierbaren Scanoberfläche werden Dokumente direkt eingescannt, konvertiert, weitergeleitet und verwaltet. Als leistungsstarke Desktop-Dokumentenmanagementlösung können Anwender mit der Unity Document Suite PDF-Dateien erzeugen und konvertieren, wobei beliebige Dokumente kombiniert werden können. Zudem verfügt die Software über OCR-Texterkennung (Optical Character Recognition) und die Möglichkeit, Dateien zu kommentieren und Bilder zu bearbeiten.

Für den unternehmensweiten Einsatz bietet sich die Lösung AutoStore an. AutoStore optimiert den Datenaustausch zwischen verschiedenen Anwendungen, indem sie an die im Unternehmen eingesetzten Applikationen anknüpft und diese erweitert. Der Mehrwert: Es entstehen neue Möglichkeiten, Informationen zu erfassen und zu verarbeiten. Ob Papierdokumente oder Dateien, die Informationen werden im gewünschten Format an das Zielsystem oder die nachgelagerten Anwendungen übermittelt – mit minimalem manuellem Aufwand. Auf diese Weise sind digitalisierte Dokumente in Sekundenschnelle auffindbar, sparen Ablageplatz und können einfach und rasch verteilt werden. Und durch die vollständige Integration in die Bedienoberfläche von im Unternehmen vorhandenen Multifunktionsgeräten bietet die Lösung höchste Benutzerfreundlichkeit. AutoStore verfügt als beliebig erweiterbare Serverlösung ausserdem über diverse Möglichkeiten, um bedürfnisorientiert weitere Prozesse zu automatisieren.

GRAPHAX
DOCUMENT SOLUTIONS


KONICA MINOLTA

Rorschachs Aufbruch zu neuem Glanz und neuer Grösse

Rorschach ist im Aufbruch. Überall wird gebaut, neue Arbeitsplätze entstehen, unattraktive Liegenschaften weichen anziehenden Überbauungen. Stadtpräsident Thomas Müller gilt als Treiber dieser Entwicklung. Damit hat er den Negativtrend gebrochen, unter dem Rorschach lange litt – und von dem die Stadt existenziell bedroht war. Doch dem Politiker trägt dieser Kurs nicht nur Lob ein.

Text: Stefan Millius Bilder: Bodo Rüedi

Ein Tag Anfang Juli. Keine Sommerhitze, aber warm genug, um das Mittagessen draussen, direkt an der Seepromenade, zu geniessen. Thomas Müller isst einen Wurst-Käse-Salat. Er plaudert mit der Kellnerin, winkt einigen Leuten zu, diskutiert kurz mit einem anderen Gast, der an unserem Tisch vorbei geht. Einen Monarchen stellt man sich anders vor. Distanzierter und mit edleren Vorlieben, was die Speisen angeht. Aber genau das soll er sein, der Rorschacher Stadtpräsident: Ein Dorfkönig. Das jedenfalls suggerierte ein kurz zuvor erschienener Artikel in der linken «WOZ». Mit rund 1700 Worten versuchte der Journalist, seine These vom diktatorischen Dorfkönig zu untermauern. Er scheiterte kläglich. Wer unvoreingenommen ist und den Stadtpräsidenten und

sollte dem Gesamtwohl dienen, selbst wenn Einzelne aufschreien. Arbeitsplätze, eine intakte Infrastruktur, schöner Wohnraum, ein positives Image: Das alles braucht eine Stadt. Rorschach hat sämtliche dieser Werte trotz einer hervorragenden Ausgangslage innerhalb weniger Jahrzehnte verspielt. Müller führt seit seiner Wahl 2003 einen verzweifelten Wettlauf gegen die Zeit: Er will Rorschach so schnell wie möglich wieder fit trimmen.

Der Blick zurück ist verklärt. Rorschach ist im Grunde eine Perle. Die Lage am See: Ein Geschenk. In vielen Bereichen war die Hafenstadt bei der Wende zum 20. Jahrhundert eine Pionierin: Früh mit der Bahn erschlossen, die erste Betonstrasse der Schweiz, eines der ersten Kinos im Land, eine aufstrebende Industriekleinstadt mit einer rekordverdächtigen Besiedlung – 1910 zählte Rorschach 14'000 Einwohner. Eine so glorreiche Vergangenheit hätte ein Betrachter in den siebziger Jahren aber kaum vermutet. Thomas Müller nennt diesen Zeitraum den „Bruch in der Stadtentwicklung“. Drei Gründe seien ausschlaggebend gewesen: Als sich der Trend zum Wohneigentum entwickelte, war Rorschach bereits praktisch vollständig überbaut; wer seine Wohnsituation verändern wollte, zog weg. Der Zusammenbruch des Stickereiunternehmens Feldmühle mit dem Verlust von 1500 Arbeitsplätzen sorgte für den nächsten grossen Abwanderungsschub, weil es an Ersatzarbeitsplätzen fehlte. «Damit begann ein Teufelskreis am Immobilienmarkt», sagt Müller. Die Eigentümer investierten nicht mehr in ihre Liegenschaften, weil sie damit rechnen mussten, diese nicht vermieten zu können. Viele Gebäude verlotterten, die Bausubstanz veraltete, Rorschach zog in der Folge nur noch anspruchslose Mieter an. Das wiederum waren oft Leute, die nichts zum Steuersubstrat der Stadt beizutragen vermochten und gleichzeitig hohe Kosten verursachten – als Bezüger öffentlicher Beiträge.

«Prozesse, die sonst Jahre in Anspruch nehmen, beschleunigt Müller um ein Vielfaches.»

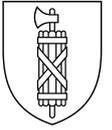
SVP-Nationalrat nicht kennt, wird nach der Lektüre zum Schluss kommen: Da versteht einer sein Geschäft und hat eine an den Rand des Niedergangs heruntergewirtschaftete Stadt wieder auf eine gute Spur gebracht. Sein einziger Schönheitsfehler: Er steht politisch auf der anderen Seite als die WOZ. Das reicht für einen Verriss. Oder den Versuch eines Verrisses.

Stadt wieder fit trimmen

«Man kann es in der Politik nicht jedem recht machen, wer das probiert, hält es nicht lange aus», sagt Thomas Müller und schiebt den leeren Teller zur Seite. Kritik nimmt er ernst, er fragt nach, geht auf Argumente ein. Aber am Ende eines solchen Prozesses, das hat er wie kaum ein anderer Lokalpolitiker verinnerlicht, muss eine Entscheidung stehen. Und diese

*Thomas Müller:
Mit Rorschach auf
dem aufsteigenden Ast.*





Karriere gefällig?

Kaufmännische Ausbildungen

- Handelsdiplom WZR / Akademie St.Gallen
- Technische Kaufleute mit eidg. Fachausweis
- BMS II Kaufm. Berufsmatura
(Vollzeit- und berufsbegleitender Lehrgang)

Finanz- und Rechnungswesen / Treuhand

- Fachleute im Finanz- und Rechnungswesen mit eidg. Fachausweis
- Sachbearbeiter/in Rechnungswesen edupool.ch / KV Schweiz
- Sachbearbeiter/in Treuhand edupool.ch / KV Schweiz

Personalwesen

- HR-Fachleute mit eidg. Fachausweis
(Fachrichtungen HR-Management und HR-Beratung)
- Sachbearbeiter/in Personalwesen edupool.ch / KV Schweiz

Marketing und Verkauf

- Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis
(Voraussetzung: bestandene MarKom-Prüfung)
- Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis
(inkl. MarKom-Vorbereitungskurs)
- MarKom-Vorbereitungskurs
- Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch / KV Schweiz

Tourismus und Event

- Sachbearbeiter/in Tourismus und Event edupool.ch / KV Schweiz

Logistik und Export

- Logistikfachleute mit eidg. Fachausweis
- Sachbearbeiter/in Logistik WZR
- Sachbearbeiter/in Export WZR

Garten- und Landschaftsbau

- Obergärtner/in mit eidg. Fachausweis, Typ Gärtner Polier
- Obergärtner/in mit eidg. Fachausweis, Typ Grünpflugespezialist

Informatik

- SIZ Informatik Anwender I und II
- Office Grund- und Aufbaukurse
- Digitalfotografie und Bildbearbeitung

Sprachen

- Englisch – Französisch – Italienisch – Spanisch – Portugiesisch
- Deutsch – Schweizerdeutsch

Wirtschaft

- Moderne Geschäftskorrespondenz
- Schreiben von Protokollen
- Buchhaltungskurse

Gewerblich-industrielle Kurse

- Optik Grund- und Aufbaukurse

www.wzr.ch





Müller hat Rorschach wieder handlungsfähig gemacht.

Die «Falschen» kamen

Die Gebote der politischen Korrektheit verunmöglichten es lange, über solche Zusammenhänge offen zu sprechen. Dabei ist es eine einfache Wahrheit: Eine Stadt benötigt einen gesunden Ausgleich zwischen denen, die Mittel beisteuern, und anderen, die überdurchschnittlich viel davon in Anspruch nehmen. In den neunziger Jahren war Rorschach das pure Gegenteil. Oder wie es Thomas Müller ausdrückt: «Wer es sich leisten konnte, zog weg; und es zogen vor allem solche zu, die sich Rorschach nicht leisten konn-

die Lebensqualität und die wirtschaftliche Entwicklung. Die Seeufergestaltung und die Kornhaus-Erneuerung haben höchste Priorität. Im Dialog mit der Bevölkerung soll die Stadt wieder attraktiver werden – für Einheimische und Gäste.» Nur: Taten folgten nicht, die Stadt entwickelte sich weiter rasant abwärts. Das hat sicher auch damit zu tun, dass Rorschach damals politisch praktisch im Koma lag. Das 9000-Seelen-Dorf leistete sich ein 23-köpfiges Parlament, in dem sehr oft Parteisoldaten sassen, die sich gegenseitig blockierten.

«Rorschach wächst wieder, die Verschuldung wurde massiv reduziert, die Steuern sanken vier Mal in Folge.»

te. Die Fürsorgekosten pro Kopf lagen damals bei einem Mehrfachen der umliegenden Gemeinden.»

Und damit sind wir bei Müllers stärkster Waffe. Der ehemalige Rechtsanwalt ist kein Diplomat. Er sagt, was er denkt. Und weil er mit dem, was er tut, erfolgreich ist, bietet er wenig Angriffsfläche. Müller hat sich längst Narrenfreiheit erworben. Er kann Missstände offen ansprechen, ohne die Leute zu düpien, denn genau das erwarten sie von ihm. Und das wiederum bietet ihm die Grundlage, diese Missstände dann auch anzugehen.

Bei seinem Vorgänger hörte sich das noch anders an. Dieser erfüllte das von der WOZ kreierte Monarchenbild viel eher. Von ihm stammten salbungsvolle Sätze wie: «Rorschach braucht kraftvolle Impulse für

Befreiungsschlag

Das Parlament ist Geschichte, heute ist die Bürgerversammlung der Souverän. Es ist die Urform der Demokratie. Und auch die Abschaffung des Parlaments erfolgte auf demokratischem Weg. Sprechen die Kritiker von Thomas Müller über diese Themen, klingt es dennoch stets, als hätte da einer gewaltsam die Macht an sich gerissen. Sie mokieren sich auch über organisatorische Veränderungen im Rathaus. Dort wird heute so gearbeitet, wie das in Unternehmen üblich ist, mit Bereichsleitern, die sich in einer Geschäftsleitung austauschen. Links von der Mitte will man keine öffentliche Hand mit privatwirtschaftlichen Ansätzen. Tatsache ist aber: Müller hat Rorschach mit all diesen Massnahmen handlungsfähig gemacht. Und das mit Hilfe der Stimmbürger, die ihn wählten, das Parlament abschafften und ihm bei den ordentlichen Erneuerungswahlen 2004 einen rein bürgerlichen Stadtrat schenkten. Müller konnte durchstarten; und das im Wissen, die Bevölkerung dabei hinter sich zu haben.

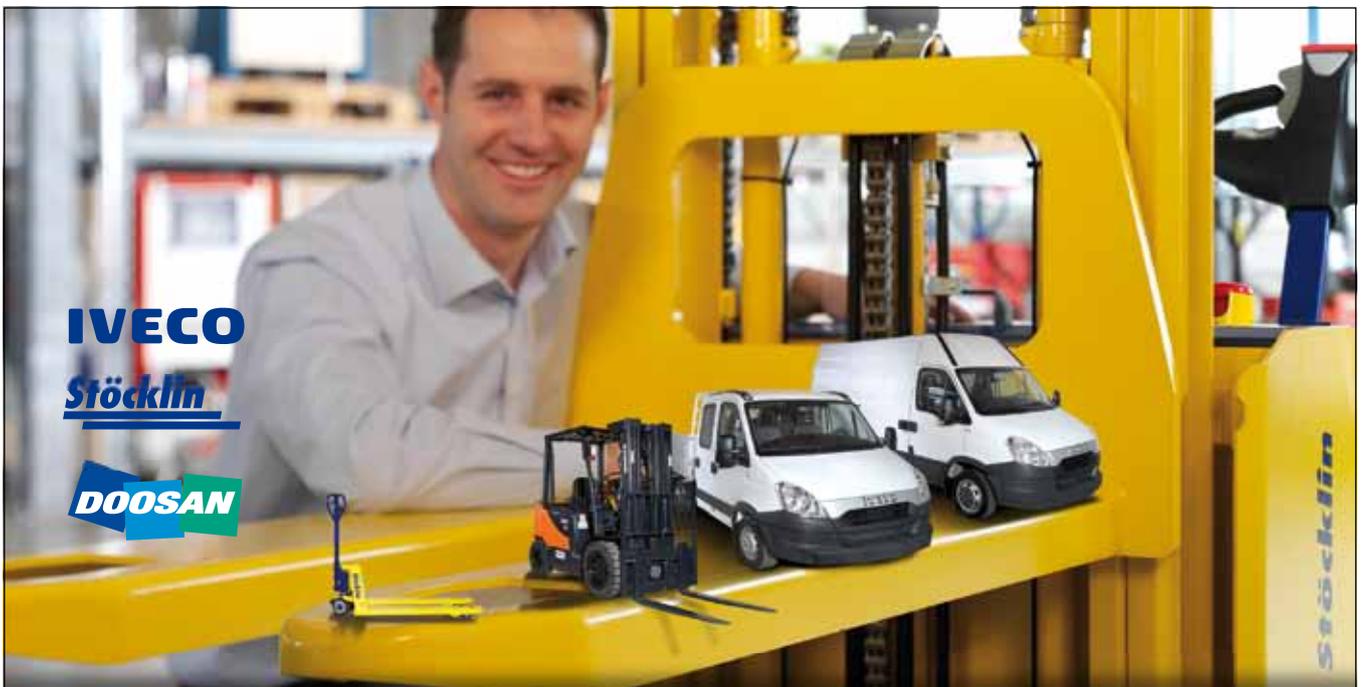


Martin Wittwer und Dominik Bruderer, Inhaber der Mattenbach AG, Winterthur

Der richtige Partner ist für uns die beste Medizin

Das Medienhaus Mattenbach vertraut, wie bereits 26.500 Unternehmen und mehr als 1 Million Versicherte, auf die führenden Versicherungslösungen von SWICA. Dadurch profitieren Sie, neben umfassender Sicherheit bei Krankentaggeld und Unfall, von einer überdurchschnittlichen Servicequalität. SWICA sorgt zudem für die optimale medizinische Betreuung der Mitarbeitenden. Entscheiden Sie sich jetzt für die beste Medizin. **Telefon 0800 80 90 80. swica.ch/kollektivpartner**

FÜR DIE BESTE MEDIZIN. HEUTE UND MORGEN.



IVECO

Stöcklin

DOOSAN



Nutzfahrzeuge
Gabelstapler
Service Dienstleistungen
Mieten

Voll auf der Höhe mit Produkt und Service.

Niederstettenstr. 13 • 9536 Schwarzenbach • 071 929 55 44 • info@kuengag.ch • www.kuengag.ch

12% reiner Silberfaden

Ein Plus für Leader!

Wobei «durchstarten» ein grosses Wort ist. «Nicht zu vergessen», sagt Müller, «die Stadtkasse war im Januar 2005 leer und die Stadt im direkten Finanzausgleich.» Eine Kriegskasse für aufwändige und teure Massnahmen fehlte also, und es musste schnell gehen. Man habe bewusst nicht jahrelang an einem Stadtentwicklungskonzept gearbeitet, sondern sich auf eine Handvoll Stossrichtungen konzentriert. Müller braucht wenige Sekunden, um seinen damaligen Masterplan zu erläutern. «Mehr Einwohner für mehr Steuern, neuer zeitgemässer Wohnraum für anspruchsvolle Käufer und Mieter, Ansiedlung von nationalen Ladenketten und Unternehmen und Dienstleistern, Erneuerung des Stadtkerns vom See her, eine strikte Ausgabenkontrolle.»

Netzwerk genutzt

Das hört sich gut an und ist in der Substanz das, was jede Kommune möchte. Müller machte aber ernst. Zum einen liess er sein Netzwerk spielen, das er schon früh als Präsident des FC St. Gallen aufgebaut hatte und später als Nationalrat auf einen Schlag vergrössern und qualitativ verbessern konnte. Zum anderen handelte er proaktiv: Dort, wo er Handlungsspielraum sah, vor allem in der Bodenpolitik, liess er sofort die Möglichkeiten abklären, ging auf Grundeigentümer zu, suchte Investoren. Prozesse, die sonst gut und gerne Jahre in Anspruch nehmen, beschleunigte er um ein Vielfaches, indem er nicht wartete, bis ein potenzieller Interessent Chancen in Rorschach sah – er lieferte den Interessenten die Gelegenheit quasi frei Haus.

Die Resultate dieser Politik sind breit dokumentiert und erhielten in den Medien viel Raum. Der Würth-Konzern baut derzeit am See und bringt 250 Arbeitsplätze nach Rorschach, an guter Lage entstanden drei Hochhäuser mit hoher Lebensqualität, im Zentrum realisierte die Migros eine Überbauung mit Laden und Stadtwohnungen, ähnliche Projekte stehen derzeit an vier anderen Standorten in Planung. Ein moderner Glaslift wird in naher Zukunft einen schnellen Weg zum Hauptbahnhof bilden und gleichzeitig als Aussichtsplattform dienen. Rorschach wächst wieder, die Verschuldung wurde massiv reduziert, die Steuern sanken vier Mal in Folge. Die Aufzählung ist nicht abschliessend.

Der Stadtpräsident spricht gern und oft über diese Meilensteine. Und auch das wird ihm von Einzelnen negativ ausgelegt. Er schmücke sich mit diesen Federn, obschon die Entwicklung nicht allein sein Verdienst sei. Das mag wahr sein, und Müller behauptet das wohl auch nicht von sich, auch wenn er ein gesundes Selbstbewusstsein hat. Tatsache ist aber, dass es in der jüngeren Geschichte von Rorschach zwei entscheidende Epochen gibt: Die des Niedergangs und die des Aufbruchs. Letztere ist noch nicht abgeschlossen, aber die Signale sind positiv. Und sie sind eng mit der Person von Thomas Müller verbunden. Ob man das nun mag oder nicht.



Leader sind viel unterwegs und stecken oft 16 und mehr Stunden am Tag in den Schuhen. Fusschweiss und «Schwere» Beine sind die Folge davon.

Aktivplus Silber Socken sind Unisex-Socken nach neuestem Wissen aus der Dermatologie und besten Produktionstechniken in der Herstellung von High-Tech-Textilien gefertigt.

Die Wirkung der Aktivplus Silber Socken basiert auf reinem Silber. Der Anteil der Silberfasern beträgt 12%! In der Molekularstruktur der Silber-High-Tech Faser wurde ein Nervenzellen stimulierendes Schwingungsverhalten hinterlegt, das den natürlichen Bioprozess im Körper fördert, zusätzlich zu den bakterien- und infektionshemmenden Silberfaser-Eigenschaften. Damit wirkt die Socke auf vollkommen natürliche Weise.

Aktivplus Silber Socken

1. Gegen Fussgeruch und Fusschweiss
2. Gegen Fusspilz
3. Gegen Ekzeme
4. Gegen zu kalte oder zu heisse Füsse
5. Gegen «Schwere» Beine
6. Gegen Milben und -statische Aufladung
7. Energetisch behandelt



Besuchen Sie uns im Internet: www.aktivplus-socken.ch

Leader Aktionspreis nur CHF 39.— statt CHF 49.50

Luma Vertriebs GmbH, Horn, Schweiz

Telefon: 0800 45 37 35
(Gratis-Bestelltelefon ab Festnetz)

Telefon: 071 845 50 00
(via Natel - kostenpflichtig)

Eingeschränkte Pensionskassenbezüge für den Immobilienerwerb

Der Bundesrat hat Mitte Jahr neue Mindestanforderungen für die Belehnung von Wohnliegenschaften festgelegt. Gelder aus der Zweiten Säule werden nur noch eingeschränkt für den Haus- oder Wohnungserwerb zugelassen. Die St.Galler Kantonalbank erfüllt mit ihrer Kreditpolitik, wie Albert Koller, Leiter Privat- und Geschäftskunden darlegt, diese Anforderungen schon seit einiger Zeit.

Text: Richard Ammann Bild: Bodo Rüedi

Als Prävention gegen eine Immobilienblase verlangt der Bundesrat von den Banken eine angemessene Eigenmittelunterlegung bei der Belehnung von Wohnliegenschaften. Dabei beträgt der Mindestanteil der nicht aus der zweiten Säule stammenden eigenen Mittel neu mindestens 10 Prozent des Belehnungswertes. Gleichzeitig ist die Hypothekarschuld von Wohnliegenschaften innert 20 Jahren auf maximal zwei Drittel des Belehnungswertes zu amortisieren.

«Bedingung ist, dass zehn Prozent echte Eigenmittel beigebracht werden.»

Albert Koller, bisher musste ein Kreditnehmer für eine Immobilie mindestens 20 Prozent Eigenmittel aufbringen – ein ungeschriebenes Gesetz, das im durch tiefe Zinsen geprägten Umfeld nicht mehr eisernen Bestand gehabt hat. Was für eine Kreditvergabepolitik hat die SGKB in der neueren Zeit gepflegt, und wie sollte nach ihrer Meinung weiter verfahren werden?

Die St.Galler Kantonalbank verfolgt seit Jahren unverändert eine solide und risikoorientierte Kreditpolitik. Als Faustregel gilt, dass wir Wohnobjekte bis 80 Prozent belehnen und Zinsbelastung, Amortisation und Nebenkosten einen Drittel des nachhaltigen Bruttoeinkommens nicht übersteigen dürfen. Ebenso gehen wir bei selbstbewohntem Wohneigentum von einem kalkulatorischen Mindesthypozins von 5 Prozent aus. Darüber hinaus konzentrieren wir unser Kreditgeschäft auf unseren Heimmarkt, in den Kantonen St.Gallen und Appenzell Ausserrhoden. Das heisst, wir engagieren uns dort, wo wir unsere Nähe und Kompetenz ausspielen können. Diese vorsichtige Kreditpolitik bewährt sich – die Rückstellungen für Kreditrisiken befinden sich auf einem historischen Tiefststand.

Nun hat der Bundesrat die Anrechenbarkeit von vorbezogenen Pensionskassengeldern einge-

schränkt, um das Risiko zu verkleinern, dass Liegenschaftsbesitzer ihr Haus in einem veränderten Zinsumfeld nicht mehr halten können oder im Alter über zuwenig Mittel verfügen. Wieviel Mittel aus der zweiten Säule lässt die SGKB zu?

Bei der Finanzierung mit Pensionskassengeldern verlangt die SGKB schon seit einiger Zeit 10 Prozent echte Eigenmittel.

Wie verhält es sich, wenn der Käufer der Liegenschaft mehr als 20 Prozent, beispielsweise einen Drittel des Belehnungswertes aufbringt. Ist dann ein Pensionskassenbezug von mehr als zehn Prozent des Belehnungswertes möglich?

