



**Caroline Forster,**  
CEO der Inter-Spitzen AG:

## Schätze der Vergangenheit neu interpretieren

Seite 28

**Stefan Domanig, Piora AG:**

## Erste Anzeichen eines Rückganges

Seite 16

### Was bewegt die Basis?

Welches sind die wahren Herausforderungen der KMU? Und erhalten diese in den Medien und in der Politik auch wirklich das notwendige Gewicht? Unternehmer der Region beurteilen die Situation.

ab Seite 6



logistik2000.ch

DIE TKB GEHT  
AN DIE BÖRSE.  
ICH BIN  
DABEI.

MEHR VOM LEBEN



Der Börsengang der Thurgauer Kantonalbank ist ein grosser Schritt in die Zukunft. Weitere Informationen veröffentlichen wir zu Beginn der Zeichnungsfrist unter [www.tkb.ch/ps](http://www.tkb.ch/ps).



Dies ist kein Angebotsprospekt im Sinne von Art. 652a und/oder 1156 des Schweizerischen Obligationenrechts oder Kotierungsprospekt im Sinne von Art. 27 ff. des Kotierungsreglements der SIX Swiss Exchange und ist kein Angebot zum Verkauf von Partizipationsscheinen oder anderen Wertpapieren der Thurgauer Kantonalbank. Entscheide zum Kauf von Partizipationsscheinen der Thurgauer Kantonalbank sollten ausschliesslich auf der Grundlage des von der Thurgauer Kantonalbank zu diesem Zweck veröffentlichten Angebots- und Kotierungsprospekts erfolgen. Dieser wird voraussichtlich in den nächsten Wochen veröffentlicht und kann bei der Thurgauer Kantonalbank, Service Center, Postfach, 8570 Weinfelden (Telefon 0848 111 440, Fax 0848 111 445, E-Mail [info@tkb.ch](mailto:info@tkb.ch)) oder bei der Zürcher Kantonalbank, IHKT, Postfach, 8010 Zürich (Telefon 044 293 6758, Fax 044 293 6732, E-Mail [prospectus@zkb.ch](mailto:prospectus@zkb.ch)), kostenfrei angefordert werden.



## Wir sind gescheitert – und machen weiter

Sind wir gescheitert? Mit «wir» ist gemeint: Alle Beteiligten, die seit Jahren versuchen, den KMU in der Region eine stärkere Stimme zu geben. Bei der Lektüre des Schwerpunkt-Themas in dieser Ausgabe könnte man zum Schluss kommen, dass alle diese Bemühungen, die gerade auch vom Unternehmermagazin LEADER ausgehen, zwar nett gemeint waren, aber wirkungslos verpufft sind. Denn die befragten Vertreter von KMU kommen fast einhellig zum Schluss: In diesem Land – und auch in der Ostschweiz – wird den echten Bedürfnissen der kleinen und mittleren Unternehmen zu wenig Beachtung geschenkt. Dort, wo Entlastung gefragt und auch möglich wäre, geschieht nichts. Stattdessen werden laufend neue Auflagen und Restriktionen geschaffen, die zu noch mehr Administration und damit zu einer steigenden Belastung führen.

Selbstkritisch gilt es festzustellen: Das Ziel, den KMU eine wirksame Stimme zu geben, ist noch nicht erreicht. Die Sorgen und Nöte der KMU sind durchaus bekannt – aber leider nur bei diesen selbst. Die Politik nimmt sie zur Kenntnis, betont den Stellenwert der KMU und macht weiter, als wäre nichts gewesen. Gehört und mit Reaktionen belohnt wird meist nur das Wehklagen grosser Konzerne. Hier kann man sich eben mehr Lorbeeren abholen als mit dem politischen Einsatz für das Gewerbe.

Das heisst aber nicht, dass diejenigen Vertreter der Medien und Politik, denen die KMU am Herzen liegen, nun resignieren sollen. Steter Tropfen höhlt bekanntlich den Stein. Ironischerweise könnte die Begrenzung der Zuwanderung, wie sie der Souverän beschlossen hat, den KMU indirekt in die Hände spielen. Während Grosskonzerne mit Abwanderung drohen oder den Zerfall des Standorts beklagen, arbeiten kleine und mittlere Unternehmen konzentriert weiter. Sie können es sich gar nicht leisten, zuviel Energie mit Protest zu verschwenden. In diesem Zug dürften wir schon bald feststellen, wer unsere Volkswirtschaft wirklich trägt. Damit sei keineswegs die Bedeutung der grossen Unternehmen und Konzerne für unser Land heruntergespielt. Aber die KMU sind und bleiben die treibende Kraft. Und damit bleibt es eine Daueraufgabe, diese zu unterstützen.

Natal Schnetzer  
Verleger

Anzeige

# AUS DER DUNKELHEIT KOMMT LICHT



DER NEUE INFINITI Q50

INFINITI CENTER ST. GALLEN, c/o Auto Zollikofer AG, Rorschacher Strasse 284, 9016 St. Gallen  
infiniti-stgallen.ch | Telefon: 071 282 10 11 | eMail: info@infiniti-stgallen.ch

 INFINITI  
INSPIRED PERFORMANCE

GRÜN-WEISSE LIEBE



# SPANNENDE SPIELE IN BESTER GESELLSCHAFT

Ob mit Einzeltickets oder Saisonkarten, auf Steh- oder Sitzplätzen, Business Seats oder in exklusiven Logen: in der AFG ARENA erleben Sie Spitzenfußball in einzigartiger Atmosphäre – und die grün-weiße Liebe hautnah.



FCSG Ticket-Hotline **071 314 14 44**  
[www.fcsg.ch](http://www.fcsg.ch)



# Vom Hochbauzeichner zum Hochhausbauer

Stefan Domanig, Piora AG

Seite 16

- 6 Was bewegt die Basis?**  
Die wahren Herausforderungen der KMU
- 8 Gefälle zwischen Grossunternehmen und KMU**  
Regionale Unternehmer beurteilen die Situation
- 11 Daniel Jud, Baumer AG**  
«Wir können uns nicht auf dem Erreichten ausruhen»
- 12 Peter Hirn, Sammelplatz-Holding AG**  
Zwischen Hammer und Amboss
- 15 Ralf Hora, ITW Ingenieurunternehmung AG**  
Zunehmende Regulierungsdichte
- 24 Thomas Müller, Nationalrat**  
Der Etiketten-Mann
- 28 Caroline Forster, Inter-Spitzen AG**  
Den Trends immer voraus
- 34 Irene Flückiger Sutter**  
Unbekannter «Dichtestress»
- 36 Werner Stucki, Syma**  
Wachstum im asiatischen Markt
- 40 Startfeld Diamant**  
Fünf Startups sind eine Runde weiter
- 44 Sasha Petschnig, Litex AG**  
«Jedes Unternehmen hat die Kunden, die es verdient»
- 48 Kurt Weigelt, IHK St.Gallen-Appenzell**  
Kanton St.Gallen verbaut sich Zukunft
- 50 Börsengang der TKB**  
Raum für Wachstum
- 54 Manuel Ammann, Universität St.Gallen**  
«Die Anzahl der Banken wird weiter abnehmen»
- 60 Spotlight**  
Von Top-Ergebnissen und Top-Ostschweizern
- 62 Hans-Ulrich Müller, Swiss Venture Club**  
Ein Gewinn für KMU
- 64 Andreas Felder, Rembrand AG**  
Handschriftlich
- 65 Roland Rino Büchel**  
Unappetitliches aus der EU
- 66 Schlusspunkt**  
Irrlichternde Verkehrspolitik

# Was bewegt die Basis?

**Welches sind die wahren Herausforderungen der KMU? Und erhalten diese in den Medien und in der Politik auch wirklich das notwendige Gewicht? Eine Auslegeordnung von mehreren Unternehmern der Ostschweiz zeigt: Nicht selten sind Themen, welche die KMU effektiv beschäftigen, der Öffentlichkeit nur schwer verständlich zu machen oder schlicht und einfach zu wenig knackig.**

**Text:** Marcel Baumgartner **Bild:** Archiv

In den vergangenen Wochen überschlugen sich die Meldungen. Wertet man die Medienberichterstattung nach dem Annahme der Masseneinwanderungs-Initiative aus, zeigt sich ein klares Bild: Die Schweiz schlittert unaufhaltsam dem Untergang entgegen. Eine Vielzahl von Firmen und wohl ebenso viele Uni-Professoren packen bereits ihre Koffer, um diesem fremden- und wirtschaftsfeindlichen Land möglichst schnell den Rücken kehren zu können. Die meisten Journalisten sind sich einig: Noch ein paar Monate, und die Schweiz gleicht einer Wüste, in der

zahlreiche Hände von glücklichen Leuten schütteln kann. Nun wartet zusätzlich noch ein Berg Arbeit auf ihn. Während Weltwoche-Verleger Roger Köppel aktuell gerade der ganzen Schweiz und dem umliegenden Ausland die Demokratie erklärt, muss der FDP-Politiker die schwierige Aufgabe meistern, einerseits die EU zu besänftigen und andererseits sowohl für Gegner als auch für Befürworter der aktuellen Politik die richtigen Fäden in den Verhandlungen zu ziehen. Das ist die Quadratur des Kreises.

**Diese Themen werden die politische Agenda der nächsten Zeit bestimmen. Anderes wird dabei auf der Strecke bleiben.**

sich nur noch Beamte, Bauern und Bündner aufhalten werden. Mit dem Entscheid an der Urne haben wir uns gewissermassen unser eigenes schwarzes Loch kreiert. So präsentiert sich unsere Situation also gemäss der Presse. Und genau diese Themen werden uns auch in den nächsten Wochen und Monaten vorgesetzt werden. Einerseits, weil in der Tat noch einige Klärungen, Verhandlungen und auszufechtende Kämpfe mit der EU notwendig sind, andererseits aber auch, weil dieses Feld schlicht und einfach ein gefundenes Fressen für linke Politiker und ebenso linke Medien darstellt. Die Verlierer der Abstimmung werden nicht müde werden, die Mehrheit der jüngsten Urnengänger als Totengräber des Schweizer Erfolgs darzustellen.

## **Die Quadratur des Kreises**

Man mag vom Abstimmungsausgang halten, was man will. Die Situation ist, wie sie ist. Das Volk hat entschieden. Und die Politik muss nun handeln. Insbesondere auch unser Bundespräsident Didier Burkhalter. Er hat sich insgeheim schon ein Präsidialjahr vorgestellt, in dem er zusammen mit seiner Frau

## **Was bleibt auf der Strecke?**

Wie bereits erwähnt: Diese Themen werden die politische Agenda der nächsten Zeit bestimmen. Anderes wird dabei auf der Strecke bleiben. Unter anderem auch jene Anliegen, welche die zahlreichen KMU in der Schweiz schon seit Jahren beschäftigen. LEADER sprach für diese Ausgabe mit mehreren Unternehmern und wollte von ihnen wissen, ob ihre Anliegen, Sorgen und Nöte in den Medien und von der Politik im notwendigen Umfang thematisiert werden oder ob man an den wahren Problemen vorbei diskutiert. Zudem holten wir ihre Wünsche von Themen ab, die ihrer Ansicht nach vermehrt behandelt werden sollten.

Genannt wurden unter anderem folgende Punkte (siehe folgende Seiten):

- Zwar werden in der Politik die KMU als eine der wichtigsten Stützen unserer Wirtschaft immer wieder gerne erwähnt, doch letztlich passiert für deren Entlastung und Förderung sehr wenig.
- Die Begrenzung der Zuwanderung ist ein Problemfeld. Drei Jahre Unsicherheit sind Gift für die KMU.
- Betreffend der Repräsentation in der Presse: Hier werden leider oft nicht die Themen, sondern die Meinungen einzelner Exponenten veröffentlicht.
- Die Ansiedlung neuer Unternehmen wurde in den vergangenen Jahren nicht vereinfacht, sondern es wurden zusätzliche Hürden und administrative Hemmnisse aufgebaut.



# «Es besteht ein Gefälle zwischen Grossunternehmen und KMU»

**Man hört und liest es immer wieder: KMU sind das Rückgrat unserer Wirtschaft. Leider bleibt es oftmals bei der Aussage. Zur Stärkung dieses Rückgrates wird zu wenig unternommen. Unternehmer der Region beurteilen die Situation.**

Bilder: zVg.



«Zwar werden in der Politik die KMU als eine der wichtigsten Stützen unserer Wirtschaft immer wieder gerne erwähnt, doch letztlich passiert für deren Entlastung und Förderung sehr wenig. Problemfelder sind unter anderem der Fachkräftemangel und die Akademisierung der Schweiz. Wir brauchen Arbeiter und Akademiker. Ein Ungleichgewicht ist aber

schlecht. Doch mittlerweile ist der limitierende Faktor in einem KMU, um weiter wachsen zu können, gute Fachkräfte bzw. Fachmitarbeiter. Der Kampf um die besten Talente bzw. Fachmitarbeiter ist in unserer Branche in vollem Gange.»

*Gregor Bucher, Geschäftsführer der City-Garage AG in St. Gallen.*



«Der administrative Aufwand pro Mitarbeiter beziehungsweise relativ zum Umsatz ist bei KMU immer grösser als bei gut organisierten Grossfirmen. Demzufolge gelten Erleichterungsmassnahmen für die ganze Wirtschaft, haben aber einen überproportionalen Effekt bei den KMU – welche bekanntlich das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft bilden. Hierzu ein paar konkrete Punkte:

- Aus meiner Sicht gehören die Mehrwertsteuersätze vereinheitlicht. Das gibt zwar in einer ersten Phase etwas Lärm, langfristig aber eine gewaltige administrative Vereinfachung.
- Wer grenzüberschreitend Arbeitsgeräte (dazu gehören beispielsweise Werkzeuge, Testgeräte, ein Messestand etc.) im Fahrzeug mitführt, muss einen unglaublichen, absolut sinnlosen administrativen Aufwand betreiben. Grenzüberschreitender Umsatz ist aus der Buchhaltung ersichtlich und entsprechend jeder Revision zugänglich. Nicht zum Verkauf bestimmte Waren sollten auf einer selbsterstellten, datierten Inventarliste aufgelistet und ganz einfach mitgeführt werden können. Es gilt nämlich der immer gleiche Grundsatz: die Ehrlichen werden schikaniert, wer mogeln will, tut's trotzdem.
- Schauen Sie sich einmal die Positionen auf einer korrekten Lohnbuchhaltung an. Das muss doch garantiert auch einfacher gehen. Einen Lösungsvorschlag habe ich zu diesem Punkt leider auch (noch) nicht.

- Erfolgreiche, aus historischen oder anderen Gründen in Dörfern und Kleinstädten angesiedelte Firmen kämpfen regelmässig gegen zum Teil unsinnige Bestimmungen, wenn eine Erweiterung ansteht. Etwas radikal formuliert gehört der Heimatschutz, insbesondere aber das Verbandsbeschwerderecht, abgeschafft.
- Um die Frankenstärke und das Lohnniveau bewältigen zu können, werden permanent Innovationen und Strukturbereinigungen gefordert. Leider ist vielfach irgendwann ganz einfach ausinnoviert und zu Ende – wenn nicht sogar zu Tode – strukturiert. Ich bin der Überzeugung, dass der starke Franken nichts mit der Realwirtschaft, sondern nur mit Währungspolitik zu tun hat. Die Schweiz muss bekanntlich mit Wertschöpfung Geld verdienen. Insofern ist bei einem abgewerteten Franken (der Kurs von 1.50 zum Euro war perfekt) der positive Effekt für die Realwirtschaft sicherlich höher als der negative Effekt bei den Einkaufspreisen. Wir selber versuchen, unseren ausländischen Kunden in Schweizer Franken offerieren zu können.
- Steuern, grenzüberschreitender Warenverkehr, Personalwesen, Baubestimmungen, Währung: Dies alles sind Beispiele, welche aufzeigen, dass schon jahrelang bekannte Tatsachen zwar immer wieder diskutiert, aber nicht ernsthaft angegangen werden. Die Mindestkursgarantie von 1.20 gegenüber dem Euro ist immerhin ein Anfang.»

*Ludwig Weibel, CEO der Weibel CDS AG in Waldstatt*



«KMU und insbesondere die Kleinstunternehmen mit bis zu neun Mitarbeitenden stehen vielfach diversen Widrigkeiten und Problemfeldern gegenüber. Unter anderem sind dies: Eine administrative Mehrbelastung (umfassende Büroarbeiten), Stellvertreter- und/oder Nachfolgeprobleme, ein enger finanzieller Spielraum, hohe Kredithürden bei zusätzlichen Investitionen, fehlende notwendige Sicherheiten gegenüber Dritten/Banken, ebenso ein fehlendes Netzwerk sowie auch ein rares Zeitfenster für ein aktives Networking. Gewisse Branchen sind zudem wohl einfach zu wenig trendig, beispielsweise die traditionellen Berufe wie Metzger, Bäckereien oder ganz allgemein der Gastrobereich. Das Augenmerk wird vermehrt auf eher trendige Branchen und Berufe gelegt.

Dabei sollte man sich folgendes einmal vor Augen führen: In der Schweiz gibt es rund 500 000 Mikrounternehmen. Das heisst, 92,1 Prozent aller Unternehmen in der Schweiz haben maximal neun Mitarbeitende. In den Medien – aber auch bei Einladungen zu KMU-Seminaren oder KMU-Tagungen – fühlen sich mehrheitlich nur die restlichen Prozente angesprochen, welche definitiv nicht alleine die KMU-Landschaft abbilden. Die Themen müssten wieder vermehrt auf die 92,1 Prozent gelenkt werden, welche viel zu wenig im Visier der Öffentlichkeit – die Politik eingeschlossen – stehen.»

*Norbert Hug, Geschäftsführer der BGOST Bürgerschafts-genossenschaft für KMU in St. Gallen*



«Die Frage, ob Medien und Politik an den wahren Problemfeldern vorbeidiskutieren, muss differenziert beantwortet werden. Für die Medien trifft es mehrheitlich sicherlich zu. In der Politik ist es sehr unterschiedlich und auch eine Frage der politischen Agenda. Da die meisten KMU weder global tätig noch börsennotiert sind, ist deren Wahrnehmung in den Medien auf ein Minimum gesunken. Die Gesellschaft vergisst, dass die Mehrheit der Firmen und somit auch der Arbeitsplätze in der Schweiz von KMU-Firmen stammen. Die Basis für unseren Wohlstand legen die KMU und nicht die Multis oder die Landwirtschaft. Der eigentliche Motor unserer Wirtschaft hätte es längst verdient, auch in den Medien oder in der Politik seinen Platz zu erhalten. So wie die Firmen und die Wirtschaft in den Medien meist dargestellt werden, können sich die KMU nicht identifizieren. Die KMU-Wirtschaft ist Teil der Gesellschaft, und so müsste der Bereich auch politisch ausgewogen behandelt und nicht nur als Cashcow oder gar als notwendiges Übel betrachtet werden.

Die anstehenden Abstimmungen wie Mindestlohninitiative und Erbschaftssteuer sind unbedingt im Fokus der KMU-Unternehmungen zu betrachten. Die Ausgestaltung der Kontingente für ausländische Fachkräfte und Grenzgänger hat für unsere Wirtschaft eine besondere Brisanz respektive Wichtigkeit. Es wäre schön, wenn nicht nur bekannte Grossunternehmen, Vertreter vom Gesundheitswesen und Universitäten zu Wort kommen, sondern auch mittlere und kleinere KMU. In Sachen Sparen und Effizienzsteigerung könnten KMU einiges zu Lösungen beitragen. Mit Kostenverlagerungen, Steuererhöhungen und mit administrativen und finanziellen Mehrbelastungen ist noch keinem KMU geholfen. Es genügt in Zukunft nicht mehr, wenn wir gleich lange Spiesse wie unsere Mitbewerber haben – wir wollen längere. Dies ist nach der letzten eidgenössischen Abstimmung nötiger denn je. Dafür kann sich unsere Politik zum Wohl aller einsetzen. Im Moment sieht es eher danach aus, dass unsere Spiesse laufend gekürzt werden.»

*Urs Marquart, CEO der Marquart Elektroplanung + Beratung in Buchs*



«Die Begrenzung der Zuwanderung ist ein Problemfeld. Drei Jahre Unsicherheit sind Gift für die KMU. Wir brauchen rasch verlässliche Rahmenbedingungen. Der Entscheid des Souveräns muss auf dem Verordnungsweg kurzfristig umgesetzt werden. Betrachten wir doch die Artikel, welche nach dem Nein zur EWR im Jahre 1992 erschienen sind: Dem Bilateralen Weg wurde damals keine Chance eingeräumt. Der Katzenjammer der Medien hat sich nun nach der Zustimmung zur Einwanderungs-Initiative leider wiederholt.

Das gute Resultat mit den Bilateralen wird sich mit geschickten Verhandlungen auch mit einer Begrenzung der Einwanderung wiederholen. Und ganz allgemein: Ich schätze die ausführlichen Beiträge über KMU in der Zeitschrift LEADER und möchte sie auch in Zukunft nicht missen. Die Wyon AG exportiert über 90 Prozent und kämpft ständig um Weltmarktvorteile. Für unseren technologischen Fortschritt brauchen wir gut qualifiziertes Personal.»

*Paul J. Wyser, CEO der Wyon AG in Appenzell*



«Verschiedene Branchen- und Interessenverbände, wie beispielsweise Economiesuisse, Spedlogswiss oder die ASTAG, nehmen die Interessen und Anliegen der Wirtschaft im politischen Prozess und in den Medien wahr. Sie sorgen einerseits für den ‚Kommunikationskanal‘ zwischen Wirtschaftsbeteiligten und den Vertreterinnen und Vertretern der Classe Politique. Andererseits erarbeiten die Wirtschaftsverbände ihrerseits Vorstösse, um aktuelle und zukünftige Themen auf nationaler aber auch regionaler Ebene zu platzieren. Obwohl dieser Prozess meines Erachtens technisch funktioniert, fehlt leider vielfach die Durchschlagskraft. Aus meiner Sicht aus zwei Gründen: Zum einen fällt es Unternehmerinnen und Unternehmern zunehmend schwer, sich für die Politik zu begeistern respektive sich beispielsweise in einem kantonalen Parlament zu engagieren. Zum andern besteht ein Gefälle zwischen Grossunternehmen und KMU. Obwohl KMU die grosse Wirtschaftsmacht in der Schweiz sind, wiegen Argumente grosser Unternehmen eben schwerer als jene der KMU. Ein grösseres politisches Bewusstsein über die Bedeutung der

KMU wäre schön. Immerhin entlohnen sie über zwei Drittel aller Beschäftigten in der Schweiz.

Ein Unternehmen wie die Sieber Transport AG sieht sich – wie andere Unternehmen auch – mit einer steigenden Anzahl an Auflagen und Beschränkungen konfrontiert. Diskussionslos stimme ich beispielsweise Auflagen zur Sicherheit im Strassenverkehr oder am Arbeitsplatz zu. Qualifizierte Mitarbeitende mit Sach- und Menschenverstand in ein Korsett von Bestimmungen und Gesetzen zu zwingen, dieses zu kontrollieren und zu dokumentieren sowie permanent fortführende Schulungen zu organisieren, belastet nicht nur die Organisation, sondern schränkt die KMU ein, den Kunden bestmöglich und flexibel zu betreuen. So führt beispielsweise ein Chauffeur heute bis zu acht kreditkartengrosse Karten, Bestätigungen und Atteste mit. Diese müssen in unterschiedlichen Rhythmen bearbeitet und erneuert werden. Etwas weniger wäre mehr.

*Christian Sieber, CEO der Sieber Transport AG in Berneck*



«Mit der fortschreitenden Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung klappt die Zusammenarbeit ganz gut. Damit soll der administrative Aufwand minimiert und die Papierflut eingeschränkt werden. Es wird möglicherweise noch eine Generation auf allen Ebenen mehr brauchen, um diesem Ziel näher zu kommen. Oftmals stehen die Instrumente zur Verfügung, sie werden nur nicht angewendet.

Google, Apple & Co. geben sich damit grosse Mühe und glänzen mit Milliarden-Übernahmen. Woher kommt das? Es ist die Kultur des Risiko- und Wagnis-

kapitals. Es fehlen bei uns die Strukturen für den Anreiz solcher Investitionen. Niemand wartet auf Start-Ups – an guten Ideen mangelt es nicht, aber am Geld. So fordere ich eine indirekte Förderung von Risikokapital durch den Staat; am einfachsten über die Einführung der steuerlichen Abzugsfähigkeit für Private, Sofortabschreibungen für Geschäftsvermögen etc. – durchlässig, unkompliziert und schnell.»

*Rolf Staedler, CEO awitgroup, dipl. Steuerexperte, Verwaltungsrat von diversen KMU in der Ostschweiz*



«Die Medien sowie die Politik greifen immer wieder wichtige Fragen auf. Alles ist im Fluss, auch in Zukunft stehen grosse Veränderungen an, die uns fordern. Oft habe ich jedoch das Gefühl, dass dabei die Basis vernachlässigt oder gar vergessen wird. Alles strebt nach mehr, so auch die vielen Weiterbildungsangebote. Damit wird unterschwellig die Basis, welche zum Beispiel gerade im Handwerk die tägliche Arbeit verrichtet, unterlaufen. Weiterbildungsinstitute schießen wie Pilze aus dem Boden und entwickeln dadurch einen ungesunden Trend. Die Medien sowie auch die Politik sollten wieder einmal die realen Werte hochhalten und diesen auch die nötige Wertschätzung zukommen lassen.

Es ist vorhersehbar, dass sich aus rein demografischer Entwicklung ein Mangel an qualifizierten Fachleuten einstellen wird. Erschwerend kommt hinzu, dass sich das gesellschaftliche Bild immer mehr von traditionellen Arbeitsfeldern abwendet. Leider verkommen wir immer mehr zu Dienstleistern, die im Randbereich der Wertschöpfungskette laufen. Unsere künftigen Probleme werden in der Rekrutierung von motiviertem Nachwuchs liegen. In der Gesellschaft sollte dem qualifizierten Handwerk ein grösserer Stellenwert beigemessen werden.»

*Markus Beeli, Inhaber und Geschäftsleiter der Schwizer Haustechnik AG in Gossau*

# «Wir können uns nicht auf dem Erreichten ausruhen»

**Für Daniel Jud, Geschäftsführer und VR-Delegierter der Baumer AG in Islikon, ist klar: KMU sind letztlich auch selbst dafür verantwortlich, wie ihre Anliegen publik gemacht werden. Schwierig sei hingegen, die wahren Probleme in einer verständlichen Weise zu thematisieren.**

Interview: Marcel Baumgartner Bild: zVg.



Daniel Jud, Baumer AG

**Daniel Jud, setzen sich Medien und Politiker im entsprechenden, sinnvollen Masse für die Anliegen von KMU ein?**

Diese Frage kann nicht mit Ja oder Nein beantwortet werden. Es gibt sicherlich Medien und Politiker, welche die entscheidenden Themen der KMU thematisieren. Subjektiv hat man jedoch das Gefühl, dass die Zahl derjenigen tendenziell abnimmt. Ob das nun mit den Medien oder den Politikern an sich zu tun hat oder ob dies ganz einfach am Publikum liegt, wage ich nicht zu beantworten. Letztlich wird darüber debattiert was die Mehrheit interessiert. Nicht mehr und nicht weniger.

**Man kann den Prozess demnach nicht beeinflussen?**

Sicherlich sind auch die KMU zukünftig selber mehr in der Pflicht, sich und ihre Anliegen zu veröffentlichen. In diesem Punkt bin ich für die Zukunft aber eher positiv eingestellt, da die kommenden Unternehmergenerationen bestimmt gewillt sein werden, mehr über

Mehr Aufklärung über wirtschaftliche und volkswirtschaftliche Zusammenhänge, und dies in einer Sprache für Jedermann. Nur so kann das Interesse dafür gefördert werden. Wenn man von einer Sache wenig versteht, dann will man sich damit auch nicht befassen. Oder man bevorzugt Dinge, über die alle mitreden können. Eigentlich schade, wenn man sich die Bedeutung der Wirtschaft in der Gesellschaft einmal vor Augen führt.

