



MASERATI



AUTOZENTRUM WEST

www.maserati-west.ch

Piccardstrasse 1 • 9015 St. Gallen • Tel. 071 311 66 66



Kantonsratspräsident Paul Schlegel:

## Bern im Visier

Seite 16

### SPECIAL: Der Kanton Thurgau mit Sonderteil «Thurgau baut»

Ein Blick auf Städte und Gemeinden, Unternehmen  
und Bauvorhaben, die von der Aufbruchstimmung  
im Kanton zeugen.

ab Seite 66



Logistik  
2000 AG

logistik2000.ch

# NEUER PEUGEOT 308 SW CAR OF THE YEAR 2014



Innovative PureTech- und BlueHDI-Motoren



PEUGEOT IMPREGNIATO TOTAL

## DER NEUE MASSSTAB IN DER KOMPAKTKLASSE. JETZT AB CHF 22 600.-.

Ein grosser Auftritt. Der neue Peugeot 308 SW besticht durch edles Design, hohe Verarbeitungsqualität und ein maximales Ladevolumen von 1660 dm<sup>3</sup>. Auch die neue Euro-6-Generation von PureTech-Benzin- und BlueHDI-Dieselmotoren setzt einen neuen Standard in seiner Klasse. Im Zusammenspiel mit dem neuen 6-Gang-Automatikgetriebe mit Quickshift-Technologie reduziert sich der CO<sub>2</sub>-Ausstoss um 21%.

### NEUER PEUGEOT 308 SW



**PEUGEOT**  
MOTION & EMOTION

Peugeot 308 SW ACCESS e-THP 110 PS, CHF 25 600.-, Lancierungsprämie CHF 3 000.-, Endpreis CHF 22 600.-. Verbrauch kombiniert 4,9 l/100 km, CO<sub>2</sub>-Ausstoss 113 g/km, Energieeffizienzklasse B. Abgebildetes Fahrzeug: Peugeot 308 SW ALLURE e-THP 130 PS mit Sonderausstattung, CHF 34 750.-, Lancierungsprämie CHF 3 000.-, Endpreis CHF 31 750.-. Verbrauch kombiniert 5,0 l/100 km, CO<sub>2</sub>-Ausstoss 115 g/km, Energieeffizienzklasse B. Der durchschnittliche CO<sub>2</sub>-Ausstoss aller in der Schweiz verkauften Neuwagenmodelle beträgt 148 g/km. Gültig für Bestellungen vom 1.8. bis 30.9.2014. Ausschliesslich für Privatkunden und bei allen teilnehmenden Peugeot-Partnern. Technische und preisliche Änderungen sowie Druckfehler bleiben jederzeit vorbehalten.

### AUTO ZOLLIKOEFER AG

9016 St. Gallen / 9532 Rickenbach bei Wil  
info@autozollikofer.ch, www.autozollikofer.ch



## Die Wirtschaft als Fundament des Staats stärken

Wahlen sind beim näheren Hinschauen eine absurde Angelegenheit: Eine ganze Reihe von Parteien und Gruppierungen und Dutzende von Personen werben um unser Vertrauen, schwärmen von sich selbst in den höchsten Tönen und versprechen uns die Umsetzung all unserer Wünsche, selbst wenn sich diese gegenseitig ausschliessen. Nach der Wahl folgen vier Jahre, in denen wir regelmässig nachlesen dürfen, wieso die Erfüllung unserer Wünsche derzeit gerade nicht möglich oder opportun ist, weshalb der Gewählte gewisse Dinge nun plötzlich ganz anders einschätzt oder dass sowieso nur der politische Gegner daran schuld ist, dass alles nach wie vor in die falsche Richtung läuft.

Frustrierend, im Grunde. Aber keine Entschuldigung, das Wählen einfach zu lassen. Wenn in etwas mehr als einem Jahr wieder National- und Ständeratswahlen durchgeführt werden, sollten wir auch dann vom Wahlrecht Gebrauch machen, wenn wir in der Vergangenheit oft ernüchtert wurden. Denn Entscheidungen werden in Bundesbern gefällt – so oder so. Es mag am Wahltag viele Selbstdarsteller, Windfahnen und Hinterbänkler ins Parlament spülen, doch vereinzelt finden sich auch Perlen darunter. Und der Einzelne kann – wenn der Moment stimmt – erstaunlich viel bewegen.