Ja, Bedingung ist wie bereits erwähnt, dass zehn Prozent echte Eigenmittel beigebracht werden. Darüber hinaus sind Bezüge aus der Pensionskasse im Rahmen der jeweiligen Freizügigkeitsleistung erlaubt.

Wie wollen die Banken selber die Überhitzungsgefahren im Immobiliengeschäft eindämmen? Gibt es in der Ostschweiz überhaupt solche?

Die SGKB fährt mit ihrer Kreditpolitik wie gesagt gut, und eine Überhitzung können wir in der Ostschweiz nach wie vor nicht feststellen. In den letzten zehn Jahren sind hier die Preise für Einfamilienhäuser lediglich um durchschnittlich 2.5 bis 3 Prozent pro Jahr gestiegen.

Offenbar bezieht eine nicht geringe Anzahl von Rentnern im Zeitpunkt der Pensionierung das volle Alterskapital in bar, um ein Mehrfamilienhaus als Kapitalanlage und Altersvorsorge erwerben zu können. Ist das angesichts der noch bezahlbaren Wohnliegenschaftspreise in der Ostschweiz und des steigenden Bedarfes an Wohnraum eine vernünftige Strategie, oder gibt es Gründe, von solchen Kapitalanlagen abzuraten?

Diese Entwicklung haben wir bis jetzt nicht feststellen können. Unter Diversifikationsaspekten kann eine Immobilienanlage aber durchaus Sinn machen.

Albert Koller:

«Die vorsichtige Kreditpolitik bewährt sich – unsere Rückstellungen für Kreditrisiken befinden sich auf einem historischen Tiefststand.»



Nicht nur die Greater Zurich Area hat Renommee

Die «Greater Zurich Area» (GZA) will ihren Rayon auf die ganze Deutschschweiz ausdehnen. Sie lobbyiert in Bundesbern, um die nationalen Politiker von ihrer Arbeit und ihrem Konzept zu überzeugen. Andere Regionen wie die St.GallenBodenseeArea winken ab. Für einen Zusammenschluss seien die Regionen zu unterschiedlich strukturiert und hätten spezifische Standortvorteile.

Text: Richard Ammann Bild: zVg

Gemäss einem Bericht der NZZ am Sonntag hat die GZA die Vision, die Standortförderungsbestrebungen in der Schweiz in den nächsten Jahren auf drei Organisationen zu konzentrieren: eine in der Deutschschweiz, eine in der Romandie und dazu übergeordnet die Landeskommunikation des Bundes. «Wenn es um Marken geht», wird GZA-Präsident Balz Hösly in der NZZ zitiert, «gibt es hierzulande nur drei von internationalem Renommee – die Schweiz, Zürich und Genf.» Ihm schwebt darum eine gemeinsame Standortpromotion unter der Marke Zürich vor, deren Arbeitsweise noch zu definieren wäre. Die Greater Zurich Area umfasst heute

lisiert, dass ein Zusammenschluss in der nächsten Zeit kein Thema sei. Auch widerspricht sie Hösly teilweise. Basel habe, wie der NZZ am Sonntag weiter zu entnehmen war, als Pharmastandort durchaus Weltrang, was im Ausland auch so wahrgenommen werde. Ein ähnliches Echo kommt aus der Innerschweiz. Die dortige Wirtschaftsförderung sieht keinen Handlungsbedarf nach den Vorstellungen der Zürcher. «Auch Luzern ist ein Name, den man weltweit kennt», lautete eine Antwort an die GZA. Er gewährleiste den Erfolg bei der Ansiedlung neuer Unternehmen.

«Mit der Bündelung auf wenige Wirtschaftsregionen ist ein wichtiger Meilenstein erreicht.»

neben Zürich auch die Kantone Glarus, Graubünden, Schaffhausen, Schwyz, Zug und Solothurn. Der Aargau ist 2010 abgesprungen, weil er mit den Ergebnissen unzufrieden war. Er hat sich inzwischen der Basel Area angenähert. Schon früher hatte sich Bern von der Deutschschweiz abgewendet und sich mit den welschen Kantonen zur Greater Geneva Berne Area zusammengetan.

«Knallharter» internationaler Wettbewerb

Inzwischen hat Zürich die Standortförderung strategisch neu ausgerichtet. Präsident Hösly lädt die verschiedenen Deutschschweizer Regionen zur Kooperation ein. Die Schweiz stehe in einem knallharten Wettbewerb mit Standorten wie den Niederlanden oder Irland. Um international bestehen zu können, müssten Ressourcen und Wissen gebündelt werden. Wie zu erwarten war, stösst der Vorstoss der GZA auf Vorbehalte. Die Basel Area winkt ab und signa-

Unterschiedliche Ausgangslagen

Auf Anfrage hat auch Beat Ulrich, Delegierter der St.GallenBodenseeArea und Leiter der Hauptabteilung Standortförderung im Amt für Wirtschaft und Arbeit des Kantons St.Gallen – des drittgrössten und kosteneffizientesten Wirtschaftsraumes der Schweiz – Stellung zum Vorschlag aus Zürich genommen. Die angestrebte Eingliederung stösst bei ihm ebenfalls auf grosse Skepsis. Die strukturellen Unterschiede zwischen der Grossregion Zürich und der Ostschweiz sprächen nicht für einen Zusammenschluss. Derweil die GZA ein Plus im Dienstleistungssektor und insbesondere als Finanzplatz habe, punkte die Ostschweiz nach wie vor mit ihren ausgezeichneten Standortvoraussetzungen für Technologie- und Industriebetriebe und vermehrt auch mit zentralen Funktionen von solchen Unternehmen. Auch mit ihren besser verfügbaren und kostengünstigeren Immobilien für Gewerbe und Wohnnutzung habe die Ostschweiz eine andersgeartete Ausgangslage als die Region Zürich. Mit vier renommierten Hochschulen, vier internationalen Schulen, einem Einzugsgebiet von 2 Mio. Menschen innert 45 Minuten Fahrzeit und den guten Anbindungen erfülle der Wirtschaftsraum wichtige



*Beat Ulrich:
Kein Handlungsbedarf
für einen Zusammen-
schluss mit der GZA.*

Standortfaktoren. Ulrich sieht auch deshalb keinen Handlungsbedarf für einen Zusammenschluss, weil die OSEC, das Kompetenzzentrum für Aussenwirtschaftsförderung und Standortpromotion, ja die übergeordneten Interessen der Schweiz und ihrer Regionen im Ausland kompetent wahrnehme. Mit

«Die Ostschweiz hat eine andersgeartete Ausgangslage.»

der Bündelung auf wenige Wirtschaftsregionen anstelle 26 sich konkurrenzierender Kantone sei ein wichtiger Meilenstein erreicht, der die Vermarktung durch die OSEC erleichtere. Nicht zuletzt die massgeblichen Erfolge in der lneuen Vergangenheit (Sigma-Aldrich St.Gallen, Würth Rorschach, Aldi Schwarzenbach oder HolidayCheck Bottighofen) bewiesen, dass die St.GallenBodenseeArea sehr wohl eigenständig – und im Vergleich kostengünstig – erfolgreich positioniert werden könne. www.sgba.ch.

Vernehmlassung zur Privatisierung der SGK

Das «Tagblatt» berichtete Anfang Juli über die Ergebnisse der Vernehmlassung zum Gesetzesentwurf für eine weitergehende Privatisierung der St.Galler Kantonalbank. Bekanntlich soll der Mindestanteil des Kantons an der Bank von 51 auf 34 Prozent gesenkt und die Staatsgarantie auf 250 000 Franken pro Einleger beschränkt werden. Im Hinblick auf die Abstimmung im Kantonsrat zeichnet sich gemäss dem «Tagblatt»-Bericht ein sehr knappes Ergebnis ab. FDP und SVP seien für die weitergehende Privatisierung, CVP, EVP, SP und Grüne dagegen. Den Ausschlag geben könne die GLP/BDP-Fraktion, deren Haltung zur Vorlage noch unklar sei.

Moderne Heilige

Es war kein erbauliches Gespräch, das ich kürzlich im Zug mitgehört habe: Von einer Beziehung war die Rede, die auseinanderbrach, als die Tochter vier Monate alt war. Seither sei das Leben für die Mutter ein einziges Ringen – um die Betreuung des Kindes, mit Kinderhorten, die schon um 17 Uhr schliefen, mit Au-pair-Mädchen, die den Job hinschmeissen. Vom Kampf mit Chefs war die Rede, solche, die Mitarbeiter gern bis abends um acht am Pult sehen oder ohne Ankündigung auf Dienstreise schicken; von der Sorge, sich für ein bescheidenes Essen mit dem Kind Zeit stehlen zu können.

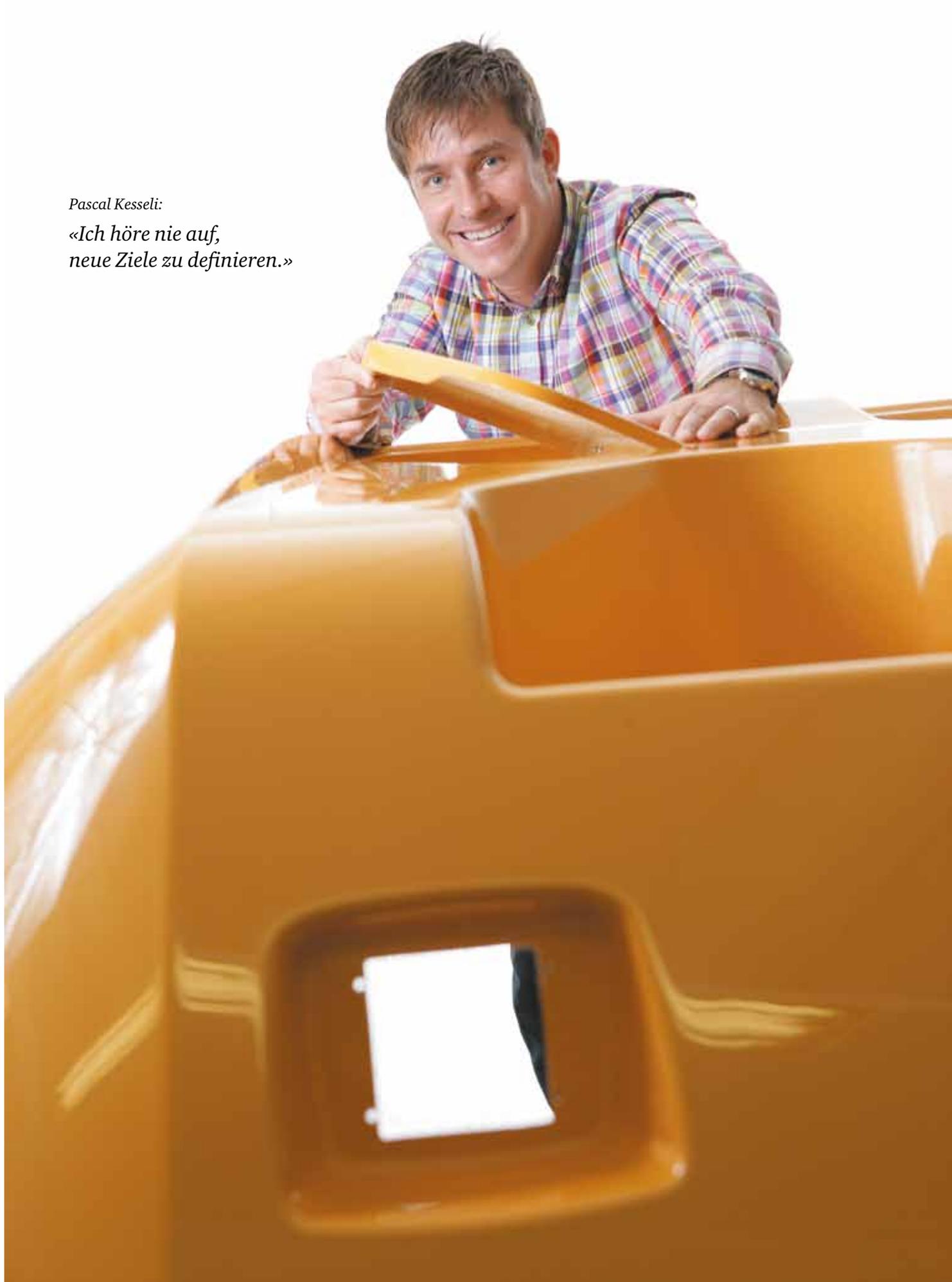
Eine moderne Heldin, dachte ich. Ein Organisationsstalent mit Durchhaltewillen und Budgetdisziplin. Wer spannende Wirtschaftsideen und Geschäftsmodelle entwickeln und umsetzen möchte, bräuchte solche Ressourcen. Doch bei meiner Zugsnachbarin erschöpfen sie sich in aufreibender Lebensorganisation. Eine Fehlallokation von Humanressourcen, die statt zu leuchtenden Augen und Befriedigung zu hängenden Mundwinkeln und Anklage führt. Denn mittlerweile zitierte die Frau aus einer Frauenzeitschrift: «Egal, ob es um Gesetze, Geld und Gerechtigkeit geht – alleinerziehende Mütter werden von der Gesellschaft und der Wirtschaft regelmässig vergessen und verraten.»

Verraten? Ich musste mir die ketzerische Frage stellen: Wo ist der Vater? In einem Nebensatz kam er vor: «Nicht zu brauchen». Eigentlich bedeutet alleinerziehend verwitwet sein. In allen andern Fällen hat sich jemand – aus welchen Gründen auch immer – aus dem Staub gemacht, meist der Vater. Dabei werden die Kosten oft externalisiert: Rund jeder fünfte Einzelternhaushalt ist in der Schweiz auf Sozialhilfe angewiesen. Wird heute in den Beziehungen das Handtuch zu früh geworfen? Oder ist das nun wieder einmal eine naive und konservative Frage? Alleinerziehende scheinen für viele Politiker Heilige zu sein, die sie am liebsten in staatlicher Obhut sehen. Ist das nun auch wieder so eine verquere Haltung, wenn man auch bei Beziehungen auf mehr Selbstverantwortung pocht und darauf, dass auch die männlichen Aussteiger in die Bewältigung der Kollateralschäden direkt einbezogen werden?



*Eva Nietlispach, Mediatorin,
Moderatorin, Mitinhaberin
Nietlispach und Jaeger, AG,
wirtschaftspolitische Bera-
tung und Kommunikation.*

*Pascal Kesseli:
«Ich höre nie auf,
neue Ziele zu definieren.»*



«Matchentscheidend ist die eigene Performance»

Engagement, Leidenschaft, Teamplayer – diese Begriffe charakterisieren Pascal Kesseli, CEO der Faserplast AG in Rickenbach. Sie sind gleichzeitig auch sein Erfolgsrezept. Er hat die vor einem Jahrzehnt übernommene Firma zu einem schweizweit und international tätigen Handels- und Industrieunternehmen geformt.

Interview: Daniela Winkler Bild: Bodo Rüedi, zVg

Pascal Kesseli, Sie haben vor gut zehn Jahren – 2001 – die Faserplast in Rickenbach übernommen. Was war Ihr Erbe?

Faserplast war ein gesundes, stark patriarchalisch geprägtes Unternehmen, etwas sehr traditionell vielleicht, weil es 30 Jahre lang geführt wurde mit dem Wissen, das Unternehmen irgendwann in neue Hände zu geben. Dadurch zeigte sich schnell, dass mit den Jahren die Frische und der Innovationsgeist verloren gegangen war. Faserplast war vorwiegend ein

Heute ist Faserplast immer noch Faserplast, was in meinen Augen sehr wichtig ist. Das Unternehmen hat heute zwei definierte Profile: Einerseits sind wir schweizweit ein aktiver und anerkannter Business-to-Business-Handelspartner, wir bedienen verschiedene Profi-Handelskanäle und sämtliche Do-it-Kanäle in der Schweiz. Wir sind aber auch ein akzeptierter und anerkannter Composites-Hersteller, der international tätig ist. Heute erreichen wir bereits 55 Prozent unsers Umsatzes mit dem Composites-Bereich.

«Heute ist es nicht mehr möglich, einen Zehnjahresplan aufzustellen, man muss sich viel kleinere Etappenziele setzen.»

Handelsunternehmen mit 90 Prozent Umsatzanteil, der Produktionsbereich Composites (faserverstärkte Kunststoffe) war zu diesem Zeitpunkt lediglich ein Nischenbereich mit 10 Prozent Umsatz.

Mit welchen Zielen haben Sie damals die Geschäftsführung übernommen?

Die Vision war, dieses spannende, etwas unstrukturierte Unternehmen fit für die nächsten zehn Jahre zu machen. Dazu gehörte, dem Unternehmen eine Form, eine Kultur und ein klares Profil zu geben als Existenzberechtigung für die Zukunft. Die Ausgangslage war eher unkonventionell. Faserplast war zum einen Produzent, zum andern Händler. Fest stand, dass die Firma als solche erkennbar bleiben sollte, denn sie hatte eine 30-jährige Geschichte und eine Kundschaft, die man nicht vor den Kopf stossen wollte. Daher wollten wir auch an beiden Geschäftsfeldern festhalten mit klarem Fokus auf den Composites-Bereich. Darin sahen wir Potenzial.

Wo steht Faserplast heute? Welche Visionen konnten Sie mit Ihrem Team umsetzen?

Also wurden die gesetzten Ziele erreicht?

Ich höre nie auf, neue Ziele zu definieren. Das ist ein rollender Prozess bei uns. Aber ja, wir haben die Ziele insofern erreicht, dass wir mit unseren zwei Geschäftsfeldern ein klares Profil gegen aussen haben, und wir haben eine ausgezeichnete Ausgangslage für die Zukunft geschaffen. Wir sind heute ein Unternehmen, das sehr solide dasteht, das hervorragend durch die wirtschaftlich schwierigen Jahre gekommen ist und in diesen Jahren sogar wachsen konnte – von 24 auf 140 Mitarbeiter.

Die wirtschaftlich schwierigen Jahre sind an Ihnen abgeprallt. Das können nur wenige Unternehmen behaupten. Wie schafft man das?

Agil, nicht festgefahren sein, frühzeitiges Antizipieren der Veränderungen und daraus Chancen kreieren – das umschreibt unsere Philosophie und unser Handeln: Wir konzentrieren uns sehr stark auf unsere eigenen Stärken und spekulieren auf Chancen, die wir nutzen können. So haben wir 2005 zur richtigen Zeit ja zu mehr Wachstum gesagt und einen zweiten Standort in Polen eröffnet. Mit diesem Schritt wollten wir einerseits benötigte Kapazitäten schaffen, uns gleichzeitig aber auch international positionieren. Wir haben frühzeitig erkannt, dass eine internationale Tätigkeit allein von der Schweiz aus problematisch werden könnte wegen der Nicht-Zugehö-



Composites haben Einzug gehalten in Leichtbau, Engineering und Architektur.

rigkeit zur EU und aufgrund der damals sich bereits anzeichnenden Währungsproblematik. Der Mut hat sich bezahlt gemacht. Heute profitieren wir von dieser Dualität Schweiz/Polen. In diesem Frühjahr konnten wir bereits einen Erweiterungsbau in Polen in Betrieb nehmen.

Ein Jahr vor dem Schritt ins Ausland haben Sie mit dem Spin-off Nanoo einen anderen mutigen Schritt gewagt – in den Möbel-Design-Bereich. Ein Fremdgehen?

Nicht im eigentlichen Sinne. Die Idee war von Beginn weg in meinem Kopf. Denn in Nanoo sind verschiedene Ideen verpackt. Mit dem Spin-off im Bereich Möbeldesign wollten wir ein internes Instrument zur Identifikation schaffen, aber auch ein Tool,

nerer Etappenziele setzen. Ich befasse mich mit morgen und übermorgen.

Wie wird das Übermorgen aussehen?

Egal ob klein oder gross, ich denke KMU wie wir werden eine nachhaltige Berechtigung haben. Grosse Konzerne werden gerne mit kleineren privatgeführten Unternehmen zusammenarbeiten, es sind sehr verlässliche Partner. Ich bin fest überzeugt von dieser Unternehmensform. Die Zeiten werden aber sicherlich rauer und Veränderungen und Krisen werden in viel schnelleren Schritten eintreten. Das heisst: permanent fit und wach für Veränderungen zu sein, sie schnell wahrnehmen und antizipieren.

Aber in erster Linie wird für jedes KMU die eigene Performance matchentscheidend sein, die äusseren Faktoren sehe ich als weniger relevant. Sie können lediglich das Resultat ins Positive verstärken, sie können es auch etwas drücken, aber sie gefährden den Erfolg nicht.

«Wir funktionieren auf allen Ebenen etwas anders als unsere Mitbewerber.»

das etwas Frisches, Neues, einen neuen Geist innerhalb des Unternehmens darstellt, das auch aussen so wahrgenommen wird und Faserplast in einem neuen Licht präsentiert. Die Auszeichnungen – national und international – zeigen, dass wir damit optimal auf den Produzenten Faserplast in neuem Design-Umfeld aufmerksam machen konnten.

Wie sehen Sie die längerfristigen Strategien?

Die Strategie ist grundsätzlich klar definiert. Wir haben eine starke Berechtigung als Handelspartner in der Schweiz. Parallel haben wir die Composites-Sparte. Hier sind wir ein interessanter, sehr flexibler Entwicklungspartner für die Industrie. Wir werden auch weiterhin eine eher unkonventionelle Strategie verfolgen. So ist es nicht unser erstes Ziel, einen Teil des bereits verteilten grossen «Composite-Kuchens» zu erobern, sondern wir suchen nach interessanten Kunden in allen Branchen, die Potenzial haben, mit dem Werkstoff Composite zu arbeiten. Wir laufen nicht in erster Linie dem Volumen nach, sondern wir suchen für uns spannende Kunden. Somit haben wir einen andern Kundenzugang.

Aber generell ist es heute nicht mehr möglich, einen Zehnjahresplan aufzusetzen, man muss sich viel klei-

Zum Unternehmen

Die Faserplast AG ist in die drei Geschäftssparten Composites – Trading – Nanoo gegliedert.

Composites

Produziert Komponenten und Systeme aus Composites-Materialien (faserverstärkte Kunststoffe) und erarbeitet kundenspezifische Gesamtlösungen. Standorte: Rickenbach und Slupsk/Polen.

Trading

Das Handelsunternehmen mit Produkten im Bereich Haustechnik für Profi-Handelskanäle und sämtliche Do-it-Kanäle in der Schweiz und eigenem Fachcenter in Rickenbach:

Nanoo

Design-Möbel aus dem Hause Faserplast.

Mitarbeiter Faserplast: 34 in Rickenbach, 105 in Polen.

Faserplast AG

Industrie Sonnmatt 6-8, 9532 Rickenbach
www.faserplast.ch

Biotta: Nachhaltiger Erfolg mit Natur pur

Die Marke Biotta ist seit 1957 eine schweizerische Institution. Sie steht mit ihren naturreinen, unverfälschten Direktsäften aus 100 Prozent biologisch angebauten Früchten und Gemüsen für die zeitlosen Werte Gesundheit, Vitalität, Wohlbefinden, Nachhaltigkeit und Authentizität. Der Schweizer Bio-Pionier produziert auch heute ausschliesslich in der Schweiz: mitten im Gemüse-Anbaugebiet am Südrand des Bodensees.

Die legendären naturreinen Frucht-, Gemüse- und Mischsäfte von Biotta, deren Sortiment heute 28 Produkte umfasst, werden in gegen 40 Ländern genossen. Zu den beliebten trinkfertigen Klassikern gesellen sich im aktuellen Trend liegende Neuheiten, z.B. der 2012 lancierte erste 100% natürliche Bio Energy Drink der Schweiz. Die Essenz von Natur pur bilden die neuen Biotta PUR reinen Presssäfte (Mutter-säfte), die sich als Bio-Kick fürs Frühstück anbieten. Schon seit 1995 beliebt ist das «Wellness Woche»-Paket mit elf Säften, das mit einem Führer durch sieben Safttage zur schnellen und natürlichen Entschlackung führt. Der stark gefragte Vita 7, täglicher Vitalstoff-Spender aus sieben Säften, wurde 2006 ausgezeichnet.