Geschichten und Produkt- oder Dienstleistungsentwicklungen von Unternehmen sind immer lehrreich und spannend. In der Hoffnung, dass viele KMU zukünftig auch offener werden, sollte auch dafür ein interessantes Potenzial entstehen. Gerade so könnten viele Probleme der einzelnen KMU gut dargestellt und verständlich in den Zusammenhang gebracht werden.

**Mit welchen Problemfeldern haben Sie zu kämpfen?**

Ein grosses Problem ist die Geschwindigkeit, mit welcher sich heute unsere Märkte verändern. Wir können uns kaum mehr auf dem einmal Erreichten etwas ausruhen. Wir werden ständig mit Neuem konfrontiert und suchen fortwährend nach Lösungen, uns anzupassen. Entsprechend sind wir angewiesen auf Rahmenbedingungen, welche uns auf dieser Suche unterstützen. Offene Märkte, liberale Gesetzgebungen, wenig Administration, Wissenstransfer oder ganz einfach ideale Voraussetzungen, um konkurrenzfähig sein zu können.

**«Ein grosses Problem ist die Geschwindigkeit, mit welcher sich heute unsere Märkte verändern.»**

ihre Unternehmen zu berichten. Es liegt dann also an den Medien und an der Politik, dies zu thematisieren und so das Interesse beim Publikum zu fördern.

**Diskutiert man mitunter an den wahren Problemen vorbei?**

Tut man das nicht immer? Werden die wahren Probleme nicht immer erst im absoluten Ernstfall angesprochen? Das liegt in der Natur der Sache. Vielfach ist es auch schwierig, die wahren Probleme zu erkennen und dann noch in verständlicher Weise zu thematisieren. Wir sollten wieder vermehrt versuchen, die Zusammenhänge in der Wirtschaft aufzuzeigen.

**Welche Abhandlungen von Themen würden Sie sich denn vermehrt wünschen?**

## Zum Unternehmen

Die Firma Baumer AG wurde bereits im Jahre 1866 gegründet und beschäftigt heute rund 40 Mitarbeiter am neuen Sitz in Islikon. Das Unternehmen hat sich in seiner langen Geschichte von einer Bücherfabrik über eine Endlosformulardruckerei bis hin zum Spezialisten für veredelte Dokumente und Direktwerbemailings entwickelt.

# Zwischen Hammer und Amboss

**Auch innerhalb von einzelnen Branchen ist es mitunter schwierig, eine einheitliche Stossrichtung zu definieren. Was für einen Betrieb in der Stadt gilt, hat nicht zwingend auch für ein KMU auf dem Lande seine Gültigkeit. Am Ende ist sich jeder selbst am nächsten.**

Text: Peter Hirn Bild: Bodo Rüedi

In Appenzell Innerrhoden ist der kantonale Gewerbeverband das gewichtige politische Sprachrohr des Gewerbes. Dieses Konstrukt funktioniert grundsätzlich sehr gut. Aber auch innerhalb des Gewerbes gibt es unterschiedliche Vorstellungen über gewisse Abläufe und Verordnungen. Ein gutes Beispiel für Einigkeit war einst die Landwirtschaft. Doch auch hier werden inzwischen die Interessen von Bio-, Milchwirtschafts- und Gemüsebauern getrennt behandelt. Genauso läuft es im Gewerbe. Ein Beispiel hierzu: Das Gastgewerbe muss seine Frischfleischprodukte in gekühlten Fahrzeugen transportieren. Dies bedeutet für sie Mehraufwand, stellt jedoch für uns Garagisten eine Möglichkeit dar, den Gastwirten Kühlfahrzeuge zu verkaufen.

## Zwischen Theorie und Praxis

Betreffend der Repräsentation in der Presse: Hier werden leider oft nicht die Themen, sondern die Meinungen einzelner Exponenten veröffentlicht.

**Uns Handwerkern fällt es schwerer, Probleme klar und auch rechtlich verbindlich zu erklären, geschweige denn, sie pressegerecht niederzuschreiben.**

Wenn überhaupt, äussern sich Professoren oder Verbandsfunktionäre, die zwar unbestritten über ein grosses Wissen verfügen, die Angelegenheiten aber in der Regel eher theoretisch beurteilen. Praxis und Theorie klaffen aber oft auseinander. Uns Handwerkern fällt es schwerer, Probleme klar und auch rechtlich verbindlich zu erklären, geschweige denn, sie pressegerecht niederzuschreiben. Aus dieser Sicht ist das Vorgehen der Journalistenzunft aber natürlich auch irgendwie verständlich.

## Die Personen hinter dem Unternehmen

Ein grosses Problem und eine gewisse Unsicherheit im Gewerbe birgt das Branchen-Rating in sich. Investitionen sind aus diesem Grunde schwer zu budgetieren. Von den Kreditinstituten wird die Branche wesentlich höher gewichtet als die Personen, die hinter

dem Unternehmen stehen. Das mag rein theoretisch auch seine Richtigkeit haben. Die Vergangenheit hat aber bewiesen, dass nur sehr wenige Gewerbebetriebe ihre Verpflichtungen vernachlässigen. Ein weiteres Problem stellt die über alle Branchen geltende Wochenarbeitszeit dar. Es ist ein Unterschied, ob jemand achteinhalb Stunden pro Tag am Fließband arbeitet oder ob eine Servicefachangestellte in einem Landgasthof ebenso lange die Gäste bedient und sich – wie auf dem Land üblich – auch mit ihnen unterhält. In diesen Betrieben hat es über die Mittagszeit sicher viel Arbeit. Aber am Nachmittag ist die Gästefrequenz doch in vielen Fällen geringer.

## Der Konsument bestimmt

Wir Garagisten sind in der Automobilbranche nur ein Rädchen im Räderwerk der Automobil-Landschaft. Alle Komponenten – Hersteller, Importeure und Garagisten – werden vom Konsumenten bestimmt. Und die Garagisten im Besonderen werden einerseits vom Konsumenten, andererseits aber sehr stark von den Importeuren bestimmt. Wir sind also, wie man so schön sagt, immer zwischen Hammer und Amboss. Aber auch hier gilt genau das Gleiche wie in der politischen Angelegenheit. Das Garagen-gewerbe ist nicht homogen. Markenspezifische Vorschriften, die für einen Betrieb auf dem Land aus betriebswirtschaftlicher Sicht fast unmöglich erscheinen, sind unter Umständen in der Stadt eine Selbstverständlichkeit. Ich denke dabei beispielsweise an Ausstellungsräumlichkeiten und Erscheinungsbilder. So ist am Ende doch jeder sich selbst der Nächste. Denn die Mitbewerber schlafen ja nicht.

## Zum Unternehmen

In der Ostschweiz gibt es zahlreiche Automobilbetriebe, die sich auf einen einzigen Standort konzentrieren und dort durch Grösse und einen Prestigebau glänzen. Der Appenzeller Peter Hirn verfolgt eine andere Strategie: Seine Sammelplatz-Holding AG ist an fünf Standorten in der Ostschweiz präsent, neben dem klassischen Garagenbetrieb gehört auch eine Autovermietung zum Unternehmen.



*Peter Hirn, CEO der  
Sammelplatz-Holding AG*

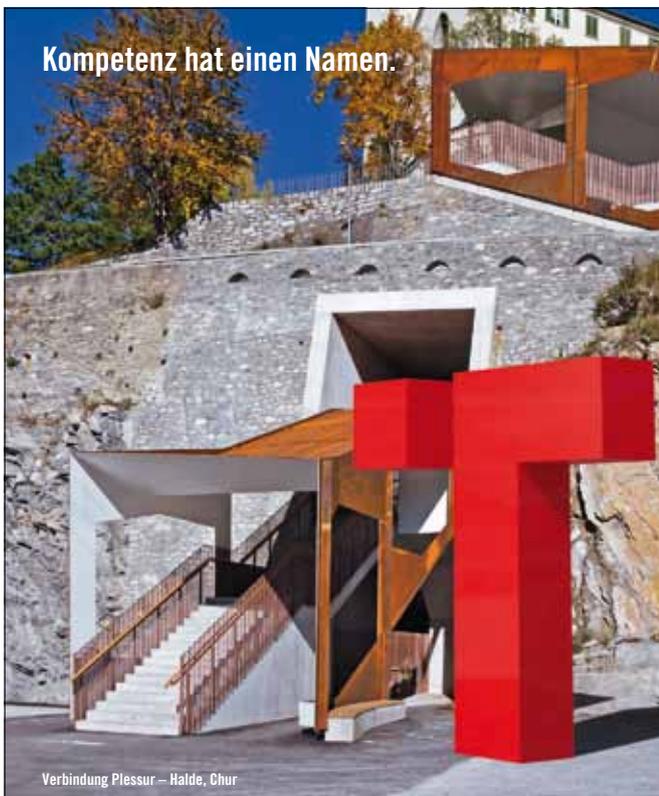
**altherr** schaan



Schauen Sie bei uns in Nesslau vorbei und entdecken Sie unsere Ausstellung und viele Attraktionen. Profitieren Sie von unserer Fachberatung und lernen Sie auf einer Probefahrt die Vorzüge der neuen SUV-Modelle kennen.

- Festwirtschaft
- Hüpfburg
- Schweißen für Jugendliche
- Probefahrten
- 100-jähriger LKW *Lauret*

**Altherr Nutzfahrzeuge-AG**, 9650 Nesslau, [www.altherr.ch](http://www.altherr.ch)  
**Altherr AG**, FL-9494 Schaan, [www.altherrag.li](http://www.altherrag.li)



Verbindung Plessur - Halde, Chur



**Tuchs Schmid**

Tuchs Schmid AG, Frauenfeld, [www.tuchs Schmid.ch](http://www.tuchs Schmid.ch)

Partner für anspruchsvolle  
Projekte in Stahl und Glas

# Jetzt Bonus sparen

Für Neu- und bestehende Kunden:  
Erhöhen Sie bis 31.12.2014 Ihr Vermögens-  
spar- oder Bürgersparkonto um netto  
CHF 50'000.- oder mehr und profitieren  
Sie von einer Bonusverzinsung von 0.1 %  
für das volle Kalenderjahr. Damit steigt  
ihre jährliche Verzinsung auf bis zu 0.55 %.  
Weitere Informationen erhalten Sie bei  
den Beratern der Vadian Bank.



Vadian Bank AG Webergasse 8 Postfach 9001 St. Gallen  
Tel. 071 228 84 84 Fax 071 228 84 85  
[info@vadianbank.ch](mailto:info@vadianbank.ch) [www.vadianbank.ch](http://www.vadianbank.ch)

# Zunehmende Regulierungsdichte

**Die medienwirksamen Themen sind nicht zwingend die relevanten Themen. Die Medien haben eine Schlüsselfunktion, wenn es darum geht, die Anliegen der KMU stärker in den Fokus der Öffentlichkeit zu rücken.**

Text: Ralf Hora Bild: Bodo Rüedi

Die Rahmenbedingungen für die Wirtschaft – im speziellen für KMU – sind in Liechtenstein zwar ähnlich wie in der Schweiz, es gibt aber dennoch spürbare Unterschiede. So ist beispielsweise die Wirtschaftsförderung in Liechtenstein, aufgrund der ausserordentlich guten finanziellen Situation von Land

**Die Ansiedlung neuer Unternehmen, die ein erklärtes politisches Ziel ist, wurde in den vergangenen Jahren nicht vereinfacht.**

*Ralf Hora ist Geschäftsführer der ITW Ingenieurunternehmung AG in Balzers, Liechtenstein.*

und Gemeinden, lange kein grosses Thema gewesen. Zudem gibt es aufgrund der EWR-Mitgliedschaft von Liechtenstein bei der Übernahme von EU-Regulierungsunterschiede zur Schweiz.



## Im Hintergrund

Die Anliegen der KMU finden aus unserer Sicht in der Öffentlichkeit – in erster Linie in den Medien – in Relation zu ihrer Bedeutung für die Gesamtwirtschaft in Liechtenstein wohl ebenso wie in der Schweiz meines Erachtens nicht ausreichend Gehör. Eine Ursache hierfür ist, dass vielfach nicht bewusst ist, wie gross der Anteil der KMU – hierzu zählt auch das lokale Gewerbe – an der Wirtschaftsleistung und Wertschöpfung ist. In der Politik setzt sich dies dann automatisch fort, da sich Politiker und politische Entscheidungsgremien aus naheliegenden Gründen gerne auf medienwirksame Themen konzentrieren und die weniger populären Bereiche folglich in den Hintergrund treten.

Die Medien haben sicherlich eine Schlüsselfunktion, wenn man die Anliegen der KMU vermehrt in den Fokus der Öffentlichkeit rücken möchte. Ich sehe allerdings das Problem, dass es zahlenmässig zwar viele KMU gibt, die einzelnen Unternehmen jedoch oft überregional nicht bekannt und daher für die Medien auch nicht «sexy» für die Berichterstattung sind.

## Widersprüche

Ein Problemfeld, das uns bei ITW sehr beschäftigt, ist die zunehmende Regulierungsdichte. Das erleben wir intensiv in unserem Kerntätigkeitsfeld Immobilien. Die verschiedenen Vorgaben und Zielsetzungen – verdichtetes Bauen, Zonen- und Richtpläne, Gemeindebauordnungen, Verbesserung der Energieeffizienz, Umweltverträglichkeit – schränken den Planungsspielraum selbst bei rein privatwirtschaftlichen Projekten stark ein, führen zu Kostensteigerungen und widersprechen sich teilweise sogar.

Auch die Ansiedlung neuer Unternehmen, die ja überall ein erklärtes politisches Ziel ist, wurde in den vergangenen Jahren nicht vereinfacht, sondern es wurden zusätzliche Hürden und administrative Hemmnisse aufgebaut. Das Thema Regulierungsdichte wird, nicht nur im Hinblick auf die Immobilienbranche sondern generell, meines Erachtens zukünftig weiter an Gewicht gewinnen und verdient mehr Aufmerksamkeit.

*Stefan Domanig, Geschäftsführer  
der Priora AG in St. Gallen:*

*«Bei Wohneigentum im  
Luxussegment erkennen  
wir bereits erste Anzeichen  
eines Rückganges.»*



# Vom Hochbauzeichner zum Hochhausbauer

**Stefan Domanig zieht es hoch hinauf. Angefangen an der Basis, hat er sich zum ausgewiesenen Baugeneralisten entwickelt. Seit Januar 2014 führt er die Geschäftsstelle der Priora AG in St.Gallen. Zusammen mit seinem Team managt Donamig ein interessantes Portfolio von Bauprojekten, welches Wohn- und Gewerbebauten sowie Umbauten beinhaltet. Gleichzeitig ist er Mitglied der Bereichsleitung der Generalunternehmung und leitet Mammutprojekte mit Millionenbudgets. Domanig kennt die Prozesse einer Generalunternehmung von der Pike auf und legt grossen Wert auf energieeffizientes Bauen, beruflich wie privat.**

**Interview:** Katja Hongler-Gmünder **Bild:** Bodo Rüedi

**Stefan Domanig, wie hat Ihr gestriger Arbeitstag ausgesehen?**

Frühmorgens konnte ich bereits die ersten Telefongespräche auf der Fahrt ins Büro erledigen. Dann ging der eigentliche Arbeitstag los: internes Meeting, Anstellungsgespräch, Akquisitionstätigkeiten und Mittagessen mit einem Investor. Der Nachmittag stand ganz im Zeichen des Jahresabschlusses und des Controllings über die laufenden Projekte.

**«Ich gehe nicht davon aus, dass die Hypothekarzinsen kurzfristig in die Höhe schnellen werden.»**

**Inwiefern hat sich Ihre Tätigkeit seit dem 1. Januar 2014 verändert?**

In meiner neuen Rolle als Führungsperson spüre ich vor allem eine grosse Verantwortung gegenüber meinen 15 Mitarbeitenden. Weiter ins Zentrum gerückt sind Akquisitionen und die Intensivierung meines Netzwerks. Ich bin deshalb viel in meiner Region unterwegs. Dazu gehören die Kantone Schaffhausen, Thurgau, St.Gallen sowie Appenzell Innerrhoden und Appenzell Ausserrhoden. Selbstverständlich steht die Überwachung der laufenden Projekte stets zuoberst auf meiner Liste. Wollen wir doch unsere Qualität in der Ausführung weiter festigen.

**Sie sind seit der Gründung der Priora im Jahre 2011 dabei, wie haben Sie sich in dieser Zeit entwickelt?**

Als Architekt und aufgrund meiner vielseitigen Erfahrungen im Projektmanagement konnte ich mein Wis-

sen in unterschiedliche Gebiete wie Strategieentwicklung, Realisation, Management- und Führungssystem, IT, Controlling- und Riskmanagement einbringen.

**Die Priora Gruppe baut nicht nur im Auftrag von Kunden. Sie besitzt im Bereich «Entwicklungen» auch ein stolzes Immobilienportfolio mit Renditeobjekten. Sind Sie nun mehr Bauherr oder Investor?**

Weder noch. Zusammen mit unserem Bereich Entwicklungen realisieren wir für uns oder unsere Kunden schlüsselfertige Projekte. Ich würde sagen, ich bin eher der Projektmanager in der Realisationsphase der Immobilie. Als Team koordinieren wir zwischen Zeit (Projektdauer und Termine), Kosten und Qualität der Bauprojekte; jederzeit auch für das Portfolio unseres Aktionärs.

**Was ist aktuell Ihr Lieblingsprojekt?**

(Überlegt nicht lange und zeigt aus dem Fenster) Hier gegenüber entsteht das Projekt «Impuls@Lerchental», ein Bürobau aus eigener Entwicklung in der Industriezone im Neudorf, St.Gallen. Unser Team wird noch diesen September die Räumlichkeiten beziehen. Das macht dieses Projekt besonders spannend. Wir freuen uns auf die neuen Büros, die 23 Mitarbeitenden Platz bieten werden. Das ist dann auch die Grössenordnung, die ich für mein Team bis Ende 2015 anpeile.

**Welche Grossprojekte stehen sonst noch an?**

In Schaffhausen beginnen wir dieses Jahr mit einem für uns wichtigen Projekt: Wir bauen dort eine Wohnüberbauung mit Eigentums- und Mietwohnun-

gen für 80 Familien. In Rorschach realisieren wir den dritten Wohnturm «Stadtwald» mit 16 Stockwerken. Ein weiteres Neubauprojekt erstellen wir in Romanshorn. Auf dieser Baustelle entstehen insgesamt 36 Mietwohnungen und zehn Eigentumswohnungen mit Tiefgarage.

**Aktuelle Studien der ETH Zürich prognostizieren auch in der Ostschweiz die Gefahr einer Immobilienblase. Wie schätzen Sie die Situation ein?**

Mit dem Entscheid des Bundesrates für die Erhöhung des Kapitalpuffers scheint die Hypothekar-Tiefstzinsphase zu Ende zu gehen. Der Zinsanstieg im Januar deutete an, dass der Markt nun darauf reagiert hat. Ich gehe jedoch nicht davon aus, dass die Hypothekenzinsen kurzfristig in die Höhe schnellen werden.

**«Die Energiewende wird gesetzliche Veränderungen für Eigenheimbesitzer und Investoren mit sich bringen.»**

Historisch gesehen befinden wir uns nach wie vor in einer sehr investitionsfreundlichen Phase. Dies bestätigen auch unsere Recherchen im Markt. Es stehen unglaublich viele Projekte auf unserer Akquisitionsliste, welche die ungebrochen starke Nachfrage nach Wohneigentum in der Ostschweiz dokumentieren. Bei Wohneigentum im Luxussegment erkennen wir jedoch bereits erste Anzeichen eines Rückganges.

**Die Ostschweiz scheint gemäss Ihren Zahlen doch nicht so unattraktiv zu sein?**

Ich denke, dass die Ostschweiz grundsätzlich mehr Potential hat, als ihr zugesprochen wird. Unsere Region mit dem Bodensee, dem Alpsteinmassiv und

den lieblichen Hügelketten des Thurgaus wird immer mehr geschätzt und nachgefragt. Dank der optimalen S-Bahnverbindung liegt beispielsweise Frauenfeld nun verkehrstechnisch vor den Toren Zürichs, und Wil ist auch nur 15 Minuten von Winterthur entfernt. In den Kantonen Schaffhausen und Thurgau gibt es attraktives und günstiges Wohneigentum zu erwerben und in Rorschacherberg, Niederteufen sowie in Teilen der Stadt St.Gallen locken exklusive Wohnlagen. Was etwas fehlt, ist eine pulsierende Wirtschaftsmetropole. Obwohl ich persönlich der Meinung bin, dass sich St.Gallen immer positiver entwickelt, sprach letzthin ein Referent vom sogenannten «Pendlerdefizit» der Ostschweiz und meinte insbesondere St.Gallen. Diesbezüglich besteht Aufholbedarf im Ostschweizer Arbeitsmarkt, damit uns qualifizierte Arbeitskräfte erhalten bleiben.

**Auch wenn es in der Ostschweiz wenig Ballungszentren gibt, wird auch bei uns immer mehr in die Höhe gebaut. Was bedeutet für Sie persönlich nachhaltig bauen?**

In die Höhen bauen heisst nicht per se nachhaltig bauen. Übergeordnet bedeutet es, Verantwortung zu tragen für die Umwelt und unsere Nachkommen. Ich persönlich verstehe darunter einen respektvollen Umgang mit unseren beschränkten Ressourcen. Wir müssen handeln. Und zwar jetzt. Hier spielt die dritte Dimension sicherlich eine adäquate Variante, die es vermehrt zu prüfen gilt.

**Wie sieht Ihre persönliche Wohnvision aus?**

Verdichtetes Wohnen ist aufgrund unseres Bevölkerungswachstums und der einhergehenden angepassten Raumplanung unumgänglich. «Verdichtung» kann sehr wohl eine soziale Bereicherung sein, wenn

Anzeige



**Wir drucken ökologisch.  
Sie auch?**

DRUCKEREI  
**Lutz**

SGS  
Sachverständigen Management  
ISO 9001 | ISO 14001

eps **eco-printing-system**<sup>®</sup>  
Chemie- und VOC-frei

Druckerei Lutz AG • Hauptstrasse 18 • CH-9042 Speicher • Telefon 071 344 13 78 • [www.druckereilutz.ch](http://www.druckereilutz.ch)

innerhalb von Wohnbauten neue Begegnungszonen geschaffen werden.

#### Da liegt die Frage auf der Hand: Wie wohnen Sie?

Wir haben kürzlich unser Eigenheim realisiert. Wir leben im Gegensatz zum angesprochenen urbanen Verdichtungstrend in einem Einfamilienhaus auf dem Land. Dafür haben wir uns konsequent auf die Nachhaltigkeit und eine optimierte Energieeffizienz fokussiert: Unser Haus erfüllt den Minergie-P-Standard (orientiert sich am Weg der 2000-Watt-Gesellschaft) und soll über Generationen einen möglichst niedrigen CO<sub>2</sub>-Wert aufweisen.

### «In die Höhen bauen heisst nicht per se nachhaltig bauen.»

#### Wo sehen Sie die energietechnischen Megatrends im Wohnungsbau?

Die Energiewende wird gesetzliche Veränderungen für Eigenheimbesitzer und Investoren mit sich bringen. Dies wird unsere bisherige Denkweise auf den Kopf stellen. So wird bis 2020 doppelt soviel in energetische Sanierungen investiert werden wie bis anhin, und unser urbaner Lebensstil verlangt auch eine Einschränkung innerhalb neuer persönlicher (energetischer) Grenzen. Deshalb gilt es Lösungen zu finden, die den eigenen Strom- und Wärmebedarf meist selbst decken beziehungsweise mit natürlichen Ressourcen produzieren. Dazu können die regenerativen Energien, insbesondere die Erdwärme und die Sonnenenergie wesentlich zur Lösung beitragen. Die Technologie ist bereits heute vorhanden. Wir müssen es «nur» noch umsetzen. Dieser Schritt allein wird enorme Anstrengungen mit sich bringen. Darin liegt die Zukunft.

#### Zur Person

Stefan Domanig, 43, ist seit Januar 2014 Geschäftsstellenleiter der Priora Generalunternehmung in St.Gallen und Mitglied der Bereichsleitung der Priora AG. Domanig hat sich nach seiner Erstausbildung als Hochbauzeichner zum Bauleiter und Architekt FH ausbilden lassen. Zudem hat er betriebswirtschaftliche Weiterbildungen absolviert. Die Priora-Gruppe wurde vor drei Jahren aus den vier Unternehmen Swisbuilding, Bauengineering, Avireal und Winsto gegründet. Dem Konzernbereich Dienstleistungen sind die Bereiche Entwicklungen, Generalunternehmung und Facility Management zugeteilt. Domanig stieg im Gründungsjahr bei der Priora ein und unterstützte die oberste Führung in den unterschiedlichsten Aufbauarbeiten. Priora deckt das gesamte Spektrum an Immobilienleistungen ab, in der Entwicklung, der Realisation und der langfristigen Bewirtschaftung. Domanig ist verheiratet und Vater zweier Kinder. Er lebt mit seiner Familie in Islikon TG.

## Gewaltentrennung

Anlässlich der Februarsession hat der St.Galler Kantonsrat beschlossen, ein Modell auszuarbeiten, in welchem die Parlamentsdienste aus der Staatskanzlei herausgelöst werden und direkt dem Präsidium des Kantonsrats unterstellt werden.

Der Abstimmung über die von der SVP eingereichten Motion ging eine intensive Debatte

voraus: Eine Minderheit des Parlaments, bestehend aus CVP und FDP sowie die Regierung, verteidigte vehement die Beibehaltung des Status quo. Auf der anderen Seite setzte sich eine Mehrheit des Parlaments für die Neuorganisation ein, die schlussendlich mit einem Stimmenverhältnis von 64 Ja zu 49 Nein beschlossen wurde. Auch wenn dabei bei einigen Befürwortern wohl konkrete Personalentscheide der letzten Wochen eine nicht unentscheidende Rolle im Abstimmungsverhalten spielten, so handelte es sich in Wirklichkeit um eine Grundsatzdebatte über die Gewaltentrennung im Staat.

Die SVP St.Gallen setzt sich bereits seit geraumer Zeit für eine Stärkung des Kantonsparlaments ein. Um einen Vergleich mit der Wirtschaft heranzuziehen: Das Parlament, analog einem ehrenamtlichen Verwaltungsrat, soll künftig über ein eigenes Sekretariat verfügen, um seiner Aufsichtsfunktion über die Geschäftsleitung – Regierung und Staatsverwaltung – besser nachzukommen. Wohl niemand würde bestreiten, dass dafür gewisse personelle Mittel benötigt werden, damit das Parlament seine Aufgabe mit der notwendigen Unabhängigkeit erfüllen kann. Gerade deshalb erscheint es auch gerechtfertigt, dass das Parlament Entscheide in dieser Abteilung beeinflussen oder gar bestimmen kann. Schliesslich werden die Mitarbeiter ja auch danach sehr viel und oft mit dem Präsidium des Kantonsrates oder den Parlamentariern zusammenarbeiten. Ausserdem geht es keineswegs darum, neue Verwaltungsstellen zu schaffen, sondern eine gewisse Zahl der bestehenden Funktionen hierarchisch neu dem Parlament unterzuordnen.

Um so erstaunlicher ist es, dass aus den Reihen des Kantonsrats selbst eine so grosse Opposition gegen seine eigene Stärkung gekommen ist.