Der LEADER gibt keine Parteiempfehlungen ab, aber eine grundsätzliche Überlegung zum Besten. Der Staat fusst auf einer Vielzahl von Pfeilern. Dazu gehören unter anderem eine starke Wirtschaft, gesunde Finanzen, eine moderne Infrastruktur, ein wohldurchdachtes soziales Netz. Die Wirtschaft führt die Aufzählung nicht zufällig an. Alles, was danach genannt wird, ist das Ergebnis von wirtschaftlichem Erfolg. Ohne ihn sind wir bewegungsunfähig. Wer bei der Stimmabgabe die Wirtschaft stärkt durch die Wahl von Personen, die kompromisslos für ein freies Unternehmertum eintreten, der stellt gleichzeitig eine intakte Infrastruktur und ein funktionierendes Sozialsystem sicher. Es ist denkbar einfach – aber es ist leider auch eine Wahrheit, die fortlaufend um ihre Anerkennung kämpfen muss.

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



- 06 Kommentar**  
Warum die öffentliche Verwaltung für alles mehr Zeit braucht
- 08 Schwerpunkt Wahlen 2015**  
Wir haben keine Wahl, und deshalb wählen wir
- 11 Schwerpunkt Wahlen 2015**  
National- und Ständeräte:  
Wer macht Nägel mit Köpfen?
- 16 Kantonsratspräsident Paul Schlegel**  
Vorbereitung auf Bern?
- 20 Patron Peter Spuhler**  
Der teilende Herrscher
- 24 Innovationsgesellschaft St.Gallen**  
«Den Mut haben, Neuland zu betreten»
- 28 Wirtschaftsstandort 2025**  
Die Zukunft beginnt heute
- 30 Hanspeter Bär**  
Wegbereiter für Innovationen
- 34 Felicitas Zehnder Grundler, Cinewil**  
Über die Zukunft der Kinos
- 42 Thomas Harring, Leica Geosystems AG**  
Veränderte Arbeitnehmeransprüche
- 44 WTT Young Leader Award**  
Die sechs nominierten Teams
- 48 Fokus BVG**  
Moderne PK-Lösungen für Firmeninhaber
- 54 Fokus BVG**  
Liberalisierung ist überfällig
- 58 Spotlight**  
Bankenplatz im Umbruch
- 60 Ostschweizer GrassForum**  
Wie wird Nachhaltigkeit von Firmen gelebt?
- 65 Roland Rino Büchel**  
Die Kapriolen der Feministinnen



66



78



102



142

**Special Thurgau**

- 66 Martin Schaffner, Schaffner AG**  
Am «Säntis» beissen sich die Asiaten die Zähne aus
- 72 Stadtammann Andreas Netzle**  
Kreuzlingen: die erste Stadt der Schweiz
- 78 Barbara Tschanen, Lady Lederwaren**  
«Killerkriterium in der Modebranche»
- 84 Beat Grüter, Pasta Premium AG**  
Frage des Vertrauens
- 90 Stadtammann Carlo Parolari**  
Der Weg zur neuen Identität für Frauenfeld
- 93 Rosmarie Obergfell, Gottlieben**  
«Wir können unsere Aufgaben meistern»
- 94 Mirco Fehr, Tollabox**  
Der Mann mit der Abo-Bastelbox
- 102 Jürgen Dürr und Marius Keckeisen**  
Blackroll: Gesundheit cool verkauft

- 108 Roland und Monika Kauderer**  
Die Zukunft des Tante-Emma-Ladens
- 112 Wirtschaftsforum 2014**  
Ach, diese Zukunft
- 120 Wirtschaftsforum 2014**  
Die Kunst, Begehrlichkeiten zu wecken

**Thurgau baut**

- 126 Einleitung**  
Der Thurgau wächst schneller
- 128 Regierungsrätin Carmen Haag**  
«Der Wohnbau dominiert weiterhin»
- 134 Übersicht**  
Aktuelle Bauten und Projekte im Thurgau
- 142 Peter Hinder, TKB**  
«Keine Überhitzungserscheinungen»
- 144 Rebecca Zuber, HRS**  
«Wir sind stolz, Thurgauer zu sein»