Seit 1957 Bio als Lifestyle

Biotta ist ein schweizerischer Bio-Pionier. Die 1931 gegründete Gemüsebau AG Tägerwilen (Thurgau) gehörte zu den ersten Agrarbetrieben mit organisch-biologischem Anbau. Daraus hervorgegangen ist die Biotta AG, deren erstes Produkt 1957 als Rüebli-saft im Reformhaus Müller in der Stadt Zürich in den Verkauf kam und die Erfolgsgeschichte eröffnete.

Biotta richtete sich also früh an Menschen mit Bio als Lifestyle. Lange bevor es offizielle Bio-Richtlinien, Gütesiegel oder Zertifikate gab. Das Credo lautete: «Wir wollen mit biologisch angebauten Produkten von höchster Qualität der Gesundheit und der Vitalität der Menschen dienen». Die wachsende Bio-Nachfrage und der Wellness-Trend bestätigen das nur.

Das Gründerhaus in Tägerwilen ist das Zentrum der Marke.





Bio-Bauer Martin Lussi aus Tägerwilen ist stolz darauf, seine Rüeblis zu liefern.

Qualitative Marktspitze

Heute spielen neben dem Gesundheitsinteresse auch unverfälschter Geschmack und Genusslebnis eine Rolle bei der Entwicklung. Den Ansprüchen der modernen Kundschaft soll entsprochen werden. Geschäftsführer Clemens Rüttimann fasst das aktuelle Selbstverständnis so zusammen: «Biotta bietet mit jedem Schluck ein pures Stück gesunder Natur, die exzellent schmeckt.» Natur pur soll auch Genuss sein. Sorgfältige Verarbeitung sichert den ausgereiften Geschmack und die Nährstoffe. Die frisch gepressten Säfte werden direkt abgefüllt und schonend pasteurisiert. Verarbeitung und Abfüllung sind nach dem verbreiteten britischen BRC-Food-Standard zertifiziert. 2012 wurden die Biotta-Sorten «Preiselbeer» und «Breuss» in der internationalen Qualitätsprüfung von über 900 Frucht- und Gemüsegetränken mit der Goldmedaille der bedeutenden Deutschen Landwirtschafts-Gesellschaft ausgezeichnet.

Die reine Seele der Natur

Biottas Bio-Rohstoffe stammen von lebendigen und gesunden Böden. Sie werden direkt gepresst. Rückverdünnte Konzentrate, aus denen mancher Saft auf dem Markt besteht, sind tabu. Die Säfte werden in die typische Biotta-Glasflasche abgefüllt. Glas garantiert eine 100-Prozent-Sauerstoffbarriere.

Die Kundschaft von Biotta kann sich darauf verlassen: Hier gilt Natur pur: Keine Aromen, Farbstoffe, Konservierungsstoffe, Verarbeitungshilfsstoffe, kein Zuckerzusatz; auch keine produktfremden Mineralstoffe und Vitamine. Biotta darf sich nicht mit «Multivitamin» oder «reich an Vitamin X» schmücken, da die von der Lebensmittelverordnung angesetzten Mindestwerte in der Regel nur durch künstliche Anreicherung erreicht werden können. So muss Natur pur von Biotta auf den ersten Blick gegenüber Produkten mit z.B. Vitaminzusätzen unterlegen scheinen.

Preis echter Nachhaltigkeit und Qualität

«Nachhaltigkeit» ist zur Worthülse verkommen. Nicht so bei Biotta. Die wesentlichsten Gemüseprodukte stammen aus dem Anbaugelände vor den Toren der Manufaktur. Das heisst ein kurzer Weg vom Feld in die Flasche. Die hohe Versorgung aus lokalem Anbau ist ökologisch und qualitätsbedingt, denn Felderzeugnisse müssen saisonal frisch nach der Ernte rasch verarbeitet sein. Biotta ist Partner zahlreicher Bio-Produzenten, die mit Anbauverträgen arbeiten

und persönlich zum Teil seit Generationen bekannt sind. Ihr Anbau umfasst viel sorgfältige Handarbeit. Deshalb bezahlt Biotta für die wertvollen Naturerzeugnisse auch einen fairen Preis.

Die sorgfältige Bereitstellung eines konsumfertigen, in der Schweiz hergestellten reinen Naturproduktes ist kostenintensiver als die auf Tiefpreis und grosse Mengen zielende Massenproduktion mit künstlichen Zusätzen, die zudem von Währungsvorteilen profitiert. Wer bewusst und schonend mit der Natur arbeitet, dem setzt die Natur unweigerlich Grenzen. Der allgemeine Trend zu immer billigeren Ersatzstoffen in Nahrungsmitteln liegt darin begründet, dass diese natürlichen Grenzen ausser Kraft setzen muss, wer im Tiefpreiskrieg obsiegen will.

In diesem schwierigen Umfeld will Biotta ihren nachhaltigen Weg weiter gehen. Über 50 Jahre hat die Biotta-Kundschaft, die Natur pur und Schweizer Qualität vorzieht, einen steten und nachhaltigen – eben nie rasanten – Markterfolg ermöglicht. Der wachsende Trend zu bewussterem Einkaufen und gesunder Ernährung ist Basis für eine ebenfalls gesunde Zukunft von Biotta. Die seit dem Einzug von Geschäftsführer Clemens Rüttimann bei Biotta Anfang 2011 laufende Erneuerung und Verjüngung zielt darauf ab, einer bewussten anspruchsvolleren Kundschaft auch künftig das zu bieten, worauf sie Wert legt.



**Biotta-Geschäftsführer
Clemens Rüttimann**

«Erfolg mit echt nachhaltigen Naturprodukten im von Preissenkungen gebeutelten schweizerischen Nahrungsmittelsektor ist eine Herausforderung». Seit Anfang 2011 lenkt der im Gesundheits- und Ernährungsbereich erfahrene Betriebswirtschaftler mit Schwerpunkt Marketing und Verkauf den Schweizer Bio-Pionier in Tägerwilen. Unter anderem kommt ihm dabei seine langjährige Tätigkeit als Geschäftsführer bei Kneipp in der Schweiz und Marketing-Chef in Deutschland zugute. Mit seinem Team hat er bei Biotta u.a. den ersten 100% natürlichen Bio Energy Drink der Schweiz lanciert.
www.biotta.ch

«Ein Kanton, in dem man Karriere machen kann»

Schlag auf Schlag geht es beim Thurgauer Standortmarketing. 2011 setzten die «Verkäufer» des Kantons Menschen aus dem Kanton mit ihrer ganz persönlichen Botschaft in Szene. Das war offenbar nur der Vorläufer für den nächsten Schritt: In gleicher Aufmachung, aber mit neuen Persönlichkeiten wird nun der Werkplatz Thurgau ins Zentrum gestellt. Die neue Kampagne vermittelt: Hier lässt sich nicht nur wohnen, sondern auch Karriere machen.

Text: Stefan Millius Bilder: Bodo Rüedi

In der Kampagne, in der Thurgauerinnen und Thurgauer uns erklärten, was sie an ihrer Heimat schätzen, illustriert mit einer modernen Aufmachung des Apfels als Erkennungsmerkmal des Kantons, steckte ein bisschen Glamour. Immerhin stellte sich mit Luca Ruch sogar ein Mister Schweiz in den Dienst der guten Sache. Nun aber ist die Aufmerksamkeit geweckt, und die Verantwortlichen des Standortmarketings können inhaltlich ein wenig mehr in die Tiefe gehen. «Der Thurgau ist ein Kanton, in dem man Karriere machen kann»: So

Rahmenbedingungen, kurze Wege, wenig Bürokratie. Den Grund dafür sieht er darin, dass Politik, Verwaltung, Unternehmertum und Bevölkerung ein gemeinsames Interesse hätten, den Thurgau weiterzubringen. Persönlich schätzt er gerade aufgrund der globalen Ausrichtung die starke Bindung an einen Kanton. Als lokal verankerte KMU Projekte auf der ganzen Welt realisieren zu dürfen, sei ein interessanter Spannungsbogen. «Einerseits hat man einen starken Bezug zur Region, und andererseits muss man sich auf dem internationalen Parkett behaupten können», so Hohermuth weiter.

Ebenfalls aus dem Baubereich kommt Angela Haltiner, Geschäftsleiterin der Haltiner Bauunternehmen AG in Münchwilen, in rund 15 Jahren aus der Einzelfirma zum KMU mit 14 Mitarbeitenden gewachsen. Entsprechend schätzt sie am Thurgau die Tatsache, dass der Kanton sowohl KMU wie auch international tätigen Grossunternehmen gleichermaßen gute Voraussetzungen bietet. «Neben der Attraktivität als Wohnkanton beweisen die steigenden Beschäftigungszahlen, dass der Thurgau auch als Arbeitsplatz seinen Reiz hat», so Angela Haltiner. Als weiteren Vorteil nennt sie die kurzen Distanzen zwischen den verschiedenen Bereichen wie Erholung, Beruf, Freizeit und so weiter.

Noch am Anfang der beruflichen Karriere steht Yannick Hollenstein, Kochlernender im Arboner Gourmetrestaurant «Römerhof» und Medaillengewinner beim nationalen Lehrlingskochwettbewerb «gusto12». Für ihn zeigt sich die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts in seinen ganz persönlichen Perspektiven. «Ich habe hier die Möglichkeit, in einer vielversprechenden Gastronomie meine Karriere zu starten, um in meinem Traumberuf erfolgreich zu werden», sagt Hollenstein im Rahmen der Werkplatz-Kampagne.

Angela Haltiner:

«KMU und Grossunternehmen finden gleich gute Voraussetzungen vor.»

lautet die Botschaft der vor wenigen Wochen lancierten neuen Massnahmen. Getragen werden sie von drei Persönlichkeiten, die es unternehmerisch bereits weit gebracht haben oder ein Versprechen für die Zukunft sind. Sie posieren auf Werbemitteln – gedruckt und elektronisch – und erklären dem Betrachter, warum sie gerade hier erfolgreich sind und nicht irgendwo in der Ferne. Daraus lässt sich jeweils schliessen, welche Vorteile der Standort Thurgau zu bieten hat.

Lokal – Global

Zum Beispiel Tobias Hohermuth, Geschäftsleiter der Tuchschild AG in Frauenfeld. Der Stahl- und Metallbauer ist in der Schweiz ein grosser Name und international tätig. Auf den Thurgau und seine Qualitäten angesprochen, nennt er aus der unternehmerischen Perspektive die üblichen Argumente, die im Zusammenhang mit dem Kanton oft gehört werden: Gute



Tobias Hohermuth:

*«Gute Rahmenbedingungen –
kurze Wege, wenig Bürokratie.»*



Tipp

SETZEN SIE AUF SOLIDE OSTSCHWEIZER WERTE



OFWW OSTSCHWEIZER FACHRING FÜR WERTEORIENTIERTES WIRTSCHAFTEN

Interesse an einer Mitgliedschaft und Unterstützung einer <Guten Sache>?

Privatwirtschaftlich organisiertes Fachnetzwerk ohne Gewinnziele. Jahresbeitrag CHF 120.-.

Als Mitglied beim OFWW unterstützen Sie nicht nur eine <Gute Sache>, sondern Sie können auch direkt von folgenden **Vorteilen** profitieren:

- ✓ Direkter Zugang zu werthaltigen Geschäfts- und Partnerkontakten
- ✓ Kunden gewinnen, dank zentralen Werbemaßnahmen des OFWW in auserwählten Ostschweizer Medien
- ✓ Differenzierung und Behauptung gegenüber Mitbewerber durch kraftvolle regionale OFWW-Sympathie- und Vertrauenswerte
- ✓ Kostenlose Nutzung der OFWW-Plattform zur Ausschreibung von eigenen Angeboten und Veranstaltungen

Ja, wir haben Interesse an einer Mitgliedschaft

Firma _____

Kontaktperson _____

Strasse/Nr. _____

Plz/Ort _____

E-Mail _____

Informationen über Sinn und Zweck, über die bereits beigetretenen Mitglieder und die Serviceleistungen des OFWW finden Sie unter www.ofww.ch. Sie können uns selbstverständlich auch einfach eine E-Mail senden.



Tobias Hohermuth

Pendler zurückholen

Diese selber besteht aus den drei Köpfen mit kurzen Testimonials, mit denen der Werkplatz Thurgau beworben wird. Das Zielpublikum sind in erster Linie die Thurgauer selbst. Nachdem man in früheren Jahren gezielt versucht hat, beispielsweise Zürcher in den nahe gelegenen Thurgau mit seiner hohen Lebensqualität zu locken, geht es in jüngster Zeit um Marketing gegen innen. Das Selbstbewusstsein der Thurgauerinnen und Thurgauer will man so stärken. Aber nicht nur. Ganz handfestes Ziel ist es auch, Thurgauer, die tagtäglich als Pendler den Kanton zur Arbeit verlassen, zurückzuholen. Dafür will man ihnen aufzeigen, dass es im eigenen Kanton sehr gute

Yannick Hollenstein:

«Ich kann hier in meinem Traumberuf erfolgreich werden.»

Karrierechancen gibt und niemand über die Kantonsgrenzen hinweg gehen muss, um beruflich weiter zu kommen. Denn der Thurgau wächst punkto Bevölkerungszahl und muss daher nicht (mehr) in erster Linie versuchen, Neuzuzüger zu holen. Hingegen kämpft der Kanton genau wie viele andere gegen einen Mangel an hochqualifizierten Fachkräften an. Statt nun einfach ausländische Spezialisten zu akquirieren, versucht das Standortmarketing, den Werkplatz zu bewerben und so inländische Fachkräfte für den Thurgau zu begeistern.

Gelingen soll das neben der Präsenz im eigenen Kanton mit Plakaten in Bahnhofseinfahrten wie beispielsweise im Hauptbahnhof Zürich, aber auch in den Zügen selbst. Geplant ist – wie auch schon bei der Vorläuferkampagne – die Übertragung der Kampagne in Soziale Medien wie Facebook und weitere.

Whistleblower

Viele gehen davon aus, dass «Whistleblower» ein Begriff der Neuzeit ist. Wenn dieser Begriff aber in deutscher Sprache umschrieben wird, ist offensichtlich, dass es um nichts anders geht, als Missstände an die Öffentlichkeit zu bringen, auch wenn diese geheim sind.

Whistleblower lieferten in den letzten Jahren in der Wirtschaft wie auch

in der öffentlichen Verwaltung immer wieder reichlich Gesprächsstoff. Das Phänomen nahm vor allem auch mit den neuen Medien stark zu. Es gibt gar Organisationen und Plattformen, die das Whistleblowing aktiv fördern. So ist zum Beispiel die Website WikiLeaks bekannt dafür, dass sie geheime Dokumente öffentlich zugänglich macht. Was für einige nichts anderes als Transparenz ist, ist für die anderen eine Verletzung des Amts- bzw. Geschäftsgeheimnisses oder in einigen Fällen sogar Verrat.

Grosse Industrie- sowie Staatsbetriebe haben die Personalgesetze angepasst und eine offizielle, neutrale Stelle geschaffen, um Whistleblowern eine Anlaufstelle für ihre Anliegen zu bieten. Die intern aufgedeckten Missstände müssen so nicht in einer «Schlamm Schlacht» in der Öffentlichkeit oder der Presse diskutiert werden. Ein solcher Artikel ist auch im neuen Personalgesetz des Kantons St.Gallen zu finden.

Eine ausserhalb der Staatsverwaltung stehende, neutrale Stelle soll gemäss der kantonalen Personalverordnung diese Aufgabe übernehmen. Die jetzt gewählte Stelle ist parteipolitisch sehr stark gefärbt und somit aus meiner Sicht auch nicht mehr neutral. Die Leitung der internen Meldestelle für Missstände wurde an alt Regierungsrätin Kathrin Hilber übertragen. Wie neutral die erst kürzlich aus der Regierung ausgeschiedene Dame bezüglich politischer Missstände ist, wird sich zeigen.

Ich bin überzeugt, dass bei einer Ausschreibung auch andere, wirklich neutrale Personen mit vergleichbaren Kompetenzen zu finden gewesen wären – vielleicht sogar Personen, welche die staatliche Entwicklung nicht stark mitprägten, sondern konstruktiv und kritisch beobachteten. Im privatwirtschaftlichen Umfeld würde bestimmt keine Person, die kürzlich aus der Geschäftsleitung ausgeschieden ist, ein solches bezahltes Mandat annehmen.



Michael Götte
SVP-Fraktionspräsident
Gemeindepräsident
Tübach

Hirslanden investiert in die Ostschweiz

Ab September betreibt die St.Galler Klinik Stephanshorn ein neues Gesundheitszentrum. Seine Erstellung war pionierhaft: Dank Fertigbauelementen stand das Gebäude innerhalb weniger Tage. Fünf Millionen Franken wurden verbaut. Nicht einmal zwei Jahre nach der Übernahme der Privatklinik stärkt die neue Besitzerin, die Hirslanden-Gruppe, so vertragsgemäss das Angebot.

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

Die Klinik Stephanshorn im Osten der Stadt St.Gallen ist eine erfolgreiche, bestens bekannte Institution in der Region. Die Frage drängt sich also auf: Weshalb hat die Hirslanden-Gruppe, Betreiberin von 14 Kliniken in der Schweiz, so schnell einen Ausbau in die Wege geleitet und realisiert? Was fehlte der Klinik bisher – beziehungsweise: Welche strategischen Ziele der Hirslanden sollten mit dem Gesundheitszentrum erreicht werden? Im neuen Gebäude entstehen vier Belegarzt-Praxen: Für Orthopädie, Wirbelsäulenchirurgie, Innere Medizin und Gynäkologie. Dazu kommt eine «Hausärztliche Stadtpraxis mit integrierter Walk-in-Notfallpraxis», wie es im Projektbeschrieb heisst, eine eigentliche Notfallstation also.

Netzwerk aufbauen

Für Andrea Rüttsche, Direktorin der Klinik Stephanshorn, ist der Ausbauschritt eine logische Konsequenz aus den heutigen Bedürfnissen im Gesundheitswesen: «Wir bieten unseren Belegärzten damit gezielt die Möglichkeit, ihre ambulanten Leistungen in der Nähe der Klinik erbringen zu können. Dies ermöglicht sowohl für die Ärzte als auch für Patienten kurze Wege, was vorallem bei der Vor- und Nachsorge eine

immer wichtigere Rolle spielt.» Es entstehe ein Netzwerk zwischen Hausärzten, Spezialisten und Zuweisern und führe zu einer interdisziplinären Behandlung mit der Vermeidung von teuren Doppelspurigkeiten.

gen Der Bedarf wurde auch im Hinblick auf die veränderten politischen Rahmenbedingungen mit der Einführung der sogenannten DRG, der «Swiss Diagnosis Related Groups». Dabei handelt es sich um das neue Tarifsysteem für stationäre akutsomatische Spitalleistungen. Dass die Hirslanden-Gruppe früher oder später Investitionen in ihre St.Galler «Filiale» tätigen werde, war laut Andrea Rüttsche indes immer klar: «Die Bereitschaft, grundsätzlich in die Klinik Stephanshorn zu investieren, war Bestandteil der Übernahmevereinbarung.»

Und auf die lange Bank schieben wollte man das Vorhaben offenbar nicht. Entschieden hat sich die Hirslanden-Gruppe für eine Modulbauweise, in der sich Planung und Bau innerhalb von sechs bis neun Monaten bewerkstelligen lassen. Das formulierte Ziel, ab Sommer 2012 mit dem Bezug des Gesundheitszentrums zu beginnen, habe man nur so erreichen können, erklärt Andrea Rüttsche. Je nach Projekt entscheide man sich für die eine oder andere Bauweise. Als privates Unternehmen lege man naturgemäss viel Wert auf eine schnelle Realisierung.

Rolle als Grundversorger

Doch der Standort St.Gallen sticht nicht nur in Bezug auf das Bauprojekt heraus, wenn man die gesamte Hirslanden-Gruppe betrachtet. Was auffällt, ist der relativ hohe Anteil an Allgemeinversicherten, die sich im Stephanshorn behandeln lassen; eine Besonderheit im Vergleich mit den anderen Kliniken in der Gruppe, wo der Durchschnitt bei rund 30 Prozent liegt – in St.Gallen ist es rund das Doppelte. Eine Tatsache, der man in Zukunft entgegenwirken will? Nein, sagt die Direktorin klar und deutlich. «Es gibt einige Kliniken innerhalb der Hirslanden Gruppe, die seit Jahren einen Leistungsauftrag des Kantons zur Behandlung von grundversicherten Patienten haben», so Rüttsche. «Hirslanden leistet somit einen nicht unwesentlichen Anteil an die medizinische Grundversorgung.» Dies sei auch zukünftig das Ziel der Klinik Stephanshorn mit der eingereichten Bewerbung für die definitive Spitalistenplanung im Kanton St.Gallen.

«Entschieden hat sich die Hirslanden für eine Modulbauweise, in der sich Planung und Bau innerhalb von neun Monaten bewerkstelligen liess.»

immer wichtigere Rolle spielt.» Es entstehe ein Netzwerk zwischen Hausärzten, Spezialisten und Zuweisern und führe zu einer interdisziplinären Behandlung mit der Vermeidung von teuren Doppelspurigkeiten.

Geplant war der Ausbau nicht vom ersten Tag an nach der Übernahme der Privatklinik, wurde aber sehr schnell zum Thema. Andrea Rüttsche: «Die Analyse rund um die Akquisition der Klinik und die Gespräche mit den Verantwortlichen haben dieses Bedürfnis und das Potential früh aufgezeigt.» Treiber waren auch die veränderten politischen Rahmenbedingun-

Innerhalb weniger Tage wurde das Gesundheitszentrum aus Fertigelementen errichtet.





Andrea Rüttsche:
*«Der Ausbau ist eine logische
Konsequenz aus den
heutigen Bedürfnissen im
Gesundheitswesen.»*

Zum Unternehmen

2010 wurde die Klinik Stephanshorn mit ihren knapp 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und rund 50 Belegärzten von der Hirslanden-Gruppe übernommen. Im ersten vollen Betriebsjahr 2011 erzielte die Klinik einen Umsatz von 55,8 Millionen Franken bei einer Belegung von 76 Prozent bei 85 Betten. Die Klinikverantwortlichen erhoffen sich für 2013 die Aufnahme auf die definitive Spitalliste des Kantons St.Gallen; derzeit figuriert das Stephanshorn auf der provisorischen Liste.

Eine weitere spannende Frage nach der Übernahme im Jahr 2010 war die, wie die Neuakquisition Klinik Stephanshorn und die Klinik Am Rosenberg in Heiden, die schon länger zu Hirslanden gehört, miteinander harmonieren werden. Denn von Anfang an war es ein erklärtes Ziel, Doppelspurigkeiten zu vermeiden und Synergien zu nutzen. Die Ausgangslage dafür sei gut, sagt Andrea Rüttsche: «Die beiden Kliniken Am Rosenberg und Stephanshorn verstehen

«Hirslanden leistet einen nicht unwesentlichen Anteil an die medizinische Grundversorgung.»

sich als wichtige Bestandteile der Ostschweizer Gesundheitsversorgung. Beide Kliniken sind seit Jahrzehnten etabliert und bei der Bevölkerung und den Ärzten mit ihren spezifischen Leistungsspektren positioniert.»

Das entscheidende Stichwort ist Spezifizierung. Die Klinik Am Rosenberg ist führend in der Orthopädie, die Klinik Stephanshorn ist eine der wichtigen Geburtskliniken der Ostschweiz und verfügt über ein breites Spektrum von chirurgischen Disziplinen. «Die beiden Kliniken konkurrenzieren sich nicht, sondern ergänzen sich und nutzen gezielt Synergien in den Bereichen Marketing, IT, Pool Fachpersonal, Aus- und Weiterbildung, Pool Operations-Instrumentarium, Austausch von Fachwissen», bilanziert die Stephanshorn-Direktorin.