Michael Götte  
SVP-Fraktionspräsident  
Gemeindepräsident  
Tübach

# Freilager Zürich: 200 Erdwärmesonden für 1000 Wohnungen

**Nachhaltige Überbauung des rund 70 500 m<sup>2</sup> grossen und zentrumsnahen Zollfreilagers mit 1000 Wohneinheiten mittels 205 Erdwärmesonden. Der geringe Abstand von 5 m der Erdwärmesonden untereinander stellt hohe Ansprüche an die Bohrteams. Neben zehn neu zu erstellenden Gebäuden sind auch drei Bestandsbauten mit ins Energiekonzept einzubeziehen.**

## Das ehemalige Zollfreilager in Zürich wird ein neues zentrumsnahes Quartier

Das ehemalige Zürcher Zollfreilager in Zürich-Albisrieden wurde vor rund 90 Jahren auf Initiative der Handelskammer gegründet. Ziel war es, den schweizerischen Handel und insbesondere den Transithandel über Zürich zu fördern. Seit 1924 wurde das Zollfrei-

lager von der Zürcher Freilager AG betrieben. Aufgrund einer Neuorientierung und Fokussierung auf das Kerngeschäft Immobilienverwaltung der Zürcher Freilager AG seit 2003 wurde auch die Umgestaltung des zentrumsnahen Areals des Zollfreilagers angegangen. Zusammen mit der Stadt Zürich entwickelt die Zürcher Freilager AG den privaten Gestaltungsplan «Freilager Zürich». Das Baugesuch für die Überbauung wurde in 2011 eingereicht und im Jahr 2012 genehmigt.

Auf dem rund 70 500 m<sup>2</sup> umfassenden Areal wird bis 2016 ein komplett neues Quartier mit rund 800 Mietwohnungen und 200 Zimmern für studentisches Wohnen gebaut. Die Mietwohnungen entstehen in zehn Neubauten sowie in zwei umgenutzten Bestandsbauten und zeichnen sich durch eine Vielfalt an Typologien, Grundrissen und Materialisierungen aus. Dadurch werden Mietersegmente mit verschiedenen Budgets angesprochen, was eine gute Durchmischung der künftigen Mieterschaft fördert.

Die Überbauung Freilager Zürich gliedert sich gut in die bestehenden Quartierstrukturen ein und gewährleistet eine hohe Durchlässigkeit für die Quartierbewohner. Auf dem Areal sind auch Räumlichkeiten für Verkaufsläden, Gewerbetreibende, Kinderbetreuung und gastronomische Angebote vorgesehen. Rund ein Drittel des bisher versiegelten Bodens besteht künftig aus Grünflächen, welche die Biodiversität (städtische Artenvielfalt in Flora und Fauna) speziell fördern werden. Die Verkehrsflächen zwischen den Gebäuden sind weitgehend autofrei.

Das gesamte Projekt gliedert sich in verschiedene Teilgebiete, die in unterschiedlicher Weise gestaltet werden.

### Teilgebiet A

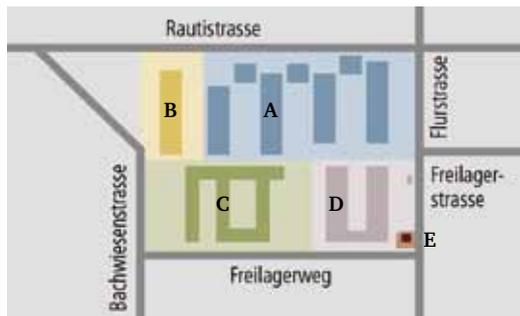
- Hochhäuser mit einer Höhe von 40 m für Wohnen, Büro- und Dienstleistungen im EG + Längsgebäude für Wohnen

## DATEN UND FAKTEN FREILAGER ZÜRICH

Bauherr	Zürcher Freilager AG, Zürich
Gestaltungsplan	Meili, Peter Architekten AG, Zürich
Projekt	Gemischt genutztes Quartier mit rund 800 Mietwohnungen, knapp 200 Zimmern für studentisches Wohnen (Woko) sowie Gewerbe-, Büro-, Verkaufs- und Gastronomieflächen.
Realisation	2013 bis 2016
Investitionsvolumen (inkl. Land)	Rund CHF 500 Mio.
Arealfläche total	70 500 m <sup>2</sup>
Mietfläche total	97 300 m <sup>2</sup>
Mietfläche Wohnen	88 770 m <sup>2</sup> (91 %)
Mietfläche Verkauf, Gewerbe	5840 m <sup>2</sup> (6 %)
Mietfläche Büro	1330 m <sup>2</sup> (< 2 %)
Mietfläche Lager	1360 m <sup>2</sup> (< 2 %)
Parkplätze (Einstell- und Aussenplätze)	Knapp 700
Architektur Teilgebiet D (Aufstockung/ Umnutzung Gründerbauten und Baufeld 4 in Teilgebiet A (Studentenzimmer))	Meili, Peter Architekten AG, Zürich
Architektur Teilgebiet A (Hochhäuser und Längsbauten)	Rolf Mühlethaler, Bern
Architektur Teilgebiet C	office haratori GmbH, Zürich Wingender Hovenier Architects BV, Amsterdam
Freiraumkonzeption und -gestaltung	Vogt Landschaftsarchitekten AG, Zürich
Totalunternehmer	Allreal Generalunternehmung AG, Zürich
Erstvermietung (voraussichtlich ab 2015)	Intercity Zürich AG
Website	www.freilager-zuerich.ch

Quelle:  
Zürcher Freilager AG

Quelle:  
Zürcher Freilager AG



#### Teilgebiet B

- Bestehender Büro- und Gewerbetrakt

#### Teilgebiet C

- Wohnüberbauung mit zwei längeren, einem kürzeren Flügel und Querbauten.
- Höfe gegen südliche Grünzone offen, gegen Norden geschlossen

#### Teilgebiet D

- Umnutzung der Gründungsbauten von 1925 für Wohnen → Aufstockung um drei Wohngeschosse + Verkaufs-, Gewerbe- und Gastroflächen im EG

#### Teilgebiet E und Vorbereich Flurstrasse

- Integration des ehemaligen Pförtnerhauses ins Gesamtkonzept + Prüfung einer Umnutzung des bestehenden Wohngebäudes zu einem Kinderhaus



Übersicht Erdwärmesondenfeld Grossbaustelle Freilager Zürich  
(Quelle: Geotherm AG)

Das Erdwärmesondenfeld mit 205 GEROtherm® Erdwärmesonden wurde im westlichen Bereich des Teilgebietes A mit Angrenzung zum Teilgebiet B vorgesehen.

#### Vorbildlich nachhaltig und ausgezeichnet erschlossen

Ein Markenzeichen der Überbauung ist der hohe Stellenwert der Nachhaltigkeit. Ein Teil der Gebäude wird im Minergie-P Eco-Standard erstellt. Aufgrund dieser Vorgaben wurden in einer Vorstudie durch Amstein+Walthert AG verschiedene Formen der Energieerzeugung und Energienutzung evaluiert. Als wirtschaftlichste und nachhaltigste Lösung resul-

tierte aus dieser Studie die Energiegewinnung mittels Erdwärmesonden. Ebenfalls ist dieses System auch mit hoher Effizienz zur Klimatisierung von Gebäuden einsetzbar, wobei ein Überschuss an Raumwärme in den Untergrund über die Erdwärmesonden abgegeben wird.

Das umfassende Gesamtenergiekonzept wurde von Amstein+Walthert AG in Zusammenarbeit mit der ETH entwickelt. Die Heizwärme und das Warmwasser werden durch ein ausgeklügeltes System von Erdwärmesonden und durch Wärmerückgewinnung aus Abwasser generiert. Die Energieeffizienz der Gebäude wird einen überdurchschnittlichen Standard aufweisen. Durch die Schaffung von attraktivem Wohnraum in einem Stadtkreis, der schätzungsweise 30 000 Arbeitsplätze aufweist, bietet sich potenziellen Mietern die Chance, ihre Arbeitswege zu verkürzen und dadurch einen weiteren Beitrag zu einer nachhaltigen Lebensweise zu leisten.

#### Geologische Aspekte zur Auslegung des Erdwärmesondenfeldes

Zur Auslegung des Erdwärmesondenfeldes durch Porta West AG wurden neben dem geologisch-geotechnischen Bericht und dem Gesamtenergiekonzept auch die geothermische und bohrtechnische Beurteilung des Standortes aufgrund der im Vorfeld erstellten Testerdwärmesonde verwendet. Diese Beurteilung wurde durch die im Erdwärmebereich renommierte Firma Geowatt AG durchgeführt. Die geologischen Erkenntnisse der Testbohrung, bei der alle 4 Bohrmeter Cuttings (Bohrklein) entnommen wurden, deckten sich mit der beschriebenen Geologie des geologisch-geotechnischen Berichtes. Bis 4 m Tiefe konnten man Verlandungssedimenten (Ton) finden; von 4 m bis 24 m Tiefe wurde Lockermaterial (Eiszeitablagerungen, v.a. Siltstein, Feinsandstein) angetroffen und ab 24 m handelt es sich um Fels (Obere Süsswassermolasse, v.a. Mergel, Siltstein, Feinsandstein). Die hydrogeologischen Analysen ergaben, dass ein zusammenhängender gut durchlässiger Grundwasserleiter auf dem Gelände nicht vorhanden ist, aber mehrere Grundwasserschichten angetroffen werden konnten. Ebenfalls sind die Bodenschichten aus gletschernahen Seeablagerungen respektive Moräne nahezu undurchlässig und wirken als Stauer.

Aufgrund der gesamten Vorbetrachtungen, Konzepterarbeitung und Analysen wurde das Erdwärmesondenfeld mit insgesamt 205 220 m-Erdwärmesonden in der Werkstoffqualität PE100-RC der Dimension  $de40 \times 3.7$  mm ausgelegt. Das gesamte Feld wurde in 6 Teilfelder mit je 34 GEROtherm® Erdwärmesonden, bzw. ein Feld mit 35 Sonden, aufgeteilt. Im Feld wurden die Erdwärmesonden in einem Raster von  $5 \times 5$  m geplant. Gemäss der Planung von Porta



Zwei der insgesamt sechs Verteilerschächte mit Sondenanschluss von unten

(Quelle: HakaGerodur AG)

West AG wurde die Bohrdauer des Feldes unter der Annahme einer Bohrleistung von 0.4 m/min und drei Bohrgeräten mit 3,5 Monaten kalkuliert und mit in die Planung des gesamten Projektes aufgenommen.

#### Organisierter Ablauf der Erdwärmesondenbohrungen der ARGE

Für dieses geothermische Grossobjekt schlossen sich die renommierten Schweizer Bohrfirmen HASTAG St.Gallen Bau AG und Geotherm AG zu einer Arbeitsgemeinschaft, der ARGE Freilager, zusammen. Beide Bohrunternehmen führten die Bohrungen mittels



Qualitätsprüfung der Erdwärmesonden mit dem Testgerät DPG-C3 der Fa. Geowatt AG (Quelle: Geotherm AG)

Imlochhammerbohrverfahren bis zum Erreichen der Endteufe von 220m aus, da dieses für die vorhandene Geologie geeignet war. Die erste Bohrequipe startete mit einem Bohrgerät in der letzten Juniwoche in 2013. In den darauffolgenden Wochen wurde die Anzahl der Bohrgeräte auf insgesamt vier gesteigert. Pro Tag konnte jeweils eine komplette GEROtherm® PN16 Erdwärmesonde mit Hinterfüllung pro Bohrgerät eingebracht werden.

Aufgrund der geologischen Verhältnisse wurde das Standrohr in einer Tiefe von rund 24m im Durchschnitt 3m tief in den Fels abgeteuft. Da die Bohrungen mehrere Grundwasserschichten durchstossen, wurde spezielle darauf geachtet, dass durch Verwendung eines geeigneten Verpressmaterials, in diesem Fall das Verpressmaterial Küchler ZEOtherm 2.0, kein hydraulischer Kurzschluss entsteht. Das Verpressmaterial wurde mit einer Dichte von 1.4–1.5 kg/dm<sup>3</sup> auf der Baustelle mittels Silos verwendet und setzt sich aus natürlichen Rohstoffen wie aktiviertem Phonolithmehl, Zement sowie Zusätzen zur Erhöhung der Wärmeleitfähigkeit zusammen. Bei der Entwicklung des Produktes wurde darauf geachtet, einerseits die Verarbeitbarkeit des Produktes zu optimieren, andererseits auch sehr gute Gebrauchseigenschaften in der Geothermieanlage zu erreichen. Aufgrund der

Einbau Bohrgestänge (Quelle: Geotherm AG)

Verbesserung der thermischen Eigenschaften des Verpressmaterials besitzt dieses eine Wärmeleitfähigkeit von 2 W/mK. Durch Eluatuntersuchung nach der Trinkwasserverordnung wurde die Umweltverträglichkeit für dieses Material nachgewiesen.

Die GEROtherm® Erdwärmesonden wurden termingerecht auf die Baustelle angeliefert und liessen sich in allen Bohrlöchern unproblematisch und einfach abteufen. Das Bohrklein wurde kontinuierlich in die bereitgestellten Mulden eingebracht und mehrmals täglich abgeholt. Die sehr gute Koordination der Arbeiten innerhalb der ARGE ermöglichte eine schnelle und speditive Erstellung des Bohrfeldes innert vier Monaten. Grössere Verzögerungen konnten durch die Zusammenarbeit aller Beteiligten vermieden werden und somit war der enge Zeitplan nie gefährdet.

#### Qualitätsprüfung der Erdwärmesonden on site

Neben der 100%-Qualitätsprüfungen der vom SKZ-zertifizierten GEROtherm® Erdwärmesonden im Produktionswerk der HakaGerodur AG in Benken mussten die Erdwärmesonden nach dem Hinterfüllen durch die beiden Bohrfirmen gespült und hinsichtlich Durchfluss und Dichtigkeit auf der Baustelle zur Qualitätssicherung des Einbaus geprüft werden. Aufgrund der planerischen Vorgaben war hierfür das von Geowatt AG neu entwickelte Testgerät DPG-C3 zu verwenden. Dieses Gerät übernimmt für die Bohrfirma die vollautomatische Spülung sowie die Durchfluss- und Dichtheitsprüfung. Alles läuft nach Anschluss des Gerätes völlig autonom ab.

Der Prüfdruck wird über eine durch das Testgerät automatisch gesteuerte, externe Pumpe aufgebaut. Die Dichtheitsprüfung wird nach dem Kontraktionsverfahren EN SN 805 W400-2 durchgeführt. Die gesamte Messung dauerte ca. 1.5 Stunden pro Erdwärmesonde. Alle Messdaten wurden im Gerät selbst gespeichert. Ebenfalls gespeichert werden über ein eingebautes GPS die Koordinaten der Erdwärmesonde. Nach der Messung wurden die Daten mit einem USB-Stick auf einen Computer transferiert, von wo ein fälschungssicheres Protokoll für die Auftraggeber und Behörden ausgedruckt werden konnte. Die Daten des Protokolls können mit den Daten des Werkzeugeignisses jeder Erdwärmesonde (Serien-



Installation der Erdwärmesonden (Quelle: HakaGerodur AG)



Erstellen der Anbindeleitung und Installation der Verteilerschächte  
(Quelle: HASTAG St.Gallen Bau AG)

nummer) archiviert werden. Mittels der Seriennummer der Erdwärmesonden kann ebenfalls ein Einbauzertifikat online für jede Sonde erstellt werden, welches eine einfache, zusätzliche Dokumentation der Arbeiten darstellt. Dadurch, dass das Testgerät vollständig autonom agierte, konnten die Bohrarbeiten gleichzeitig weitergeführt werden, ohne dass die Qualitätsüberprüfung einen grossen zeitlichen Mehraufwand darstellte. Alle Daten wurden entsprechend gesammelt und zur Dokumentation dem Auftraggeber übermittelt.

#### Anbindung Sondenfeld an GEROtherm® Verteilerschächte

Nach Fertigstellung des Sondenfeldes Anfang November 2013 wurde mit den Anbindeleitungen der Erdwärmesonden an die Verteilerschächte begonnen. Diese Arbeiten wurden ebenfalls durch die ARGE Freilager durchgeführt. Die beiden Kreisläufe der Doppel-U-Sonden wurden über ein Hosenstück in PE 100-RC zusammengeführt und mit einer PE100-RC Rohrleitung der Dimension de50mm an die Verteilerschächte geführt. Der Werkstoff PE100-RC hat sich aufgrund seiner sehr guten Eigenschaften hinsichtlich Riss- und Punktlastbeständigkeit im horizontalen Rohrleitungsbau sowie im Bereich der oberflächennahen Geothermie hervorragend bewährt. Alle Leitungen wurden in Rohrkanälen zu den entsprechenden Verteilerschächten geführt und von unten an die Anschlüsse des Verteilerschachtes mit Elektroschweissmuffen angeschlossen. Aufgrund der winterlichen Verhältnisse während dem Erstellen der Anbindeleitungen musste ein Hauptaugenmerk auf das korrekte Erstellen der Schweissungen gelegt werden.

Für jedes Teilfeld wurde ein Verteilerschacht geplant und kundenspezifisch angefertigt. Jeder Verteilerschacht beinhaltet neben den SAVE 180 Sammlern/Verteilern auch diverse Anlagentechnik wie Pumpen, Absperrklappen sowie Messgeräte (Volumenstrommessgerät, Temperaturmessfühler, etc.). Der Technikraum konnte dadurch verkleinert werden. Der SAVE 180 wurde in T-Form gemäss Vorgaben der Planer objektspezifisch hergestellt und im Schacht eingebaut. Der SAVE180 ist für einen Volumenstrom

bis 35 m<sup>3</sup>/h geeignet, bei dem verwendeten T-Verteiler können dadurch maximal 70 m<sup>3</sup>/h Soleflüssigkeit mit geringstem Druckverlust zirkulieren. Da der Sondenanschluss von unten im Verteilerschacht vorgesehen war, wurden die Verteilerschächte auf bauseitigen Stützpfählen montiert.

#### Die nächsten Schritte nach Fertigstellung des Erdwärmesondenfeldes

Nach der erfolgreichen Fertigstellung des Sondenfeldes inkl. Anbindungen Anfangs 2014 beginnt der Hochbau dieses Teilgebietes A im März 2014. Das Erdwärmesondenfeld wird komplett überbaut und über dem Sondenfeld entsteht eine Tiefgarage. Die Verteilerschächte befinden sich dann am äusseren Rand der Tiefgarage in Angrenzung zum Teilgebiet B. Die komplette Fertigstellung des gesamten Wohnquartiers ist für Ende 2016 geplant. Die ersten Wohnungen sind ab Frühjahr 2016 bezugsbereit.

#### Eine erfolgreiche Zusammenarbeit aller Beteiligten

Durch den Zusammenschluss der beiden Bohrfirmen Geotherm AG und HASTAG St.Gallen Bau AG zur ARGE Freilager konnten die Ressourcen für dieses Grossprojekt gebündelt werden. Die klare und frühzeitige Kommunikation mit Lieferanten, Planern und Bauherren sorgte dafür, dass der strenge Zeitplan eingehalten werden konnte und alle Komponenten wie Verpressmaterial, Erdwärmesonden, Zubehör und Verteilerschächte zum erforderlichen Termin auf die Baustelle angeliefert wurden.

Auf einer ungefähren Wohnfläche von gegen 89 000 m<sup>2</sup> verteilt auf zwölf Gebäude werden nach der Fertigstellung 2016 schätzungsweise 2000 Menschen zu Hause sein. Diese können dann von den Annehmlichkeiten einer weitsichtig geplanten urbanen Überbauung sowie der Energiegewinnung mittel Erdwärme profitieren.

#### Projektdaten

Überbauung, Freilager Zürich, Schweiz

Ausführende Bohrfirmen:

Hastag St.Gallen Bau AG ([www.hastag-sg.ch](http://www.hastag-sg.ch))

Geotherm AG ([www.geotherm.ch](http://www.geotherm.ch))



Verteilerschächte auf Betonsockel  
(Quelle: HASTAG St.Gallen Bau AG)



Verlegte horizontale PE100-RC Anbindeleitungen  
(Quelle: HASTAG St.Gallen Bau AG)

# Der Etiketten-Mann

**Wendehals, Hinterbänkler, Populist: Wer Thomas Müller Böses nachsagen will, kann sich bei vielen Begriffen bedienen, die ihm schon nachgesagt wurden. Die Gerüchte über eine mögliche Ständeratskandidatur 2015 sorgen dafür, dass solche Einschätzungen noch öfter zu hören sein werden. Um so mehr müssen sie hinterfragt werden. Und in den meisten Fällen dementiert.**

**Text:** Stefan Millius **Bild:** Esther Gloor

Es war Februar, also nicht das berühmte Sommerloch. Und es war 2014, also nicht im Wahljahr. Das medial verbreitete Gerücht kam also im Grunde zur Unzeit. Thomas Müller, so die nicht bestätigte, aber dennoch von allen Seiten diskutierte These, könnte der nächste Kandidat sein, den die St.Galler SVP auf ihr berühmtestes Schlachtfeld schickt: die Ständeratswahl.

Ein Schlachtfeld, das die Partei theoretisch grossflächig umgehen müsste. Nicht einmal ihr Sonnenkönig Toni Brunner ging aus dieser Schlacht als Sieger hervor. Mehr noch: Er musste einem Sozialisten das Feld überlassen. Natürlich aufgrund wahltaktischer Überlegungen in der Mitte, aber dennoch: Die SVP tut sich schwer mit Ständeratssitzen, schweizweit und in St.Gallen.

**Zu CVP-Zeiten war stets, wenn Müller Stellung nahm, aus irgendeiner Ecke zu hören, dass der Rorschacher im Grunde eher zur SVP passen würde.**

## Politikerfloskeln

Die Partei und die Person können zu diesem frühen Zeitpunkt nichts anderes tun als lavieren. Thomas Müller diktiert den Journalisten in die Tasten, dass das für ihn derzeit kein Thema sei und solche Fragen ohnehin immer zuerst in der Partei besprochen würden. Die Partei wiederum erklärt, dass sie verschiedene Szenarien prüfe und solche Fragen ohnehin immer zuerst in der Partei besprochen würden. Politikerfloskeln eben.

Bekanntlich ist dort, wo Rauch ist, auch ein Feuer. Die kolportierte Überlegung macht Sinn: Müller ist Nationalrat, was immer ein Vorteil ist, wenn man zum Sprung in den Ständerat ansetzt. Trotz grosser Erfolge ist die St.Galler SVP-Delegation in Bern übersichtlich, und nüchtern betrachtet bleibt ausser Müller nicht viel. Brunner wird's kaum noch einmal versuchen, Lukas Reimann gilt – ob zu Recht oder nicht

– als zu jung und Roland Büchel – ob zu Recht oder nicht – als zu amtsjung.

## Was uns wieder zu Thomas Müller bringt.

Wer schon lange politisch aktiv ist, muss damit leben, Etiketten zu tragen. Der Rorschacher Stadtpräsident, der Ex-FCSG-Präsident, das Ex-CVP-Mitglied macht es seiner Umwelt diesbezüglich besonders leicht. Was er fordert, bezieht sich in aller Regel auf populäre Themen, und er verwendet eine einfache Sprache mit einfachen Beispielen, um seine Forderungen zu unterstreichen. Das macht ihn für viele zum Populisten. Er glänzt in Bern nicht mit vielen Auftritten. Das macht ihn für viele zum Hinterbänkler. Er hat sich von der Partei, in der er gross wurde, abgewandt und ist zu der Partei gewechselt, die Leuten wie ihm die grössten Chancen bietet. Das hat ihn für viele zum Wendehals gemacht.

Das sind keine schönen Etiketten. Aber es sind eben nur Etiketten. Und die Beurteilungen greifen fast ausnahmslos zu kurz, wie ein Blick auf jede einzelne zeigt.

## Nur ansatzweise richtig

Zum Wendehals: Zu CVP-Zeiten war stets, wenn Müller Stellung nahm, aus irgendeiner Ecke zu hören, dass der Rorschacher im Grunde eher zur SVP passen würde. Diese Stimmen kamen auch aus der eigenen Partei. Müller war konsequent: Sein Schritt erfolgte, als der Graben zwischen seinen Positionen und den Mehrheiten in der CVP schlicht nicht mehr zu übersehen war. Es war ein konsequenter, ein ehrlicher Schritt.

Zum Populisten: Es ist eine Unart, davon auszugehen, dass Themen, mit welchen man die Massen ansprechen kann, per se nicht besonders wichtig seien. Allein durch die Menge der sich betroffen fühlenden Menschen werden Fragen wie Ausländeranteil oder Sozialausgaben gesellschaftspolitisch relevant, ob sie es nun in absoluten Zahlen sind oder nicht. Müller hat sicher ein Gespür für das richtige Wort zum richtigen Thema zur richtigen Zeit. Allerdings präsi-

*SVP-Politiker Thomas Müller:  
Bekanntlich ist dort,  
wo Rauch ist, auch ein Feuer.*



# GWbewegt

**Grenzenlos kombinieren.  
Zielsicher optimieren.**

Erleben Sie selbst wie GW bewegt.

Servicetelefon +41.58.458.5555 [www.gw-world.ch](http://www.gw-world.ch)

**Gebrüder Weiss**   
Transport und Logistik

**steuerpartner ag**  
Steuer- und Wirtschaftsberatung

→ Ihre Boutique für Steuerberatung –  
persönlich, kreativ, massgeschneidert

Vadianstrasse 44  
CH-9001 St.Gallen

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

[info@steuerpartner.ch](mailto:info@steuerpartner.ch)  
[www.steuerpartner.ch](http://www.steuerpartner.ch)

Geschäftsführende Partner:  
Thomas Christen | Rolf Helfenberger | Christoph Lehmann | Walter Stiefel

Ihre Steuerberater



MetroComm AG | Bahnhofstrasse 8 | 9001 St.Gallen  
Telefon 071 272 80 50 | [leader@metrocomm.ch](mailto:leader@metrocomm.ch)

[www.leaderonline.ch](http://www.leaderonline.ch)

diert er auch eine Stadt, in der es nötig war, einstige Tabuthemen ohne Scheuklappen anzugehen. Und Populisten übernehmen in der Regel keine Verantwortung, was Müller in seiner Heimatstadt bekanntlich tut.

Zum Hinterbänkler: Erstaunlich, was die Perspektive auszurichten vermag. Eher stille Politiker, die einem genehm sind, werden als «fleissig hinter den Kulissen» bezeichnet. Die Arbeit in den Kommissionen gilt in diesen Fällen als das eigentliche Herz des Mandats, Wortmeldungen im Parlament und persönliche Vorstösse werden als reine Showacts abgetan. Missliebige Politiker erhalten bei derselben Ausgangslage das Prädikat «Hinterbänkler». Dennoch: Müller wäre, gerade mit Blick auf seinen Sinn für Themen und Momente, der richtige Mann, um für eine bessere mediale Durchdringung zu sorgen. Denn unsere Wahrnehmung von Hinter- und Vorderbänklern

## Die SVP tut sich schwer mit Ständeratssitzen, schweizweit und in St.Gallen.

hat ohnehin wenig zu tun mit der eigentlichen Leistung, mehr mit der medialen Darstellung der einzelnen Leute. Aber sollte Müller über eine Ständeratskandidatur nachdenken, muss er jetzt zur Offensive übergehen in Bern.

### Spektakel mit anderen Zielen?

Wohin führen diese Erkenntnisse mit Blick auf eine mögliche Ständeratskandidatur? In eineinhalb Jahren kann viel geschehen, und die SVP dürfte in den nächsten Monaten mit der Debatte über die Umsetzung der erfolgreichen Masseneinwanderungsinitiative noch einmal Aufschub erhalten. Erfahrungsgemäss nützen die Zuwachszahlen einer Partei ihren Ständeratskandidaten aber meist eher wenig. Was Toni Brunner nicht schafft, ist Thomas Müller schwerlich zuzutrauen.

Aber wir sprechen hier von Politik, und da ist das offensichtliche Ziel meist nicht das einzige. Gut möglich, dass ein aggressiv und offensiv geführter Ständeratswahlkampf zwischen einem sozialistischen Schlachtross wie Paul Rechsteiner und einem ausgefuchsten Leidenschaftspolitiker wie Thomas Müller zum Spektakel wird – und der SVP im Nationalratswahlkampf ordentlich Schub verschafft, auch wenns im Ständerat nicht klappt. Der Rorschacher Stadtpräsident könnte damit wohl leben. Er hat es sich gut eingerichtet mit einem gewichtigen nationalen Mandat und seiner gut bewirtschafteten Spielwiese am Bodensee, wo er Ideen viel unmittelbarer umsetzen kann.