In der Ostschweizer Gesundheitslandschaft hat sich aber noch weiteres getan. Das Spital Appenzell schliesst seine Geburtenabteilung, ein Geburtshaus ist angedacht, aber noch unsicher. Die Frage drängt sich auf: Wird die Hirslanden-Gruppe am Stephanshorn nun noch stärker auf Geburten setzen? Schon heute kommen jedes Jahr über 800 Säuglinge hier zur Welt. Eine Stärkung sei aber abhängig von der Anzahl Geburtshelfer und den entsprechenden Ressourcen, sagt Andrea Rüttsche. «Wir werden die Entwicklung beobachten und entsprechend auf die Situation reagieren. Wir gehen davon aus, dass sich die rund 150 Geburten auf umliegende Spitäler verteilen werden.»

Sport regiert die Welt

Zuerst dominierte die Fussball-Europameisterschaft, dann die Olympiade Medien und Alltag. Die Wettkämpfe dieser Grossveranstaltungen wurden auf allen TV-Kanälen gezeigt, kommentiert, wiederholt und diskutiert. Sie waren omnipräsent. Wer ein Sportmuffel ist, der hatte diesen Sommer keine Chance, dieser Informationsflut zu entgehen.

Die Eurokrise, die Syrienfrage und der US-Wahlkampf rückten ins zweite Glied. Unabhängig davon, wie bedeutend diese Themen für uns sind oder noch werden. Sport regiert die Welt, während Krisen uns in den Abgrund drücken.

Schön, dass Sport über alle Grenzen hinweg solche Emotionen auslösen kann. Auch wenn wir nur wenig Nachhaltiges für die Zukunft davon haben. Schade aber, dass Fragen der wirtschaftlichen Zukunft, der Demokratie und der Freiheit nicht ebensolche Einschaltquoten erzielen. Oder nur, wenn sonst nichts Interessantes läuft.

Woran liegt dies? Ist es, weil der Sport den zermürbenden Alltag kurzfristig vergessen lässt und für die gewünschte Abwechslung sorgt? Oder liegt es daran, dass wir der Krisen überdrüssig sind? Krisen, die wir selber kaum beeinflussen, geschweige denn lösen können. Oder sind wir und unsere Politiker einfach nicht mehr fähig, komplexe Probleme mit Sachverstand, Logik und Ausdauer anzugehen? Denn Krisen sind nicht nach einer vorher definierten Spielzeit fertig. Sie gehorchen auch keinen Spielregeln.

Sie verlangen viel mehr einen individuellen, aber tauglichen Lösungsmechanismus sowie eine gehörige Portion Mut bei den Akteuren. Vor allem benötigen sie eine saubere Problemanalyse sowie ein anerkanntes Set von möglichen Lösungsinstrumenten. Solange sich Länder und Experten aber schon über das Problem uneinig sind, werden wir auch keine Lösung finden. Da nützt auch eine permanente Medienberichterstattung nichts. Im Gegenteil, die Beobachter werden abgestumpft und krisenfest.

«Geschehe, was wolle. Ich schaue Sport», heisst dann die Devise. «Der Sport schenkt mir wenigstens emotionale Unterhaltung, und mitdiskutieren kann ich auch noch. Alles andere kostet eh nur Zeit.» Stimmt leider. Es lebe der Sport!



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

Wer länger sitzt, ist früher tot

Sitzen ist so ziemlich das Schlimmste, was wir unserem Körper antun können. Trotzdem machen es tausende von Menschen den ganzen Tag: Angefangen beim Frühstück, über den Transport zum Arbeitsplatz, das Arbeiten im Büro und zur Krönung am Abend noch das Fernsehen auf der Couch.

Unser Bewegungsmangel zieht sich über den ganzen Tag. Wenn wir morgens um 7 aufstehen, was machen wir zuerst? Wir setzen uns auf die Toilette. In der Küche wartet bereits die nächste Sitzgelegenheit, das Frühstück isst sich nicht gut im Stehen. Danach steigen wir brav in den Zug oder ins Auto und setzen uns hin, um zum Arbeitsplatz zu gelangen. Noch bevor wir uns in unserem Bürostuhl niederlassen, haben wir bereits einen Grossteil des Wachseins im Sitzen verbracht.

Dabei ist Sitzen so ziemlich das Schlimmste, was wir unserem Körper antun können. Bereits in den 80er Jahren brachte es der deutsche Wirbelsäulenforscher Herbert Junghanns auf den Punkt: «Sitzen ist

und bleibt die schlechteste Haltung für den menschlichen Körper.» Das Perfide am Ganzen ist: Die Folgen sind gar nicht bis ganz schlecht kompensierbar.

Durch Studien belegt: Sitzen schädigt den Körper

Viele Menschen, die im Büro arbeiten, leiden unter Verspannungen, Dysbalancen und Rückenproblemen. Grund für die körperlichen Beschwerden: passives Sitzen.

«Achten Sie auf Ihre Körperhaltung und vermeiden Sie den Stuhl so oft Sie können», rät Marc T. Hamilton, Professor der Biomedizin an der Universität Missouri. Hamilton forscht über die Wirkung körperlicher Inaktivität auf den menschlichen Organismus. Seine Studien belegen einen Zusammenhang zwischen körperlicher Inaktivität und schlechtem Gesundheitszustand. Herzkrankheiten, Diabetes und Übergewicht treten bei Menschen, die viel sitzen dreimal häufiger auf. Selbst bei den körperlich aktiven Probanden gab es diesen Zusammenhang. Diese Beobachtung ist bedeutend, da sie belegt, dass lange Zeiten passiven Sitzens nicht mit gelegentlicher sportlicher Aktivität kompensiert werden können. Moderate Bewegung ist demnach ein extrem wichtiger Faktor für ein gesundes Leben in der heutigen Gesellschaft.

Schweben statt Sitzen

Das kybun Konzept basiert auf der wissenschaftlichen Erkenntnis, dass regelmässige Aktivität durch Stehen und Gehen im Alltag besser vor Krankheiten schützt als intensive sportliche Betätigung. Dank des kyBouncer ist es möglich, sitzende Tätigkeiten ohne Mühe «aufrecht bewegt» auszuführen. Ein weiterer



kyBouncer Vorteile und Wirkungen

- » kräftigt die Tiefenmuskulatur
- » löst Verspannungen
- » schont die Gelenke
- » verbessert die Körperhaltung
- » effizientere Arbeit dank Kombination von Bewegung und geistiger Anstrengung
- » steigert die allgemeine Fitness
- » baut Müdigkeit ab
- » macht Spass



Vorteil: durchschnittlich verbrennt der Körper beim Stehen zusätzlich 60 Kalorien pro Stunde.

Die Forschungsgruppe Arbeitssoziologie und Technikgestaltung GmbH Berlin untersuchte die Vorteile von Steharbeitsplätzen in Unternehmen. Die Langzeitstudie zeigt, dass die Arbeitszufriedenheit und Produktivität deutlich zunahm. Arbeitsausfälle durch Erkrankungen des Muskel- und Skelettsystems nahmen ab.

Das Arbeiten auf dem kyBouncer, zum Beispiel an einem Stehpult, ist die gesunde Alternative im Büro. Auf dem flexiblen Untergrund werden die kleinen Muskeln trainiert, Verspannungen lösen sich und das Wohlbefinden wird positiv beeinflusst. Studien zeigen, dass moderate Bewegung in Verbindung mit geistiger Arbeit die Leistungsfähigkeit steigert und die Konzentration erhöht. Arbeiten auf dem kyBouncer fördert die Aufnahmefähigkeit und die Kreativität und auch abends ist man immer noch fit. Dank den «Entstehungen» sind auch Besprechungen viel dynamischer und zielführender. Die Teilnehmer sind wacher und nehmen aktiv an der Diskussion teil. Alleine das Stehen auf dem weichen Federboden verleiht ein Gefühl, als bewege man sich auf weichem Gras, Moos oder Sand.

Fit und Gesund ohne Übungen und ohne zusätzlichen Zeitaufwand

Das revolutionäre Bewegungskonzept kybun gestaltet das Leben dynamischer und gesünder. Der Federboden kyBouncer lässt sich mühelos in den Arbeitsalltag integrieren. Im Gegensatz zum Stehen auf einem harten Untergrund, vermittelt der kyBouncer ein angenehmes Trampolin-Gefühl und ermöglicht eine schwebende Entspannung.

Die weich-elastische Struktur zwingt vor allem die Fuss- und Beinmuskulatur zu feiner, permanenter Aktivität, um die Balance und Körperhaltung zu wahren. Daraus resultiert ein einzigartiges Stehkonzzept, das gezielt auf die tief liegenden Muskelschichten wirkt. Die intramuskuläre Koordination und die

Weitere kybun Trainingsprodukte

Schon der erste Schritt mit dem kyBoot wird Sie begeistern und jeder weitere noch viel mehr. Der kyBoot entspannt, macht fit und ganz viel Spass!



Sensomotorik werden auf einfache aber wirkungsvolle Weise trainiert – ohne Übungen und ohne zusätzlichen Zeitaufwand. kybun macht Spass und schenkt neue Lebensenergie.

Mehr Studien unter www.kybun.ch/philosophie/bewegungsstudien.html

St.Galler Kantonalbank steht auf kyBouncer

«Bei der St.Galler Kantonalbank hat das Gesundheitsmanagement einen sehr grossen Stellenwert. Gesunde Mitarbeitende fühlen sich nicht nur wohler und fitter, sondern sind auch motivierter und leistungsfähiger. Ein sehr wichtiges Element bei der betrieblichen Gesundheitsförderung der St.Galler Kantonalbank sind ergonomisch eingerichtete Arbeitsplätze. Diese haben wir mit Hilfe der kyBouncer geschaffen.»

Simon Netzle, Mediensprecher St.Galler Kantonalbank

kyBouncer stärkt den Rücken

«Ich habe selber Rückenbeschwerden und habe so etwas noch nie erlebt! Auf dem kyBouncer fühle ich mich wie zuhause, er ist sehr bequem und ich habe eine grosse Bewegungsfreiheit.»

Céline Fuchs, Toxic FM Moderatorin

«Ich fühle mich sehr wohl auf dem kyBouncer. Ich habe gemerkt, mein Rücken ist stärker geworden. Ich finde wir haben eine sehr gute Entscheidung getroffen, den kyBouncer für unsere Arbeitsplätze anzuschaffen und ich kann das jedem nur empfehlen.»

Godi Bichsel, Administration Creative Software

kybun AG, 9325 Roggwil, www.kybun.ch

Erleben Sie den kyBouncer:

Sie können den kyBouncer für 2 Wochen an Ihrem Arbeitsplatz erleben. Bestellungen bitte an: gesundstehen@kybun.ch



*Roland Gutjahr:
Ganzheitlich denkender
Standortförderer*

Roland Gutjahr ist «Oberthurgauer des Jahres 2012»

Die Regionalplanungsgruppe Oberthurgau hat den Romanshorer Unternehmer Roland Gutjahr, CEO und Inhaber der Ernst Fischer AG, als Oberthurgauer des Jahres 2012 ausgezeichnet. Gewürdigt wurde sein langjähriges Engagement für in öffentlichem Interesse stehende Vorhaben, für die er selbst mit Rat und Tat einstand und auch die regionale Wirtschaft zum Mitmachen bewegen konnte.

Text: Richard Ammann Bild: Bodo Rüedi

Der Preis wurde an einer schlichten, mit Darbietungen von Schülern der örtlichen Musikschule umrahmten Feier im Romanshorer Schlossrestaurant übergeben. Der Präsident der Regionalplanungsgruppe (RPO), Stephan Tobler, hatte zu diesem Anlass eine Reihe von prominenten Vertretern der Wirtschaft und Politik begrüßen können – unter ihnen den St.Galler Regierungsrat Martin Klöti, der als ehemaliger RPO-Präsident die Anstrengungen zur Förderung des Oberthurgaus miterlebt und mitgetragen hat. Die Laudatio für Roland Gutjahr hielt der Romanshorer Gemeindeam-

mann David H. Bon. Er schilderte den Preisträger als Botschafter der Oberthurgauer Wirtschaft schlechthin und als ganzheitlich denkenden und handelnden Standortförderer, dessen Intentionen von der Politik verstanden und dankbar aufgenommen würden. Verdienste hat Gutjahr unter anderem für die Neunutzung des Areals der ehemaligen Eidgenössischen Alkoholverwaltung in Romanshorn. Er ist Ehrenpräsident des Arbeitgeberverbandes Oberthurgau und Vorstandsmitglied der Industrie- und Handelskammer Thurgau.

hat denn auch vom Institut Stadt der Gegenwart der ETH Zürich (Studio Basel) eine Studie erarbeiten lassen, die bemerkenswerte Denkanstöße in Richtung einer urbanisierten Kulturlandschaft gibt. Sie wurde verfasst von Stefanie Krautzig und Mathias Gunz unter der Leitung von Prof. Marcel Meili.

Die Landwirtschaftliche Wohnzone als neues raumplanerisches Instrument

Im Mittelpunkt der Studie steht die spezifische urbane Konstellation des südlichen Bodenseeufer. Es gibt sowohl Zonen, die den Städtenetzen zuzurechnen sind, als auch Gebiete, die Eigenschaften von Stillen Zonen haben. In manchen Bereichen bestehen komplexe Überlagerungen der beiden Konditionen. Dabei stellen sich die Fragen, wie «stabil» oder «dynamisch» solche Räume sind, und welches die laufenden oder zukünftigen Transformationsprozesse sind. Die ETH-Arbeitsgruppe spricht von einer integrierten Kultur- und Wohnlandschaft als Mittel zum Ziel einer Stabilisierung der Kulturlandschaft. Wachstum soll nicht schwergewichtig auf Kosten von Kulturland erfolgen. Als Vision schwebt den Verfassern der Studie die Schaffung der Landwirtschaftlichen Wohnzone als neuen Zonentypus vor, in dem eine kontrollierte bauliche Entwicklung zugelassen wird – etwa für den Teilzeitbauern, der hauptberuflich in der Stadt arbeitet, auf dem Land wohnt und hier nebenbei seinen Grund und Boden bewirtschaftet. Man würde dann, so lautet ein Fazit der ETH-Arbeitsgruppe, nicht mehr vom Wohnen auf dem Land, sondern vom Wohnen mit dem Land sprechen.

«Roland Gutjahr ist der Botschafter des Oberthurgaus schlechthin»

mann David H. Bon. Er schilderte den Preisträger als Botschafter der Oberthurgauer Wirtschaft schlechthin und als ganzheitlich denkenden und handelnden Standortförderer, dessen Intentionen von der Politik verstanden und dankbar aufgenommen würden. Verdienste hat Gutjahr unter anderem für die Neunutzung des Areals der ehemaligen Eidgenössischen Alkoholverwaltung in Romanshorn. Er ist Ehrenpräsident des Arbeitgeberverbandes Oberthurgau und Vorstandsmitglied der Industrie- und Handelskammer Thurgau.

Weiterentwicklung des Bodenseeufer

Im zweiten Teil der Veranstaltung wurde die vom Think Tank Thurgau (TTT) angeregte Buchpublikation «Südliches Bodenseeufer – Projekt für eine urbanisierte Kulturlandschaft» vorgestellt. Wie ihr Präsident, Dr. Toni Schönenberger, einleitend erklärte, bildet die Bodenseelandschaft schweizweit insofern eine verblüffende Ausnahme, als sie – entgegen der Entwicklung anderer Seeufer wie etwa am Zürichsee – vor überbordender Besiedlung verschont blieb. Um sie vor Fehlentwicklungen zu bewahren, seien weitblickende Raumplanungskonzepte gefragt. Der TTT

Preisverleihung im Schloss Romanshorn

Ehrung des «Oberthurgauers des Jahres» durch die RPO und Präsentation der ETH-Studie «Südliches Bodenseeufer» durch die Stiftung Think Tank Thurgau. Montag, 2. Juli, im Romanshorer Schlossrestaurant.

Der Gestalter in der Verwaltung

Er führte privatwirtschaftliche Unternehmen, wechselte dann die Fronten und leitet seit Kurzem das Amt für Wirtschaft im Kanton Appenzell Innerrhoden. Doch als Verwalter versteht sich Markus Walt auch in dieser Aufgabe nicht. Er will mit schlanken Ressourcen die Unternehmen unterstützen, die Support benötigen – und dafür sorgen, dass Innerrhoden attraktiv bleibt.

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

Seit April ist Markus Walt Leiter des Amtes für Wirtschaft des Kantons Appenzell Innerrhoden und damit auch dessen Wirtschaftsförderer. Der ETH-Ingenieur hat keine klassische Verwaltungskarriere hinter sich, sondern kommt aus einer Führungsrolle in der Wirtschaft. Acht Jahre lang hat der Herisauer, der heute mit seiner Familie in Oberuzwil wohnt, Aufbauarbeit geleistet. Zunächst als Geschäftsführer für die Schweiz, dann zusätzlich zuständig für Deutschland und Österreich, war er bei MBT tätig. Der bekannte Gesundheitsschuh, Mitte der neunziger Jahre von einem Ostschweizer Unternehmer ins Leben gerufen,

Eine Einsicht, von der sich Markus Walt später leiten liess. Auch in seiner neuen Aufgabe im Innerrhoder Amt für Wirtschaft wird die Abwechslung ausgeprägt sein. «Es ist eine kleine Organisation, in der ich das Meiste selber mache und es mit den verschiedensten Leuten aus diversen Branchen zu tun habe.» Die Ausgangslage für seine Arbeit schätzt Markus Walt als gut ein. Dass sich viele erfolgreiche und bekannte Unternehmen für Innerrhoden entschieden haben bzw. Innerrhoden treu bleiben, spreche für den Standort, daneben gebe es einige weniger bekannte «Perlen». Die Marke Appenzell, die für den Tourismus und die Produkte so wertvoll ist, könne man auch für Gewerbe und Industrie nutzen. Solche Qualitäten, verbunden mit zahlreichen Gesprächen, seien für ihn die Entscheidungsgrundlage gewesen, als er sich als Amtsleiter bewarb.

«Die Baulandsituation macht Ansiedlungen nicht einfacher.»

besetzte früh eine attraktive Nische, doch was Struktur und Vertrieb anging, war bei Walts Einstieg 2004 noch viel zu tun. Für 75 Leute war der Geschäftsführer zuletzt zuständig. Doch inzwischen ist die Zukunft des Unternehmens, das immer stärker von Mitbewerbern mit Kopien bedrängt wurde, höchst ungewiss.

Die Wirtschaft als Ziel

Im Gespräch schildert Markus Walt die Gründe für die Schwierigkeiten von MBT, und dabei ist der unternehmerische Ehrgeiz zu spüren. Schon während er an der ETH Betriebs- und Produktionswissenschaften studierte, war ihm klar, dass es ihn nicht in die Forschung, sondern in die Wirtschaft ziehen wird. «Ich bin nicht allzu vertieft in den technischen Bereich gegangen», so Walt, «mich hat die Verbindung der Technik zu Produktion, Marketing, Logistik bis hin zur Arbeitspsychologie interessiert.» Nach dem Studium leitete er zunächst verschiedene Logistikprojekte bei ABB und war dann für eine Unternehmensberatung tätig, die Firmen bei der Verbesserung von Prozessen unterstützt. Er ist vom Industrieunternehmen bis zum Edelkosmetiklabel bei verschiedensten Branchen im Einsatz gestanden und hat diese Vielfalt geschätzt.

Erfolgreich in gesetzten Grenzen

Doch was ist vom neuen kantonalen Wirtschaftsförderer im Amt zu erwarten? Oberste Priorität habe es für ihn, einheimische Unternehmen zu unterstützen – wenn der Bedarf dafür da ist. Dabei sei es nicht zentral, wie gross ein Betrieb sei. «Der Kanton hat diesbezüglich eine umfassende Perspektive», stellt Markus Walt fest, «es ist durchaus möglich, dass ein zahlenmässig kleineres Unternehmen für Innerrhoden bedeutend ist.» Als Zweites wird sich Walt dafür stark machen, dass Appenzell Innerrhoden weiterhin attraktiv bleibt. Neue Firmen in den Kanton zu holen, ausserkantonale oder gar internationale, sei natürlich ein Wunsch. Bewusst sein müsse man sich dabei aber immer der begrenzten Möglichkeiten. «Die Baulandsituation beispielsweise macht Ansiedlungen nicht einfacher.»

Erst in dritter Priorität warten die eigentliche Verwaltungstätigkeit sowie die Zusammenarbeit mit Bundesstellen. Hier gelte das Motto: So viel wie nötig, so wenig wie möglich. Markus Walt hat schnell festgestellt: «Man könnte sich endlos vertiefen in der Verwaltungsarbeit, wenn man in jedes Detail geht, aber am Ende des Tages hat man damit für den Kan-

*Markus Walt:
«Nicht auf allen Hochzeiten
gleichzeitig tanzen.»*

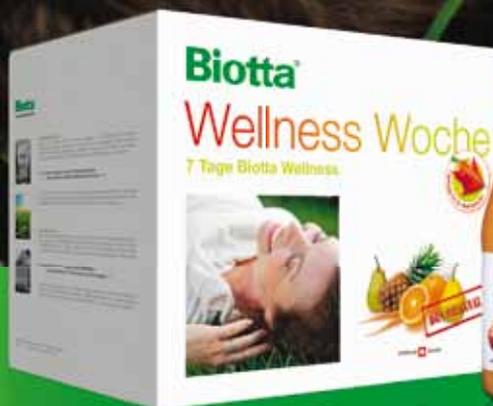
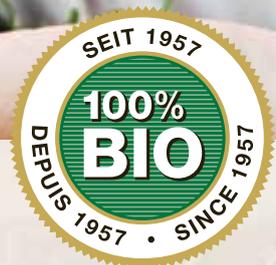


Biotta®

Der Schweizer Bio-Pionier

Ich fühle mich rundum wohl

11 Flaschen gluschtige Biotta-Säfte, gesunder Tee und ein wenig Leinsamen über eine Woche verteilt, nichts weiter – und meine kleinen Sünden fallen gar nicht mehr ins Gewicht. Das ist mein kleines Geheimnis, wie ich mich und meinen Körper immer wieder optimal in Schwung bringe: **Das Original. Die Biotta® 7 Tage Wellness Woche.**



Seit über 50 Jahren verwandeln wir biologisch angebaute Früchte und Gemüse in geschmackvolle Säfte, naturrein und kerngesund.

In jeder Flasche Biotta steckt das Beste, was Mensch und Natur einander geben können. Mehr Natur geht in keine Flasche.

www.biotta.ch



Zur Person

Markus Walt hat in Appenzell Innerrhoden mit der Leitung des Amtes für Wirtschaft die Verantwortung über die Bereiche Wirtschaftsförderung, Neue Regionalpolitik, Tourismus und Statistik übernommen. Walt studierte an der ETH Betriebs- und Produktionswissenschaften (mit Diplomabschluss). Sein beruflicher Werdegang führte ihn zunächst zur ABB, wo er im Bereich Elektrotechnik arbeitete. Nach einer dreijährigen Tätigkeit als Berater für Business Process Reengineering bei IDS Scheer AG im Bereich Geschäftsprozessmanagement war er seit 2004 als Geschäftsführer bei MBT, Masai Barefoot Technology, für die Märkte Deutschland, Österreich und Schweiz zuständig. Zuletzt war er verantwortlich für 75 Mitarbeitende. Er war massgeblich am Marktaufbau und an der Reorganisation des Unternehmens beteiligt.

ton nichts erreicht.» Das aber sei das erklärte Ziel: Den Fokus auf das zu legen, was den Kanton weiterbringe.

Schlanker Apparat

Die Mittel dafür sind beschränkt. 150 Stellenprozente stehen dem Amt für Wirtschaft zur Verfügung. «Das liegt mir», sagt Walt zu diesem Thema. Er habe schon zu MBT-Zeiten keinen Stab an Mitarbeitern um sich gehabt und gerne möglichst vieles selbst gemacht. «Natürlich hätten wir mehr Möglichkeiten, wenn die Ressourcen grösser wären.» Aber so müsse man sich eben bewusst auf das Machbare konzentrieren und nicht auf allen Hochzeiten gleichzeitig tanzen.

«Wenn der Wettbewerb auf allen Stufen spielt, kommen wir vorwärts.»

Doch an Unterstützung von aussen wird es Markus Walt nicht fehlen. Er sei überaus gut aufgenommen worden und habe durch den Besuch von Veranstaltungen und viele Gespräche bereits einen grossen Teil der Entscheidungsträger in Gewerbe und Industrie kennengelernt. Dass er selber unternehmerisch tätig war, einen vielfältigen Erfahrungsschatz mitbringt und neben der Betriebswirtschaft auch einen technischen Hintergrund hat, dürfte viel zur Akzep-

tanz beitragen. Walt ist optimistisch, dass Innerrhoden den eingeschlagenen erfolgreichen Weg fortsetzen wird. Das nicht zuletzt dank einer grossen Wettbewerbsfähigkeit. Durch die Kleinräumigkeit seien selbst kleinere Firmen gezwungen, sich einen Markt über die eigenen Grenzen hinaus zu suchen. «Wenn der Wettbewerb auf allen Stufen spielt, kommen wir vorwärts», sagt Walt. Damit sei auch Innerrhoden selbst gemeint, das sich seinerseits dem Wettbewerb unter den Kantonen stellen müsse.

Identitätsstiftende Aspekte

Muss der neue Amtsleiter Ende Jahr Zeugnis ablegen über das Erreichte in Form von Zahlen und Fakten? Natürlich gebe es Zielsetzungen und bestimmte Leistungen, die es zu erbringen gebe, sagt Markus Walt, und man werde im Rahmen des von Landammann Daniel Fässler eingeführten Monitorings prüfen, was erreicht wurde und was nicht. «Aber mit Statistiken ist es immer so eine Sache, sie lassen sich je nach Perspektive anders auslegen.» Gerade Innerrhoden beweise, dass es nicht immer nur um Messbares gehe. Der Kanton weise einige Besonderheiten auf, von der Landsgemeinde über die Bank bis zur eigenen Zeitung. «Solche Eigenheiten kann man durchaus hinterfragen», sagt Walt abschliessend, «aber in der Summe sind sie identitätsstiftende und integrierende Aspekte im Zusammenleben und Zusammenarbeiten, die einen positiven Einfluss haben – und allenfalls einen entscheidenden Vorteil ausmachen.»

Massgeschneiderte Lösungen und grösstmögliche Sicherheit

Als umfassender Dienstleister im Bereich Versicherungen und Personalvorsorge für Unternehmen entwickelt die Arbenz + Partner AG massgeschneiderte Lösungen. Von der Analyse bis zur Realisierung sorgt sie mit einer systematischen Vorgehensweise, fundiertem Produkt-Know-how und grossem persönlichen Engagement dafür, dass alle Sicherheitsbedürfnisse risiko- und marktgerecht abgedeckt sind.

links:

Philipp Hofmann
Geschäftsleitung
Mandatsleitung

rechts:

Godi Schmutz
Geschäftsleitung
Mandatsleitung

Stets bestmöglich versichert zu sein und mögliche Risiken zu minimieren – das ist gerade für Unternehmen wichtig. Doch dies ist eine komplexe und anspruchsvolle Aufgabe, für die im Tagesgeschäft oft die Zeit und das nötige Know-how fehlen. Durch die Deregulierung hat die Vielfalt und Komplexität der Angebote stark zugenommen. Es wird immer schwieriger, die Produkte zu vergleichen und sicherzustellen, dass die Policen den auf die individuellen Bedürfnisse angepassten Versicherungsschutz enthalten. Dazu kommen permanente Herausforderungen und regelmässige gesetzliche Veränderungen sowie

der Wunsch des Unternehmers, sich auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren. Deshalb verlassen sich KMU in der ganzen Schweiz auf Arbenz + Partner AG als führender unabhängiger und inhabergeführter Versicherungsbroker, der auf die Absicherung der Risiken von Unternehmungen spezialisiert ist und die Interessen der Mandanten gegenüber Versicherungsgesellschaften vertritt.

Persönlich, unabhängig und transparent

In Frauenfeld ansässig, sind wir für KMU der Ansprechpartner für alle Versicherungsanliegen. Dabei legen wir grossen Wert auf die persönliche Betreuung unserer Mandanten. Unser Ziel sind massgeschneiderte Lösungen und nicht die von den Gesellschaften propagierten und oft unflexiblen Standard- oder Kombiprodukte. Unser fundiertes Produkt-Know-how und die Zusammenarbeit mit erstklassigen Versicherern, die auch einen verlässlichen Schadenservice bieten, garantiert ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis und grosse Transparenz.

Wahrung der Interessen

Insbesondere die Bedeutung der Schadenbearbeitung hat in den letzten Jahren zugenommen. Aufgrund des Kostendrucks prüfen die Gesellschaften heute sehr genau, ob das Ereignis im Rahmen der Police und der Allgemeinen Vertragsbedingungen gedeckt ist. Dies führt leider immer wieder dazu, dass Schadenfälle vom Schreibtisch aus beurteilt und im Zweifelsfall durch den Versicherer abgelehnt werden, obwohl der



Facts & Figures

Unabhängiger Versicherungsbroker
für Unternehmungen
20 Mitarbeitende
325 Firmenmandate
ISO-Zertifizierung 9001:2008
Mitglied SIBA (Swiss Insurance Brokers Association)

links:
Hannes Arbenz
Geschäftsführer
Mandatsleitung



Mitte:
Frédéric Good
Geschäftsleitung
Mandatsleitung



rechts:
Jürg Fässler
Mandatsleitung



Deckungsausschluss nicht klar ist und durchaus Interpretations- und Verhandlungsspielraum für eine Kostenübernahme vorhanden wäre. In solchen Situationen ist es entscheidend, dass der Kunde von seinem Betreuer gut vertreten wird und dadurch seine Interessen gegenüber der Gesellschaft gewahrt werden.

Systematisches Vorgehen

Nach einer umfassenden Situationsanalyse erarbeiten wir gemeinsam mit unseren Mandanten eine Lösung und stellen ein passendes Versicherungsportefeuille zusammen. Dabei hilft eine systematische Vorgehensweise, die in drei Schritten erfolgt:

1. Analysieren

Betriebsbesichtigungen – Risiken erkennen und beurteilen – Sofortmassnahmen ergreifen – gemeinsame Bedarfsermittlung – Festlegung Risiko- und Versicherungspolitik

2. Realisieren

Anforderungsprofile erstellen – Ausschreibung – Offertenvergleich – Verhandlung und Umsetzung nach Kundenvorgabe

3. Betreuen

Laufende Marktanpassung – Schadenabwicklung – jährliche Berichterstattung und Schaden-/Kostenreporting

Aus einer Hand – Ihre Vorteile

Zu den Vorteilen unserer unabhängigen Beratung aus einer Hand zählen:

- Optimal und individuell abgestimmtes Versicherungsportefeuille
- Professionelle Bewirtschaftung des Versicherungsportefeuilles
- Aktive Betreuung und Unterstützung im Schadenfall (inkl. eigenem Schadenformularcenter)
- Optimales Preis-Leistungs-Verhältnis
- Umfassendes Reporting
- Ausgewiesene Spezialisten aus allen Versicherungsbereichen einschliesslich Personalvorsorge
- Nachhaltige Entlastung der Verantwortungsträger
- Direkter Zugang zu über 50 nationalen und inter-

nationalen Versicherungsgesellschaften

- Nachprüfbarer Kundenzufriedenheit
- Ein Gesamtverantwortlicher für sämtliche Versicherungsfragen

Brennpunkt Berufliche Vorsorge

Der Druck aufgrund der gestiegenen Lebenserwartung auf den Umwandlungssatz in der Beruflichen Vorsorge ist seit Jahren ein Dauerthema in Politik, Bevölkerung und Versicherungswirtschaft. Die aktuelle Tiefzinsphase sowie die Unsicherheit an den Kapitalmärkten durch die getrübbten Wachstumsaussichten und die Überschuldung vieler Staaten verschärft die Problematik zusätzlich.

Im täglichen Kontakt mit unseren Kunden stellen wir einen gestiegenen Informations- und Beratungsbedarf fest. Folgende Themen stehen dabei aktuell im Fokus:

- Vollversicherung, teil- oder autonome Lösung
- Unterdeckung (Was sind die möglichen Konsequenzen und Massnahmen?)
- Rente oder Kapitalbezug bei Pensionierung
- Lebenspartnerrente mitversichern
- Begünstigungsmöglichkeiten im Todesfall
- Transparenz bei Verwaltungs- und Risikokosten sowie Überschüssen
- Betriebseinreihung (Ist mein Betrieb richtig eingereiht und tarifiert?)
- Vorzeitige bzw. gestaffelte Pensionierung oder Aufschub der Pensionierung
- Vorbezug für selbstgenutztes Wohneigentum
- Einkauf zur Verbesserung der Vorsorgesituation und Steueroptimierung
- Arbeitgeberbeitragsreserven bilden

Haben auch Sie Fragen? Wir haben die kompetenten Antworten und individuellen Lösungsansätze.

Arbenz + Partner AG
RISK SERVICE
Messenriet 18a, 8501 Frauenfeld
Telefon 052 724 04 04, Telefax 052 724 04 05
sekretariat@arbenz-riskservice.ch
www.arbenz-riskservice.ch

Nach der Finanzkrise die Talentkrise

Viele Unternehmen haben sich mit den Folgen der Finanzkrise arrangiert. Ihre Sorge gilt inzwischen einer anderen Herausforderung: dem wachsenden Mangel an qualifizierten Fachkräften. Die Lösungsansätze werden die zukünftige Personalpolitik verändern.

Text: Jean-Pierre Sutter, Unternehmensberatung, St.Gallen **Bilder:** zVg

In Stellenanzeigen heisst es immer öfter: Wir suchen qualifizierte Mitarbeitende. Einzelne Branchen wie die Bauwirtschaft oder technische Betriebe sind davon stärker betroffen als andere. Die Nachfrage nach gut ausgebildeten und erfahrenen Fachleuten ist ungebrochen hoch und wächst weiter an. Es stehen zwar ausreichend Hilfskräfte zur Verfügung,

- wachsende Berufsmobilität jüngerer Arbeitnehmer
- vernachlässigte interne Nachwuchsförderung und Karriereplanung
- versäumte Ablösungs- und Nachfolgeplanung für Schlüsselpositionen

Man ist zunehmend bereit, gewisse kulturelle oder sprachliche Handicaps zu akzeptieren.

aber es fehlt das qualifizierte Fachpersonal. Die Gründe dafür können sehr unterschiedlich sein und sind sowohl im Unternehmen selbst wie auch im gesellschaftlichen Umfeld auszumachen, wie zum Beispiel:

- Demographie: Es gibt weniger Nachwuchs (prognostiziert werden 2014 bis zu 14 Prozent weniger Volksschulabgänger als noch 2008), und altersbedingte Rücktritte nehmen zu.
- veränderte, teilweise stark spezialisierte Lehr- und Ausbildungsgänge
- wachsender Trend in Richtung gymnasiale Laufbahn
- neue und trendige Branchen mit attraktiven Berufsaussichten

Es mangelt an qualifiziertem Fachpersonal.



Neue Strategien gefragt

Zur Beseitigung von personellen Engpässen werden Fachkräfte heute häufig im nahen Ausland gesucht. Diese Möglichkeit wird inzwischen sowohl von privaten wie öffentlichen Arbeitgebern (z.B. im Gesundheits- und Bildungsbereich) genutzt. Man ist zunehmend bereit, gewisse kulturelle oder sprachliche Handicaps zu akzeptieren sowie die betriebsinterne und gesellschaftliche Integration mit zusätzlichen Unterstützungsmassnahmen zu fördern. Dieser Weg ist allerdings nicht mehr immer zielführend. Die Ursprungsländer ergreifen Gegenmassnahmen, um einem wachsenden Braindrain (Know-how-Abwanderung) entgegenzuwirken. Sie halten der Schweiz auch vor, die eigenen Talente zu wenig zu fördern und auszubilden. Staat wie Arbeitgeber sind also gefordert, neue Strategien zur effizienteren Nutzung der vorhandenen Potenziale zu schaffen und sich um die Entwicklung ihrer Talente zu kümmern.

Verändert haben sich auch die Kommunikationsmittel. Die Printmedien haben an Stellenwert eingebüsst, und das klassische Stelleninserat wird durch Stellenbörsen im Internet, Fachforen im Netz oder durch Direktmailings verdrängt. Der Internetauftritt des Arbeitgebers wird zur ersten Informationsquelle (und Visitenkarte) für potentielle Stelleninteressenten. Die Kommunikation und letztlich auch eine Bewerbung erfolgen über virtuelle Netze.

Nachwuchsförderung als Talentmanagement

Verschiedene Unternehmen setzen gezielt auf die Förderung eines eigenen Nachwuchses. Es werden Lehrstellen und Praktikumsplätze geschaffen. Diese jungen Leute machen ihre Erstausbildung, ziehen dann aber meistens weiter oder planen immer häufiger eine Zweit- oder eine Zusatzausbildung. In Anbetracht des zunehmenden Fachkräftemangels wird der Lehrbetrieb sich zukünftig stärker darum bemühen müssen, den Kontakt mit den jungen Berufs-

Ehemalige werden zu Fachmeetings und zu Weiterbildungsanlässen eingeladen.



leuten weiter aufrechtzuerhalten. Diese entwickeln sich weiter, kennen den Betrieb und können später möglicherweise für eine Rückkehr gewonnen werden. Nachwuchsförderung entwickelt sich so zum Talentmanagement.

Die qualifizierten ehemaligen Angestellten stellen ein Potenzial dar, welches Unternehmen nicht brachliegen lassen können.

Bei der Suche nach qualifiziertem Fachpersonal gilt es, das reiche Potenzial ehemaliger Angestellter verstärkt einzubeziehen. Das sind vor allem frühere Mitarbeitende, einstige Lehrlinge, ehemals interessierte und qualifizierte Stellenbewerber und vielleicht auch rüstige Frühpensionierte. Sie alle sind für das Unternehmen unter verschiedenen Aspekten von grosser Bedeutung:

- als Werbe- und Imageträger (man spricht im eigenen Umfeld positiv und mit Respekt vom ehemaligen Arbeitgeber)
- als Vermittler von Kontakten (ihre Empfehlung, ihr persönliches Beziehungsnetz können Türen öffnen)
- als mögliche Kunden (man kennt die Stärken der einstigen Arbeitgeberfirma und weiss, was sie bieten kann)
- als potentielle Rückkehrer in das Unternehmen (man weiss um die Wertschätzung des früheren Arbeitgebers)

Tatsächlich nutzen in der Schweiz inzwischen immer mehr Unternehmen die Chancen, welche sich aus einer kontinuierlichen Kontaktpflege mit ehemaligen Angestellten ergeben. Grössere Konzerne betreiben sogar spezielle Internetplattformen, auf denen sich ehemalige Angestellte untereinander vernetzen können. Die Ehemaligen werden ausgiebig über das lau-

fende Geschehen und die Entwicklungen aus dem Unternehmen informiert (insbesondere auch über freie Stellen) mittels Newsletter oder Stammtischrunden, sie gehören weiterhin zur «Familie». Sie werden auch immer häufiger zu Fachmeetings, Weiterbildungsanlässen, Kundenevents oder Firmenjubiläen eingeladen. Es gilt, das Interesse ehemaliger oder potenzieller Fachkräfte am Unternehmen langfristig zu erhalten und ihnen gegenüber Wertschätzung zu zeigen. Die bisherigen Erfahrungen in der Schweiz deuten darauf hin, dass sich auf diesem Weg rund 10 Prozent der Arbeitnehmer zu einer Rückkehr bewegen lassen. Das bedeutet, dass die Personalverantwortlichen sich ihren Aufgabenkatalog neu zusammensetzen müssen, um nicht nur die Beziehung zu den aktuellen Mitarbeitenden, sondern auch zu den ehemaligen Angestellten intensiv zu pflegen. Die qualifizierten ehemaligen Angestellten stellen ein Potenzial dar, welches ein Unternehmen immer weniger brachliegen lassen kann. Es wird deshalb ein längerfristig angelegtes und erweitertes Talentmanagement erforderlich sein. Ausscheidende Mitarbeitende werden bereits beim Austrittsgespräch darauf aufmerksam gemacht, dass das Unternehmen an einer weiteren Kontaktpflege interessiert ist und es bereit ist, dafür einiges zu unternehmen. Diese Art des Umgangs mit ehemaligen Angestellten muss von der Führung mitgetragen und Teil einer gesamtheitlichen Unternehmenskultur werden.

Fazit

Der Mangel an guten Fachkräften bedeutet für viele Unternehmen eine spezielle Herausforderung. Es gilt daher, sich über eine optimale Ausschöpfung aller vorhandenen Potenziale Gedanken zu machen. Dabei kommt einer langfristig angelegten Kontaktpflege mit ehemaligen Mitarbeitenden eine besondere Bedeutung zu. Eine solche Strategie bleibt nicht ohne Einfluss auf die Personalpolitik.

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

Leader lesen LEADER®

LEADER.
Das Ostschweizer
Unternehmermagazin.

Oliver P. Künzler,
Trendcommerce Group



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

www.leaderonline.ch

«Werkzeuge und Methoden für die Praxis.»

Elias Mayer, Absolvent MAS in Business Process Engineering

MAS in Business Process Engineering

Für Business Analysts und Requirements Engineers:
Erfolgreich in Projekten.

Start: Oktober 2012

MAS in Business Information Management

Für Führungspersönlichkeiten an der Schnittstelle zwischen Management und IT: IT wertorientiert gestalten und umsetzen.

Start: April 2013

Interessiert?

www.fhsg.ch/management-weiterbildung oder am Info-Anlass in St.Gallen: 17. September 2012, 18 Uhr. Anmeldung erwünscht (www.fhsg.ch/infoanlass).

 **FHS St.Gallen**
Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

www.fhsg.ch
FHO Fachhochschule Ostschweiz



Weibel CDS – der erste «Diamant»-Preisträger

Am 27. Juni 2012 ist zum ersten Mal der mit insgesamt 50'000 Franken dotierte Jungunternehmerpreis STARTFELD Diamant verliehen worden. Die Hauptauszeichnung ging an die Verpackungsfirma Weibel CDS AG aus Waldstatt.



SGKB-Direktor Roland Ledergerber (links) übergibt Preisgewinner Ludwig Weibel den Check über 30'000 Franken.

Das Interesse am neuen Jungunternehmerpreis der St.Galler Kantonbank (SGKB) war sehr gross. Insgesamt 43 Vertreter junger Unternehmen aus der Ostschweiz hatten sich für den Preis beworben. Die branchenübergreifende Vielfalt und die Qualität dieser Unternehmen haben die Verantwortlichen positiv überrascht.

Ansteckungsherde im Spital

Der mit 30'000 Franken dotierte STARTFELD Diamant ging an die Weibel CDS AG in Waldstatt. Die Firma wurde 2010 von Ludwig Weibel mit der Vision gegründet, der innovativste Hersteller von benutzerfreundlichen pharmazeutischen Primärverpackungen und Devices (Anwendungshilfen) zu werden. Am Anfang dieser speziellen Geschäftsidee stand eine Erkrankung eines Familienmitglieds, welches sich im Spital infiziert hatte. Getrieben von der Idee, solche Ansteckungsherde zu verhindern, tüftelte Ludwig Weibel in akribischer Arbeit und in seiner gesamten Freizeit an der Lösung dieses Problems. Die Weibel CDS bietet die Integration aller zur Anwendung einer Injektion nötigen Funktionen in einem kompakten Produkt an. Sie ermöglichen so eine sichere, einfachere und schnellere Verabreichung von

Injektionen zur Vermeidung von Spitalinfektionen, Applikationsfehlern und Nadelstichverletzungen bei gleichzeitiger Zeitersparnis.

Roland Ledergerber, Präsident der Geschäftsleitung der St.Galler Kantonbank und Jurymitglied, betonte an der Preisverleihung am Hauptsitz der Bank in St.Gallen: «Ludwig Weibel ist ein Jungunternehmer, wie man ihn sich vorstellt. Getrieben von einer Vision und unter grossem persönlichem Einsatz versucht er, seine Weibel CDS im Markt einzuführen. Sein Engagement für seine Idee und seine fachlichen Kompetenzen haben die Erwartungen der Jury übertroffen.»

Weitere Innovationen aus der Ostschweiz

Neben dem Gewinner wurden weitere vier Finalisten mit je 5000 Franken ausgezeichnet. So die Med Cell Europe AG aus Münchwilen, das erste Schweizer Unternehmen, welches aus körpereigenem Fettgewebe Stammzellen gewinnen kann, für die Zukunft konserviert und so bearbeitet, dass regenerative Zelltransplantate und weitere Anwendungen entwickelt werden können. Weiter die Bionic Composite Technologies AG mit Standort St.Gallen, welche auf umgebauten Stickmaschinen neu Kohlefaserverroving kraftliniengerecht ablegen lassen kann. Der Altstätter Outdoor-Kommunikationsspezialist outkomm GmbH wie auch die Firma Combivap AG aus Buchs, welche Spezialanfertigungen von organischen Leuchtdioden (OLEDS) entwickelt, wurden ebenfalls mit 5000 Franken ausgezeichnet.

Auszeichnung der SGKB

STARTFELD Diamant ist eine Auszeichnung der St.Galler Kantonbank für innovative Unternehmen in der Ostschweiz. Damit unterstützt und fördert die führende KMU-Bank der Region in enger Zusammenarbeit mit der Stiftung STARTFELD insgesamt fünf Unternehmen mit Beratung, Schulung und einem Preisgeld von 50'000 Franken. Dabei erhalten die Jungunternehmen Zugang zu einem breiten Wissens- und Kontaktnetzwerk in der ganzen Ostschweiz.

Über 80 Führungspersönlichkeiten trafen sich zum Austausch

Zum ersten Mal hat das Management-Weiterbildungszentrum der FHS St.Gallen (Fachhochschule) das EMBA-Management-Forum durchgeführt: Über 80 Führungspersönlichkeiten trafen sich in den VIP-Logen der AFG Arena in St.Gallen und tauschten sich intensiv über Themen der Corporate Governance aus. Die Teilnehmenden erhielten wertvolle Inputs und konnten ihr Netzwerk pflegen und erweitern.

Ob Nachfolgeregelung, klare Aufgabenaufteilung unter Verwaltungsrat, CEO und Aktionären oder andere Regelungen: Corporate Governance ist auch für KMU eine Thematik, die keinesfalls vernachlässigt werden darf. Denn für jedes Unternehmen ist es wichtig, seine Organisation, seine Werte, seine Strategie usw. mit verbindlichen Richtlinien zu sichern und so den Erfolg längerfristig zu fördern. Lukas Scherer, Studienleiter Executive MBA und Leiter des Instituts für Qualitätsmanagement und angewandte Betriebswirtschaft der FHS St.Gallen sagt: «Corporate Governance geht alle Führungskräfte etwas an. Schlussendlich gestalten sie diese!» Um das Thema einen vielseitigen, fachlich tiefen und erfrischenden Austausch zu pflegen, lud die FHS St.Gallen zum ersten EMBA-Management-Forum mit renommierten Referenten ein. Ein besonderes Highlight war der Anlass für die Studierenden des Executive MBA; für sie war die Veran-

staltung ein praktischer Unterrichtstag. Das Forum bot als «Open Day» auch externen Gästen die Chance, einen Einblick in diesen Unterrichtstag zu erhalten, sich direkt bei Experten fachliche Inputs zu holen und das persönliche Netzwerk zu erweitern. Bei Kaffee und Brötchen und später beim exklusiven Mittagessen genossen die Teilnehmenden die Gemeinschaft, frischten alte Kontakte wieder auf, knüpften neue Beziehungen und fachsimpelten über ihr Studium und die Referate des Forums. «Networking war denn auch ein wichtiges Ziel des EMBA-Management-Forums», sagt Regula Umbricht, Leiterin des Management-Weiterbildungszentrums der FHS St.Gallen.