# Sicherheit zuerst!

Wissen wir, wie sich die Weltlage entwickelt, welche grösseren und kleineren Konflikte in den nächsten Jahren ausbrechen und wie wir davon betroffen sein werden? Nein, das hat die Krimkrise jüngst wieder gezeigt.



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

### Sichere Schweiz

Nebst solchen Konflikten findet weltweit auch ein harter «Kampf» um Wasser, Rohstoffe, Energie, Nahrungsmittel, Arbeitsplätze, Daten und letztlich auch um Territorien statt. Solche Auseinandersetzungen können durchaus auch uns treffen. Wir sind ein modernes, hochentwickeltes und dicht besiedeltes Land, das schnell verwundbar ist. Man stelle sich nur einen über mehrere Tage dauernden Stromausfall vor.

### Sicherheit schafft Wohlstand!

Unser Wohlstand beruht auf friedlichen, sicheren und stabilen Verhältnissen. Solche wünschen wir uns auch für die nächsten 30 Jahre. Es ist deshalb nur fair, dass wir unserem Land, unserer Bevölkerung, unseren Kindern und Enkelkindern den nötigen Schutz ermöglichen. Wir haben somit für eine glaubwürdige Armee sowie für eine leistungsfähige Luftwaffe mit modernen Flugzeugen zu sorgen.

### Moderne Flugzeuge statt Oldtimer

Flieger aus der Zeit des VW Käfers, die weder in der Nacht noch bei schlechtem Wetter in den Einsatz können, bieten keinen Schutz. Sie müssen durch neue, moderne Mehrzweckflugzeuge ersetzt werden. Darum geht es am 18. Mai an der Urne. 54 veraltete F-5 Tiger sollen durch 22 moderne Gripen E ersetzt werden. Sie sind ab 2018 verfügbar und helfen uns, den Luftraum unseres souveränen und neutralen Landes bestmöglich zu schützen.

### JA zum Gripen!

Bei der Gripen-Abstimmung steht somit nicht weniger als die Sicherheit unseres Landes während der nächsten 30 Jahre auf dem Spiel. Sicherheit ist ein hohes Gut. Sie kommt für mich immer zuerst! Ich sage deshalb aus Überzeugung JA zum Gripen-Fonds-Gesetz. Denn Sicherheit ist die Garantie für Frieden, Freiheit und Wohlstand.

# Den Trends immer voraus

**Seit 2007 leitet die 33-jährige Caroline Forster die Inter-Spitzen AG in St.Gallen, ein Unternehmen, das edle Stickereien für renommierte Unterwäschelabels produziert. 2013 wurde die Ostschweizerin zudem in den Vorstand von economiesuisse gewählt. Dort repräsentiert sie den Textilverband Schweiz. Sie sieht sich aber auch als Vertreterin der KMU und Familienunternehmen, die trotz des hohen Prozentanteils in der Wirtschaft in der economiesuisse selbst noch immer untervertreten sind.**

Text: Jeannine Hegelbach Bild: Bodo Rüedi

Zusammen mit ihrem Bruder Emanuel Forster vertritt Caroline Forster in der Forster-Rohner-Gruppe die vierte Generation des von ihrem Urgrossvater Conrad Forster-Willi 1904 gegründeten Stickereiunternehmens. Während Emanuel Forster die operative Leitung der Forster Rohner AG innehat, ist Caroline Forster seit 2007 CEO der Tochtergesellschaft Inter-Spitzen AG. Sie schätzt, dass in beiden Betrieben ein familiäres Klima herrscht. «Wenn man sich als Familie insgesamt versteht, ist es ein grosser Vorteil, die Firma so führen zu können. Natürlich streiten wir uns ab und zu. Aber wenn es hart auf hart kommt, kann ich mich auf niemanden so verlassen

## «Unser Business ist ein ausgesprochenes Beziehungsgeschäft. Jeder kennt jeden.»

wie auf meinen Bruder», sagt Forster. «Der Umgang in einem Familienbetrieb oder KMU ist anders als in einem Grossunternehmen. Es gibt mehr Zusammenhalt innerhalb der Firma und eine emotionalere Bindung an den Betrieb. Wir haben zudem die Möglichkeit, uns gegenseitig im jeweiligen Verwaltungsrat des anderen zu unterstützen und arbeiten gemeinsam an der strategischen Ausrichtung der Gruppe», so die Geschäftsfrau weiter.

Auch das Herzstück der Unternehmen teilen sich die beiden Betriebe: ein Archiv mit rund 500 000 Sticke-reidessins aus der über hundertjährigen Firmengeschichte. In dem riesigen Raum reiht sich Musterbuch an Musterbuch mit Dessins, oftmals mit einer Fotografie des daraus entstandenen Kleids von namhaften Häusern wie Prada, Dior oder Valentino.

### Dezente Unterwäsche für Europa

Im Treppenhaus des Unternehmens hängen schwarz-weiße Modefotografien von Helmut Newton mit ed-

len Kleidern aus St.Galler Stickereien. Steigt man einen Stock höher, gelangt man in die Büroräumlichkeiten und ins Design-Atelier. Hier häufen sich die neusten Dessous mit Stickereien der Inter-Spitzen AG sowie Muster von zahlreichen Stickereien. Inmitten von all dem bespricht das Design-Team von Inter-Spitzen AG die Vorlagen der Winterkollektion für 2015/2016. Zwei Jahre im Voraus werden die Themen für die Modesaisons jeweils geplant. «Wir lassen uns inspirieren von den Fashion-Shows und Catwalks in Mailand und Paris. Aus der ganzen Vielfalt picken wir uns die Trends heraus, die wir weiterverfolgen wollen», erklärt Caroline Forster und zeigt die Moodboards und Bildcollagen, die später in Designs für Stickereien umgesetzt werden.

Pro Saison verfolgt das Design-Team verschiedene Themen. Diese brechen sie auf die Kunden herunter, sodass in jeder Saison für jeden Geschmack etwas dabei ist. Dass Caroline Forster die Vorlieben ihrer Kunden sehr genau kennt, zeigt sich sofort: «Für die asiatischen Märkte verwenden wir für die Stickereien sehr viel Lurex, das sind metallene, glänzende Fäden. Dort mögen die Frauen die Unterwäsche glamourös. Hier in Europa ist eher dezenteres Design gewünscht», meint sie mit einem Augenzwinkern.

### Weltweites Netzwerk

Wenn die Designs für die neue Kollektion gezeichnet sind, geht es weiter in die Produktion nach Rumänien. Die Muster werden nach Lugoj geschickt, wo die Produktionsstätte von Inter-Spitzen steht. In einem grossen Stickereibetrieb arbeiten hier rund 260 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in vier Schichten. Meterlange Stoffbahnen werden von den Schifflistickmaschinen bestickt. Fadenspulen reihen sich aneinander, Nadeln sticken simultan und im Akkord, und auf der Stoffbahn baut sich kontinuierlich ein filigranes Muster auf. Auch eine Färberei gehört zum Betrieb, sodass die Stickereien nach Farbvorgaben

Caroline Forster, CEO der Inter-Spitzen AG:  
«Der Umgang in einem Familien-  
betrieb ist anders als in einem  
Grossunternehmen.»





## Das Audi A5 Cabriolet S line Style.

**Jetzt mit 30% Paketvorteil**

Audi A5 Cabriolet S line Style, 2.0 TFSI quattro S tronic, 225 PS, CHF 67 490.- (plus S line Style Paket CHF 5300.- anstatt CHF 7570.-), Normverbrauch gesamt: 6,9 l/100 km, 159 g CO<sub>2</sub>/km (Durchschnitt aller Neuwagen: 148 g/km), Energieeffizienz-Kategorie: E.

### City-Garage AG

Zürcher Strasse 162, 9001 St. Gallen  
Tel. 071 274 80 74, [www.city-garage.ch](http://www.city-garage.ch)

Verkaufsstelle:

Breitstrasse 3, 9532 Rickenbach  
Tel. 071 929 80 30, [www.city-garage.ch](http://www.city-garage.ch)

Audi   
Vorsprung durch Technik



*Veränderung bedeutet  
Vertrauen – Vertrauen  
bedeutet Veränderung.*

**Nachfolgelösungen** verlangen besondere Weitsicht. Erst eine sorgfältige Planung und die professionelle Abstimmung persönlicher, familiärer, vermögensspezifischer und unternehmerischer Strategien sichert nachhaltig den Erfolg.

**Unsere Teams** verfügen über breite Erfahrungen und bieten eine wirkungsvolle Zusammenarbeit auf der emotionalen und sachlichen Ebene.

#### **Profitieren Sie von unserem Fachwissen!**

Wir begleiten Sie gerne bei der Gestaltung und Entwicklung einer tragfähigen Nachfolgelösung.



CONTINUUM AG, Zürich | St. Gallen  
[www.continuum.ch](http://www.continuum.ch)

der Unterwäschedesigner gleich passend eingefärbt werden können.

«Zuerst sollte eigentlich in Indien produziert werden. Die Zusammenarbeit verlief aber nicht wie gewünscht», sagt Caroline Forster. Die Maschinen waren bereits zum Verschiffen im Hafen von Rotterdam. In letzter Minute wurde das Vorhaben gestoppt und nach einem neuen Standort gesucht. In Lugo gab es eine staatliche Textilfabrik, die am Zerbröckeln war. «Für uns ein Glücksfall, da ausgebildetes Personal vor Ort war.» Die Inter-Spitzen AG hat aber dank dem weltweiten Produktionsnetzwerk der Gruppe auch die Möglichkeit, in den zur Forster Rohner AG gehörenden Produktionsstätten in China und in St.Gallen Stickereien anfertigen zu lassen.

#### «Verkaufsargument der Designer»

Unterwäschemarken wie Calida, Marie Jo, Triumph und Aubade kaufen bei Inter-Spitzen Stickereien ein, um ihre Kollektion zu veredeln. «Der Mehrwert unseres Produktes für die Designer ist gleichzeitig ihr Verkaufsargument, um die Produkte an die Endkundin zu verkaufen. Die Stickereien machen den BH oder die Wäsche speziell – und aufgrund des Designs

men äusserst innovativ sind. Die Konkurrenz aus Asien ist hart, sodass Schweizer Unternehmen nur bestehen können, wenn sie in höchstem Masse anpassungsfähig und einfallsreich sind.» Bei der Frage, wie es sich anfühlt, als eine der wenigen Frauen – und dann noch als jüngste – im *economiesuisse*-Vorstand mitzuwirken, zögert Forster kurz: «Die meisten im Vorstand von *economiesuisse* sind sehr viel erfahrenere Geschäftsleute als ich. Für mich ist dies eine grosse Chance. Ich kann dabei nur profitieren: Zum einen muss ich mich mit der Wirtschaftspolitik auseinandersetzen, zum anderen knüpfe ich wertvolle Kontakte für die Zukunft. Ich will mich vor allem für die Interessen der KMU und Familienunternehmen einsetzen, da bin ich zu Hause und kann mich auch profilieren.» Für Caroline Forster war es nicht von Anfang an klar, dereinst in den Familienbetrieb einzusteigen. «Bis 18 wollte ich Rechtsanwältin werden. Mein sechs Jahre älterer Bruder studierte BWL. Während seines Studiums erkannte ich die Möglichkeiten, die ein Wirtschaftsstudium beinhaltet. Das hat mich dazu bewogen, es ihm gleich zu tun», erinnert sich Forster. Während des Studiums arbeitete sie schliesslich ein Jahr bei der Unterwäschemarke Chantelle in Paris. Von diesem Zeitpunkt an war der Weg gewissermassen gezeichnet...

Dass Caroline Forster einiges zu bewegen weiss, zeigt auch ihr neustes Projekt: Zusammen mit ihrer Schwester, die nicht in einen der Familienbetriebe integriert ist und als Rechtsanwältin arbeitet, sowie einer guten Freundin plant sie seit einem Jahr die Gründung einer Kinderkrippe, welche Anfang April den Betrieb in St. Gallen starten wird. Als Arbeitgeberin habe sie selbst gesehen, wie schwierig es sei, Familie und Beruf unter einen Hut zu bringen. Dies habe sie motiviert, die Planung der Krippe in Angriff zu nehmen.

## «Ich will mich vor allem für die Interessen der KMU und Familienunternehmen einsetzen, da bin ich zu Hause.»

und der Qualität hochwertiger Materialien wird diese und nicht eine andere Unterwäsche gekauft», so Caroline Forster. Die neuen Stickerei-Kollektionen werden zunächst an den Messen den Designern vorgelegt. Danach werden die Wäschedesigner und Unternehmen persönlich besucht. Oft zeigt Caroline Forster an den Messen noch nicht alles, damit sie bei den Besuchen noch den einen oder anderen «Trumpf» im Ärmel hat.

Ergänzend fügt Forster hinzu: «Unser Business ist ein ausgesprochenes Beziehungsgeschäft. Jeder kennt jeden. Es geht darum, unsere Stickereien an die Frau zu bringen, denn in der Modewelt gibt es auch in den oberen Etagen einen grösseren Frauenanteil als sonst.» Forster schätzt die Vielseitigkeit an ihrer Arbeit. Eine natürliche Begeisterung für den kreativen Teil und die Modewelt habe sie schon immer gehabt. Gleichzeitig fesseln sie auch die technische Seite und die Produktion. Die Abwechslung mache es aus, damit der Job spannend bleibe.

#### Frischer Wind im Vorstand

Ende August 2013 wurde Caroline Forster als jüngstes Mitglied in den Vorstand von *economiesuisse* gewählt. Nominiert wurde sie vom Schweizer Textilverband. «Die Vertretung der Textilbranche liegt mir sehr am Herzen, zumal die Schweizer Textilunterneh-

#### Zum Unternehmen

Die Inter-Spitzen AG ist ein Mitglied der Forster Rohner Gruppe. Synergien werden vor allem in den Bereichen Logistik, Produktion und Materialeinkauf genutzt. Die Kreativen wie auch das Marketing sind aber komplett unabhängig voneinander, was den Kunden eine grosse Auswahl an unterschiedlichen Stilen garantiert.

In der Tradition kunstvoller Stickerei kreiert die Inter-Spitzen AG seit mehr als 25 Jahren Kollektionen für den internationalen Wäschemarkt.

Die Inter-Spitzen AG genügt höchsten Qualitätsansprüchen und verbindet Design mit modernster Sticktechnik. Ob für Mieder-, Tag- und Nachtwäsche oder für Damenoberbekleidung, Inter-Spitzen AG besticht mit einer vielfältigen Auswahl an aussergewöhnlichen Dessins, die neue Möglichkeiten in der Gestaltung raffinierter Dessous eröffnen.

# «Wir sind eine Bank für Unternehmer»

**Die Ostschweiz verfügt über eine grosse Vielfalt hervorragender Unternehmen, die einen bedeutenden Beitrag zum Wohlstand in der Region leisten. Für Christoph Zeller, seit 1. Dezember 2013 Leiter Firmenkunden Ostschweiz der Credit Suisse, ist es wichtig, eng mit diesen zusammen zu arbeiten und mit dem Fachwissen und dem Netzwerk der Bank gezielt zur Weiterentwicklung der hiesigen KMU beizutragen – zum Nutzen der ganzen Region.**

## **Herr Zeller, Wie packen Sie Ihre neue Aufgabe an?**

Ich konnte ein erfolgreiches, gut organisiertes und funktionierendes Geschäft übernehmen. Doch das Umfeld wird sich weiter rasch wandeln mit neuen Herausforderungen. Unser Anspruch als Bank für Unternehmen und Unternehmer ist, den Anforderungen unserer vielfältigen Kundschaft zu entsprechen und den KMU in der Region individuelle Lösungen zu bieten.

**«Unser Anspruch als Bank für Unternehmen und Unternehmer ist, den Anforderungen unserer vielfältigen Kundschaft zu entsprechen und den KMU in der Region individuelle Lösungen zu bieten.»**

Unsere Chance dabei ist die umfassende Dienstleistungspalette der Credit Suisse, angefangen mit Angeboten wie dem «Business Easy Paket» für kleinere Unternehmen bis hin zu komplexen Unternehmensfinanzierungen und Nachfolgeregelungen. Dazu gilt es, unsere Mitarbeitenden laufend aus- und weiterzubilden, um den komplexeren Anforderungen im Firmenkundengeschäft zu entsprechen.

## **Wie sieht denn die Zusammenarbeit mit den KMU aus?**

Wir sind lokal verankert und pflegen den Kontakt zu den Kunden. Bei der Credit Suisse ist der Kundenberater als ständiger Ansprechpartner für den Kunden die zentrale Schaltstelle und kennt Unternehmen und Management oft schon lange. Dadurch schaffen wir gegenseitiges Vertrauen. Wir verfolgen die Entwicklung der Unternehmung aktiv, wollen wissen wohin die Reise geht. Indem wir Situation und Bedürfnisse unserer Unternehmenskunden genau kennen, können wir ihnen gezielt mit Rat und Tat zur Seite stehen und massgeschneiderte Lösungen erar-

beiten. Damit stärken wir den Unternehmensstandort und das Gewerbe in der Schweiz.

## **Und was können Sie den Ostschweizer KMU als Grossbank konkret bieten?**

Die Schweiz und damit auch viele Firmenkunden in der Ostschweiz sind exportorientiert. Diese brauchen unabhängig von ihrer Grösse oft spezielle Dienstleistungen wie Währungsabsicherungen, besondere Kreditformen, oder den Zugang zum Kapitalmarkt. Immer öfter sind wir auch gefragt, M&A-Transaktionen zu begleiten. Dies weil unsere Kunden im Ausland Arrondierungskäufe tätigen oder sich hierzulande neu strukturieren. Zudem stehen viele KMU demnächst vor der Frage, wie sie die Nachfolge im Unternehmen regeln sollen. Gerade bei solchen komplexeren Anforderungen können wir als Credit Suisse Ostschweizer Firmen mit unserer globalen Expertise unterstützen und ihnen einen Mehrwert bieten.

## **Stichwort Nachfolge – Wie wichtig ist dieses Thema?**

In der Schweiz stehen pro Jahr etwa 20 000 Unternehmen vor einer Nachfolgelösung. Jede Unternehmensnachfolge hat ihre Besonderheiten und erfordert eine individuelle Regelung. Die Credit Suisse begleitet jedes Jahr zahlreiche Unternehmen aus allen Branchen und Regionen bei diesem Prozess, auch in der Ostschweiz. Ganz gleich ob die Nachfolge familienintern erfolgt oder eine externe Lösung gefunden wird. Wir setzen alles daran, möglichst viel des oft über Generationen erarbeiteten Wissens zu erhalten und dadurch Arbeits- und Ausbildungsplätze sowie die entsprechende Wertschöpfung für die Schweiz dauerhaft zu sichern.

## **Was trägt die Credit Suisse zur Lösung bei Nachfolgefragen in KMU bei?**

Wir beraten und unterstützen Unternehmen und ihre Inhaber grundsätzlich in allen finanziellen Angelegenheiten und in jeder Phase des Lebenszyklus.



*Christoph Zeller,  
Leiter Firmenkunden  
Ostschweiz der  
Credit Suisse.*

Speziell die Nachfolge gilt es rechtzeitig und professionell zu planen – beim Kleinstbetrieb genauso wie beim grossen Unternehmen.

Deshalb sprechen wir dieses Thema frühzeitig mit dem Unternehmer an und gehen gemeinsam mit unseren Spezialisten den gesamten Nachfolgeprozess systematisch durch. So wird erkannt, was noch zu klären ist, beispielsweise Erbschaftsfragen, steuerliche Kriterien oder die Strukturierung von Privat-

auch Kredite zur Verfügung. Etwa wenn das Management die Firma kaufen will, aber nicht genügend liquide Mittel dazu hat. Gerade bei solchen Management-Buy-Outs zeigen sich die Stärken einer global tätigen Bank.

#### **Sie stellen in manchen Fällen ja sogar Risikokapital für KMU zur Verfügung?**

Das machen wir über die «SVC – AG für KMU Risikokapital», die wir 2010 zusammen mit dem Swiss Venture Club gegründet haben. Wir stellen so innovativen KMU in verschiedenen Unternehmensphasen insgesamt bis zu 100 Millionen Franken Risikokapital zur Verfügung. Dies in Form von zusätzlichem Eigenkapital oder als nachrangige, ungesicherte Darlehen mit einer Erfolgsbeteiligung. Das passt bestens zur Credit Suisse als Bank für Unternehmer und ergänzt ideal unser Engagement für die KMU, gerade im Finanzierungsbereich.

**«Ganz gleich ob die Nachfolge familienintern erfolgt oder eine externe Lösung gefunden wird. Wir setzen alles daran, möglichst viel des oft über Generationen erarbeiteten Wissens zu erhalten.»**

und Firmenvermögen. Auch ermöglichen wir für den Unternehmer allenfalls eine Finanzierungslösung. Oder helfen zusammen mit dem Private Banking dem Verkäufer mit Vermögensverwaltungs- und Beratungsleistungen.

#### **Zahlt sich eine gute Nachfolgelösung also für die Credit Suisse durch Anlagevermögen von diesen Unternehmern aus?**

Das streben wir natürlich an. Und dazu haben wir bei der Credit Suisse eine umfassende Expertise im Private Banking. Aber oft stellen wir in solchen Fällen

#### **Ist das Schweizer KMU-Geschäft für die weltweit tätige Credit Suisse noch wichtig?**

Das Firmenkundengeschäft und Unternehmenskredite – und damit auch die Schweizer KMU-Kunden – sind seit der Gründung für die Credit Suisse von zentraler Bedeutung. Es ist unser Ursprungsgeschäft. Aktuell zählen wir hierzulande rund 100 000 KMU mit regionaler, nationaler und internationaler Ausrichtung zu unseren Kunden. Auch ist die Credit Suisse einer der grössten Einkäufer und Bauherren in der Schweiz. Über 15 000 Zulieferbetriebe – vor allem KMU – setzen jährlich dank der Bank über zwei Milliarden Franken um.

# «Von einem ‹Dichtestress› habe ich hier noch nie etwas gehört»

**Irene Flückiger Sutter ist Schweizerische Generalkonsulin in Stuttgart. Zu den Schwerpunkten der Vertretung gehört die Betreuung der im Konsularbezirk Baden-Württemberg niedergelassenen 25 000 Schweizerinnen und Schweizer. In Wirtschaft, Kultur, Politik und Verkehr befasst sich das Generalkonsulat mit der Kontaktpflege und Förderung der Beziehungen, die in Süddeutschland von grenzüberschreitender Bedeutung sind. Diese Grenznähe macht Baden-Württemberg zu einem wichtigen Handelspartner der Schweiz – so exportieren wir mehr Güter in das deutsche Bundesland als in die USA. Im exklusiven LEADER-Interview spricht Irene Flückiger Sutter über die möglichen Auswirkungen, welche die Annahme der «Masseneinwanderungs-Initiative» auf das Verhältnis im Bodenseeraum haben könnte. Schwarzmalen tut sie dabei nicht.**

Text: Stephan Ziegler Bild: zVg.

**Irene Flückiger Sutter, hat Sie das Resultat der Abstimmung über die «Masseneinwanderungs-Initiative» überrascht?**

Nicht übermässig. Es hatte sich ja abgezeichnet, dass es ein knappes Resultat geben würde. Allerdings hatte ich doch eher eine knappe Ablehnung der Initiative erwartet. Insofern war ich also überrascht.

Daimler oder Porsche sowie vielen starken mittelständischen Unternehmen. Die Arbeitslosenquote ist mit gut vier Prozent die tiefste in Deutschland. Wie bei uns herrscht ein Mangel an qualifizierten Fachkräften. Gemäss meiner Wahrnehmung besteht ein recht breit abgestütztes Einvernehmen über den Nutzen der Personenfreizügigkeit für die Wirtschaft und generell für den Wohlstand dieses Bundeslandes.

## «Allgemein wird dem schweizerischen System der Demokratie Respekt und Sympathie gezollt.»

**Was glauben Sie, wenn man in Baden-Württemberg abstimmen liesse: Wie sähe das Resultat aus?**

Dies ist eine hypothetische Frage, die sich nicht schlüssig beantworten lässt. Die in den Medien wiedergegebenen Kommentare vom Mann und der Frau auf der Strasse waren sehr unterschiedlich. Allgemein werden dem schweizerischen System der Demokratie Respekt und Sympathie gezollt.

**Baden-Württemberg ist etwas kleiner als die Schweiz, zählt fast elf Millionen Einwohner und hat einen Ausländeranteil von zwölf Prozent, also gut halb so viel wie bei uns.**

Von einem «Dichtestress» habe ich hier aber noch nie etwas zu hören bekommen. Baden-Württemberg ist eine der dynamischsten Wirtschaftsregionen innerhalb der EU mit weltbekannten Firmen wie Bosch,

**Unterscheidet sich in Baden-Württemberg aber die Stimmung in der Politik von der im Volk?**

Vertreter der Politik haben sich unterschiedlich geäussert. Manche zurückhaltend, andere offen enttäuscht oder gar entrüstet. Der Entscheid des Schweizer Volkes wird respektiert. Vor allem aber wird die Sorge geäussert, welche Auswirkungen sich für die engen wirtschaftlichen Beziehungen und das freundschaftliche Verhältnis ergeben könnten. Die Stimmungslage im Volk und die veröffentlichte Meinung in den Medien scheinen mir ähnlich zu sein. Aber: Viele Bürger in Baden-Württemberg wünschten sich auch eine stärkere Mitwirkung des Volkes bei der Gestaltung der Politik.

**Und was war die häufigste Frage nach der Abstimmung?**

Am häufigsten wurde ich darauf angesprochen, welche Auswirkungen die Initiative auf deutsche Bürger und Grenzgänger haben werde, die in der Schweiz wohnen und/oder arbeiten. Zurzeit leben rund



Generalkonsulin  
Irene Flückiger Sutter:  
«Viele Bürger in Baden-  
Württemberg wünschten  
sich auch eine stärkere  
Mitwirkung des Volkes  
bei der Gestaltung der  
Politik.»

Irene Flückiger Sutter wurde 1955 in Zürich geboren und trat 1977 in den Dienst des Eidgenössischen Departements für auswärtige Angelegenheiten. Nach ihrer Ausbildung in Bern und an der Schweizerischen Botschaft in Kairo war sie in verschiedenen Funktionen in Helsinki, Buenos Aires, Seoul, Priština und Bern tätig. Von 2006 bis 2009 war Flückiger Sutter Botschaftsrätin und erste Mitarbeiterin an der Schweizerischen Botschaft in Manila. Im Mai 2009 übernahm sie die Leitung des Schweizerischen Generalkonsulats in Kapstadt. Seit August 2013 ist sie Schweizerische Generalkonsulin in Stuttgart.

300 000 Deutsche in der Schweiz, 56 000 Grenzgänger aus Baden-Württemberg arbeiten bei uns. Deren Sorgen lassen sich beruhigen – für die heute in der Schweiz lebenden und arbeitenden Ausländer ändert sich mit der Initiative nichts. Selbst wenn es nach der Umsetzung der Initiative – für die drei Jahre Zeit bleibt – zu einer Kündigung des Freizügigkeitsabkommens kommen sollte, bleiben die vorher erworbenen Ansprüche bestehen.

#### Mussten Sie das Resultat Ihren deutschen Gesprächspartnern öfter erklären?

Erklärungsbedarf besteht vorab gegenüber der EU und den europäischen Hauptstädten. Die nationalen Regierungen werden innerhalb der EU zu befinden haben, wie diese mit schweizerischen Anliegen, namentlich einer Neuverhandlung des Personenfreizügigkeitsabkommens, verfahren sollen. Dafür führen die Vertreterinnen und Vertreter unserer Regierung

**«Am häufigsten wurde ich darauf angesprochen, welche Auswirkungen die Initiative auf deutsche Bürger habe, die in der Schweiz wohnen oder arbeiten.»**

sowie die Schweizer Botschafter in den EU-Ländern Gespräche. Das Resultat der Abstimmung ist so, wie es ist, und Bundesrat und Parlament werden zusammen mit den involvierten Kreisen festlegen, wie die neue Verfassungsbestimmung umgesetzt werden soll. Entsprechend waren ja auch die Reaktionen unserer wichtigsten Partner – man wartet nun die Analyse und Lösungsvorschläge der Schweiz ab.

#### Angesichts der wirtschaftlichen Bedeutung von Baden-Württemberg als engster regionaler Part-

#### ner der Schweiz nimmt das Bundesland für uns eine Sonderstellung ein.

Aus diesem Grund wird Bundesrat Schneider-Amann demnächst Stuttgart besuchen. Die Visite wird Gelegenheit bieten, Ministerpräsident Kretschmann und seiner Regierung auf hohem Niveau die schweizerischen Vorstellungen darzulegen.

#### Sie sehen kurz- und mittelfristig die Zusammenarbeit in der Bodenseeregion also nicht gefährdet?

Im Rahmen der Internationalen Bodenseekonferenz und in weiteren regionalen Foren wie der Oberrheinkonferenz und der Hochrheinkommission werden vielfältige Themen behandelt und regionale Initiativen und Projekte entwickelt. Es gibt meines Erachtens keinen ersichtlichen Grund, weshalb diese Foren regionaler Zusammenarbeit durch die Initiative beeinträchtigt werden könnten.

#### Zum Schluss: Was wünschen Sie sich von der Ausgestaltung der Initiative?

Die bilateralen Abkommen zwischen der Schweiz und der EU haben die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und Baden-Württemberg zweifellos begünstigt. Der Austausch von Gütern und Dienstleistungen hat über die Jahre stetig zugenommen. Das Handelsvolumen mit Baden-Württemberg ist bekanntlich grösser als dasjenige mit den USA. Qualifiziertes Personal aus Baden-Württemberg hat einen leichten Zugang zum schweizerischen Arbeitsmarkt gefunden. Letztlich sind wir ja nicht nur Partner, sondern zugleich Konkurrenten. Ein möglichst integrierter Wirtschaftsraum ohne Barrieren und Hindernisse ist im Interesse beider Seiten. Der Bundesrat hat die Umsetzung der Initiative an die Hand genommen und wird die bestmögliche Lösung im Interesse aller Betroffenen anstreben.

# «Trotz Kostendruck steht das Ziel wieder an erster Stelle»

**1961 legte der heutige Verwaltungsratspräsident und Gründer der Syma, Marcel Strässle, den Grundstein für eine pionierhafte Systementwicklung im Messebau. Inzwischen ist das Unternehmen weltweit tätig – mit Erfolg: Im asiatischen Markt und in europäischen Teilmärkten wächst Syma jährlich im zweistelligen Prozentbereich.**

**Text:** Marcel Baumgartner **Bild:** Bodo Rüedi

In den 60er-Jahren präsentierten sich Messestände noch starr. Modifikationen liessen sich nur aufwendig realisieren. Mit einer Normierung von Standardprodukten für die Wiederverwendung von Bauteilen erweiterte Syma den Spielraum. Auswechselbare Module eröffneten vielfältige Gestaltungsformen und mit der Lancierung verschiedener Hightech-Innovationen revolutionierte Syma den Messebau. Die Entwicklung von neuen Komponenten und Systemen für Messebau, Ladenbau, Vitrinen und Museumseinrichtungen hat sich während der vielen Jahre weltweit als Syma-Kernkompetenz etabliert.

## «Wir spüren den Puls der Szene sehr direkt, unabhängig des Standortes der zentralen Verwaltung.»

Doch wer sich in der Live-Kommunikationsbranche bewegt, ist ständigen Veränderungen ausgesetzt. Diese wollen bewältigt werden, wie Syma-CEO Werner Stucki erklärt: «Die meisten unserer Kunden haben zwei top priorisierte Ziele: Profitables Wachstum und ein effizientes operatives Geschäft. CMOs spüren oft deutlich stärkeren Druck, diese Ziele zu erreichen, als Kosten zu reduzieren.» Die drei relevantesten Aufgaben des Marketings sind unter anderem Kundengewinnung, Kundenbindung und Absatzsteigerung. Dabei spielt die Live-Kommunikation auf der Marketingbühne die Schlüsselrolle. Denn Stucki ist überzeugt: «Kein anderes Marketinginstrument wirkt so intensiv und fokussiert auf exakt diese drei Themenbereiche.» In immer komplexeren Märkten steigen die Kundenerwartungen kontinuierlich an. Die Accenture Interactive «CMO Insights Survey», für die mehr als 400 Marketingleiter aus zehn Ländern befragt wurden, ergab, dass sich der Verbraucherwunsch nach «einzigartigen Kundenerfahrungen» künftig am nachhaltigsten auf die Mar-

ketingstrategie des Unternehmens auswirken wird. Diesem Umstand nimmt sich die Syma an. Das Unternehmen kreiert für die Stakeholders seiner Kunden einzigartige Erlebnisse. «Dabei entwickeln wir ständig bessere Produkte und smartere Services – damit wir auch morgen unsere anspruchsvollen Kunden dabei unterstützen können, neue Kunden zu gewinnen, ihre bestehenden Kunden zu überraschen und Umsätze zu steigern», so Stucki.

### Effizientere Systeme

Gerade in dieser Branche sind stetige Neuerungen gefragt. Um ihre Position als Marktplayer behaupten zu können, setzt Syma auf globale Programme für globale Kunden. Seit vielen Jahren wird ins internationale Netzwerk investiert. Die Syma-Gruppenstruktur erlaubt es, international agierenden Unternehmen einen weltweiten Fullservice zu bieten. Messe- und Eventauftritte werden in engster Zusammenarbeit mit den Marketingdepartments entwickelt, konzipiert und gestaltet. Danach werden die Konzepte lokal adaptiert und an den Locations in den verschiedenen Ländern mit eigenen Tochterunternehmen und Vertragspartnern umgesetzt. «Gerade in unserem Geschäft sind Flexibilität, schnelle Reaktionszeiten und optimierte Realisationszeiten zentrale Erfolgsfaktoren», erklärt Werner Stucki. «Wir arbeiten ständig daran, schnellere und effizientere Systeme auf den Markt zu bringen.»

### 1000 Mitarbeiter weltweit

Doch auch die Konkurrenz schläft natürlich nicht und entwickelt sich weiter. Syma kann hierbei mit einem entscheidenden Vorteil punkten. Die Mischung aus über 50 Jahren Erfahrung und ungebrochener Innovationskraft ist in der relativ jungen Live-Kommunikationsbranche einzigartig. Sie reflektiert sich perfekt in der Mitarbeiterstruktur von Syma. «Weltweit arbeiten mehr als 1000 Mit-



*Syma-CEO Werner Stucki:  
Wachstum im  
asiatischen Markt.*

arbeiterinnen und Mitarbeiter hochkonzentriert und mit hoher Passion für und mit unseren Kunden. Dank ihnen sind wir oft ganz vorne dabei», ist Stucki überzeugt.

Syma nutzt laut Eigenwerbung die lokale Verankerung der Niederlassungen, um Signale aus dem Markt frühzeitig zu erfassen. Stellt sich die Frage, welche Signale der Markt derzeit aussendet. Stucki: «Grundsätzlich sehen wir einen ungebrochenen Trend für grossflächige Kommunikationsflächen und dramaturgisch-clever inszenierte Räume. Dabei kommt oft modernste Eventtechnik zum Einsatz. An verschiedenen Standorten, unter anderen auch in der Schweiz, haben wir uns bereits vor Jahren eine hausinterne Kompetenz in Sachen Medientechnik aufgebaut.» Und wesentlich für die Branche: Gute Messen sind perfekt inszenierte Events und anspruchsvolle Business Events sind längst hervorragende Plattformen für den Informations- und Kontaktaustausch

## «Wir streben nach profitabilem Wachstum und arbeiten für ein effizientes operatives Geschäft.»

geworden. «Die Grenzen verwischen und die Unternehmen planen ihre Live-Kommunikationsmassnahmen integral und auf hohem Niveau», so Stucki. Mit anderen Worten: Die Anforderungen an Flexibilität und Schnelligkeit steigt stetig. «Trotz Kostendruck steht die Zielerreichung wieder an erster Stelle – und das ist sinnvoll.»

### Expansion im Jahr 1984

Nach zehn Jahren Syma Systemtechnik positionierte sich das Unternehmen 1971 neu. Syma wurde zusätzlich zu einem Full-Service-Messebau-Dienstleister. Seit mehr als 40 Jahren wird diese Dualstrategie erfolgreich umgesetzt. Noch heute entwickelt und vertreibt das Unternehmen Systemtechnik und bietet Messebaudienstleistungen – beides weltweit. Bereits 1984 expandierte die Syma nach Hong Kong und sieben Jahre später, 1991, auch nach Peking. Die damalige Vision, in Asien europäische Messebauqualität anbieten zu können, ist längst Realität geworden. «Lange waren wir mit diesem Angebot komplett alleine – natürlich hat sich das verändert», sagt Stucki. «Nach wie vor sind wir einer der führenden Anbieter und China ist für uns punkto Wachstum und Umsatz zu einem sehr wichtigen Markt geworden. Mit der Gründung von Syma Prag 2009 konnten wir unsere Dienstleistungs- und Fertigungskompetenzen im europäischen Markt nochmals markant weiterentwickeln.»

Dem Standort im Kirchberg ist die Syma immer treu geblieben. Obwohl oder gerade weil man hier nicht am «Puls der Messeszene» ist? Werner Stucki: «Wir spüren den Puls der Szene sehr direkt, unabhängig

des Standortes der zentralen Verwaltung. Betrachten wir die Schweiz, liegen wir geografisch weit im Osten. Unterstützt durch unsere Büros in Basel und Genf bedienen wir unseren Heimmarkt jedoch mit einer grossen Kundennähe und kleinen Wegen.» Bezüglich der Personalrekrutierungen zeigt der Standort ebenfalls Vor- und Nachteile. Die Mitarbeitertreue ist hier klar höher als beispielsweise in den Ballungszentren. «Dafür dauert es manchmal etwas länger, bis man gewisse Stellen optimal besetzen kann», gesteht Stucki. Und wie sieht die nahe und ferne Zukunft aus? Strebt die Syma ein weiteres Wachstum an? Und ist ein solches aus eigenen Kräften noch möglich? «Hier halten wir es wie unsere Kunden. Wir streben nach profitabilem Wachstum und arbeiten für ein effizientes operatives Geschäft. Organisches Wachstum aus eigenen Kräften steht im Vordergrund», erklärt Werner Stucki. So gelinge es derzeit noch immer, im asiatischen Markt wie auch in Teilmärkten in Europa nachhaltig zu wachsen. «Und strategisch harmonisierte Akquisitionen schliessen wir nie aus», lässt sich der CEO entlocken.

### «Swiss Quality als Label funktioniert nicht»

Kurzinterview mit Syma-CEO Werner Stucki

#### Zahlreiche Branchen richten ihr Augenmerk derzeit vor allem auf Wachstumsmärkte wie China.

#### Welcher Markt gibt in Ihrer Branche den Takt vor?

Europa und Asien sind heute unsere wichtigsten Märkte. Dies wird wohl in naher Zukunft so bleiben. Indien und Südamerika entwickeln sich.

#### Wie stark können Sie vom Label «Swiss Quality» profitieren?

Wir profitieren, weil wir es jeden Tag neu beweisen. Ich glaube nicht, dass Swiss Quality als «Label» in unserer Branche funktioniert – als Ideologie verinnerlicht wird das Label zum Versprechen an unsere Kunden und funktioniert bestens.

#### Keine Probleme damit, von anderen Anbietern kopiert zu werden?

Nur besonders innovative und erfolgreiche Produkte werden kopiert – insofern darf man die Tatsache, kopiert zu werden, als Kompliment verstehen. Wesentliche Bestandteile unserer Leistung sind nicht kopierbar: unsere Kundennähe, 50 Jahre Erfahrung im Markt und unser internationales Netzwerk. Speziell bei der Syma Verschlusstechnik haben wir diverse Entwicklungen, die patentrechtlich geschützt sind. Doch auch damit lässt es sich nicht verhindern, kopiert zu werden. Beruhigend ist, dass die Qualitäts- und Leistungsmerkmale unserer Originale gegenüber den Kopien die Nase deutlich vorne haben.

# Mehr Zeit für Kernkompetenzen

**Die Willi Scherrer Kies und Beton AG in Bazenhaid ist ein Familienbetrieb mit über 100-jähriger Geschichte. In die Zukunft geht das Unternehmen ohne eigene IT-Infrastruktur. Melanie Breitenmoser, Leiterin Backoffice, erläutert im Gespräch, warum Daten und Programme auf dem regionalen Rechenzentrum eines Hosting-Partners verwaltet werden.**



*links:  
Kein Sand mehr im  
IT-Getriebe: Die Willi  
Scherrer Kies und  
Beton AG in Bazenhaid  
setzt auf Hosting.*

*rechts:  
Melanie Breitenmoser,  
Leiterin Backoffice,  
Willi Scherrer Kies und  
Beton AG*

## **Melanie Breitenmoser, wie kommt man auf die Idee, firmeneigene Daten auszulagern?**

Im Bezug auf die IT-Infrastruktur war bei uns lange Zeit buchstäblich Sand im Getriebe. Unser letzter Server hatte mehrere Ausfälle, nicht zuletzt aufgrund der sandigen Arbeitsumgebung hier im Kieswerk. Dies war nicht nur beschwerlich, sondern schlussendlich auch kostenintensiv. Abhilfe schaffte schliesslich die Auslagerung von Daten, Programmen und Serversystemen – das sogenannte Hosting.

## **Haben sich weitere Vorteile durch das Hosting ergeben?**

Hosting spart Zeit und Geld. Während die Businesslösungen bei einem externen Dienstleister betrieben werden, kann ich mich als IT-Verantwortliche des Unternehmens auf meine Kernkompetenzen konzentrieren. Produktivität und Effizienz werden erhöht, man schafft sich strategische Freiräume und hat dennoch jederzeit Zugriff auf ein leistungsfähiges IT-System. Dank regelmässigen Sicherungen werden Datenverluste vermieden. Von jedem PC – bei Bedarf auch zu Hause – kann auf Ausgabegeräte, Applikationen und Dateien zugegriffen werden. Ausserdem sind alle Programme stets à jour.

## **Und nun liegen Ihre Daten irgendwo auf einem Server in Indien?**

Nein. Bei der Wahl des Anbieters haben wir uns über einen Tipp einer Vertrauensperson für EGELI Informatik entschieden, einen Ostschweizer IT-Spezialis-

ten mit mehr als 25 Jahren Erfahrung und breitem Know-how. Neben der persönlichen Betreuung ist ein wertvoller Vorteil die geografische Nähe – bei Bedarf ist EGELI Informatik schnell und unkompliziert bei uns vor Ort.

## **Wie funktioniert die Hosting-Lösung im Alltag?**

Nachdem die Daten in das leistungsstarke Rechenzentrum des Hosting-Partners migriert wurden, haben unsere Mitarbeitenden über eine gesicherte Datenverbindung direkten Zugriff auf die benötigten Anwendungen. In unserem Unternehmen genügen einfache Rechner und Peripheriegeräte. Betrieb, Wartung und Instandhaltung der Serversysteme übernimmt EGELI Informatik.

## **Ihr Fazit?**

Dank Hosting ist nicht nur die IT-Infrastruktur der Willi Scherrer Kies und Beton AG vor Sand geschützt – auch der Arbeitsalltag wird nachhaltig erleichtert. Das Hosting stellt für mich eine deutliche Entlastung dar, da ich mich PC-technisch um nichts mehr kümmern muss, was nicht betriebsspezifisch ist.

## **Interessiert Sie das Thema Hosting?**

Wenden Sie sich bei Fragen und für weitere Informationen an Simone Scheffknecht  
simone.scheffknecht@egeli.com  
Telefon +41 71 221 1229

# Fünf Startups sind eine Runde weiter

**Polarmond AG, Gartengold, AgriCircle AG, Syntharp Instruments AG und PanoramaKnife konnten die Vorjury überzeugen und sind nun eine Runde weiter. Diese fünf nominierten Unternehmen für den «Startfeld Diamant», dem Jungunternehmerpreis der St.Galler Kantonalbank, erhalten in der zweiten Phase des Wettbewerbs nun die Möglichkeit, ihr Geschäftsmodell an vier Management-Seminaren weiterzuentwickeln.**

Text: SGKB Bild: Archiv

Zum dritten Mal bekommen fünf ausgewählte Jungunternehmen die Möglichkeit, mit intensiver Betreuung an ihren Geschäftsideen zu arbeiten. Mit dem Startfeld Diamant will die St.Galler Kantonalbank (SGKB) die nominierten Finalisten in der schwierigen Anfangsphase unterstützen. Polarmond AG, Gartengold, AgriCircle AG, Syntharp Instruments AG und PanoramaKnife stachen aus den 38 Bewerbungen heraus und sind nun eine Runde weiter. Die vier offerierten Management-Seminare werden

von ausgewiesenen Dozenten mit langjähriger Forschungs- und Praxiserfahrung geleitet.

#### Preisgeld von 50 000 Franken

Startfeld Diamant ist eine Auszeichnung der St.Galler Kantonalbank für innovative Unternehmen in der Ostschweiz und wurde 2012 erstmals verliehen. Mit dem Preis für junge und innovative Unternehmen unterstützt und fördert die St.Galler Kantonalbank jährlich fünf Unternehmen mit Beratung,

CEO Thorben Keller  
bewann mit seiner  
Cosibon AG 2013 die  
Auszeichnung  
«Startfeld Diamant».



Schulung und einem Preisgeld von insgesamt 50 000 Franken. Und noch viel wichtiger: Die Jungunternehmen erhalten Zugang zu einem breiten Wissens- und Kontaktnetzwerk in der ganzen Ostschweiz.

### Fünf Diamanten

Ein Diamant ist ein Edelstein, der mit viel Fleiss und Können geschliffen wird und somit an Wert gewinnt. In ungeschliffenem Zustand lassen erst seine Konturen erahnen, welches Potenzial in ihm steckt. Eine Eigenschaft, die auch auf viele Jungunternehmen zutrifft. Bei ihnen ist die Unsicherheit und Ungewissheit besonders in der Gründungsphase gross. Eine brillante Geschäftsidee und die Innovationskraft junger Unternehmen sind die wichtigsten Voraussetzungen für eine erfolgversprechende wirtschaftliche Zukunft. Startfeld Diamant ist deshalb kein Preis für vergangene Geschäftserfolge, sondern eine Auszeichnung für innovative Ideen und Konzepte mit grossem Entwicklungspotenzial.

## Startfeld Diamant ist eine Auszeichnung der St.Galler Kantonalbank für innovative Unternehmen in der Ostschweiz

### Die nominierten Jungunternehmen

**Polarmond AG (St.Gallen):** Das high-tech Start-up entwickelte das weltweit erste selbstaufwärmende und raumtemperatur-regulierbare All-in-One Zelt-Konzept. Das patentangemeldete Outdoor Equipment beinhaltet die herkömmlichen Funktionen von Zelt, Schlafsack und Luftmatratze.

**Gartengold GmbH (St.Gallen):** Die Gründer wollen ungenutzte Apfelbäume zur Saftproduktion verwenden. Ziele sind der Erhalt der Bäume und ein soziales Beschäftigungsprogramm.

**AgriCircle AG (Rapperswil):** Das Jungunternehmen verbindet Landwirte mit ihrem beruflichen Umfeld und erleichtert damit die Zusammenarbeit der Landwirte mit Berufskollegen, Lohnunternehmen und Agrarberatern.

**Syntharp Instruments AG (Teufen):** Der Tüftler Rolf Krieger hat mit der Syntharp ein neues Musikinstrument geschaffen, mit dem es möglich ist, automatisch oder live Töne einzuspielen, die mittels Saiten wiedergegeben werden.

**PanoramaKnive (Ermatingen):** Das Jungunternehmen produziert Messer, auf dessen Schneide die schönsten Ausblicke abgebildet sind. Es erinnert den Betrachter an die Schönheit der Natur und die Berge. Die Bekanntgabe des diesjährigen Gewinners erfolgt im Rahmen einer Preisverleihung am 24. Juni 2014.

## Eine nicht alltägliche Laufbahn

Tamara Hauri (\*1985) arbeitet als Salesmanagerin bei der Oberwaid AG und ist mitverantwortlich für den Vertrieb des neuen «Kurhaus & Medical Center». Hauri hat diese Stelle schon vor zwei Jahren angetreten, als die Oberwaid noch im Rohbau war. Auf Holzstühlen und an alten Küchentischen durfte sie den Aufbau miterleben und mitbestimmen. Eine sehr spannende und wertvolle Zeit!



Tamara Hauri, Salesmanagerin bei der Oberwaid AG

Da die Oberwaid früher von katholischen Schwestern geführt wurde, waren nicht viele Geschäftunterlagen vorhanden. Zudem war die Oberwaid vier Jahre geschlossen. Angefangen hat Tamara Hauri mit dem Aufbau des Eventbereichs. Schnell wurde klar, dass Event und Sales nicht mehr von einer Person gemacht werden können. Daher bekam sie Unterstützung und konnte sich voll und ganz auf den Bereich Sales konzentrieren. Es ist ein Privileg, ein neues Haus in der Region anbieten zu dürfen. Die Arbeit ist sehr vielfältig, Hauri arbeitet mit einem breiten Spektrum an Kunden und Partnern zusammen: vom kleinen Handwerksbetrieb über die grosse Bank bis hin zu Spitälern. All die Menschen, mit denen sie zu tun hat, das macht ihren Beruf spannend. Begonnen hat Tamara Hauri ihre Laufbahn als Papeteristin, danach arbeitete sie ein paar Saisons als Skilehrerin. Den Sommer verbrachte sie jeweils als Bäuerin in Kanada und begann parallel dazu ihre Karriere bei der Schweizer Armee: Nach der RS als Verkehrssoldat startete Hauri die Laufbahn zum Offizier. Die Ausbildung war oft hart, aber es war eine sehr wertvolle Zeit. Eine solche Ausbildung hinterlässt Spuren. Seien es die Blasen nach dem 100-km-Marsch, aber auch die vielen Kontakte, die man knüpft. Abgesehen von den körperlichen Strapazen hat Tamara Hauri sehr viel über Personalführung gelernt. Nach der Ausbildung übernahm Hauri eine Rekrutenschule und arbeitete drei Jahre als Berufsoffizierin – alleine unter Männern. Bis zu ihrem 50. Geburtstag wird sie jedes Jahr WK leisten. Dieses Jahr wird sie zum Major befördert. Tamara Hauri ist begeistertes Mitglied der Leaderinnen Ostschweiz, des Vereins, der Frauen vernetzt und stärkt, die in der Ostschweizer Wirtschaft Führungs- und Fachverantwortung übernehmen.

# Erfrischend konservativ

**Die BTV VIER LÄNDER BANK lebt das Bankgeschäft so, wie es erfunden wurde: Sie fühlt sich der Realwirtschaft verpflichtet. Gelder wertorientiert zu managen und in erfolgreiche Unternehmen und Projekte zu investieren, ist ihr tägliches Geschäft. «Wer tagtäglich eng mit erfolgreichen Unternehmen und Unternehmern zusammenarbeitet, entwickelt auch ein gutes Gefühl für nachhaltig profitable Geldanlagen», begründet Markus Scherer, Leiter der BTV in der Schweiz, den Erfolg der Bank im Firmenkundengeschäft ebenso wie in der Vermögensverwaltung.**

**Herr Scherer, die Finanzmärkte entwickeln sich zunehmend unberechenbar. Warum gelingt es der BTV, konsequent auf die richtige Karte zu setzen?**

Scherer: Wir haben jahrzehntelange Erfahrung im klassischen Finanzgeschäft und betreuen Mittelstandsbetriebe und anspruchsvolle Privatkunden sehr aktiv. Daher erkennen wir Umschwünge rasch und handeln sofort. Diese Wachsamkeit hat uns in unserer 110-jährigen Geschichte immer geholfen. Auch in den vergangenen herausfordernden Jahren gelang es uns so, für unsere Kunden profitable Investitionsentscheidungen zu treffen.

**Reicht es, Märkte genau zu beobachten?**

Scherer: Nein. Wir verfolgen konsequent eine konservative Veranlagungspolitik. Von Spekulationen oder kurzlebigen Moden halten wir uns fern. Ein weiterer Aspekt kommt uns bzw. unseren Kunden sehr zugute: Als Kundenbank wissen wir, dass nicht nur Charts und Ratings zählen, sondern auch weiche Faktoren: Wie wird das Unternehmen geführt? Wie innovationsfähig ist der Betrieb, in den ich investiere? Schließlich sind Anleihen und Aktien nichts anderes als eine Investition in ein Unternehmen. Und das sollten Sie demnach gut kennen. Die Mitarbeiter der BTV betreuen über Jahrzehnte tausende Unternehmens-

*Markus Scherer,  
Leiter der BTV in der Schweiz, weiss:*

*«Wer eng in die Realwirtschaft eingebunden ist, hat auch ein gutes Gespür für die Geldanlage.»*



Bildnachweis: Foto Hofer, Innsbruck



Bildnachweis: Clemens Ascher

*Die Finanzwelt wäre eine andere, würden Banken ihr Geschäft so leben, wie es erfunden wurde: der Realwirtschaft verpflichtet.*

kunden und kennen Markt- und Branchenentwicklungen sehr gut. Das hilft uns bei Anlageentscheidungen. Denn wer die Realwirtschaft genau beobachtet, hat auch einen guten Riecher in der Geldanlage.

#### Wie steht's um konkrete Anlagetipps?

Scherer: Ein solides Wirtschaftswachstum in Kombination mit einer mäßigen Inflation spricht 2014 wieder für Investments in Aktien. Die entscheidende Frage ist, ob es die Unternehmen weiterhin schaffen, die Gewinnerwartungen zu übertreffen. Besonders Potenzial versprechen nach wie vor europäische Titel. Bei den Branchen verzeichnen die Informationstechnologie und Finanz-Titel derzeit eine überdurchschnittliche Entwicklung. Die Anleihemärkte hingegen haben am Beginn des Jahres mit einem überraschenden Ergebnis aufgewartet: Sie verzeichneten einen Renditerückgang von 30 Basispunkten gegenüber dem Vorjahresende. High-Yield-Unternehmensanleihen weisen das aussichtsreichste Renditepotenzial auf – bei gleichzeitig moderaten Ausfallrisiken. Auf dem Rohstoffmarkt drückt das Überangebot weiterhin auf Preise, daher sind wir bei Rohstoffen tendenziell zurückhaltend. Summa summarum heisst das: Bei der Geldanlage sollte man jedenfalls auf Profis setzen, die rasch und flexibel handeln.

#### Auszeichnungen BTV Vermögensmanagement

Die BTV zählt zu den Top-Vermögensverwaltern im deutschsprachigen Raum, wie zahlreiche internationale Auszeichnungen belegen. Auch im Jahr 2013 überzeugten das BTV Vermögensmanagement und die 3 Banken KAG in folgenden internationalen Rankings:



#### firstfive 2013:

- über 60 Monate unter den Top 5 Vermögensverwaltern in der Risikoklasse «ausgewogen» (Toprenditen und Sharpe-Ratio)

#### Österreichischer Dachfonds Awards 2013

##### «GELD»-Magazin:

- 2. Platz, Aktiendachfonds Global (3-Jahreswertung), 3 Banken Strategie Wachstum\* 3. Platz, Gemischte Dachfonds (anleihenorientiert – dynamisch, (5-Jahreswertung), 3 Banken Strategie Klassik\*

#### Feri EuroRating:

- 3 Banken Staatsanleihen-Fonds\*, Kategorie Renten Euro – Top 2013

\*Den Prospekt sowie das Kundeninformationsdokument («Wesentliche Anlegerinformationen») in deutscher Sprache erhalten Sie unter [www.3bg.at](http://www.3bg.at) oder bei der BTV, Hauptstrasse 19, 9422 Staad.