Erfahrungsberichte aus der Praxis

Aber auch fachlich kamen die Gäste voll auf ihre Kosten. Dafür sorgten vier renommierte Referenten, die ein beeindruckendes Hintergrundwissen mit einem

Anzeige



«Wir generieren einen Rückenwind
der unseren Kunden spürbare Vorteile bringt!»
Ralph Nater, Geschäftsführer

IhrRückenwind![®]



NATER
NUTZFAHRZEUGE



BOX X
NUTZFAHRZEUGE AG



RENTIR
FAHRZEUGMIETE DIE RENTIR

Staad ▪ Gossau ▪ Müllheim www.ihrrueckenwind.ch

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

www.ihrrueckenwind.ch



Die Teilnehmer konnten von verschiedenen Expertenvorträgen profitieren.

langjährigen Erfahrungsschatz verbinden können. Erich Walser beispielsweise, Verwaltungsratspräsident der Helvetia Versicherungen, blickt auf über 30 Jahre Praxiserfahrung zurück. Für die Teilnehmenden war es eine einmalige Gelegenheit, aus erster Hand von einem solchen Experten unterrichtet zu werden. Zumal sie nach den Vorträgen Fragen stellen und in den Pausen das direkte Gespräch mit den Referenten suchen konnten. In den Referaten und Einzeldiskussionen gelang es Walser und den anderen Experten zu zeigen, wie vielfältig, interessant und wichtig Corporate Governance ist. So spannte sich der thematische Bogen der Referate von den rechtlichen Grundlagen über die verschiedenen Rechte und Pflichten von CEO's, Aktionären und Verwaltungsräten bis hin zu Nachfolgeplanung und anderem mehr. Auf welchen rechtlichen Grundlagen die Corporate Governance steht, zeigte mit Marco Cottinelli ein Ostschweizer Rechtsanwalt auf, der auch über Erfahrungen als Verwaltungsratspräsident und Geschäftsführer verfügt. Referent Andreas Bleiker, CEO der Alpinamed AG, gewährte einen interessanten Einblick in die Rolle des Unternehmers, der die Corporate Governance aktiv angehen kann. Denn er ist es, der beispielsweise Risikostrategien erstellt und anschliessend mit dem Verwaltungsrat bespricht. Ebenso wertvoll für die Gäste war es, mit dem Referat von Jakob Meier, Direktor und Marktgebietsleiter KMU der Credit Suisse AG, die Bankensicht kennen zu lernen: Wie beurteilt eine Bank ein Unternehmen, wenn es um eine Zusammenarbeit geht? Welche Erfahrungen zur Corporate Governance kann ein Vertreter der Bankenbranche an KMU weitergeben?

Bereichernder Austausch

«Von den Expertenvorträgen und dem Austausch untereinander haben die Teilnehmenden fachlich wie auch für Ihr persönliches Netzwerk sehr profitiert», sind die Organisatoren überzeugt. «Die Absolventen und Absolventinnen des EMBA-Studiengangs zeigten sich für die Praxis gerüstet», bilanziert ein zufriedener Lukas Scherer. Und für 2013 ist schon das zweite EMBA-Management-Forum geplant – mit dem Thema «nachhaltige Unternehmensentwicklung». Auch dann wieder können sich die Teilnehmenden auf Expertenvorträge, Networking und einen bereichernden Austausch freuen.

Die am EMBA-Management-Forum gehaltenen Vorträge sind online einsehbar unter: www.fhsg.ch/forum-emba

Der Executive MBA

Der Executive MBA am Management-Weiterbildungszentrum der FHS St.Gallen vermittelt effizient und zielgerichtet generalistisches Managementwissen, verbunden mit funktionspezifischer Fach- und Führungskompetenz. Der erfolgreich absolvierte Executive MBA entspricht 60 ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System) und wird mit dem eidgenössisch geschützten Titel Executive Master of Business Administration FHO abgeschlossen. Detaillierte Informationen unter www.fhsg.ch/emba

TREFFEN AUF DEM IT-GIPFEL

Die EGELI IT-Gipfel-Treffen bieten den Teilnehmenden weit mehr als nur Kaffee und Gipfel. Zum Beispiel Fachreferate zu interessanten Themenschwerpunkten. Praxisnahe Einblicke in neue Software-Tools. Wertvolle Tipps und Anregungen. Spannende Gespräche und ein lockerer Austausch.



Jetzt Termine reservieren

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

CRM-SharePoint – Effizienteres Zusammenarbeiten

St.Gallen DI 28.08.2012
Zürich DO 30.08.2012

Reporting: Verantwortung – Sekundenschnell im Griff

St.Gallen DI 13.11.2012
Zürich DO 15.11.2012

Hosting: Stabile und zukunftsorientierte IT

St.Gallen DI 12.03.2013
Zürich MI 13.03.2013

CRM: Kunden gewinnen und pflegen

St.Gallen DI 11.06.2013
Zürich DO 13.06.2013

Jeweils von 08.30 bis 10.00 Uhr
Eintritt kostenlos

Mehr unter:
www.egeli-informatik.ch/it-gipfel



ZUFRIEDENERE KUNDEN DANK EFFIZIENTER ZUSAMMENARBEIT

Die effiziente Zusammenarbeit im Team ist Voraussetzung für ein funktionierendes Backoffice. Ein funktionierendes Backoffice ist Voraussetzung für kundenorientierte Dienstleistungen. Und kundenorientierte Dienstleistungen erhöhen die Kundenzufriedenheit. Wie also lässt sich die Zusammenarbeit im Team gezielt fördern und optimieren? Zum Beispiel, indem alle Informationen von und über Kunden zentral verwaltet werden. Wenn die gesamte Kommunikation mit dem Kunden überwacht und dokumentiert ist. Wenn ein durchgängiger Prozess von der Idee über die Offerte bis zur Bestellung gewährleistet ist. Wenn eine geordnete Auftragsbearbeitung die Mitarbeitenden unterstützt, die Qualität optimiert und Resultate transparent darstellt. Das und mehr bietet :-crm, die flexible und zukunftsorientierte Gesamtlösung für Marketing, Vertrieb und Service.

Sie möchten mehr erfahren? Gerne!
Telefon +41 71 221 1200, info@egeli-informatik.ch

«Ich hatte keine gute Schulausbildung»

Der Hochseilläufer Freddy Nock referiert am Networking-Tag der FHS Alumni über Adrenalin und Endorphin als Lebenselixier und tritt dann in einem Showact live in Aktion. Mit seinem Extrem-Sport will er auf Hilfsprojekte wie die von der UNESCO-Stiftung getragene Aktion «Bildung für Kinder in der Not» aufmerksam machen.

Text: Richard Ammann Bilder: zVg

Freddy Nock, Sie referieren am Networking-Tag der FHS Alumni über «Adrenalin und Endorphin als Lebenselixier». Steigt bei Ihnen der Adrenalin-Spiegel überhaupt noch, wenn Sie eine gewöhnliche Hochseil-Zirkusnummer abziehen?

möchte schon auf dem Seil von Eiskugeln getroffen werden? Also band ich meine Balancierstange ans Seil und liess mich wie ein Feuerwehrmann zu Boden gleiten. Danach konnte ich mich unter einem Baum in Sicherheit bringen. Leider hat mein Ford Grand C-Max die Beulen abbekommen.

«Ich bezeichne meine Leistungen nicht als verrückt.»

Beim Training in Interlaken überraschte mich ein Sturm. Plötzlich fing es an zu hageln. Die «Körner» hatten einen Durchmesser von etwa drei Zentimetern. Ich musste sehr schnell reagieren, denn wer

Sie sind ein regelmässiger Gast im Guinness-Buch der Rekorde. Was sind für Sie Ihre herausragendsten Leistungen auf dem Seil? Was war der verrückteste Showact?

Ich bezeichne meine Leistungen nicht als verrückt. Für manche andere sieht das vielleicht so aus, aber



*Freddy Nock:
Regelmässiger Gast
im Guinness-Buch
der Rekorde.*

iPad

Den LEADER gibt's nun auch im Format 24 x 18



**Immer und überall über das Ostschweizer
Wirtschaftsgeschehen informiert sein.**

- **Aktuelle Ausgabe**
- **Spezialausgaben**
- **Magazinarchiv**

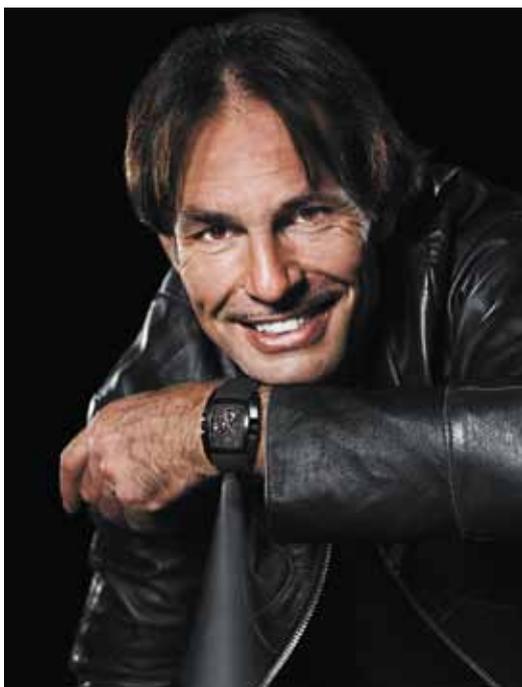
Die neue LEADER-App für iPad finden Sie ab
sofort im App-Store zum kostenlosen Download.

LEADER
DAS UNTERNEHMERMAGAZIN

www.leaderonline.ch

metr
comm

Die Gratis-LEADER-App wird Ihnen offeriert von der MetroComm AG, www.metrocomm.ch



für mich ist das Hochseillaufen ein Extrem-Sport. Es erfüllt mich mit Freude, die Menschen mit meinen Leistungen zu beeindrucken. Aber das Wichtigste für mich ist, dass ich mit meiner Gabe Menschen auf Hilfsprojekte aufmerksam machen kann. Zur Zeit sammle ich Spenden für die Stiftung UNESCO «Eye love to help» für Sport und Bildung zu Gunsten von Kindern in Bangladesch.

«Ich habe mein Potenzial noch lange nicht ausgeschöpft.»

Wie geht es weiter? Haben Sie Ihr Potenzial ausgeschöpft, oder was für Exploits zwischen Himmel und Erde locken Sie noch?

Ich habe mein Potenzial noch lange nicht ausgeschöpft. Ich habe noch viele Ideen im Kopf, die ich noch verwirklichen möchten. Dazu Näheres, wenn es soweit ist.

Was machen Sie, wenn Sie zu gegebener Zeit mit den Hochseilakten aufhören müssen und Ihnen das Lebenselixier fehlt?

Ich mache mir jetzt noch keine Gedanken darüber. So lange ich auf dem Boden laufen kann, werde ich auch auf dem Hochseil laufen.

Sie unterstützen die obgenannte Unesco-Stiftung «Bildung für Kinder in der Not». Was waren Ihre Überlegungen zu Gunsten dieses Engagements?

Ich selber hatte keine gute Schulausbildung, da wir mit dem Zirkus von Stadt zu Stadt zogen. Mein guter Freund Thomas Gosmann (Geschäftsführer der

Von Hypes und Trends

«Hypocalypse now» rufen die FHS Alumni St.Gallen und rühren mit diesem Motto abermals provokativ die Werbetrommel für den alljährlichen Networking-Tag. Dieser findet am Freitag, 7. September, in den Olma-Hallen statt. Inhaltlich dreht sich alles um die Frage des richtigen Masses in einer immer schneller drehenden Welt: Wann ist ein Hype bloss ein Hype und wann schon ein Trend? FHS-Rektor Sebastian Wörwag und Sigmar Willi, Leiter der FHS Alumni, werden rund 700 Gäste zu diesem Anlass willkommen heissen.

Es ist der Tagungsleitung wiederum gelungen, eine attraktive Referentenliste zusammenzustellen, die Diskussionen fern von Alltag und Mainstream erwarten lassen: Der Zukunftsforscher Georges T. Roos reflektiert die Megatrends unserer Gesellschaft und sagt, warum wir keine Angst vor der Zukunft haben müssen. Der Bankier Konrad Hummler spricht über den Fluch und Segen der Finanzmärkte, und der Schönheitschirurg Werner Mang erklärt, warum die Schönheitschirurgie ein Spiegel unserer Gesellschaft ist. Auf dem Podium diskutieren Pascale Bruderer Wyss und Peter Spuhler über aktuelle politische Inhalte, Trends und den Stil des Netzwerkens in Bern. Einen speziellen Auftritt hat der Zirkusartist und Hochseilläufer Freddy Nock. Er referiert über Adrenalin und Endorphin als Lebenselixier und tritt dann in einem Showact live in Aktion. Moderiert wird der Networkingtag von Kabarettist Frank Baumann. Nach den Referaten findet um 18 Uhr die traditionelle Networking-Party statt.

www.networkingtag.ch

Stiftung UNESCO), denn ich vom Zirkus Flic-Flac kannte, fragte mich, ob ich dieses Projekt in die Hand nehmen könnte. Mir war von Anfang an klar, dass ich mich dafür engagieren würde.

Sie treten auch in Schulen und vor Jugendlichen auf und führen für diese Kurse durch. Was kann man bei Ihnen wie und wo lernen?

Lehrer können mich für ihre Sportstunde buchen. Zuerst erzähle ich den Kindern über meine Kindheit und über meine Zeit in der Schule. Damals wurde ich mit Mobbing konfrontiert. Nicht ich wurde gemobbt, sondern meistens die schwächeren Kinder. So möchte ich Kinder darüber aufmerksam machen, was für Folgen daraus entstehen können. Wir Menschen müssen zusammenhalten, andere Werte und Meinungen respektieren. Nur so können wir alle zusammen in Frieden leben. Dieses Denken muss allen schon von klein an eigen sein. Danach zeige ich den Kindern, welche Haltung sie beim Seillaufen haben müssen. Dies am besten auf dem Slackline (dem Schlaffseil). Die innere Balance ist dabei sehr wichtig.

Sechs Teams greifen nach der Trophäe

Die Jury hat die Nominationen für den WTT Young Leader Award bekannt gegeben. Wirtschaft, Politik und Wissenschaft ehren Ende September junge Wirtschaftstalente in der Tonhalle St.Gallen. Der Anlass der Fachhochschule St.Gallen verspricht viel Spannung, Netzwerkmöglichkeiten und Wissenswertes zum Thema China.

Der «Oscar» für Wirtschaftsstudenten wird seit 2008 verliehen.

Wer sind die künftigen Führungskräfte in der Ostschweiz? Am Dienstag, 25. September, prämiert die Fachhochschule St.Gallen (FHS) die besten Wirtschaftsstudenten mit dem WTT Young Leader Award. Der Anlass findet wiederum in der Tonhalle St.Gallen statt. Soeben hat die Jury die Nominationen für die begehrte Trophäe bekannt gegeben (sie-

he Kasten). Die Studierenden stellen ihre Projekte zudem ab 1. September auf dem Youtube-Kanal «WTTYoungLeaderAward» vor.

«Blauer Teppich» für Gäste

Die Hypo Bank St.Gallen hat ihr Sponsoringengagement ausgeweitet. Dank ihr wird der Event erstmals





Prof. Peter Müller führt wiederum durch den Anlass.

einen blauen Teppich vor der und durch die Tonhalle für rund 500 geladene Gäste ausrollen. Das People-Magazin Anzeiger sowie das Ostschweizer Fernsehen TVO sind mit Bildreportagen vor Ort. Neu zum Sponsorenkreis gehören dieses Jahr die Bühler AG, das Hotel Hof Weissbad und der Veranstaltungstechniker Scandola. Damit tragen 19 Sponsoren mit insgesamt 125 000 Franken zum Erfolg des WTT Young Leader Awards bei. Er ist somit fast vollumfänglich mit Mitteln von Ostschweizer Unternehmen finanziert.

China Calling

Ob Studierende oder gestandene Praktiker: Ums Thema Fernost kommt niemand mehr herum. Das Award-Referat «China Calling» hält deshalb der China-Experte, Berater und Publizist Daniel Tschudy. Die Regierungsräte Benedikt Würth (St.Gallen) und Kaspar Schläpfer (Thurgau) richten Gruss- und Schlussworte an die Gäste. Durchs Programm führt Prof. Peter Müller, Leiter der Wissenstransferstelle WTT-FHS. Danach sind alle Gäste zum Award-Bufferet mit Networkingtischen geladen.



Award-Referat «China calling»

China steigt zur grössten Volkswirtschaft der Welt auf und wird als Markt für Schweizer Unternehmen unabdingbar werden. Wer sind diese Chinesen? Was wollen sie? Wie funktionieren sie? Wie arbeitet man mit ihnen zusammen? Im Gastreferat werden acht Werte identifiziert, die als Grundregeln fürs Kennenlernen und den Aufbau erfolgreicher Zusammenarbeit notwendig sind.

Referent Daniel Tschudy ist seit vier Jahrzehnten global für internationale Unternehmen in der Hospitality-Branche unterwegs und beschäftigt sich intensiv mit China. Er war unter anderem Mitbegründer der Genfer MCI Group, die heute mit 1300 Mitarbeitern in 47 Ländern operiert. Er schreibt regelmässig für die Handelszeitung und mehrere internationale Fachpublikationen.

In der Kategorie Marktforschung sind nominiert:

Raphael Hefti, Eveline Forrer, Cornel Müntener und Gilles Walz mit einem Praxisprojekt für EW Rapperswil-Jona AG (Coach: Prof. Peter Müller)

Stefanie Beeler, Mijo Prljevic, Michael Ilg, Darja Markovic, Kristijan Kelava und Andreas Fraefel mit einem Praxisprojekt für die K + D AG in St.Gallen (Coach: Daniel Steiner)

Marielle Straessle, Raphael Ammann, Lukas Schuler, Maximilian Kaessens, Shivankar Kariwala und Monica Mercer mit einem Praxisprojekt für die Sulzer Mixpac AG in Haag (Coach: Claudia Custodia)

In der Kategorie Managementkonzeption sind nominiert:

Cornel Müntener, Fabian Gämperle, Jonas Mathys, Jajjing Ding, Yating Wang und Chaoping Xu mit einem Praxisprojekt für die Buhler Group China & Southeast Asia (Coach: Prof. Dr. Wilfried Lux)

Daniel Ritter, Sabrina Heller, Melanie Geldhauser, Dong Dai, Jing Su und Mengqi Xu mit einem Praxisprojekt für Rieter (Changzhou) Textile Instruments Co., Ltd. (Mathias Kleiner)

Stefan Zehnder, Christian Kressig, Christian Staber, Andreas Grandits, Christian Frei und Alexandra Jud mit einem Praxisprojekt für die SN Energie AG, St.Gallen (Coach: Prof. Dr. Marcus Hauser)

Höchste Präzision bei der Lohnfertigung

Tiefbohrung ist eine Kunst, die nur wenige beherrschen. Zu ihnen gehört die Firma Tiefbohrbär mit ihren Präzisionsbohrungen bis zu 4500 Millimetern Tiefe. Um die Bearbeitungsschritte der Werkstücke zu steuern, verlassen sich die Bohrprofis auf das ERP-System von ABACUS mit integriertem Produktionsplanungs- und Steuerungssystem (PPS).

Die Firma Tiefbohrbär aus dem aargauischen Rothrist ist europaweit führend in der Herstellung von Präzisionstiefbohrungen in zerspanbaren Materialien. Das Unternehmen zählt 25 Mitarbeitende und steht für höchste Präzision und Qualität auf ihrem Gebiet. In den vergangenen 15 Jahren sind mit Hilfe ihres über 50 Arbeitsspindeln verfügenden Maschinenparks mehr als 1000 Kunden beliefert worden.

Abwicklung als Lohnfertiger

Als Lohnfertiger stellt Tiefbohrbär keine eigenen Produkte her, sondern verrichtet für unterschiedliche Kunden auftragspezifische Arbeiten an Werkstücken. Vom Einzelteil bis zur Grossserie mit über 100'000 Stück werden verschiedenartige Aufträge

abgewickelt. Der Ablauf in der ABACUS-Software ist auf den Lohnfertiger zugeschnitten, indem Standardfunktionen der Software auf die spezifischen Bedürfnisse angepasst und optimiert worden sind. Anfragen der Kunden werden manuell oder über das Kalkulationsmodul in der Software berechnet und als Angebot in der Auftragsabwicklung erfasst. Der Produktionsauftrag wird direkt aus dem Verkaufsauftrag erstellt. Da alle Dokumente eines Auftrags zusammen mit den Lieferscheinen und Rechnungen in einem Dossier elektronisch abgelegt werden, sind sämtliche Daten ohne Suchaufwand sofort wieder auffindbar. Das garantiert, dass ein Sachbearbeiter bei allfälligen Rückfragen jederzeit den Überblick über die Produktionsaufträge eines Auftrags hat und

The screenshot displays the ABACUS software interface for a production order. The main window shows the order details, including the product name 'Auf Tiefe 105mm bohren' and the quantity '1 x ø 2,1 x 105mm vorschren'. Below this, there is a table with columns for 'Bohrdurchmesser', 'Bohrwinkel', 'Bohrüberflans', and 'Bohrtiefe', each with a corresponding value and unit. At the bottom, a table lists resources and their requirements for different materials and operations.

Post.Nr.	Res. Nr.	Resourcen-E	Einhänge	Vorschub	Zuschlag	Proc.	Har.	Arz. Spindel	Rundzeit	Laufzeit	Bezp. Laufzeit
10	20999	Personal Überbuchungen	0,0000	0,0000	0,0000	0,00	0,00	1	0,0000	0,0000	1,0000
20	20944	0044 Mensch	105,0000	30,0000	7,0000	30,00	40,00	4	0,0000	0,0000	4,0000
40	20944	0044 Mensch	90,0000	30,0000	7,0000	30,00	40,00	1	0,0000	0,0000	1,0000
50	90001	Abbildung Mensch	0,0000	0,0000	0,0000	0,00	0,00	1	0,0000	0,0000	1,0000

Dank individueller Felder kann eine optimierte Durchlaufzeitberechnung der Produktionsaufträge erfolgen.

somit jederzeit in der Lage ist, präzise über den aktuellsten Stand Auskunft zu geben.

Unterschiedliche Herstellprozesse für Produktvarianten

Abhängig vom Auslastungsgrad kann ein Kunde bei Tiefbohrbar für ein bestimmtes Werkstück je nach Auftrag unterschiedliche Produktionsschritte verlangen. Ist in einem Fall nur der Arbeitsschritt «Tiefbohren» gefordert, kann dasselbe Werkstück bei einem nächsten Auftrag «komplett bearbeitet» bestellt werden. Damit das reibungslos funktioniert, müssen für jedes zu bearbeitende Teil verschiedene Stammarbeitspläne, Verkaufspreise und Prüfberichte geführt werden. Die Variantenoption in der ABACUS-Auftragsbearbeitung bietet dafür die optimale Lösung: Jedes Produkt ist hier als Variantenprodukt definiert. Auf dem Produkt sind alle Angaben hinterlegt, die nicht vom Bearbeitungsgrad abhängig sind. Auf der Produktvariante kommen zusätzlich die variantenabhängigen Daten wie etwa Preise und Stammarbeitspläne dazu. Für jedes Produkt können somit verschiedene Anlieferungszustände und entsprechende Herstellprozesse abgebildet und eindeutig definiert werden. Die Artikelpflege hat sich laut Markus Bär, Inhaber und Geschäftsführer von Tiefbohrbar, dank der Einführung der Variantenoption markant verbessert. Gleichzeitig hätten sich, ergänzt Bär, viele Fehlerquellen eliminieren lassen.

Die Berechnung der Lauf- und Prozesszeit eines Arbeitsschrittes ist beim Tiefbohren sehr individuell. Sie ist unter anderem von der Bohrtiefe, dem Bohrdurchmesser, der Werkstückform, der Handlingzeit und dem Material abhängig. Für diese spezifischen Anforderungen gibt es in keiner PPS-Software eine Standardfunktion. Die ABACUS-Software bietet dafür die Möglichkeit, individuell ausfüllbare Felder zu erstellen. Mit den Funktionen im ABACUS-PPS und dem integrierten Scripting konnten somit sämtliche Anforderungen von Tiefbohrbar für die Erfassung

ERP Business Software

Die Schweizer Standard ERP-Software von ABACUS besteht aus vollständig integrierten Modulen für die Auftragsabwicklung, Produktionsplanung, Leistungs- und Projektabrechnung, das Service- und Vertragsmanagement und Finanzanwendungen mit integrierter Kostenrechnung sowie Modulen für die Lohnbuchhaltung/HR. Zudem bietet sie Zusatzfunktionen wie elektronische

Archivierung, Informationsmanagement, E-Banking und E-Business. Das ABACUS-PPS findet unter anderem in folgenden Branchen Anwendung: Industrie- und Fertigungsunternehmen, Anlagen-, Apparat- und Spezialmaschinebau; Medizinaltechnik; Kunststoffverarbeitende Industrie; Lebensmittelverarbeiter. www.abacus.ch

von Stammarbeitsplänen realisiert werden. Da alle relevanten Parameter in der Programmmaske erfassbar sind, können nun daraus laut Markus Bär die genauen Prozess- und Laufzeiten der Produktionsaufträge von der Software berechnet werden.

Transparenz und Informationen auf Knopfdruck

Mit Hilfe des Management-Informationssystems der ERP-Software lassen sich jederzeit sämtliche in der Vergangenheit erfassten Daten auswerten, miteinander vergleichen und als Entscheidungsgrundlage verwenden. Durch das integrierte Archivierungsmodul sind auch Dokumente, die gescannt und in der ABACUS-Software abgespeichert wurden, schnell wieder auffindbar, was die Rückverfolgbarkeit von Aufträgen bedeutend erleichtert. Begeistert ist Markus Bär von der Möglichkeit, durch einfaches Zusammenziehen der Daten schnell seine Quartalsabschlüsse erstellen zu können. Da alle Daten im System vorhanden sind, stehen diese auf Knopfdruck zur Verfügung.

Anzeige



Stefan Grob
Unternehmer, Executive MBA

Liste 1.18

Neu ins Stadtparlament St.Gallen:

Stefan Grob, Unternehmer, Executive MBA



www.facebook.com/stefangrob.cvp

Liebe LEADER-Leser

Als ich mich vor 12 Jahren nach dem Studium selbständig gemacht habe, hätte ich nicht gedacht, auf welches Abenteuer ich mich da einlasse: Arbeiten bis spät in die Nacht, die Freude über die ersten Kunden, der Frust über die fehlende Bekanntheit, dann wieder eine erfreuliche Weiterempfehlung und immer wieder: das Kennenlernen interessanter Persönlichkeiten. Als Unternehmer kann ich gestalten, entscheiden und Verantwortung übernehmen. Das gefällt mir!

Auch in der Politik braucht es Unternehmertypen. Ich danke Ihnen für Ihre Stimme am 23. September.



«St.Galler Schönheit» entscheidet für Spitzentechnik aus St.Gallen

Life Science Industries, ein Markt, welcher unter einem enormen Konkurrenzdruck steht, wo objektive Entscheidungsgründe des Endkonsumenten oftmals durch subjektive Empfindungen ausgehebelt werden und unzählige Regulatorien die Arbeitsweise bestimmen. Der Erfolg in diesem Markt hängt von der Innovation und der Fähigkeit ab klare, validierte Prozesse flexibel und einfach gestaltbar zu orchestrieren.



Produktionsmaschine

Produktionsunternehmen mit Erfahrung aus rund 70 Jahren...

Bereits vor Ausbruch des Zweiten Weltkrieges begann die heutige M. Opitz & Co. AG mit der Produktion hochwertiger Kosmetika. In den Nachkriegsjahren baute das Unternehmen in Zusammenarbeit mit einem Apotheker in St. Gallen die Produktion ihrer eigenen Kosmetikartikel auf und legte schon damals höchsten Wert auf fein abgestimmte Roh- und Wirkstoffe. Aufgrund des anhaltenden Erfolgs wurde das Familienunternehmen 1965 neu strukturiert. Eine eigene Entwicklungs- und Forschungsabteilung sowie die Erweiterung des Leistungsspektrums chemisch-technischer und pharmazeutischer Produkte ermöglichten der M. Opitz + Co. AG in der Folge, in die Märkte des benachbarten Auslands zu expandieren und die internationale Präsenz umsichtig auszubauen. Heute hat das Unternehmen unter Europas Lohnfertigern und Outsourcingpartnern seinen festen Platz gefunden und entwickelt in St. Gallen, im Sinne eines umfassenden Services aus einer Hand

«von der Entwicklung bis zur Serienproduktion», hochwertige und technologisch anspruchsvolle Produkte für namhafte Weltmarken.

Die Qualität von kosmetischen Produkten wird insbesondere von den Faktoren «Entwicklung», «Herstellung» und «Konfektionierung» beeinflusst. Die Herstellung und Abfüllung chemisch-technischer und kosmetischer Mittel erfolgt streng nach den GMP-Leitlinien und wird laufend durch SWISSMEDIC kontrolliert. Qualifizierte und motivierte Mitarbeitende sowie modernste Technologien bilden die Basis für eine sichere und qualitativ einwandfreie Herstellung. Nebst modernster Produktionsanlagen ist der punktgenaue Einsatz integrierter und Workflow gesteuerter IT-Mittel, welche sich den sich schnell, einfach und passgenau der spezifischen Gegebenheiten des Unternehmens anpassen lassen, erfolgsentscheidend.

...trifft auf IT Unternehmen mit Erfahrung aus 30 Jahren

Jeder Kunde hat seine spezifischen Märkte, individuellen Produktideen und damit auch besondere Ausprägungen der Unternehmensabläufe. Die GUS Group – Gesellschaft für Unternehmensberatung und Softwareentwicklung – konzentriert sich seit über 30 Jahre auf diese besonderen Anforderungen der Prozessindustrie. «Nur wenn wer den Kunden mit seinen individuellen Ausprägungen versteht, ist in der Lage nachhaltige und bedarfsorientierte Lösungen zu bieten.» so Peter Imthurn (Geschäftsführer GUS Schweiz AG). Die GUS versteht die Einführung eines ERP-Systems als ein nahtloses Zusammenspiel der projektbegleitenden Beratung und der systemtechnischen Implementation.

Die GUS-OS Suite ist einer der ganz wenigen ERP Systeme, in welchem sich der Traum des workflow-basierten und validierbaren ERP-Systems nach GMP vollumfänglich umgesetzt findet. Anstatt Arbeitsprozesse mühsam und Schritt für Schritt zu program-



Produktions- und Verwaltungsgebäude Opitz

mieren, kann die Businesslogik über den anwendungsintegrierten Workflow sowie das integrierte Dokumentenmanagement System mittels einer grafischen Oberfläche jederzeit und einfach verändert werden.

Ein ausführliches Gutachten des Fraunhofer-Instituts im 2010 & 2011 bescheinigt der GUS-OS Suite durchgehend sehr gute Noten sowohl im Bereich der Architektur, der Erfüllung der GMP-Leitfaden wie auch des Einführungsprozesses: «Die technische Umsetzung der Architektur von GUS-OS Suite mit einer 3-tier Browser-orientierte Architektur ist state-of-the-art und durch einen hohen softwaretechnischen Professionalismus gekennzeichnet. Mit Release 5.1 hat die GUS viele Empfehlungen u.a. in den Bereichen Organisation, Prozesse, Release-Management, Standardisierung, Quality Assurance, Internationalisierung und on Demand vs. on Premise (Cloud Computing, SaaS) aufgegriffen und umgesetzt. Mit diesen Entwicklungen ist die GUS Group auf die Zukunft sehr gut vorbereitet.»

Die perfekte Partnerschaft

Mittelständische Unternehmen tragen die wirtschaftliche Entwicklung in besonderer Weise voran. Sie sichern nicht nur den grössten Teil der Arbeitsplätze und Ausbildungsstellen, sondern sind oftmals auch die treibende Kraft der Innovation einer Branche. So war es auch für die M. Opitz & Co. AG entscheidend mit einem IT-Partner zusammen zu arbeiten, der nicht nur die Sprache der Branche versteht. Vielmehr muss er in der Lage sein während der gesamten Partnerschaft mit seinem Knowhow zum Geschäftserfolg beizutragen. Dies erfolgt bei GUS mit der Bereitstellung von Knowhow (Unternehmensberatung) und dem Betrieb eines ERP-Systems, das bei Bedarf einfach, schnell und effektiv an die geänderten Rahmenbedingungen angepasst werden kann.



GUS GROUP



MEMBER OF
GUS EXPERTS.CH

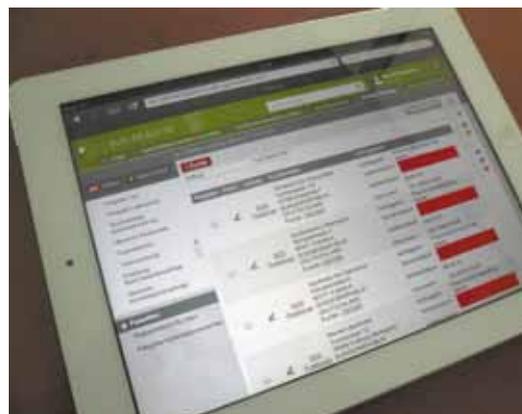
Weitere Informationen:

GUS Schweiz AG, IT-Lösungen und e-Logistics
Sonnenstrasse 5, 9000 St. Gallen
Telefon 071 242 71 00, Fax 071 242 71 01
Kontaktperson: Peter Imthurn
peter.imthurn@gus-group.ch
www.gus-group.ch und www.gusexperts.ch

Unternehmenshintergrund

Mit der international operierenden GUS Group mit total 190 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern profiliert sich die GUS Schweiz AG seit zwölf Jahren als führender Anbieter von Unternehmenssoftware in den Life Sciences Industries (Pharma, Chemie, Food) sowie bei IT-Komplettlösungen für den Logistik-Bereich und Distanzhandel. Mit ausgeprägter Branchenkompetenz und kompromissloser Kundenorientierung ist «GUS» Trendsetter. GUS-OS Suite ist die workflowbasierte, auf Webarchitektur und Java-Technologie entwickelte Software. Damit arbeiten heisst: Überall Zugriff auf Daten haben, optimaler Bedienkomfort und anwendungsorientierter Workflow.

GUS-OS Suite hat den europäischen Preis ERP des Jahres 2009 gewonnen und 2011 wurde GUS-OS Suite zum System des Jahres in der Kategorie Rechnungswesen gewählt. Die GUS Schweiz AG beschäftigt unter der Marke GUS EXPERTS bereits über 50 Mitarbeitende in der Schweiz. GUS will weitere kleine, etablierte ERP-Anbieter einbinden, die ihre Nachfolge regeln wollen und denen ein Architektur- und Technologiesprung bevorsteht.



GUS-OS Suite Mobile auch auf IPAD

KMU im Zeitalter des Cloud Computing

Kürzlich teilte Roche mit, dass der Pharma-Riese sich für eine Cloudlösung im Bereich E-Mail, Kalender und Dokumente entschieden hat. 90'000 Benutzer werden in Zukunft solche Dienste beanspruchen. Solche und ähnliche Meldungen häufen sich. Was bedeutet Cloud Computing für die KMU? Wie können sie sich darauf ausrichten?

Text: Patrick Müller Bild: zVg

«Wir sind zum Schluss gekommen, dass der IT-Prozess ein wichtiger, unterstützender Prozess für unser Geschäft darstellt – es ist aber keine Kernkompetenz, die wir selbst beherrschen müssen» gibt Walter Martini, CFO eines schweizerischen KMU-Betriebs, auf www.ueber-den-wolken.ch zu Protokoll.

Die Frage nach der Kernkompetenz ist entscheidend. Bei der überwiegenden Mehrheit der Schweizer KMU ist die IT keine Kernkompetenz. Eine optimale Ausgangslage, um Cloud-Lösungen strategisch in Betracht zu ziehen und für das eigene Unternehmen zu nutzen.

Vorbehalte und Ängste

Die Betriebssicherheit und Verfügbarkeit der Systeme ist bei vielen KMU ein weiterer entscheidender Faktor. Meist kann sich ein KMU-Betrieb keine derart ausfall- und betriebssichere Infrastruktur leisten, wie sie professionelle Cloud-Dienste zur Verfügung stellen. Dieser Sicherheitsfaktor wird in der Praxis zu wenig betrachtet. Ein IT-Ausfall kommt die meisten KMU teuer zu stehen. Gerade in der Schweizer KMU-Landschaft sind psychologische Hürden gang und gäbe, wenn es darum geht, dass das Unternehmen eine Cloud-Lösung nutzen soll. Vielen Entscheidern ist «Cloud» un-



heimlich und zu unbekannt, was eine Abwehrreaktion hervorruft. Ich habe mit vielen KMU-Entscheidern über diese Vorbehalte diskutiert – es handelt sich im Kern meistens um die Angst, einen Kontrollverlust zu erleiden. Doch sobald man diesen Kaderleuten genau darlegt, dass auch Cloud-Dienste existieren, die von Schweizer Unternehmen in der Schweiz betrieben werden, verflüchtigen sich diese Vorbehalte relativ schnell. Eine fundierte, emotionslose Betrachtung ist Voraussetzung, um gute Entscheidungen zu fällen. Die optimale Gelegenheit, um sich fundiert mit dem Thema Cloud Computing im KMU zu beschäftigen, ist der Zeitpunkt, wenn eine grössere Ersatzbeschaffung der IT-Infrastruktur ansteht. Typischerweise erneuern Schweizer Betriebe ihre IT alle drei bis vier Jahre. Nach Ablauf einer IT-Generation stehen fast immer signifikante Investitionen an. Cloud-Lösungen zeichnen sich dadurch aus, dass keine Anfangsinvestition nötig ist. Sie werden monatlich zu einem Fixpreis verrechnet – genau soviel, wie man benötigt (meistens ist die Masseinheit die Anzahl der Benutzer, die auf den Dienst zugreifen). Das hat den grossen Vorteil, dass Unternehmensveränderungen ohne Zusatzinvestitionen sofort in der IT abbildbar sind – der monatliche Fixpreis verändert sich dabei linear. Sobald also Ersatzbeschaffungen anstehen, sollte ein Unternehmen sorgfältig prüfen, ob sich ein Umstieg auf Cloud-Lösungen lohnt. Eine bessere Einstiegsgelegenheit bietet sich selten.

Massgeschneiderte Cloud-Lösungen – der Königsweg

Eine weit verbreiteter Irrtum besagt, dass Cloud-Lösungen unflexible, starre Dienste sind. Das Unternehmen müsse sich diesen Diensten unterordnen und verliere dadurch seine Individualität. Das Gegenteil ist richtig: Cloud-Technologien richtig eingesetzt, eröffnen Unternehmen eine höhere Flexibilität, die konventionelle Lösungen nicht bieten können. Damit diese Vorteile genutzt werden können, müssen der richtige Cloud-Dienst ausgewählt oder gar mehrere Cloud-Dienste sinnvoll kombiniert werden. Zudem müssen sie die Flexibilität besitzen, sich den Unternehmensbedürfnissen anzupassen. Es zahlt sich aus, die eigenen Bedürfnisse mit einem Spezialisten zu reflektieren, um die optimale Lösung zu finden, denn es bieten sich fast unbegrenzte Möglichkeiten, und Fehlentscheidungen können einem teuer zu stehen kommen.

Zum Autor

Patrick Müller ist Mitbegründer und CEO der iTrust AG. Die iTrust AG ist ein Beratungsunternehmen und Systemintegrator mit rund 40 Mitarbeitern in Cham und Widnau. iTrust ist spezialisiert auf die Realisierung von Cloud-Lösungen, IT-Infrastruktur und Support sowie CRM- und Virtualisierungslösungen vorwiegend bei KMU in der Zentral- und Ostschweiz, sowie im Grossraum Zürich.

Ein starkes Fundament für KMUs



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

GUS-OS ERP



FOOD

CHEMIE

PHARMA

LOGISTIK

GUS-OS ERP führender Hersteller in der Life Sciences Industrie



www.gus-group.ch

www.albit.ch

www.columba.ch

www.h-plus-r.de

www.h-plus-r.ch

www.was.ch

«Bei uns wird schon nichts passieren»

Kleine und mittlere Unternehmen sind für die Sicherheit ihrer IT oft zuwenig sensibilisiert. Viren, Trojaner und Malware können jedoch enorme Schäden anrichten. Ein Blick auf die Risiken zeigt: Es braucht wenige Regeln, um die IT-Sicherheit deutlich zu verbessern.

«Bei uns wird schon nichts passieren», oder «Wer soll sich für unseren kleinen Betrieb interessieren?». Einstellungen wie diese können fatale Folgen haben, denn im Umgang mit Computern kauern überall Risiken; insbesondere durch das Internet sind Firmen angreifbarer geworden. Schlecht oder nicht geschützte KMU-Betriebe sind besonders gefährdet. IT-Diebe interessieren sich ebenso für Bankkontoinformationen wie für Firmengeheimnisse. Längst besteht nicht nur Gefahr durch ausgeklügelte Spyware oder professionelle Hackerbanden. Gestohlene oder verloren gegangene Laptops beziehungsweise Smartphones können einem Unternehmer genauso schaden wie mutwillig gelöschte Daten. USB-Sticks mit Spionage-Software, der Ausfall von Produktionsmaschinen beim Absturz von Netzwerken oder Mitarbeitende, die das Internet unsachgemäss nutzen, sind Beispiele alltäglicher Sicherheitsrisiken, die verantwortungsbewusste Unternehmer berücksichtigen sollten.

Passwörter umsichtig wählen

Oft ist der Aufwand für mehr Sicherheit gering. Zum Beispiel bei Passwörtern: Besteht ein solches aus nur sechs Zeichen, haben es Profis mit entsprechender Software in spätestens dreieinhalb Stunden entschlüsselt. Tabu sind die Namen des Partners oder der Kinder. Dann dauert es nämlich nur wenige Minuten, bis das Passwort geknackt ist. Auch die Liste mit den Codes für das Internetbanking sollte an einem sicheren Ort aufbewahrt werden. Ein gut verschlüsseltes Wireless-LAN erhöht zudem die Sicherheit deutlich, und regelmässige Datensicherungen verhindern den Totalverlust von wichtigen Informationen und Dokumenten.

Entstandene Schäden können rasch teuer werden, und ihre Behebung ist zeitraubend. Gründe für das mangelhafte Sicherheitsbewusstsein in vielen KMU sind häufig die Kosten für die Sicherheitsvorkehrungen und ungenügendes Wissen über die Risiken. In diesen Bereichen können einfache Massnahmen die Sicherheit deutlich erhöhen:

1. Einsatz von aktueller Technologie (Hard- und Software)
2. Organisation und Schulung der Mitarbeitenden
3. Die Mitarbeitenden für die Risiken sensibilisieren

Verantwortlicher für die IT-Sicherheit

Wichtig ist insbesondere, dass Firmen in ihren IT-Projekten von Anfang an alle erforderlichen Sicherheitsfragen miteinbeziehen. Zudem muss ein Mitarbeiter für die IT-Sicherheit verantwortlich zeichnen. Kleine Unternehmen können keinen Sicherheitsverantwortlichen für die IT im Vollzeitpensum beschäftigen, dennoch sollte eine zuständige Ansprechperson vorhanden sein. Idealerweise erstellt das Unternehmen eine IT-Sicherheitsstrategie. Darin sind sämtliche sicherheitsrelevanten Kriterien und Arbeitsabläufe geregelt. Mit diesen Massnahmen beugen verantwortungsbewusste Firmeninhaber und Geschäftsführer unternehmerischen Risiken durch IT-Gefahren vor. Die Treuhandberater stehen ihren betreuten KMU gerne unterstützend zur Seite.

Zehn goldene Sicherheitsregeln

1. Benennen Sie einen IT-Verantwortlichen und erstellen Sie für ihn ein Pflichtenheft.
2. Sichern Sie Ihre Daten regelmässig mit Back-ups und vergewissern Sie sich, dass die Daten wieder eingelesen werden können und an einem unabhängigen Ort sicher aufbewahrt werden.
3. Halten Sie Ihre Antivirus-Software stets auf dem neuesten Stand.
4. Übernehmen Sie die Windows-Updates und aktualisieren Sie auch die übrige Software regelmässig.
5. Schützen Sie den Internetzugang mit einer Hardware Firewall.
6. Verschlüsseln Sie Ihr Wireless-Netz mindestens mit WEP, besser mit WPA2.
7. Schützen Sie sämtliche elektronischen Geräte mit Passwörtern. Verwenden Sie dazu starke Passwörter. Sicher sind Kombinationen aus mindestens acht Buchstaben, Ziffern und Sonderzeichen.
8. Speichern Sie Passwörter weder im Internetbrowser (Cache jeweils leeren) noch in elektronischen Schlüsselbündeln oder Internet-Safes.
9. Aktivieren Sie auf Ihren Geräten Bluetooth nur, wenn Sie tatsächlich Daten übermitteln wollen.
10. Verwenden Sie keine USB-Sticks, deren Herkunft Sie nicht zu 100 Prozent kennen oder deren Besitzer Sie nicht absolut trauen.

presenta

Verhaltensnavigation
und Handlungsentwicklung

2. Fachtagung Ereigniskompetenz im öV

Ereigniskompetenz fordern und fördern?

Dienstag, 30. Oktober 2012

8.45 bis 16.00 Uhr, Lokremise, 9000 St.Gallen

Referenten

Denise Affolter Head Search Redog

Harald Düring Leiter Sicherheitspolizei Kantonspolizei St.Gallen

Benedikt Weibel Dr. rer. pol., ehem. Vorsitzender der GL der SBB

Matthias A. Schneider lic. phil., Geschäftsf. hr symbiont GmbH

Egon Walder Geschäftsführer presenta ag / Tagungsleitung

Anmeldung

bis Montag, 15. Oktober 2012

www.ereigniskompetenz.ch

Informationen

presenta ag 071 246 46 60

kontakt@presenta.ch

Partner



LEADER
www.leaderonline.ch

Bildungszentrum für Sicherheit,
Safety und Sozialkompetenz
www.wissensnetz.ch

Auf dem Weg zum papierlosen Büro

Über 1'300 Drucker und Multifunktionsgeräte wurden für die komplette Verwaltung der Stadt Winterthur als standardisierte Lösung aufgebaut. Die Nachkalkulation des Projektes durch die Stadt Winterthur nach einem Jahr Betrieb bestätigt die anvisierte Einsparung von 35% der Kosten (CHF 600'000) und 323'000 Kilowattstunden Energie.

Das papierlose Büro scheint weiter eine Fiktion zu bleiben. Die absolut vorhandene Informationsmenge explodiert, was zu mehr gedruckten Seiten und damit zu mehr Kosten führt. Dieser kontinuierliche Anstieg der Druckkosten bleibt in den meisten Unternehmen unbemerkt, weil zu viele Kostenstellen und Verantwortliche ins Thema involviert sind.