Hinweis: Aus Auszeichnungen und Erfolgen in der Vergangenheit kann nicht auf zukünftige Erfolge oder Wertentwicklungen geschlossen werden. Mehr Infos zu den Auszeichnungen erhalten Sie unter: [www.btv.at/auszeichnungen](http://www.btv.at/auszeichnungen)

Diese Mitteilung ist keine individuelle Anlageempfehlung, kein Angebot zur Zeichnung bzw. zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten.

**BTV** VIER  
LÄNDER  
BANK

#### Kontakt

BTV Staad am Bodensee  
Hauptstrasse 19, 9422 Staad  
Tel. +41 (0)71 858 10 10  
E-Mail: [btv.staad@btv-bank.ch](mailto:btv.staad@btv-bank.ch)  
[www.btv-bank.ch](http://www.btv-bank.ch)

# «Jedes Unternehmen hat die Kunden, die es verdient»

**Die Litex AG kann auf eine über 50-jährige Vergangenheit zurückblicken. Eine Zeit, in der sie zu einem Begriff in der Schweizer Werbewelt geworden. Vom Hauptsitz in Appenzell aus hat sich die Firma immer wieder den Anforderungen der Kunden und des Marktes angepasst und ist heute ein zukunfts- und marktorientiertes Dienstleistungs- und Generalunternehmen für 3D-Markenwelten und innovative Produktgestaltung. Im Gespräch erklärt Geschäftsführer Sasha Petschnig, wieso sich die Litex AG nicht mit Konkurrenz herumschlagen muss und welchen Kampf er schon längst nicht mehr führt.**

**Interview:** Marcel Baumgartner **Bild:** Bodo Rüedi

**Sasha Petschnig, Sie mischen den Schweizer Werbemarkt gewissermassen von Appenzell aus auf. Damit sind Sie weit weg vom Werbemekka Zürich. Ein Nachteil?**

In unserer strategischen Ausrichtung spielt Zürich eine übergeordnete Rolle, weil dort tatsächlich der Puls der Branche ist. Das ist auch der Grund, warum wir in Zürich mit einer Filiale vertreten sind. Aktuell haben wir unseren Verkaufsaussendienst dort massiv vergrössert.

**«Wir sind stolz, dass wir den Schweizer Brand schlechthin in der internationalen Neupositionierung unterstützen durften.»**

**Zur Produktpalette der Litex gehören unter anderem Beschriftungen, Leuchtwerbeanlagen und andere dreidimensionale Umsetzungen von leuchtenden und nicht-leuchtenden Marken im Innen- und Aussenbereich. Ein Angebot, das Sie seit über 50 Jahren, weiterentwickelt haben. Welches sind die grössten Neuerungen, mit denen sich in den vergangenen Jahrzehnten «herumschlagen» mussten?**

Die Litex AG war ein klassischer Produktionsbetrieb. Unsere Produkte sind sehr wertschöpfungsintensiv, und so war es eine Frage der Zeit, bis sich auch unsere Branche mit Marktbegleitern aus Ländern mit günstigeren Herstellkosten auseinandersetzen musste. Dabei stellten wir uns die Frage, ob wir mit dem bestehenden Modell einen strategischen Wettbewerbsvorteil generieren können. Wir haben uns dann für

eine strategische Neuausrichtung entschieden: Weg vom klassischen Produzenten, hin zu einem Dienstleistungspartner für unsere Kunden.

**Was bedeutet dies konkret?**

Wir pflegen heute enge Beziehungen zu unseren Kunden, um die Markenbotschaften zu verstehen. Wir entwickeln gemeinsam mit dem Kunden die beste visuelle und technische Ausführung, evaluieren den geeigneten Produzenten und realisieren die optimale Lösung mit dem richtigen Preis-Leistungs-Verhältnis für unsere Kunden. Mit definierten Prozessen und einem professionellen Projektmanagement sorgen wir für eine hohe Qualität der Abläufe, der Arbeiten und der Produkte, sowie für eine termin- und kostengerechte Realisierung der Projekte. Dadurch differenzieren wir uns von unseren Marktbegleitern und schaffen Mehrwert für unsere Kunden. Unsere neuesten Dienstleistungsinnovationen sind unser aussergewöhnliches Wartungskonzept für Werbeanlagen und die Vollkaskoversicherung für Beschriftungen, Leuchtwerbeanlagen und andere dreidimensionale Umsetzungen von leuchtenden und nicht-leuchtenden Marken.

**Die Möglichkeiten sind vielfältiger geworden. Wie aber steht es mit den Kunden und den Vorschriften? Lassen es diese zu, das Potential – gerade im Bereich der Lichtwerbung – vollkommen auszuschöpfen?**

Die Vorschriften in unserer Branche werden immer strikter. Themen wie Restriktionen im Bereich Dachanlagen oder Lichtemissionen sind unser Tagesgeschäft. Dieses Know-how ist enorm wichtig für un-

# Marken erleben.

*Litex-Geschäftsführer Sasha Petschnig:  
«Für ein Schiff, das seinen  
Hafen nicht kennt,  
steht letztlich kein Wind gut.»*



sere Kunden, weil wir diese Punkte bereits in der Planung berücksichtigen. Das verhindert eine Verlängerung der Durchlaufzeiten durch zum Beispiel Ablehnungen durch ein Baudepartement.

**Werbung mit Licht kann einen immensen Effekt erzielen. Was waren bisher die aussergewöhnlichsten Projekte, die Sie realisieren durften?**

Wir haben so viele spannende Projekte realisiert und sind dankbar für das Vertrauen, das unsere Kunden uns schenken. Ein Highlight ist sicherlich die weltweite Realisierung des Brandings «SWISS». Nach

**«Es war eine Frage der Zeit, bis sich auch unsere Branche mit Marktbegleitern aus Ländern mit günstigeren Herstellkosten auseinandersetzen musste.»**

einem intensiven Produktentwicklungsprozess mit höchsten Qualitätsanforderungen haben wir das weltweite Rollout organisiert und durchgeführt. Das erforderte volle Professionalität und Projektmanagementkompetenz auf allen Ebenen. Wir sind stolz, dass wir den Schweizer Brand schlechthin in der internationalen Neupositionierung unterstützen durften.

**Und was fehlt noch auf der Referenzliste? Welches Vorhaben würden Sie gerne einmal umsetzen?**

Wir würden gerne einen Kunden als Full-Service-Vendor begleiten. Von der Entwicklung der Marke

– gerne auch mit unseren Partnern, den Werbeagenturen – über das Prototyping der Produkte hin zur Serienreife der Produkte, die Montagen an den einzelnen Filialen bis hin zur Wartung der Anlagen. Das Ganze dann noch versichert, damit der Kunde eine wirkliche 100%-Lösung hat und sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren kann.

**Es fehlt auch in diesem Bereich – wie in den meisten Branchen – nicht an Anbietern. Womit können Sie gegenüber der Konkurrenz punkten?**

Wir verwenden den Begriff Konkurrenz nicht. Wir sind in dieser Art einzigartig. Jedes Unternehmen hat die Kunden, die es verdient. Wir suchen langfristige Partnerschaften und investieren auch in diese. Den Kampf um den billigsten Preis machen wir nicht mehr mit. Es ist ein ökonomisches Grundprinzip, dass viel Leistung nicht für wenig Geld erhältlich ist. Die ehemaligen Marktbegleiter sind immer noch an die eigene Produktion gebunden und damit auch nicht in der Lage, das beste Preis-Leistungs-Verhältnis zu erreichen. Sie müssen Produkte anbieten, die zu den eigenen Produktionskapazitäten passen. Hier sehen wir den grössten Nutzen für unsere Kunden.

**Das verlangt nach Fachwissen. Wie schwer ist es, dieses an einen Standort wie Appenzell zu binden?**

Wir legen sehr viel Wert auf unsere Grundwerte und suchen Mitarbeiter primär nach diesen Kriterien aus. Die fachliche Komponente kann erlernt werden, die Charakterzüge aber nicht. Bewerber durchlaufen einen sehr anspruchsvollen Prozess, der mehrere Arbeitstage benötigt. Erst wenn beide Seiten völ-

Anzeige

IVECO ISUZU FIAT PROFESSIONAL

**NATER**  
Staad | Gossau | Müllheim

Rückenwind<sup>3</sup>

**NATER**

www.ihrrueckenwind.ch

lig überzeugt sind, dann erfolgt eine Anstellung. Das geht mittlerweile soweit, dass Personen ihren Wohnsitz in die Schweiz verlegen, um Teil unserer Philosophie zu sein.

**Blicken wir nochmals etwas auf die Vergangenheit zurück. Welches waren aus Unternehmenssicht die grössten Hürden, die es zu bewältigen gab?**

Vom Produzenten zum Dienstleister, aber noch viel wichtiger vom funktional organisierten Unternehmen zum prozessorientierten Unternehmen. Projektmanagement wurde als Kernprozess definiert. Für uns ist das im Umgang mit komplexen und sensiblen Anforderungen eine Philosophie, deshalb ist jeder unserer Projektleiter IPMA-zertifiziert (International Project Management Association). Wir sind aber

**«Die Vorschriften in unserer Branche werden immer strikter. Themen wie Restriktionen im Bereich Dachanlagen oder Lichtemissionen sind unser Tagesgeschäft.»**

besonders stolz, dass wir als zweites Unternehmen in der Schweiz die «IPMA Delta»-Zertifizierung erfolgreich abgeschlossen haben. Diese Zertifizierung betrachtet nicht nur die Projektleiter und einzelne Prozesse, sondern durchdringt die ganze Organisation – vom Topmanagement bis zu den operativen Bereichen, in allen Strukturen und in einer 360°-Sicht. Eine Zertifizierung auf Projektleiterebene ist wichtig und richtig, aber ein Unternehmen funktioniert nur als Einheit. Deshalb haben wir uns zu dieser sehr aufwendigen und qualitativen Zertifizierung entschlossen bzw. diese erfolgreich absolviert.

**Und welche Visionen haben Sie für die Zukunft?**

Helmut Schmidt sagte mal: «Wer Visionen hat, sollte zum Arzt gehen». Wir haben eine strategische Ausrichtung, strategische Geschäftsfelder und die entsprechenden Ziele, um diese Strategie konsequent zu institutionalisieren. Die Strategie ist – wenn man so will – der Polarstern. Er ist der hellste Stern und zeigt uns die Richtung für das Unternehmen und jeden einzelnen Mitarbeiter. Für ein Schiff, das seinen Hafen nicht kennt, steht letztlich kein Wind gut. Unsere strategische Ausrichtung geht von der klassischen Markeninszenierung, Expansionslogistik und Grossobjekten über Point-of-Sale-Dienstleistungen bis hin zu Product-Life-Cycle-Management. In jedem dieser Bereiche verfolgen wir unterschiedliche Ansätze und Ziele – und unser Hafen ist der Mehrwert für den Kunden und damit eine langfristige Partnerschaft.

## Hürdenreiche Insolvenzenschädigung?

Eine kleine Baufirma hat in den letzten Monaten strukturell und saisonal bedingt massive Einbußen in ihren Auftragsbüchern erlitten. Die Saläre sind seit vier Monaten nicht mehr ausbezahlt worden, die Mitarbeiter wurden immer wieder vertröstet. Schlussendlich wird die Firma illiquid und muss Konkurs anmelden.



Peter Kuratli, Leiter Amt für Wirtschaft und Arbeit (AWA) des Kantons St. Gallen.

Ein langjähriger Polier meldet sich beim RAV. Er erfährt, dass er im Rahmen der Arbeitslosenversicherung möglicherweise auch Anspruch auf den ausgefallenen Lohn hat. Er ist erfreut und beantragt die sogenannte Insolvenzenschädigung (IE). Sein Arbeitgeber schuldet den Lohn wohl weiterhin, aber die Lohnansprüche gehen dann auf die Arbeitslosenkasse (ALK) über. Diese wird die Forderung geltend machen.

Nach einiger Zeit erhält der Polier jedoch einen ablehnenden Entscheid von der ALK. Er ist sehr enttäuscht und stellt sich die Frage: Wie kann es dazu kommen? Die IE ist ja eine Versicherung – und ALV-Beiträge wurden mir immer abgezogen?

Hier ist ein Blick in die Gesetzgebung hilfreich. Denn damit die IE greift, muss der Arbeitnehmer die sogenannte Schadenminderungspflicht erfüllen. Das heisst, er muss alles daran setzen, den ausstehenden Lohn einzufordern. Dies geschieht beispielsweise durch ein Schreiben an den Arbeitgeber. Es kann auch die Kopie eines Zahlungsbefehls sein. In unserem Beispiel hat der Polier seinen Lohn nur mündlich eingefordert. Er hat keine weiteren Schritte unternommen, da er und sein Chef nicht mehr das beste Einvernehmen hatten. Und ohne Nachweis musste die ALK den Antrag abweisen.

Das Beispiel ist glücklicherweise ein Einzelfall. Das Verhältnis zwischen Mitarbeitenden und Chefs ist in unserer Region überwiegend von Vertrauen geprägt. Das ist gerade in schwierigen Zeiten wichtig, damit Angestellte es wagen, wichtige Informationen und Unterlagen ohne Scheu einzuholen.

# Kanton St.Gallen verbaut sich Zukunft

**Trotz Kritik hinter vorgehaltener Hand an den regierungsrätlichen Vorschlägen zur Erneuerung der St.Galler Spitalinfrastruktur stimmt das Parlament allen sechs Bauvorlagen zu. Damit verpasst der Kanton St.Gallen einmal mehr eine Chance, die Herausforderungen der Zukunft mutig anzupacken.**

**Text:** Kurt Weigelt, Direktor IHK St.Gallen-Appenzell **Bild:** Bodo Rüedi

Wie es sich nach den Fraktionssitzungen zur Vorbereitung der Sondersession zur künftigen Spitallandschaft im Kanton St.Gallen abgezeichnet hat, unterstützt der St.Galler Kantonsrat mit klarem Mehr die Planung der Regierung. Es zeigt sich leider einmal mehr, dass der Kanton St.Gallen rückwärts orientiert ist und wenig Mut aufbringt, um alte Strukturen aufzubrechen und zukunftsweisende Projekte anzuge-

hen. Die IHK St.Gallen-Appenzell ist enttäuscht über dieses Ergebnis.

## **Wider besseren Wissens**

Vor rund einem Jahr wandten sich die Spitzen der bürgerlichen Parteien im Kantonsrat an die IHK und baten sie, eine unabhängige Studie zur St.Galler Spitallandschaft zu finanzieren. Nach



*Spital Flawil. Die Rechnung für die Investition in dieses Regionalspital trägt die nächste Generation.*

## Der Erwerb neuer Fähigkeiten

Wenn sich die Märkte verändern, gilt das für die Unternehmen auch. Wenn sich die Unternehmen zu verändern haben, so müssen das auch die Menschen in den Unternehmen. Fundamentale Veränderungsprozesse gelingen nur, wenn man die Menschen für das Neue gewinnen kann.

Aktuellen Schätzungen zufolge werden in den kommenden Jahren Vermögen von 900 Milliarden Franken auf die nächste Generation übertragen. Der für die Sicherung des Fortbestandes insbesondere von mittelständischen Familienunternehmen bedeutendste Faktor ist die Nachfolgeregelung. Je nach Grösse und Komplexität des Unternehmens sind fünf bis zehn Jahre für die Entwicklung und Umsetzung der passenden Nachfolgeregelung nötig. Ganz wichtig ist die Vorbereitung des Unternehmers auf «die Zeit danach». Ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen Arbeit und Freizeit sollte nicht erst mit der Planung des Ruhestands angepackt, sondern frühzeitig zum Lebenskonzept gemacht und die Ressourcen dafür freigestellt werden.

Auch die Akzeptanz der «jungen» Führung durch die Mitarbeiter des Unternehmens selbst ist ein nicht zu unterschätzender Faktor. Das Wissensmanagement und die Vorbereitung auf eine grosse Fülle von Aufgaben in der Unternehmensführung haben deshalb eine besondere Bedeutung.

Fachkompetenz allein genügt nicht. Gefragt ist auch Sozialkompetenz: Unternehmer/innen müssen kommunikations-, konflikt- und teamfähig sein, um den nachhaltigen Erfolg des Unternehmens sichern zu können. Ein individuell entwickelter und massgeschneiderter Kompetenzentwicklungsplan, der nicht nur Werte liefert, sondern auf die Entwicklung von Fähigkeiten fokussiert ist, gilt es zu gestalten. Sinnvoll ist auf alle Fälle eine gemeinsame Planung durch Übergeber und Übernehmer, wobei weitere Schlüsselpersonen sowie auch externe Berater beigezogen werden können.

Nachfolgeregelungen verlangen besondere Weitsicht. Erst die sorgfältige Planung und die professionelle Abstimmung persönlicher, familiärer, vermögensspezifischer und unternehmerischer Strategien sichern nachhaltig den Erfolg.



*Claudia Moerker  
Partnerin und VR-Mitglied  
der CONTINUUM AG  
[www.continuum.ch](http://www.continuum.ch)*

Veröffentlichung der Studie zeigten sich die bürgerlichen Parteien noch überzeugt, dass die Spitalstrategie der Regierung den veränderten Rahmenbedingungen im Gesundheitswesen zu wenig Rechnung trage und zu starr an den althergebrachten Strukturen festhalte. Auch Ärzteschaft und Patientenschützer haben sich positiv über die IHK-Studie geäussert und eine Anpassung der bisherigen Spitallandschaft gefordert. So schrieb damals die St.Galler Ärztesgesellschaft: «Es kann nicht sein, dass jede Region, unabhängig von der Effizienz, ihr Spital behalten soll, wenn sich eine überregionale oder interkantonale Lösung als sinnvoll und richtig erweisen sollte.»

Auch jetzt – nach dem Meinungsumschwung bei CVP und FDP – scheinen viele Mitglieder des Kantonsrates nur halbherzig und ohne echte Überzeugung den Regierungsvorlagen zugestimmt zu haben. Letztlich hat die Furcht vor Strafaktionen der regionalen Wählerschaft zu einer Zementierung der alten Struktur geführt.

### Letztlich hat die Furcht vor Strafaktionen der regionalen Wählerschaft zu einer Zementierung der alten Struktur geführt.

#### Diskussionskultur gestärkt

Auch wenn das Resultat der parlamentarischen Beratung nicht befriedigend ausgefallen ist: Die von der IHK in Auftrag gegebene Studie hat eine breite und sehr wertvolle Diskussion nicht nur über die Spitallandschaft, sondern über die regionalen Strukturen im Allgemeinen ausgelöst. Damit wurde eine Voraussetzung geschaffen, um die Zukunftsfähigkeit der heutigen staatlichen Strukturen in künftigen Debatten verstärkt zu hinterfragen.

#### Kommende Generation bezahlt

Bei der Erneuerung der Spitalinfrastruktur handelt es sich in den Worten der Regierung um ein Generationenprojekt. Die jetzt gutgeheissenen Bauvorlagen in der Höhe von einer knappen Milliarde Franken sehen ein Bauende in rund zehn Jahren vor – wobei die nächsten Sanierungsschritte am Kantonsspital und den noch nicht berücksichtigten Regionalspitälern Rorschach, Walenstadt, Wil und Flawil ebenfalls bereits anstehen. Dementsprechend sind die Rechnungen dieser Investitionen erst von der nächsten Generation zu berappen. Umso bedauerlicher ist es, dass der Kantonsrat in eine alte Struktur investieren will, statt dem Kanton St.Gallen ein modernes und zukunftsgerichtetes Gesundheitswesen zu verpassen. Es bleibt noch die Hoffnung, dass die Bevölkerung in den im November stattfindenden Volksabstimmungen zu den sechs Bauvorlagen mehr Mut und Weitsicht beweisen wird.

# Börsengang der TKB: Raum für Wachstum

**Im Frühjahr geht die Thurgauer Kantonalbank (TKB) an die Börse. «Es ist ein wichtiger Schritt in der 140-jährigen Geschichte unserer Bank», erklärt René Bock, Präsident des TKB-Bankrates. Er und CEO Peter Hinder sind derzeit viel unterwegs. Sie treffen sich mit Journalisten, Analysten, Kunden und professionellen Investoren, um über den Börsengang zu informieren und das Interesse auszuloten. «Die Rückmeldungen sind durchwegs positiv. Die Zeit ist reif für den Börsengang», ist Bock überzeugt.**

**Text:** Marcel Baumgartner **Bild:** zVg.

Peter Hinder (\*1971) freut sich über die vielen Anfragen der Kundinnen und Kunden. «Es vergeht kaum ein Tag, an dem ich nicht auf unser Vorhaben angesprochen werde.» Teil der Informationskampagne sind unter anderem zehn Veranstaltungen für Kunden und Interessenten im ganzen Thurgau. Das ist wichtig, denn das Ziel des Kantons ist die breite Streuung des Partizipationsscheins (PS) in der Thurgauer Bevölkerung. Ein Ziel, das sich mit den Interessen der Bank deckt. «Wir möchten, dass sich möglichst viele Thurgauerinnen und Thurgauer an ihrer

kontinuierlich erhöhen konnte, übertrifft sie mit einer Kapitalquote von 17,8 Prozent die gesetzlichen Anforderungen deutlich und benötigt kein neues Kapital. Das gibt der Bank Raum für Wachstum. Es ist aber auch ein Argument im Hinblick auf den Börsengang.

## **Erlös fliesst an den Kanton**

Da die TKB kein neues Eigenkapital benötigt, fließen die Mittel aus dem Börsengang vollumfänglich an den Eigentümer, den Kanton Thurgau. Ein Teil des bisherigen Grundkapitals wird dazu vorgängig in PS-Kapital gewandelt und danach im Publikum platziert. Gemäss Beschluss des Grossen Rates kann innerhalb von zehn Jahren ein Fünftel des Grundkapitals von 400 Millionen Franken in PS-Kapital gewandelt werden, wobei mehrere Tranchen vorgesehen

## **Anders als bei anderen Börsengängen ist die Aufstockung des Eigenkapitals kein Ziel der TKB.**

TKB beteiligen können und sich so mit der TKB verbunden fühlen», sagt René Bock (\*1958). Eine zentrale Rolle wird die Versammlung für die Inhaber des Partizipationsscheins spielen, die voraussichtlich im Frühjahr 2015 erstmals durchgeführt wird. «Der Anlass bietet uns die Möglichkeit, den direkten Dialog mit den PS-Inhaberinnen und -Inhabern zu pflegen», wagt Bock einen Blick in die Zukunft.

## **Genügend Kapital vorhanden**

Auch jenseits der Kantonsgrenzen führen die TKB-Vertreter derzeit Gespräche mit Journalisten und Investoren. Diese sind jeweils überrascht, wenn es um die Gründe für diesen Schritt geht. Anders als bei anderen Börsengängen ist die Aufstockung des Eigenkapitals kein Ziel der TKB – und dies, obwohl viele Banken aufgrund strengerer Vorschriften derzeit zusätzliche Eigenmittel beschaffen müssen. Da die TKB ihr Eigenkapital in den vergangenen Jahren

## **Zahlen als gesunde Basis**

Auch zahlenmässig ist die TKB bereit für den Börsengang. So konnte sie das Ergebnis gegenüber dem Vorjahr erneut steigern. Der Erfolg aus dem Zinsengeschäft stieg 2013 um 5,4 Prozent (+11,2 Millionen) auf 217,2 Millionen Franken. Der Bruttogewinn kletterte auf 136,8 Millionen (+2,5 Millionen oder 1,8 Prozent). Der Unternehmenserfolg konnte dank tiefer Wertberichtigungen um 17,1 Prozent auf 127,2 Millionen erhöht werden. Sowohl bei den Ausleihungen als auch bei den Kundengeldern realisierte die Bank Wachstum. Die gesamten Abgaben an Kanton und Gemeinden sind rund 6 Millionen höher als 2012 und belaufen sich insgesamt auf rund 62 Millionen Franken. Das entspricht rund 240 Franken pro Einwohner.



Peter Hinder, CEO der Thurgauer Kantonalbank, und Bankpräsident René Bock sind überzeugt:

«Die Börsenkotierung gibt zusätzliches Vertrauen.»

sind. Der Kanton bleibt aber auch nach dem Börsengang klarer Mehrheitseigentümer an seiner Bank. Um die Handelbarkeit sicherzustellen, wird der PS der TKB an der Schweizer Börse kotiert. Peter Hinder erwartet von diesem Schritt einen positiven Impuls. Als kotiertes Unternehmen soll die Wahrnehmung der Bank über die Region hinaus gestärkt werden. Das ist am Arbeitsmarkt wichtig und soll potentielle Arbeitskräfte auf die TKB aufmerksam machen. In der immer komplexer werdenden Finanzbranche

Thurgau als Wirtschafts- und Lebensraum ist», bestätigt Hinder, der in den Gesprächen mit Investoren auch immer wieder auf die Vorzüge des Kantons zu sprechen kommt. Denn das Geschäftsmodell der TKB ist stark verknüpft mit dem Thurgau, der nach dem Kanton Fribourg das zweithöchste Bevölkerungswachstum in der Schweiz aufweist.

Davon kann die TKB im Hypothekengeschäft profitieren. «Viele Neuzuzüger haben den Thurgau in den vergangenen Jahren entdeckt. Sie schätzen, dass sie hervorragend an den öffentlichen Verkehr angeschlossen sind, zu vernünftigen Preisen ein Eigenheim finden und in einer wunderschönen Natur leben», sagt Hinder. Und da er derzeit oft mit Zürchern spricht, fügt er schmunzelnd hinzu: «Zudem liegt der Thurgau an einem See, der die Bezeichnung See auch verdient.»

## Der Kanton bleibt auch nach dem Börsengang klarer Mehrheitseigentümer an seiner Bank.

ist das von Vorteil, denn nicht jeder Spezialist findet sich im Thurgau. Andererseits erhofft sich die TKB auch bei bestehenden und potentiellen Kunden im angrenzenden Wirtschaftsraum Ostschweiz höhere Beachtung. «Die Börsenkotierung gibt hier zusätzliches Vertrauen, nicht zuletzt, weil hohe Anforderungen an die Transparenz erfüllt werden.»

### Ein Stück Kanton geht an die Börse

Auch der Kanton Thurgau erhält in diesen Tagen mehr Aufmerksamkeit. Aus Sicht von Peter Hinder wird der Thurgau ausserhalb der Ostschweiz unterschätzt. «Viele sind überrascht, wie attraktiv der

### Partizipationsschein

Ein Partizipationsschein (PS) ist ein Wertpapier, mit dem sich der Inhaber an einem Unternehmen bzw. dem Unternehmenserfolg beteiligen kann. Der PS ist, was die Vermögensrechte anbelangt, vergleichbar mit einer Aktie. So hat der Inhaber das Anrecht auf eine Dividende. Im Gegensatz zur Aktie ist der PS jedoch nicht mit Stimmrechten ausgestattet. Über einen PS verfügen in der Schweiz die Kantonalbanken von Graubünden, Basel-Stadt, Baselland (Zertifikate), Nidwalden und Obwalden.

Anzeige

## Begrünungen

individueller



## Casa Verde Hydro + Innenbegrünung AG

Rorschacherstr. 308  
CH-9016 St.Gallen  
071 28 800 28 [www.casaverde-ag.ch](http://www.casaverde-ag.ch)



# Solides Bankgeschäft seit über 200 Jahren

**Eine der am schnellsten wachsenden Banken – gemessen am verwalteten Kundenvermögen – findet sich in der Ostschweiz: Die Vadian Bank konnte in den letzten fünf Jahren jährlich im Schnitt über fünfzehn Prozent zulegen. «Wir sind genau die Bank, die viele Kunden suchen», sagt Walter Ernst (\*1970), Vorsitzender der Geschäftsleitung. Vertrauen, Kontinuität und eine Low-Risk-Strategie haben das über zwei Jahrhunderte alte Bankhaus der Ortsbürgergemeinde St.Gallen zu einem sicheren Fels in der Brandung gemacht.**

**Walter Ernst, das veränderte – und sich immer noch verändernde – finanzpolitische Umfeld macht vielen Banken zu schaffen. Ihnen auch?**

Ja, aber auch positiv: Einerseits sind mit den ausufernden Regulierungen und der hohen Veränderungsgeschwindigkeit des Umfeldes die Kosten im Bankengeschäft enorm gestiegen. Andererseits hat uns die damit einhergehende Unsicherheit auch deutlichen Zulauf von Neukunden beschert.