Jens Björnsen
Leiter Geschäftsbe-
reich Büro-Technik
Witzig The Office
Company, Frauenfeld

Die Stadt Winterthur erkannte, dass die Ausgaben im Bereich Output-Management eine Dimension erreicht hatten, welche nach einer Optimierung verlangte. Sie wollte auch von einer Mehrlieferantenstrategie zu einem kompetenten Service-Provider wechseln. Im 2008 lag der jährliche Aufwand für Beschaffung, Unterhalt und Betrieb der Infrastruktur mit mehr als 2'000 Druckgeräten bei rund zwei Millionen Franken.

Standardisieren und reduzieren

Im Auftrag des Stadtrats wurden die Projekte «OptoWin» und «OptoSchule» lanciert. Es ging um den Abbau von 2'063 Geräten (mit unterschiedlichen Funktionalitäten und von verschiedensten Marken und Lieferanten) und den Neuaufbau einer kompletten Druckerflotte, die dezentral als Managed Print Service (MPS) betrieben werden sollte.

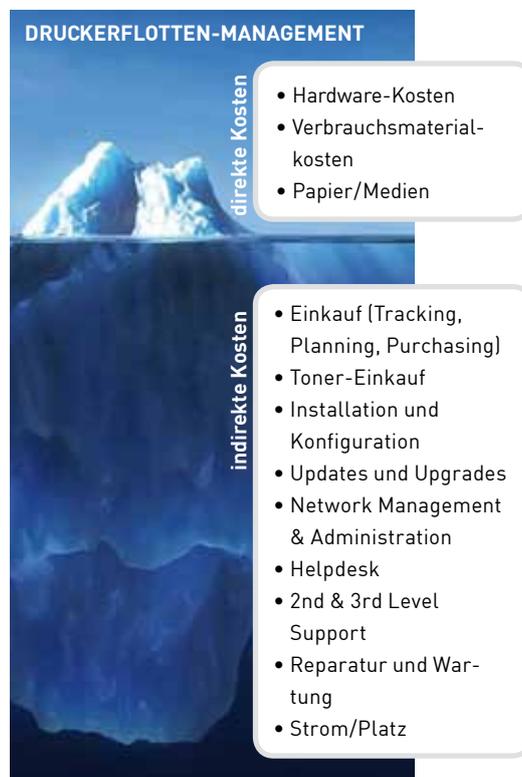
Leistungssteigerung mit Monitoring

Ziel war eine Standardisierung und Leistungssteigerung für einzelne Printcenter (mehr multifunktionale Geräte zentralisiert, anstatt vieler kleinerer Geräte verteilt mit weniger Funktionalität). Mit dem Monitoringtool eFleet wird nun automatisch der Tonerstand gemessen. Dies ist die Grundlage für den Tonerservice.

Das der erfolgreichen Zusammenarbeit zugrunde liegende Service Level Agreement (SLA) mit Witzig The Office Company gibt der Stadt Winterthur die Garantie, innerhalb von acht Stunden (Arbeitszeit) jede Störung im Second Level Support behoben zu haben.

Ein Resultat, das sich sehen lassen kann

Durch die Reduktion der eingesetzten Geräte, um deutlich mehr als die Hälfte, wurden die Kosten im Output-Bereich nachhaltig reduziert. Die Kosteneinsparungen betragen gemäss der Nachkalkulation des Departements Finanzen der Stadt Winterthur jährlich 35 Prozent (rund 600'000 Franken).



Wussten Sie, dass ...

- ... 90 Prozent aller Unternehmen keinen Überblick über ihre Druckerkosten haben?
- ... die IT durchschnittlich 15 Prozent ihrer Zeit für den Support von Druckern aufwendet?
- ... 50 Prozent der Netzwerkbelastung und 20 Prozent aller Anfragen bei Helpdesks von Druckern ausgelöst wird?
- ... die unkontrollierte Beschaffung von Verbrauchsmaterial unnötige Bestands- und Logistikkosten verursacht?

Chance in der Krise?

In der Mitte des Berufslebens wird vielen plötzlich klar, dass sie nicht mehr weitermachen können oder wollen wie bisher. Also: ausbrechen und sich selbständig machen? Der Schritt in die Selbständigkeit im reifen Alter ist eine Herausforderung.

Text: Hugo Bühlmann, Projektcoach und KMU-Berater **Bild:** zVg

Zwischen 45 und 55 Jahren trifft uns die Krise am meisten: Jetzt, in der Lebensmitte, ziehen wir unweigerlich Bilanz. Wir werden uns verpasster Chancen sowie geplatzter Träume und Visionen bewusst. Viele persönliche Interessen konnten wir bisher nicht ausleben, manches haben wir aus Rücksicht auf andere, zum Beispiel auf die Familie, nicht verwirklicht.

«War es das nun?»

Nach zwanzig oder dreissig Jahren Arbeitsleben drängen sich plötzlich unangenehme Fragen auf wie: «War es das nun? Was mache ich die nächsten Jahre?» Manchmal entsteht das Gefühl, dass man im Le-

re innerhalb eines Unternehmens verstehen, sondern die gewohnt sind, in Projekten zu arbeiten. Jedes Projekt hat einen Beginn und ein Ende, ein unterschiedliches Ziel und einen anderen Weg, den das Projektteam gehen muss, um dieses Ziel zu erreichen. Jedes Projektteam besteht ausserdem aus unterschiedlichen Personen, die motiviert und koordiniert zusammenarbeiten und Verantwortung für ihren jeweils eigenen Projektbereich tragen. Jedes Projekt hat ein eigenes Budget, das geplant und eingehalten wird, und Investitionen, die innerhalb des Projektzeitraums zum Return on Invest geführt werden müssen.

Diese Projektarbeiter kennen keine 38-Stunden-Woche, keine geregelte Kaffee- und Mittagspause, keine Hausschuhe im Büro, keine Prämie oder Lohnsteigerung aufgrund langjähriger Betriebszugehörigkeit. Im Gegenteil: Sie wechseln ihre Arbeitgeber oft und schnell. Diese Bedingungen bieten gute Chancen für Entrepreneurship. Die Wirtschaft bietet einladende Voraussetzungen für einen persönlichen Neustart. Wie schreibt Günter Faltn in seinem Buch «Kopf schlägt Kapital?». «Nie waren die Bedingungen, eigene Ideen erfolgreich umzusetzen, so günstig wie heute. Moderne Märkte, Dienstleister und Internet ermöglichen es kleinen Firmen und Ein-Frau-oder-Mann-Unternehmen, mit kalkulierbarem finanziellem Einsatz marktfähig zu werden.»

«Nie waren die Bedingungen, eigene Ideen erfolgreich umzusetzen, so günstig wie heute.»

ben doch etwas ganz anderes hätte tun sollen. Kommt dazu, dass einige bereits ihre Leistungsfähigkeit schwinden spüren, andere sich im Job dauernd überfordert fühlen oder einen Karriereknick nicht verdauen konnten. Unzufriedenheit und Anfälligkeit für Depressionen und Burnout häufen sich. Manche spüren ohne sichtbaren äusseren Zwang, den Wunsch, noch etwas Neues anzufangen. Andere verlieren ihre Stelle und nehmen diesen Einschnitt zum Anlass, sich völlig neu auszurichten – und wählen den Schritt in die Selbständigkeit, sie werden Unternehmer.

Dieser inneren «Unruhe» kommt der wichtige Trend in der Wirtschaft entgegen, wonach sich die bestehende Industrie- und Angestelltenkultur im kommenden Jahrzehnt massgeblich wandeln und im Jahr 2020 Projektarbeiter, Jobnomaden und Patchwork-Biografien das Bild der Arbeitswelt prägen werden. Konkret: Der Anteil jener Menschen, die in befristeten Verträgen arbeiten, wird in den kommenden Jahren deutlich auf bis zu 40 Prozent der arbeitenden Bevölkerung ansteigen.

Lineare Karriere verliert an Bedeutung

Die Folge ist eine neue Generation der Projektarbeiter, die ihr Arbeitsleben nicht mehr als lineare Karrie-

Mut und Glauben an sich selbst

Trotz allem: Der Schritt in die Selbständigkeit im reifen Alter ist eine Herausforderung. Und vor allem: Es braucht Mut, sich für ein nicht in allen Teilen voll kalkulierbares Risiko zu entscheiden. Hans W. Tanner, Kaderselektion und Outplacementberater, hat bei vielen Angestellten und Kaderleuten festgestellt, dass sie oft erst unter schwierigen Situationen im Beruf den Schritt in die Selbständigkeit prüfen und sich erst dann aus ihrer Komfort- und Sicherheitszone bewegen. Wichtig sei auch das familiäre Umfeld, denn die Ehefrau oder Partnerin muss die finanziellen und zeitlichen Belastungen mittragen und hinter der beruflichen Veränderung stehen.

Bei aller «Aufbruchstimmung» gilt aber auch: Ist man von sich und seiner Idee nicht überzeugt, sollte man es lassen! Peter Haas, Managementcoach und

oder einen Partner, der ihn mit dem fehlenden Know how ergänzt und unterstützt.

«Moderne Märkte, Dienstleister und Internet ermöglichen es kleinen Firmen, mit kalkulierbarem finanziellem Einsatz marktfähig zu werden.»

psychologischer Berater, rät in dieser Situation: „Da nicht jeder das unternehmerische Gen in sich trägt, sollte er sich Unterstützung von Spezialisten holen

Starten statt warten

Fassen wir zusammen. Wichtig für den Entscheid ist somit: auf die innere Stimme, die Intuition, hören, konkret planen sowie Schritt für Schritt die eigenen Pläne, Träume und Visionen umsetzen. Und: bei Bedarf Unterstützung oder einen Partner dazuholen, der mit Wissen und Tipps ergänzt (Know-how). Denn Ideen für ein Unternehmen zu haben ist das eine, diese umzusetzen das andere. Daran scheitern die meisten Neugründungen.

Nach 20 oder 30 Jahren Arbeit stellt sich oft die Frage: Was nun?



Mehr als eine grosse Auswahl

Ersatzteillager und Zubehör



- ▶ 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 Gfühl



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

So gewinnt
St.Gallen

Markus
Buschor

in den
Stadtrat



www.buschor.sg

LEADER. Das Ostschweizer Unternehmermagazin.

Leader
lesen
LEADER®



Kobi Nett, Gastronom

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



Laszlo Varga

Geschäftsführer Künzle Farma AG, Oberaach

Womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient?

Indem ich länger im kalten Dorfbrunnen sitzen konnte als meine Kollegen und darauf gewartet habe.

Hatten Sie als Kind einen andern Berufswunsch?

Ich wollte Seilbahnkapitän werden und mit dem Seil auf den Weltbergen fahren.

Gibt es eine Sache, die Sie noch unbedingt nachholen möchten?

Ausflüge besuchen und kennenlernen zusammen mit meiner Familie

Was bedeutet Ihnen Erfolg?

Die Ziele, die ich mir stecke zu erreichen bedeutet mir viel.

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

Jedes der sich für den Wettbewerb im Ostschweizer einsetzt, aber voran Peter Spühler.

Wie legen Sie heute Ihr Geld an?

In eigenen Unternehmen

Wie und wo würden Sie ihre Ferien verbringen, wenn Sie zwei Wochen Hotelurlaub gewännen?

Mit der Familie in der Schweiz, wahrscheinlich im schönen Tessin.

Die Nacht des Ostschweizer Fussballs mit freundlicher Unterstützung von



Nacht

DES OSTSCHWEIZER FUSSBALLS

Erleben Sie einen unvergesslichen Abend auf der **Sonnenkönigin** anlässlich dieses erstmalig durchgeführten Charityanlasses zu Gunsten der Fussball – Nachwuchsförderung in der Ostschweiz. Nebst einem Galadiner erwartet Sie grossartige Unterhaltung an Bord mit den bekannten Tenören I QUATTRO, dem Cabarettisten Fabian Unteregger oder Musiker Malcolm Gren, der Award – Verleihung. Swiss Casino lädt an den Black Jack oder Roulette – Tisch ein.

Bei unserer grossen Tombola haben Sie schon mit ein wenig Glück die Chance auf traumhafte Preise. So erwartet Sie mit dem richtigen Los ein **VW Cabriolet** für ein Jahr gratis, oder Reisen in die Ferne, nach **Mauritius** und auf die **Malediven**. Und noch viele weitere tolle Gewinne, wie **Uhren, Wellnessreisen** und **Eventtickets**.

Die Erlöse kommen direkt dem Projekt „**FutureChampsOstschweiz**“ zugute - so gewinnen alle Seiten.

Sichern Sie sich Ihren Platz mit einer Einzel- oder Paarkarte schon heute, oder entscheiden Sie sich mit Freunden oder Ihrer Familie für einen Tisch mit 8 Personen. **Seien Sie dabei - Willkommen an Bord.**

Seien Sie dabei am

07.09.2012

alle Informationen, Ticket- und Losbestellung unter
www.fussballnacht.ch



in kürze

LEADER

› 100-Jahr-Jubiläum

der KünzlerBachmann AG

Die KünzlerBachmann AG, St. Gallen, hat ihr 100-jähriges Bestehen mit einem Jubiläumsevent im Congress Hotel Einstein gefeiert. Prominente Gratulanten waren Stadtpräsident Thomas Scheitlin und der Präsident der Schweizer Medien, Hanspeter Lebrument. Zum Centenario hat das Unternehmen ausserdem das Jubiläumsbuch «100 Schritte in die Zukunft» herausgegeben, und im Foyer des Firmensitzes in St. Gallen-West wurde der «Centograf», eine bewegte Zeitmaschine, als Kunstwerk feierlich enthüllt.

Die KünzlerBachmann AG ist seit 1999 eine Holdinggesellschaft. Ihr angegliedert sind die gleichnamige Directmarketing AG und die Verlag AG. Die Erstere bildet das Kompetenzzentrum rund um Database- und Direktmarketing (mit Zielgruppenadressen, kundenspezifischen IT-Lösungen, Mailingproduktion und Lettershop-Dienstleistungen), die Letztere betreut verlagseigene Print- und Online-Produkte wie die Familienzeitschriften «Kidy-Swissfamily», «Werdendes Leben» und «SPICK». Neu hinzugekommen ist im Juni die Zeitschrift «BIGSPICK», die speziell für Väter gemacht ist und viel Lesevergnügen rund um Action, Spiel und Spass, Erziehungs- und Rollenfragen bietet. Das St. Galler Unternehmen stellt seine Dienstleistungen im Verlagsmarketing auch anderen Verlagshäusern zur Verfügung.

Die KünzlerBachmann AG beschäftigt rund 90 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. Inhaber und Chef der Unternehmensgruppe ist Max Künzler.

› Walter Locher neuer HEV-Präsident

Im Präsidium des Hauseigentümergebietes Kanton St. Gallen hat es einen Wechsel gegeben. Karlpeter Trunz, Oberuzwil, trat nach zwölfjähriger Amtszeit zurück und wurde an der Generalversammlung in Flawil zum Ehrenpräsidenten gewählt. Seine Nachfolge als Präsident trat der St. Galler Kantonsrat Walter Locher, erfahrener Rechtsanwalt für Bau- und Planungsrecht, an.

Mit Rettungsschirmen in den Abgrund

Bald sind weitere Milliarden Euro weg. Spanien wird am meisten Geld aus den EU-Töpfen holen. Dicht gefolgt von Italien. Zwei Länder sahnen ab. Es ist wie an der Fussball-EM vor den Sommerferien. von Roland Rino Büchel

In der kurzen Zeit seit dem faktischen Griechenland-Bankrott hat es 18 Euro-Krisengipfel gegeben. Dabei hat sich die EU immer mehr in Richtung Transfer- und Schulden-Union entwickelt. In knallharten Verhandlungen zur Umverteilung von Mitteln haben Spanien und Italien in den letzten Monaten sehr «erfolgreich» agiert.

Allianz der Unsoliden

Die Allianz der Unsoliden funktioniert; die Gruppe der Hilfeempfänger aus dem Mittelmeerraum spielt das Lager der Nettozahler um Deutschland an die Wand. Der Süden hat erreicht, dass sich höchstverschuldete Staaten unter viel zu weichen Spar- und Reformauflagen unter die finanziellen Schutzschirme stellen können.

Der Weg gegen die Bürger und Steuerzahler ist geebnet. Und zwar auf dem ganzen Kontinent. Die verfassungswidrigen Umverteilungsübungen werden zum Standard. Nun zahlt Deutschland (zusammen mit Österreich, Holland und Finnland) für Italien und Spanien. Die Bürger der Nordländer müssen immer mehr Geld in den Süden stecken. Nur nebenbei: Die Schweiz wird über den Internationalen Währungsfonds (IWF) 15 zusätzliche Milliarden beisteuern. Das sei nicht so schlimm und ein Teil der insgesamt vielen Hundert Milliarden seien nur «Garantien», jedoch nicht konkrete Zahlungen, heisst es locker.

So ist es, theoretisch. Nicht alles Geld wird direkt überwiesen. Und auf dem Papier bürgen viele Staaten. Auch solche, die selbst drei- und vierstellige Milliarden schulden haben. Damit es klar ist: In Tat und Wahrheit haften allein die Steuerzahler der wenigen Länder, die ihre Finanzen in Ordnung haben.

Vertragsbruch wird zur Tagesordnung

Welcher EU-Bürger hat den Bankrottmanagern der europäischen Staaten das Recht eingeräumt, so zu handeln? Keiner. Trotzdem haben sie die Verträge, die bis anhin ein seriöses Haushalten garantierten, einfach ausser Kraft gesetzt.

Vertragsbruch wird zur Tagesordnung. Opfer dieses Prinzips sind vor allem die Bürger Deutschlands. Dort will die SPD den Steuersatz für Gutverdienende auf 49 Prozent erhöhen. Dort werden mitten in den Sommerferien Razzien bei Kunden von Schweizer Banken durchgeführt.

Es braucht viel Geld für die Kassen unseres Nachbarn im Norden. Damit immer mehr Milliarden in den Süden fliessen können. Und damit Deutschland die 547 000 italienischen Staatskarossen weiterhin mitfinanzieren kann. Und die Deutschen Bürger? Sie schauen ihrem Geld wehmütig nach – wie vor ein paar Wochen dem EM-Titel.



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

Bock als Gärtner

Als erster Kanton schafft St.Gallen eine Meldestelle für Whistleblower. Staatsangestellte, die auf Unregelmässigkeiten stossen, können sich an diese wenden, ohne mit negativen Konsequenzen rechnen zu müssen – angeblich. Nachdem die neue Stelle alt Regierungsrätin Kathrin Hilber zugehalten wurde, häufen sich die Stimmen, die an deren Unabhängigkeit zweifeln. Zudem ist Hilbers Rolle im Fall «Dermont» ebenso wenig geklärt wie im Fall «Konkursamt». von Stephan Ziegler

Beim «Putsch» gegen den damaligen Direktor der St.Galler Sozialversicherungsanstalt (SVA), Linus Dermont, spielte SP-Regierungsrätin Kathrin Hilber eine undurchsichtige Rolle. Hinter vorgehaltener Hand wurde gemunkelt, Hilber hätte Dermont aus dem Amt gehandelt, um eine ihr genehme Person der SVA vorzusetzen. Darnach ermöglichte es ein Informationsleck in der SVA, dass die «SonntagsZeitung» den Fall publik machen konnte – worauf Hilbers Departement des Innern prompt eine Strafanzeige wegen Amtsgeheimnisverletzung eingereichte...

Zudem wurden zwei Staatsangestellte, die auf gravierende Missstände im St.Galler Konkursamt aufmerksam gemacht hatten, unter Mitwirkung Hilbers aus ihrem Amt entfernt. Statt einer Prüfung der Vorwürfe folgte damals ein amtliches Kesseltreiben gegen die Kritiker, wie der «Beobachter» 2009 aufdeckte.

Nun fragen sich Bevölkerung und Medien, ob Kathrin Hilber die Richtige dafür ist, ist

sie doch nach Jahren im Staatsdienst alles andere als unabhängig und aufgrund ihrer pointiert linken Politik kaum der richtige Ansprechpartner für Menschen, die das Heu nicht auf der politisch gleichen Bühne haben. Glauben die Initianten der Meldestelle wirklich, ein Angestellter wende sich an Hilber, wenn er sieht, dass sein Abteilungsleiter, der vielleicht noch SP-Mitglied und/oder ein Duzfreund von Hilber ist, in seinem Amt mauschelt?

Damit hat der Kanton die Chance verspielt, sich als Vorreiter in Sachen Whistleblowing zu positionieren. Es ist jammerschade, dass eine Gelegenheit wie diese nicht vorteilhaft genutzt werden konnte – indem man, nach ordnungsgemässer Ausschreibung, eine parteiunabhängige, neutrale Persönlichkeit mit der Aufgabe beauftragt hätte, zumindest aber jemanden, der nicht dermassen polarisiert. Böse Zungen behaupten schon heute, Hilber sei nur deswegen eingesetzt geworden, damit ja nichts aus ihrem ehemaligen Departement ans Licht komme...

Pflegen Sie Ihre Verluſtscheine?!

Fein säuberlich und chronologisch oder je nach Gusto auch alphabetisch in einen Ordner ablegen ist ein erster Schritt. Wenn es aber dabei bleibt, bringt die Mühe leider gar nichts. Sie hätten die Verluſtscheine auch gleich benutzen können um sich eine Havanna

anzuzünden. Nur besteht dafür wenig Grund. Geben Sie Ihre Pfändungs-Verluſtscheine an Ihr Creditreform Büro. Ihr Ex-Kunde wird über sehr lange Zeit regelmäßig an seine offene Schuld erinnert. So holen wir für Sie langfristig immer noch ein paar Prozent



ausserordentlichen Erfolg heraus. Mit unseren Überweisungen können Sie sich dann mit gutem Grund eine Havanna gönnen.

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



LEADER 6/2012

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 Millius Daniela Winkler
Autoren in dieser Ausgabe:	Jean-Pierre Sutter Patrick Müller
Fotografie:	Bodo Rüedi Philipp Baer
Herausgeberin, Redaktion und Verlag:	MetroComm AG Zürcherstrasse 170 9014 St. Gallen Tel. 071 272 80 50 Fax 071 272 80 51 www.leaderonline.ch www.metrocomm.ch leader@metrocomm.ch
Geschäftsleitung:	Natal Schnetzer nschnetzer@metrocomm.ch
Verlags- und Anzeigenleitung:	Martin Schwizer mschwizer@leaderonline.ch
Marketingservice/ Aboverwaltung:	Irene Hauser sekretariat@metrocomm.ch
Abopreis:	Fr. 60.- für 18 Ausgaben
Erscheinung:	Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben
Gestaltung/Satz:	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



ABACUS 
version internet

ABACUS Version Internet – führend in Business Software

ABACUS Business Software bietet alles, für jedes Business, jede Unternehmensgrösse:

- > Auftragsbearbeitung
- > Produktionsplanung und -steuerung
- > Service-/Vertragsmanagement
- > Leistungs-/Projektabrechnung
- > E-Commerce und E-Business
- > Adressmanagement und Workflow
- > Archivierung
- > Rechnungswesen/Controlling
- > Personalwesen
- > Electronic Banking
- > Informationsmanagement

www.abacus.ch

lista office LO



reddot design award
best of the best 2012



DESIGNPREIS
DER
BUNDESREPUBLIK
DEUTSCHLAND
2012

NOMINIERT



LO Mindport von Lista Office LO ist das neue Raummöbelsystem, das offene Arbeitswelten strukturiert. Das sich an jede Situation anpasst. Und das Menschen motiviert. > www.lista-office.com/mindport



Lista Office St. Gallen Zürcherstrasse, Geschäftshaus Neuhof, 9015 St.Gallen-Winkel, Telefon 071 3 874 874
Lista Office Frauenfeld Zürcherstrasse 310, 8500 Frauenfeld, Telefon 052 722 20 25