**«Unsere Bank dient neben den Bedürfnissen unserer Kunden auch einem höheren Sinn.»**

**Sie profitieren also vom Druck aus dem Ausland und vom hektischen Aktionismus, den er bei unseren Politikern ausgelöst hat?**

Wir haben zwei grundlegende Entscheidungen schon vor Jahren richtig gefällt: Einerseits nehmen wir seit 2009 nur noch ausländische Kunden an, die einen klaren Bezug zur Ostschweiz – etwa einen Ferien- oder Firmensitz – haben oder die sich in der Schweiz ansiedeln möchten. Andererseits konzentrieren wir uns seit 2008 auf die Vermögensplanung, was uns die Sicherheit gibt, unsere Kunden genau zu kennen. Damit haben wir viele Regulierungen in Bezug auf «know your customer», die jetzt eingeführt werden, bereits vorweggenommen.

**Sie betonen die Vermögensplanung, erwähnen aber Finanzierungen nicht?**

Unsere Kernkompetenz und die Basis jeder Beratung ist die umfassende und generationenübergreifende Vermögensplanung im Stile der alten Privatbanken. Private Hypothekendarfinanzierungen machen wir auch, aber diese sind für uns ein Bestandteil der Vermögensplanung.

**Aus dem Firmenfinanzierungsgeschäft halten Sie sich heraus?**

Unsere Low-Risk-Strategie heisst auch Verzicht aufs Firmenkundengeschäft. Viele unserer Kunden sind aber Unternehmer mit ihren Familien, denen wir die Vermögensplanung als Gesamtberatung anbieten, inklusive Nachfolgeplanung, nationale und internationale Steuerberatung, Erb- und Versicherungsberatung. Auch in der Ansiedlerberatung sind wir stark.

**Also soll ein Unternehmer privat bei Ihnen, geschäftlich bei einer anderen Bank sein?**

Wir verstehen das Firmenkundengeschäft natürlich, auch aus der Perspektive des Unternehmers, und lösen seine Schnittstellenprobleme zur Familie oder den Übergang in die nächste Generation, denn jeder Berater unseres Hauses ist mindestens eidg. dipl. Finanzplaner. Fürs eigentliche Firmenkundengeschäft arbeiten wir in der Umsetzung dann aber mit auf das Firmenkundengeschäft spezialisierten Regional- und Grossbanken zusammen. So können wir unseren Kunden die für ihre Geschäftsbeziehungen optimale Bank vermitteln.

**Sie sagen, die Vadian Bank sei die Bank, die «viele heute suchen». Wie meinen Sie das?**

Die Vadian Bank gibt es seit 1811, und seit damals gehört sie der Ortsbürgergemeinde der Stadt St.Gallen. Das heisst, dass wir keine Gewinne für private Aktionäre generieren müssen – die Gewinne der Vadian Bank fliessen als Dividende an die Ortsbürgergemeinde zurück, die dieses Geld in ihren kulturellen und sozialen Einrichtungen investiert. Unter anderem werden so die Kunst- und Kulturschätze St.Gallens erhalten, Wanderwege und Lehrpfade rund um St.Gallen gepflegt sowie Alters- und Gesundheitseinrichtungen für die Menschen hier geschaffen. So dient unsere Bank neben den Bedürfnissen unserer Kunden auch einem höheren Sinn.



Vadian-Bank-Leiter Walter Ernst:

## Freut sich über starken Kundenzulauf.

Die Vadian Bank versteht sich als bürgerliche Privatbank, also die Kombination der erstklassigen Beratungs- und Servicequalität einer Privatbank mit einem öffentlich-rechtlichen Eigentümer, der rein soziale und kulturelle Zwecke verfolgt. Sie bietet – auf Basis einer umfassenden Vermögensplanung – Anlageberatung und Vermögensverwaltung, Ansiedlungsberatung, Hypotheken, Vorsorge, ehe-/erbrechtliche Beratung, Willensvollstreckung, Steuerberatung, Sparen und Zahlungsverkehr an. Im historischen «Haus zur grünen Thür» an der Webergasse 8 finden auch regelmässig Ausstellungen, Vernissagen, Referate und Versammlungen von sozialen Netzwerken statt. Mehr Informationen unter [vadianbank.ch](http://vadianbank.ch).

Vadian Bank AG, Webergasse 8, CH-9001 St.Gallen,  
Tel. 071 228 84 84, [info@vadianbank.ch](mailto:info@vadianbank.ch)

### Also Tradition und Regionalität.

Genau. Während viele Banken in den letzten Jahren den Schweizer Kunden erst «wiederentdeckt» haben, haben wir uns über den Vermögensplanungsansatz seit Jahren auf den in der Schweiz ansässigen Kunden spezialisiert. Und während andere Privatbanken zum Teil hohe Mindestvolumina kennen, verzichten wir darauf. Auch meine beiden Geschäftsleitungsmitglieder und ich etwa betreuen nicht nur vermögende Kunden, sondern auch solche mit ein paar Tausend Franken auf dem Konto.

## «Gerade in Zeiten der Unsicherheit besinnt man sich gerne auf einen Partner, der verlässlich ist.»

### Der Markt scheint diese Strategie zu goutieren. So haben sich Ihre verwalteten Kundenvermögen in den letzten Jahren verdoppelt.

Wir sind die wahrscheinlich am schnellsten organisch wachsende Bank, stimmt. Gerade in Zeiten der Unruhe und der Unsicherheit besinnt man sich gerne auf einen Partner, der verlässlich und vertrauenswürdig ist – und zwar nicht erst seit Neustem und in schönen Werbeslogans, sondern erwiesenermassen seit Jahrhunderten. Dafür stehen wir jeden Morgen auf – das Vertrauen unserer Kunden zu gewinnen und immer wieder zu rechtfertigen.

### Vertrauen kann aber nur über Jahre gebildet werden – und mit Kontinuität in der Betreuung.

Auch darin unterscheiden wir uns von anderen Banken: Unsere Mitarbeiter sind unserem Haus überdurchschnittlich lange treu. Bei uns werden Sie nicht für jedes Teilgebiet mit einem anderen Berater konfrontiert, und Ihr persönlicher Berater begleitet Sie über eine lange Zeit.

### Ewig wachsen können Sie aber auch nicht?

Solange ich alle Mitarbeiter mit Namen kenne, befinden wir uns in einer gesunden Grösse. Sehen Sie, die überbordende Compliance der letzten Jahre hat das Bankengeschäft enorm verteuert, wir investieren heute etwa zehnmals so viel in sie und ins Risikomanagement als vor sieben Jahren. Darum ist Wachstum notwendig.

### Auch über St.Gallen hinaus?

Ein Beratungsbüro im Bündnerland oder in Zürich möchte ich nicht per se ausschliessen, da wir auch dort deutlichen Zulauf haben. Aber eine Erweiterung müsste einerseits Sinn machen, andererseits dürfte sie keine grossen Risiken beinhalten.

### «Schuster, bleib bei Deinem Leisten» also?

Natürlich. Regionale Verbundenheit und hochqualitative konservative Kundenberatung haben uns schliesslich zu dem gemacht, was wir heute sind.



*Manuel Ammann, Direktor  
des Schweizerischen Instituts  
für Banken und Finanzen  
an der Universität St. Gallen.*

# «Auch in der Ostschweiz wird die Anzahl der Banken weiter abnehmen»

**Der Ruf der Finanzwirtschaft und ihrer Institute hat in den vergangenen Jahren gelitten. Nicht so derjenige des Schweizerischen Instituts für Banken und Finanzen an der Universität St.Gallen. Dessen Direktor Manuel Ammann, ordentlicher Professor für Finanzen, beschäftigt sich zwar auch mit Fragen, die durch die Finanzkrise akut wurden. Doch Forschung und Lehre gehen weiterhin vor allem grundlegenden, zeitlosen Themen nach. Ein Gespräch über die Verbindung von Wissenschaft und Praxis und die heutigen Herausforderungen der Banken.**

**Interview:** Stefan Millius **Bild:** Tiziana Secchi

**Manuel Ammann, Ihr Institut ist rund um die Themen Banken und Kapitalmärkte aktiv. Mit anderen Worten: Sie kümmern sich um all die Bereiche, deren Ruf in der Schweiz in den letzten Jahren arg gelitten hat. Färbt das ab?**

Die Jahre ab 2008 waren natürlich von der Finanzkrise und verschiedenen Bankenskandalen geprägt, und die Reputation der Finanzbranche hat darunter stark gelitten. Bisher habe ich aber nicht gespürt, dass das in den Bereich Lehre und Forschung übergeschwappt wäre. Auch anderes, was vorausgesagt

Vieles von dem, was wir untersuchen, ist grundsätzlicher Natur und hat nichts mit der jüngsten Entwicklung zu tun. Aber aus Sicht der Forschung ist die Finanzkrise natürlich spannend. Wir haben plötzlich spektakuläre Ereignisse und hochinteressantes Zahlenmaterial und können viele Fragestellungen, welche man früher oft nur theoretisch erörtern konnte, empirisch untersuchen. Aktuelle Fragen nimmt man stets gerne als Anlass für die Forschung. Aber wir können uns nicht auf sie beschränken. Die Finanzkrise hat auch die Frage aufgeworfen, ob man nun auch die wissenschaftlichen Konzepte und Ansätze überdenken muss, die bisher gültig waren.

## «Unsere Rolle als Produzent und Vermittler von Finanzwissen ist heute wichtiger als vor der Krise.»

wurde, ist ausgeblieben: Als die Finanzkrise ausbrach, hiess es vielerorts, nun würden die Studentenzahlen im Finanzbereich massiv sinken, weil die Nachfrage nach diesem Wissen wegbräche und die Absolventen dieser Studiengänge keine Jobs mehr fänden. Das Gegenteil trat ein, wir wurden in den Jahren danach von neuen Studenten überrannt, das Interesse ist stark gestiegen. Auch das der allgemeinen Öffentlichkeit an unserer Forschungsarbeit. Unsere Rolle als Produzent und Vermittler von Finanzwissen ist heute wichtiger als vor der Krise, weil die Wirtschaft mehr, nicht weniger Finanzwissen nachfragt.

**Haben die schwierigen Jahre in der Finanzwirtschaft demnach neue Fragen aufgeworfen, denen Sie und Ihr Institut sich danach annehmen mussten?**

**Und? Musste oder müsste man das tun?**

Ich habe mir das oft überlegt, sehe aber keinen Anlass dafür. Die grundlegenden Konzepte und Methoden und der entsprechende Lehrstoff waren weder falsch, noch sind sie überflüssig geworden. Sie sind aber oft falsch benutzt oder interpretiert und in Einzelfällen gar bewusst zu Täuschungszwecken missbraucht worden.

**Sie lehren und forschen nicht nur, sondern führen auch Aufträge aus, beispielsweise in Form von Studien. Wer sind Ihre Auftraggeber, woher kommen Ihre Kunden?**

Neben der öffentlich finanzierten Grundlagenforschung führen wir gelegentlich Forschungsprojekte für Firmen und Organisationen durch. In der Vergangenheit waren unsere Kunden vor allem Banken, Asset Manager, Zentralbanken und internationale Organisationen. Vom Umfang her ist dieser Teil unserer Arbeit untergeordnet. Aber der Austausch mit der Praxis ist für uns sehr spannend, und es lassen sich



**Leader lesen LEADER®**

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

[www.leaderonline.ch](http://www.leaderonline.ch)



#### Zur Person

Manuel Ammann (\*1970) ist ordentlicher Professor für Finanzen an der Universität St.Gallen und Direktor des Schweizerischen Instituts für Banken und Finanzen. Seine Forschungsgebiete sind derivative Instrumente, Asset Management, Finanzmärkte und Risikomanagement. An der HSG leitet Ammann die Master- und Doktorandenprogramme in Banken und Finanzen. Er ist regelmässig als Gutachter und Berater für Unternehmen und öffentliche Institutionen tätig. Ammann ist Verwaltungsratspräsident der Algofin AG und Verwaltungsrat bei der St.Galler Kantonalbank und Neue Bank AG.

aus diesen Projekten oft Fragen von allgemeinem wissenschaftlichem Interesse ableiten. Reine Auftragsforschung oder Beratung nur mit dem Ziel, Geld zu verdienen, machen wir nicht. Voraussetzung ist immer eine interessante Fragestellung, die uns auch als Institut weiterbringt.

**Sie haben auch schon Aufträge beispielsweise für die Weltbank ausgeführt, und Ihr Institut hat weltweit einen guten Ruf. Verstehen Sie sich als globales Institut?**

Im Bereich Banken und Finanzen ist vieles international ausgerichtet, und wir verfügen über zahlreiche weltweite Kontakte – als Institut und als Personen. Aber wir sind stark auf die Schweiz ausgerichtet und beschäftigen uns oft mit schweizerischen Fragestellungen. So haben wir beispielsweise in der letzten

ben keine Krise durchlebt, sondern in den vergangenen Jahren sehr profitabel gearbeitet. Ihre Herausforderung liegt heute in den sinkenden Margen und den steigenden Kosten, vor allem im Bereich der regulatorischen Anforderungen und der Informatik.

**Anders gelagert ist die Situation bei Banken, die stark im Vermögensverwaltungsgeschäft engagiert sind.**

Genau. Diese Banken durchleben derzeit einen grossen strukturellen Wandel. Die regulatorischen Änderungen im grenzüberschreitenden Geschäft und die absehbare Einführung des automatischen Informationsaustausches verändern die Bedingungen grundlegend, wie das grenzüberschreitende Private Banking betrieben werden kann. Weitere Banken werden deshalb ihr Geschäftsmodell ändern, gewisse Bereiche aufgeben oder sich mit anderen Banken zusammenschliessen müssen.

**Und was wartet in Zukunft auf die Ostschweiz als Bankenplatz?**

Die Ostschweiz ist kein Finanzzentrum, auch wenn einige sehr namhafte Finanzinstitute hier ansässig sind. Nur wenige Banken sind aus der Ostschweiz heraus gesamtschweizerisch oder international tätig. In unserer Region stand stets die Bedienung der regionalen Bevölkerung und Realwirtschaft im Zentrum, sei es als Kreditgeber oder in der Vermögensverwaltung. Die Zukunft wird somit von den nationalen Rahmenbedingungen und der regionalen Wirtschaftsentwicklung abhängen.

**Von aussen betrachtet gab es in der Ostschweiz mit dem Zusammenschluss von Regionalbanken oder dem Fall Wegelin aber durchaus Bewegung in den letzten Jahren.**

Ja, aber diese Bewegungen sind nicht spezifisch für die Region, sondern sind Ergebnis allgemeiner Entwicklungen auf dem Schweizer Finanzplatz. Solchen Trends kann sich die Ostschweiz nicht entziehen. Auch in der Ostschweiz wird die Anzahl der Banken vermutlich weiter abnehmen.

## «Die grundlegenden Konzepte und der entsprechende Lehrstoff waren weder falsch, noch sind sie überflüssig geworden.»

Expertengruppe zum Thema der künftigen Finanzplatzstrategie unseres Landes mitgewirkt. Auch im Rahmen anderer Aktivitäten wie der Praxis-Weiterbildung sind wir stark auf die Schweiz fokussiert. Unsere Studenten kommen zwar aus der ganzen Welt, aber die Schweizer stellen nach wie vor die Mehrheit. Auch die erste Arbeitsstelle unserer Absolventen ist meist in der Schweiz.

**Worin liegen derzeit die grössten Herausforderungen für Banken, ganz allgemein gesprochen?**

Es ist schwer, alle Banken über einen Kamm zu scheren. Bank ist nicht gleich Bank, sei es aufgrund der Grösse oder der unterschiedlichen Dienstleistungen. Die Grossbanken mit ihren «Investment Banking»-Einheiten und ihrer internationalen Ausrichtung sind kaum vergleichbar mit inlandorientierten Retailbanken. Die klassische kleine oder mittelgrosse Universalbank ist hauptsächlich vom Zinsdifferenzgeschäft abhängig. Diese Institute ha-

# Unternehmensnachfolge – ein emotionales Ereignis

**Die Regelung der Nachfolge gehört zu den Kernaufgaben eines Unternehmers. Dieser wichtige Schritt wird jedoch oftmals möglichst lange vor sich hergeschoben. Die Emotionen spielen hierfür eine entscheidende Rolle.**

Spezialisierte Berater und Medien sind sich einig: Die Unternehmensnachfolge ist ein bedeutender Meilenstein, der meist zu spät oder überhaupt nicht angegangen wird. Doch weshalb? Diese Frage drängt sich umso mehr auf, da eine gute Planung für das langfristige Fortbestehen des Unternehmens entscheidend und aus Sicht des Eigentümers wünschenswert ist. Die Antwort hierauf ist einfach und komplex zugleich: Die Nachfolgeplanung ist mit vielen Emotionen verbunden. Die rein mechanische Transaktionsabwicklung ist der einfachste Teil in diesem Prozess. Entsprechend häufig wurde beispielsweise darüber berichtet, was es bei einer familieninternen Lösung zu beachten gilt, wie das Unternehmen für einen allfälligen Verkauf auf einen möglichst hohen Wert getrimmt werden kann oder welche steuerlichen Aspekte berücksichtigt werden müssen. Die Emotionen hingegen sind in den seltensten Fällen weder steuer- noch vorhersehbar.

## **Schwierige Trennung vom Lebenswerk**

Eine mangelhafte Nachfolgeplanung ist folglich durchaus bei den Unternehmern selbst zu suchen. Auch wenn diese wissen, dass irgendwann die Schlüs-

sel über- oder abgegeben werden müssen, diesen Schritt grundsätzlich befürworten und im Gespräch mit Dritten überzeugt in Aussicht stellen, stehen den ersten konkreten Handlungen immer wieder ihre Emotionen im Weg. Nicht selten folgen auf Absichtserklärungen keine Handlungen. Die Identifikation des Patrons mit dem selbst gegründeten und über die Jahre aufgebauten Unternehmen ist verständlicherweise sehr hoch. Jedes Lob, jede Kritik am Unternehmen, an dessen Mitarbeitern oder an den Produkten wird auf die eigene Person bezogen. Schon das kleinste Loslassen vom «Lebenswerk» wird häufig wie die Trennung von einer nahestehenden Person oder der eigenen Identität empfunden. Insgeheim hoffen daher viele Unternehmer, dass die Tochter oder der Sohn doch noch in die gewünschte Rolle hineinwachsen wird oder dass sich der ausgewählte Manager als Volltreffer erweist. Nicht selten fehlt aber eine sorgfältige Eventualplanung, wenn das Unverhoffte eintrifft und sich die Erwartungen nicht erfüllen.

## **Fehlende Zeit als Vorwand**

Um dieses schwierige Thema zu umgehen, wird daher bevorzugt eine Verzögerungs- und Verwei-





### Über die Person

Rolf Jermann ist Leiter Firmenkunden und Kredite der VP Bank Gruppe mit Hauptsitz in Vaduz. Bis zu seinem Wechsel zur VP Bank arbeitete er bei der St.Galler Kantonalbank sowie der Credit Suisse in St.Gallen, Zürich und Toronto, wo er im nationalen und internationalen Kreditgeschäft tätig war. Rolf Jermann ist eidg. dipl. Bankfachmann und hat sich an der Swiss Banking School sowie an der University of Toronto im Spezialgebiet International Banking and Finance weitergebildet.

Kontakt: rolf.jermann@vpbank.com

gerungstaktik angewandt. Kunden, Wettbewerber und die Konjunktur erzeugen einen hohen Leistungs- und Zeitdruck auf das Unternehmen und den Unternehmer. Dessen Einbindung in das Tagesgeschäft ist hoch und zeitliche Freiräume für längerfristige, unternehmenspolitische Themen, die sich auch auf das Privatleben des Unternehmers auswirken könnten, fehlen gänzlich. Das Argument mangelnder Zeit für eine gut abgestützte Planung der Nachfolge ist oft zu hören. Bei näherer Betrachtung hält diese Argumentation jedoch nicht Stand. Für viele als strategisch wichtig klassifizierte Projekte innerhalb des Unternehmens, wie zum Beispiel die Einführung eines neuen Produktes, wird viel Zeit aufgewendet. Aber ausgerechnet für das strategisch sehr zentrale Thema der Nachfolgeplanung soll die Zeit fehlen? So entsteht der Eindruck, dass der Mangel an Zeit ein vorgeschobenes Argument ist. Eine gute strategische Planung bezieht die längerfristige Rolle des Unternehmers mit ein, weshalb sich auch der Unternehmer dafür entsprechend Zeit nehmen muss.

### Unsicherheit als Hemmschwelle

Ein gewisses Quantum an Unsicherheit wie es weiter gehen soll, haben jedoch nicht nur die Unternehmer selbst, sondern die meisten Beteiligten. Die neuen Eigentümer müssen eigene Vorstellungen über die künftige Unternehmensentwicklung haben, bevor sie sich für den Kauf entscheiden und dem Kaufpreis zustimmen. Lieferanten wollen wissen, ob sie in Zukunft noch mit Aufträgen rechnen können und zu welchen Konditionen diese erfolgen. Ebenso wünschen Kunden zu wissen, ob und in welcher Qualität die von ihnen eingekauften Leistungen noch erbracht werden. Langjährige Mitarbeiter wiederum benötigen Sicherheit über ihre Zukunft im Unternehmen und sind interessiert, was sich in der Führung verändern wird. Da schwingen auch existentielle Ängste mit. Nicht selten sind in Kreditverträgen zwischen Banken und Firmen Klauseln enthalten, dass ändernde Besitzverhältnisse der Bank vorgängig anzuzeigen sind. Der Grund ist

klar: Wollen Banken doch wissen, mit wem sie es neu zu tun haben und ob sich im Rating etwas verändert, wenn die Firma neue Besitzer hat. Zuletzt muss auch das Umfeld des bisherigen Eigentümers, teilweise auch des Neuen, Klarheit darüber haben, was sich nach dem Verkauf ändert. Weniger Verantwortung und mehr freie Zeit beim Verkäufer und mehr Belastung beim Käufer sind die Regel. Steht das Umfeld hinter diesen Entscheiden und unterstützt es die betroffenen Personen bei diesen Herausforderungen?

### Externe Vertrauenspersonen einbeziehen

Der Erfolg der Nachfolgeregelung kann also entscheidend von nicht vorhersehbaren Reaktionen des Umfeldes sowie den selbst gesteckten Zielen respektive von deren Erreichungsgrad abhängen. Dies kommt nicht überraschend, zumal die meisten Unternehmer nur einmal im Leben ein eigenes Unternehmen weitergeben oder verkaufen. Oft sind sie mit diesem Thema auch auf sich alleine gestellt. Familienmitglieder und Mitarbeiter fallen als Ansprechpersonen weg, weil sie sich bei der anstehenden Nachfolge allenfalls in einem Interessenskonflikt befinden. Zudem schadet jede Indiskretion in der Planungsphase dem Unternehmen. Darum sind Unternehmer gut beraten, das Thema frühzeitig mit kompetenten Personen ihres Vertrauens ausserhalb des Unternehmens zu besprechen. Die Vertrauensperson muss einerseits über die emotionale Kompetenz verfügen, kompatible Lösungen zu erarbeiten, und andererseits eine ausreichend fachliche Breite mitbringen, um der Komplexität und Vielschichtigkeit der Thematik gerecht zu werden.

Der Vermögensverwalter oder Finanzberater des Unternehmers kann – allenfalls mit Unterstützung von ausgewählten weiteren Experten – eine solche Vertrauensperson sein, weil bei ihm die zentralen Kriterien Vertrauen und Unabhängigkeit gegeben sind. Das Interesse des Finanzpartners steht im Einklang mit den Interessen des Unternehmers: nämlich die langfristig positive Entwicklung des Gesamtvermögens des Unternehmers.

# Von Top-Ergebnissen, Top-Arbeitgebern und Top-Ostschweizern

**Vincenz knackt die Milliarde. Vier von zwölf Schweizer Hoffnungsträger kommen aus der Region. Und bei der AFG setzt man die Hoffnungen auf den Neuen.**



## Rekordergebnis

2013 war für Raiffeisen ein erfolgreiches Geschäftsjahr. Der Bruttogewinn überstieg erstmals die Milliardengrenze; er beträgt 1,068 Milliarden Franken, was eine Steigerung von 15,2 Prozent bedeutet. Der Gruppengewinn wuchs auf 717 Millionen Franken und ist damit der höchste Gewinn in der Geschichte der Raiffeisen Gruppe. Pierin Vincenz, Vorsitzender der Geschäftsleitung: «Trotz hoher Aufwände im regulatorischen Bereich und Investitionen in die Kundenberatung ist es uns gelungen, die Kosten stabil zu halten.»



## Mindestlohn-Initiative

Am 18. Mai stimmt das Stimmvolk über die Mindestlohn-Initiative ab. Kürzlich wurde ein überparteiliches St.Galler Komitee «NEIN zur Mindestlohn-Initiative» gegründet. Folgende Personen sind im Co-Präsidium vertreten: die Nationalräte Jakob Büchler, Lucrezia Meier-Schatz (Bild), Markus Ritter, Walter Müller, Margrit Kessler, Toni Brunner, Rino Büchel, Thomas Müller und Lukas Reimann, Ständerätin Karin Keller-Sutter, IHK-Präsident Peter Spenger, Hans M. Richle, Präsident Kantonalen Gewerbeverband, und Peter Nüesch, Präsident St.Galler Bauernverband.

## Leserkommentar

«Ich kann die Vorgehensweise von Bundesrat Johann Schneider-Ammann und Daniel Model voll unterstützen. In einem Unternehmen muss das Ziel sein, Mittel für Investitionen zu schaffen. Gleichzeitig sol-

len aber sowohl das Risiko für den Einsatz des Eigenkapitals als auch der persönliche Einsatz wie auch die Geldmittel gebührend berücksichtigt werden. Personen, die beim Staat monatlich in aller Selbstverständlichkeit ein gesichertes Gehalt ohne jegliches Risiko erhalten und zudem noch überschwingliche Sozialleistungen zugesprochen bekommen, haben überhaupt keinen Grund, unternehmerische Personen, die viel zum Wohlergehen der schweizerischen Wirtschaft beitragen, Vorwürfe zu machen. Ich möchte darauf hinweisen, dass besonders im Kanton St.Gallen sehr viele Staatsbeamte mit ausgezeichneten Salären nach wie vor im Nachbarkanton wohnen, wo die Steuern tiefer sind. Diese Leute machen es vor, wie man dem Staat so wenig wie möglich zukommen lässt.»

Beda Steiner von der Bamert Transport AG zum Artikel «Eine Frage der Moral» im LEADER Jan./Feb 2014

## Vor zehn Jahren im LEADER

Max R. Hungerbühler, damals CEO der Bischoff Textil AG, äussert sich im Interview zu optimalen Rahmenbedingungen: «Gute Rahmenbedingungen sind sicherlich kein Allerwelts-Heilmittel. Aber sie helfen, mit dem Ausland mitzuhalten. Ich bin sehr oft in anderen Ländern unterwegs, kann daher Vergleiche anstellen. Wenn ich zum Beispiel an den Fernen Osten denke, wo derzeit ein riesiger wirtschaftlicher Aufschwung stattfindet, und das vergleiche mit unserer Situation, dann muss ich sagen: Wenn wir so kleinkariert wie bisher weiter machen, kann es uns gar nicht wieder einmal besser gehen.»

## Umbruch

Die AFG ist gewaltig im Umbruch. In der vergangenen LEADER-Ausgabe berichteten wir vom Verkauf des Küchengeschäfts und zitierten den AFG-CEO. Der hiess vor Redaktionsschluss der letzten Ausgabe noch Daniel Frutig. Kurze Zeit später war er weg vom Fenster, und die AFG präsentierte mit VR-Präsident Rudolf Graf (Bild) eine Interimslösung. Und auch dann vergingen nur wenige Tage, bis die «Handelszeitung» mit AFG-Verwaltungsrat Peter



Bodmer einen ersten Namen für den Chefsessel ins Spiel brachte. Gut möglich, dass auch die vorliegende LEADER-Ausgabe wieder von den neuesten AFG-Entwicklungen eingeholt wird... Die AFG ist derzeit eindeutig eher ein Thema für Newsportale, die rund um die Uhr berichten.

#### Die Ostschweizer sollen es richten

Der Bundesrat will bis Mitte Jahr sein Konzept für die Umsetzung der SVP-Masseneinwanderungs-Initiative präsentieren. Laut «Blick» sind nun Persönlichkeiten gefragt, die sich für den starken, glaubwürdigen Auftritt der Schweiz einsetzen. Und der «Blick» nennt auch gleich zwölf Namen, darunter die folgenden vier Ostschweizer: FDP-Ständerätin Karin Keller-Sutter, SVP-Präsident Toni Brunner, Unternehmer Peter Spuhler und Ex-Bankier Konrad Hummler.



#### LEADER-Newsletter

Apropos «Newsportal»: Die gedruckte Ausgabe vom LEADER konzentriert sich nach wie vor auf vertiefende Infos und Hintergründe rund ums regionale Unternehmertum. Zusätzlich erhältlich ist der LEADER-Newsletter, der jeweils am Freitag verschickt wird und über die wichtigsten wirtschaftlichen und politischen Ereignisse der Ostschweiz in der vergangenen Woche informiert. Newsletter-Anmeldung unter [www.leaderonline.ch](http://www.leaderonline.ch).

#### Dekotierung

Gemäss dem Dekotierungsentscheid der Berne eXchange und nach Rechtskraft des Urteils des Handelsgerichts des Kantons St.Gallen wurde die Fortimo Group AG («FOGN») auf den 10. März von der Berne eXchange dekotiert. Ehemalige Aktionäre, deren Aktien durch den Entscheid des Handelsgerichts St.Gallen für kraftlos erklärt worden sind, können sich bei der Fortimo Group AG melden und erhalten den gerichtlich festgelegten Angebotspreis für jede als kraftlos erklärte Namenaktie der Fortimo Group AG. Hintergrund des Going Private sind der nicht wie erhofft positive Effekt einer Kotierung sowie die mit der Kotierung verbundenen hohen Kosten.

#### Auszeichnung

Zum siebten Mal in Folge ist die Baumer Electric AG in Frauenfeld als Top-Arbeitgeber in der Schweiz ausgezeichnet worden. Der Sensorhersteller wurde vom Top Employer Institute erneut als «TOP Employer Schweiz» zertifiziert.

## Herkunft

Beim Wein wird oft die Herkunft betont. Ist es denn von Bedeutung, woher ein Wein stammt? Die Weinrebe ist keine wählerische Pflanze. Sie gedeiht auf den unterschiedlichsten Böden und kommt mit Wärme, Kälte, Sonne und Regen sehr gut klar. Die verschiedenen Sorten offenbaren jedoch je nach Umfeld völlig unterschiedliche Geschmacksprofile, in denen auch die Winzer ihre Spuren hinterlassen. Für den Geniesser bietet sich so ein grosses Erlebnisspektrum, selbst bei identischer Traubensorte. Charakterweine sind hochstehende Botschafter ihrer Herkunft und machen diese im Glas erkennbar.

Aber warum ist das wichtig? Grosse Vielfalt ist der Schlüssel zum Kulturgut Wein. Weine können wunderbare Geschichten erzählen: So beispielsweise jener Wein, der mitten in den Anden, in einem abgelegenen Talkessel auf 2600 m ü. M. heranwächst – umgeben von Hunderten von Kakteen. Der Rebberg, aus dem er stammt, wird von purem Andenwasser genährt, und ist dank fehlendem Ungeziefer und sonstigen Erregern wahrscheinlich so ökologisch wie nirgends sonst auf der Welt. Das ist nicht einfach ein Getränk. Das ist Wein pur: kräftig, rau und trotzdem klar strukturiert. Ein grosser Malbec aus Argentinien. Wie anders präsentiert sich da ein Rebberg in der Bündner Herrschaft: Wenige Hundert Meter über Meer, in einem wunderschönen Tal, umgeben von einmaligen Bergketten und mit ausgeprägten Jahreszeiten. Das Umfeld eignet sich für Traubensorten wie Pinot Noir. Da braucht es eine andere Bewirtschaftung der Rebflächen als im südamerikanischen Hochland. Kultiviert auf Bündner Boden, bringen diese Pinots elegante, lebendige und einmalige Weine hervor, die es in dieser Art nirgends sonst gibt. Es handelt sich auch in diesem Beispiel um einen Herkunftswein. Ein Original. Sie können sich mit jedem «ehrlichen» Wein, der seine Herkunft betont, in ein neues Abenteuer stürzen. Ist das nicht aufregend, spannend und abwechslungsreich? Vielleicht achten Sie künftig noch mehr auf Herkunft und Einmaligkeit. Ich verspreche Ihnen: Sie werden bereichert.



Jan Martel, Geschäftsführer Martel AG St.Gallen

Ausprobieren: Rotwein und Käse gelten oft als Traumpaar. Aber versuchen Sie doch einmal einen kräftigen Weisswein zu einer Käseplatte. Sie werden erstaunt sein über die Harmonie von Speise und Wein, denn beim Weissen stören die Tannine die Verschmelzung der Produkte nicht. Und warum nicht gleich Weisswein und Käse von derselben Herkunft zusammen geniessen?

# Swiss Venture Club – ein Gewinn für KMU

**KMU sind das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft. Gerade in ökonomisch schwierigen Zeiten wirken sie als Konjunkturpuffer und sind der Motor zahlreicher Innovationen zur Schaffung neuer und Erhaltung bestehender Arbeitsplätze. Seit über 10 Jahren fördert und unterstützt der Swiss Venture Club (SVC) gezielt die Anliegen der kleinen und mittleren Unternehmen.**

Text: Hans-Ulrich Müller Bild: zVg.

Der SVC ist ein unabhängiger, nicht profitorientierter Verein von Unternehmern für Unternehmer der gesamtschweizerisch auftritt und rund 20 Anlässe pro Jahr organisiert. Mit seinen Aktivitäten schafft der SVC eine Plattform, auf welcher sich Unternehmer vernetzen und Gedanken austauschen können. Gleichzeitig will der SVC auch dem Auseinanderdriften der Kulturen in der Wirtschaft sowie der Entfremdung von Wirtschaft und Gesellschaft entgegenwirken, damit der Wirtschaftsstandort Schweiz innovativ und dynamisch bleibt.

## **Prix SVC – der Unternehmenspreis für KMU**

Der Prix SVC, etabliert als einer der wichtigsten Unternehmerpreise der Schweiz, hat für die Preisträger eine grosse Aussen- und eine starke Innenwirkung. So steht der Preis nicht nur für mediale Aufmerksamkeit der Unternehmer, sondern auch für die Leistung der einzelnen Mitarbeiter: Er ist ein Zeichen der Anerkennung für Ihre Arbeit und ein Ansporn für die Zukunft.

Für unsere Mitglieder ist der SVC auch eine umfassende Plattform für den Wissens- und Erfahrungsaustausch, für Networking und spannende Debatten. Gerade letztere zeigen immer wieder auf, wie wichtig es ist, dass die Schweizer Wirtschaft in Zukunft zusammenhält. Der Schulterchluss der Meinungsführer aller Branchen ist ein wichtiger Faktor für einen erfolgreichen Werk-, Denk- und Finanzplatz Schweiz. Mit unserer Kernkompetenz, dem Zusammenführen von Unternehmerinnen und Unternehmern, versucht der Swiss Venture Club hier einen Beitrag zu leisten.

## **Initiativen für KMU**

Im informellen Rahmen eines Sportanlasses wie der SVC Golf Trophy, oder auch in praxisnahen Veranstaltungen im Tätigkeitsbereich SVC Bildung werden Unternehmer zusammengeführt. Workshops, Podiumsdiskussionen oder Referate bringen den über 2700 Mitgliedern des SVC Unternehmer-Themen und Zukunftstrends nahe. Sowohl angehende wie auch erfahrene Unternehmer können so vom Expertenwissen profitieren und an den Erfahrungen anderer KMU partizipieren. Nicht zuletzt öffnet SVC Finanz Wege zu alternativen Finanzierungsmöglichkeiten und tritt als vermittelnde Instanz auf.

## **SVC – AG für KMU Risikokapital**

Kernstück der Plattform SVC Finanz ist die strategische Zusammenarbeit mit der SVC – AG für KMU Risikokapital, einer hundertprozentigen Tochterge-



*Hans-Ulrich Müller, SVC-Präsident:*

*«Mit seinen Aktivitäten schafft der SVC eine Plattform, auf welcher sich Unternehmer vernetzen und Gedanken austauschen können.»*

sellschaft der Credit Suisse. Damit verfügt der nicht gewinnorientierte Swiss Venture Club, der selber keine Unternehmen und Projekte finanziert, über das erforderliche Vehikel, um auch in diesem Tätigkeitsbereich Schweizer KMU aktiv Unterstützung zukommen zu lassen. Bis im Februar 2014 wurden bereits rund 69 Millionen Franken in 32 Unternehmen aus verschiedensten Branchen investiert. Das Modell hat Erfolg und beweist, dass das Bemühen um neue Lösungen im Bereich der Firmen- und Innovationsfinanzierung gerade im Dialog mit den KMU grosses Potenzial hat.

### Engagement für die Zukunft

Mit der SVC Stiftung für das Unternehmertum hat der Swiss Venture Club ausserdem eine Stiftung ins Leben gerufen, die gezielt Projekte in den Bereichen Aus- und Weiterbildung für Jugendliche unterstützt, u.a. auch die Integration von arbeitslosen Jugendlichen. Ebenso gefördert werden Bestrebungen zur Sensibilisierung der Unternehmer bezüglich Nachhaltigkeit und Standortmarketing. Dieses Engagement komplettiert die Aktivitäten des Swiss Venture Club und trägt das Seine zur Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz bei.

### Sky-Frame/R & G Metallbau AG

#### gewinnt den sechsten «Prix SVC Ostschweiz»

Der Prix SVC Ostschweiz 2014 geht an die Sky-Frame/R&G Metallbau AG aus Ellikon a.d. Thur. Das filigrane und rahmenlose Schiebefenstersystem des innovativen Unternehmens begeistert nebst der Jury Architekten und Bauherren auf der ganzen Welt durch Funktionalität, minimalistisches Design und Komfort. Getreu dem Markenversprechen «A view, not a window» ermöglicht Sky-Frame mit rahmenlosen und grosszügigen Glasfronten eine atemberaubende Aussicht. Bis heute wurden über 4000 Objekte in 24 Ländern mit Sky-Frame realisiert.

Den zweiten Rang belegt die Otto Hofstetter AG aus Uznach, weltweit erfolgreicher Produzent von Spritzgiesswerkzeugen zur Herstellung von hochwertigen Kunststoffverpackungen. Auf dem dritten Platz rangiert die Jörimann Stahl AG aus Bonaduz, welche Stahl zu vielfältigen Produkten verarbeitet. Weitere Preisgewinner sind die APM Technica AG (Heerbrugg), ESGE AG, Bamix of Switzerland (Mettlen) und die Microsynth AG (Balgach).

Umfassende Informationen zum diesjährigen Prix SVC Ostschweiz erhalten Sie in der LEADER-Sonderausgabe zur Preisverleihung. Sollten Sie kein Exemplar erhalten haben, können Sie Ihre Bestellung senden an: [info@metrocomm.ch](mailto:info@metrocomm.ch)



## Die andern Kartelle

Es sind bewegte Tage für Kartelle aller Art: Ende Februar haben mexikanische und amerikanische Behörden nach 13 Jahren den Boss der Bosse des Sinaloa-Kartells, Joaquín «El Chapo» Guzmán, verhaftet. Seine Untaten lagen allerdings weniger in Wettbewerbsabsprachen als vielmehr in der Blutspur des Drogenhandels.



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

Anfangs März beriet der Schweizer Nationalrat über eigentliche Kartelle, also über Abreden unter Marktteilnehmern gegen den Wettbewerb. Die geplanten Verschärfungen sind vorerst gestrandet; der Nationalrat trat auf das Geschäft nicht ein. Nun ist wieder der Ständerat dran.

Abseits der Scharmützel gegen private Kartelle von Mexiko bis Bern geniessen zwei staatlich unterstützte Kartelle derzeit Flugwetter.

Da sind zum einen im Inland die landesweiten Lohnkartelle namens «Gewerkschaften». Sie setzen alles daran, dass Löhne – also die Preise der Arbeit – sich nicht frei bilden können, sondern nur in – sonst überall verpönten – Absprachen fixiert werden. Der Staat hilft dabei mit, indem er das nicht nur toleriert, sondern solche Absprachen selbst Nichtbeteiligten aufzwingt. Jetzt verlangen die Gewerkschaften sogar eine Verschärfung ihres Arsenal. Dabei müsste man vielmehr abrüsten, gerade, weil es ohne Personenfreizügigkeit dereinst auch keinen Grund für flankierende Massnahmen mehr geben könnte.

Zum andern ist da im Ausland das Kartell der Hochsteuerstaaten. Sie sind verbandelt in Clubs namens OECD oder G20 oder auch EU und versuchen, attraktiven Standorten wie der Schweiz ihre Trümpfe aus der Hand zu schlagen, so beispielsweise den Schutz der Privatsphäre oder tiefe Unternehmenssteuern. Wo es uns nicht gelingt, dies aufzuhalten, müssen wir wenigstens gleiche Regeln für alle verlangen.

Fazit: Bei allem Engagement gegen private dürfen wir die staatlich geförderten Kartelle nicht einfach unter dem Radar durchfliegen lassen.



**Andreas Felder**

Geschäftsführer/Partner REMBRAND AG, Marketing und Kommunikationsberatung

Womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient?

Mit Äpfel auflesen beim Bauer Ackermann auf dem  
Freudenberg in Wilen bei Wil.

Hatten Sie als Kind einen andern Berufswunsch?

Oh ja! Skatman, Schauspieler, Gitarren-Gott  
und Hitparadenstürmer.

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

Richtig Klavierspielen lernen.

Was bedeutet Ihnen Erfolg?

Die Freiheit nur noch zu wollen statt zu müssen.

Welchen Luxus gönnen Sie sich ab und zu?

"Der gewünschte Mobilteilnehmer ist momentan nicht  
erreichbar." Manchmal auch Tagelang nicht. Ist das Luxus?

Welche Ostschweizer Persönlichkeit bewundern Sie?

Burt Reynolds äh... Hansi Leutenegger. Ich bewundere  
nicht über seinen maximalen Fremdschäm-Faktor.

Welche Lektüre kann Sie vom Schlafen abhalten?

Das nächst spannendste Breiching eines potenziellen  
Neukunden.

# in kürze

LEADER

## › Werner Kuhn

Werner Kuhn tritt nach 53 Jahren aus dem VR der K+D AG in St.Gallen zurück.

## › Giovanni Leonardo

Der VR hat Giovanni Leonardo zum neuen CIO der Centrum Bank AG in Vaduz ernannt.

## › Manuel Domeisen

Am 1. Januar hat Manuel Domeisen die Geschäftsführung von Sevitec in Eschlikon übernommen.

## › Reto Wildhaber

Reto Wildhaber ist seit 1. Januar neuer Geschäftsführer der GIGER UWA AG in Walenstadt. Die Firma hat sich kürzlich mit der Zindel + Co. AG in Maienfeld zusammengeschlossen.

## › Patrick Berhalter

Die Widnauer Berhalter AG verbreitert ihre Führungsspitze. Neu führt ein dreiköpfiger VR unter der Leitung von CEO Patrick Berhalter das Unternehmen.

## › Urs Bühler

Auf die GV des Technologiekonzerns Bühler vom 10. Februar verliessen Urs Bühler und Hans J. Löliger aufgrund der in den Statuten festgehaltenen Altersgrenze den Verwaltungsrat. Gleichzeitig übernahm Calvin Grieder zusätzlich zu seinen Aufgaben als CEO das VR-Präsidium.

## › Reinhard Wüst

Reinhard Wüst, Gründer der Swiss Industrial Investment AG in Gossau, übergab die Geschäftsleitung kürzlich an seine beiden Söhne Benjamin und Samuel Wüst.

## › Flavio Battaini

Die Nüssli-Gruppe in Hüttwilen verstärkt die Geschäftsleitung mit Flavio Battaini als CMO für die Bereiche Business Development und Sales sowie mit Serge Tanner als CFO für den Finanzbereich.

## › Markus Bormann

CEO Markus Bormann verlässt nach 14 Jahren den Kunststoffspezialisten Plaston AG in Widnau.

## › Verena Frick

Die St.Galler Kantonsrätin Verena Frick wurde von der SVP-Fraktion ausgeschlossen.

# Unappetitliches aus der EU

**Die Reaktionen von Europas Eliten auf das eidgenössische Abstimmungsergebnis vom 9. Februar lassen kaum nach und sind beunruhigend. Weniger für unser Land als viel mehr für die Bürger der EU-Staaten.** von Roland Rino Büchel

Was ist das Wesen der Schweiz? Erstens die direkte Demokratie, zweitens der Föderalismus und drittens die freiheitliche Ordnung. Sie lässt einen Wettbewerb zu und macht es möglich, dass es die Talentierte und die Fleissigen an die Spitze schaffen. Alle drei Errungenschaften sind gefährdet.

Immer fadenscheiniger werden die Gründe von grossen Staaten und internationalen Organisationen, um Druck auf unsere direkte Demokratie zu machen. Im Vorfeld von Wahlen lassen sich die Politiker durchaus vom Erfolg unserer freiheitlichen Staatsordnung inspirieren. «Mehr Schweiz wagen» hiess es in Deutschland. Nach den Wahlen ist jeweils alles anders. Dann wollen die Eliten nicht mehr, dass das gemeine Volk mitmischet.



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

## Politik weit weg von der Realität

Die «grosse» Politik findet zunehmend in Kreisen statt, die weit weg sind von der Realität der Bürger und der Wirtschaft. Wenn sich Salonpolitiker gegenseitig hofieren, tun sie das in einer fassadenhaften, trügerischen Harmonie. Es sei den erlauchten Kreisen unbenommen, von «Partnerschaft, Kooperation und Friedensprojekten» zu reden. Nur, schöne Worte machen die Welt nicht besser. Doch sie vernebeln Missstände und verhindern Lösungen.

Einer der europäischen Vordenker sitzt seit zwanzig Jahren im EU-Parlament. Seit zwölf Jahren ist er Fraktionschef der Grünen. Abwechselnd lässt er sich von den Franzosen und den Deutschen ins Amt hieven: Daniel Cohn-Bendit hat sich von drei Universitäten mit je einem Ehrendokortitel schmücken lassen. Zum Beispiel von der Katholischen Universität Brabant für «herausragende Leistungen zur Entwicklung und zum Verständnis von Multikulturalität und Integration von Minderheiten».

Was schreibt der «Herausragende» in seinem Buch? «Es ist mir mehrmals passiert, dass Kinder meinen Hosenladen geöffnet und mich gestreichelt haben. Ihr Wunsch stellte mich vor Probleme. Wenn sie darauf bestanden haben, habe ich sie trotzdem berührt.» Es schauderte mich, als ich das zu lesen bekam. Kürzlich schrie der Menschenfreund wie ein Wahnsinniger im Europaparlament herum: «Die Schweizer werden auf den Knien zu uns kriechen!»

## Wir sind wir!

Die Tonalität ist gesetzt. Die Verhandlungen mit der EU waren noch nie so komplex wie heute. Ich erwarte von unseren Unterhändlern, dass sie ihre Aufgabe erhobenen Hauptes erfüllen. Sollte dies für den einen oder anderen zu anspruchsvoll sein, so muss man ihm eine andere Beschäftigung suchen.

«Wir sind wir. Die Schweiz muss nach aussen Interessenpolitik betreiben. Selbstbewusstsein zeigen. Mehr herausholen. Und der EU die Stirn bieten», tönt es aus dem Aussendepartement. Wir werden unsere Diplomaten an ihren offiziell geäusserten Worten messen.

# Irrlichternde Verkehrspolitik

**Während von Bundesebene positive Signale zur Entwicklung des Individualverkehrs zu vernehmen sind (zweite Gotthardröhre, Ausbau der A1 auf sechs Spuren), hintertreiben auf Gemeindeebene links-grüne Scharfmacher eine bedarfsgerechte Verkehrspolitik, etwa in der Stadt St.Gallen.**

von Stephan Ziegler

Eigentlich eine Selbstverständlichkeit: Ein Land kann nicht jährlich um 80 000 Einwohner wachsen, seine Infrastruktur kaum ausbauen – und sich dann wundern, dass es ständig im Stau steht. Dazu kommt, dass wir alle viel mehr unterwegs sind: Seit 1990 hat sich der Verkehr auf den Autobahnen verdoppelt. Wir hätten längst stark ausbauen müssen – in jedem anderen Land der Welt wäre eine Hauptverkehrsachse wie die A1 längst auf mindestens sechs Spuren erweitert worden.

Auf rund 185 Autobahnkilometern stehen Autofahrer täglich während bis zu vier Stunden im Stau. 2030 sollen bereits rund 490 Kilometer des Nationalstrassennetzes überlastet sein – ein Irrsinn, den die Schweiz links-grünen Autogegnern und Bahnbegünstigern zu verdanken hat: Jahrzehntelang wurden Gelder für Bahnprojekte missbraucht, die dem Strassenbau hätten zugutekommen müssen, und Projekte bekämpft, die den Individualverkehr verflüssigen sollten.

Jetzt machen bürgerliche Politiker – endlich – Druck in Bern: SVP- und FDP-Exponenten verlangen, dass der Bund die komplette Autobahn A1 auf sechs Spuren ausbaut. Und sogar die notorisch autofeindliche SP stösst überraschend ins gleich Horn: «Wir sind nicht grundsätzlich gegen sechs Spuren auf der A1», sagt die Thurgauer SP-Verkehrspolitikerin Edith Graf-Litscher. Offenbar haben selbst die Roten eingesehen, dass der Krieg zwischen Strasse und Schiene von gestern ist. Es braucht beide – nichts ginge mehr auf den Strassen, wenn alle Zugfahrer plötzlich mit dem PKW reisten. Und die Bahn kollabierte, stiegen alle Autofahrer jäh auf den öV um.

Die vernünftigen Töne aus Bern wiederholen leider in der Ostschweiz nicht: Noch immer kommt etwa die geplante Parkgarage am St.Galler Marktplatz, welche den

Automobilisten schon seit Jahren versprochen wird, nicht vom Fleck – zu stark ist die Angst vor hysterischen Reaktionen der Autohasser aus dem rot-grünen Lager, die zwar nicht die St.Galler Bevölkerung repräsentieren, aber durch aggressive Stimmungsmache sowohl Regierung wie Parlament einschüchtern. Auch die überfällige dritte Röhre für die St.Galler Stadtautobahn wird von links-grüner Seite bekämpft, obschon sich der Bund an den Kosten beteiligen will und kein vernunftbegabter Verkehrspolitiker an ihrer Notwendigkeit zweifelt – seit Eröffnung der Stadtautobahn 1987 hat sich der Verkehr auf ihr auf 70 000 Fahrzeuge täglich verdoppelt.

Bizarr am lärmigen Widerstand der roten und grünen Scharfmacher ist, dass selbige sich meist damit brüsten, keine Autofahrer zu sein, sondern den öffentlichen Verkehr zu favorisieren. Damit mischen sich die (G)Eiferer in Angelegenheiten ein, die sie gar nicht betreffen – warum wollen Nicht-Automobilisten den Automobilisten vorschreiben, wann sie wo und wie zu fahren haben? Dass sich der Verkehr nicht wegschikanieren lässt, haben diese Gesinnungsterroristen ebensowenig begriffen wie sie die Toleranz, die sie allenthalben für jede mögliche Randgruppe einfordern, nicht für die Wahl des Verkehrsmittels gelten lassen wollen.

Weil sich bürgerliche Politiker häufig in vornehmer Zurückhaltung üben, wenn es ums Kreuzen der Klängen auf dem politischen Parkett geht – vornehm ausgedrückt; man könnte auch sagen: sie ziehen den Schwanz ein –, lassen sie sich von pöbelnden Meinungsmachern (noch) zu oft überfahren. Wir freuen uns auf den Moment, wo die bürgerliche Schweiz wieder zusammenfindet, hinsteht und die linke Minderheit in ihre Schranken weist – auch in der Verkehrspolitik.



## LEADER 3/2014

**Magazin LEADER**  
**MetroComm AG**  
 Bahnhofstrasse 8  
 Postfach 1235  
 9001 St.Gallen  
 Telefon 071 272 80 50  
 Fax 071 272 80 51  
 leader@metrocomm.ch  
 www.leaderonline.ch

- Verleger:** Natal Schnetzer
- Redaktion:** Marcel Baumgartner (Leitung)  
 baumgartner@leaderonline.ch  
 Dr. Stephan Ziegler  
 Stefan Millius  
 Daniela Winkler
- Autoren in dieser Ausgabe:** Peter Hirn, Ralf Hora, Katja Hongler-Gmünder, Michael Götte, Sven Bradke, Jeannine Hegelbach, Peter Kuratli, Kurt Weigelt, Jan Martel, Hans-Ulrich Müller, Andrea Caroni, Roland Rino Büchel
- Fotografie:** Bodo Rüedi  
 Tiziana Secchi  
 Esther Gloor
- Herausgeberin, Redaktion und Verlag:** MetroComm AG  
 Bahnhofstrasse 8  
 9001 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:** Fabienne Locher  
 info@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

**SONDEREGGER DRUCK**  
WEINFELDEN

**GRAF DRUCK**  
FRAUENFELD

**REPRO DESIGN**  
FRAUENFELD

**REPRO DESIGN**  
WEINFELDEN

([net-to-print.ch](http://net-to-print.ch))



## 4 Firmen – Alles aus einer Hand.

### Offsetdruck

Sonderegger Druck AG  
Marktstrasse 26  
8570 Weinfelden  
Telefon +41 (0)71 626 23 70  
[www.sondereggerdruck.ch](http://www.sondereggerdruck.ch)  
[info@sondereggerdruck.ch](mailto:info@sondereggerdruck.ch)

Graf Druck AG  
Zürcherstrasse 286  
8500 Frauenfeld  
Telefon +41 (0)52 722 19 19  
[www.grafdruck.ch](http://www.grafdruck.ch)  
[info@grafdruck.ch](mailto:info@grafdruck.ch)

### Digitaldruck und Beschriftungen

Repro Design GmbH Frauenfeld  
Zürcherstrasse 286  
8500 Frauenfeld  
Telefon +41 (0)52 720 77 66  
[info@repro.ch](mailto:info@repro.ch)  
[www.repro.ch](http://www.repro.ch)

Öffnungszeiten  
Montag bis Freitag 8.00 bis 18.30 Uhr

Repro Design GmbH Weinfelden  
Marktstrasse 6  
8570 Weinfelden  
Telefon +41 (0)71 414 77 66  
[weinfelden@repro.ch](mailto:weinfelden@repro.ch)  
[www.repro.ch](http://www.repro.ch)

Öffnungszeiten  
Montag bis Freitag  
9.00 bis 12.30 Uhr / 13.30 bis 18.00 Uhr

### Webshop für Drucksachen

Net-to-print GmbH  
Marktstrasse 26  
8570 Weinfelden  
[www.net-to-print.ch](http://www.net-to-print.ch)



ABACUS   
version internet

## ABACUS Business Software goes mobile

ABACUS bringt Bewegung in Ihr Business.  
AbaSmart, die App für das iPad, informiert  
Sie schneller, macht Sie und Ihre Mitarbeiter  
effizienter und flexibler:

- > Unterwegs Leistungen, Spesen, Stunden erfassen, Rapporte ausfüllen, Adressen und Projektdaten bearbeiten und sofort mit der Software in Ihrem Unternehmen synchronisieren
- > Überall und jederzeit Stammdaten und Standardauswertungen einsehen

[www.abacus.ch/links/mobile](http://www.abacus.ch/links/mobile)

 **ABACUS**  
business software