# Warum die öffentliche Verwaltung für alles mehr Zeit braucht

**Cyril Northcote Parkinson, vor rund 20 Jahren mit 84 gestorben, war ein britischer Publizist und einer der hellsten Köpfe seiner Zeit. Seine wichtigste Erkenntnis ist eine Art Relativitätstheorie der Wirtschaft. Und sie erklärt, warum wir völlig problemlos bei der öffentlichen Verwaltung Stellen streichen könnten – ohne drastische Folgen für deren Leistungsfähigkeit.**

Text: Stefan Millius Bild: Archiv

«Die Arbeit dehnt sich aus, bis sie die Zeit ausfüllt, die für ihre Ausführung zur Verfügung steht.» Das ist längst nicht die einzige, aber vielleicht die zentralste Weisheit von Cyril N. Parkinson, dem Historiker und Publizisten, der 1993 verstorben ist. Damit widerspricht er der Annahme, dass jede Aufgabe eine objektiv bestimmbare Zeitdauer zur Erledigung aufweist.

## Minuten oder Stunden?

Diese Kurzformel hat Parkinson bei verschiedenen Gelegenheiten weiter ausgeführt. Beispielsweise mit diesem Bild: Eine alte Frau kann spielend einen ganzen Vormittag damit verbringen, eine Grusskarte zu kaufen, eine Nachricht darauf zu schreiben und

sie dann zu versenden. Ein Topmanager braucht für dieselbe Tätigkeit keine fünf Minuten – weil er wenig Zeit hat und es schnell erledigen muss. Die betagte Dame macht aus der Beschäftigung, die objektiv betrachtet eine Sache von Minuten ist, ganz bewusst einen Halbtagesjob, denn sie verfügt über genügend Zeit, mehr noch: Sie will vielleicht sogar Zeit totschlagen.

Aufwand ist also relativ, was die nötige Zeit angeht. Deshalb wird in einem erfolgreichen Unternehmen für jede Tätigkeit klar definiert, wie schnell sie erledigt sein soll. Denn keine Firma kann es sich leisten, dass ihre Mitarbeiter selbst festlegen, ob eine Arbeit fünf Minuten oder fünf Stunden in Anspruch nehmen soll.

## Nicht gewinnorientiert

Wie sieht das aber in einer öffentlichen Verwaltung aus? Diese ist nicht gewinnorientiert – wogegen nichts einzuwenden ist, im Gegenteil. Denn schliesslich erbringt sie einfach die nötigen Leistungen für die Allgemeinheit. Sie soll keine künstlichen Bedürfnisse wecken, um danach entsprechende Produkte oder Dienstleistungen mit satter Marge zu verkaufen, sondern die real existierenden Aufgaben erfüllen, die nicht von privaten Unternehmen übernommen werden können.

Das heisst aber auch: Der Anreiz, Aufgaben möglichst schnell zu erledigen, um den Gewinn zu vergrössern, entfällt bei der öffentlichen Hand. Im Gegenteil: Jede Verwaltung muss laufend den Beweis antreten, dass die Ressourcen, die sie bindet (und die wir Steuerzahler berappen), auch wirklich nötig sind, denn alles andere wäre ja eine Verschleuderung öffentlicher Gelder. Und das tut man am besten, indem man Aufgaben möglichst langsam erledigt – und dann mit gutem Gewissen sagen kann, man sei unterdotiert. In einem nächsten Schritt werden die Ressourcen dann aufgestockt, in der Regel mit der Folge einer Überkapazität. Weil aber auch bei der öffentlichen Hand niemand einfach Däumchen drehend herumsitzen soll, muss die neue Kraft die Aufgaben, die sie hat, möglichst dehnen, damit niemand behaupten kann, in der Verwaltung sitze das Personal untätig herum.

## Verhältnismässige Ressourcen

Natürlich haben auch Verwaltungen begrenzte Mittel. Nur: Sind diese Grenzen realistisch abgesteckt? Mit anderen Worten: Stehen die finanziellen Mittel, die wir Steuerzahler direkt oder über ein Parlament der öffentlichen Hand via Budget zugestehen, in einem echten Verhältnis zu den erbrachten Leistungen?

**Möglicherweise müsste einfach die Zeit, die für bestimmte Aufgaben zur Verfügung stellt, gekürzt werden.**

Die Rede ist nicht von klar kalkulierbaren Projekten wie neuen Bauten, sondern von der klassischen Verwaltung, also von der administrativen Arbeit. Die Behauptung, Amt XY benötige mehr Mittel zur Bewältigung seiner Aufgaben, ist schwer zu widerlegen.

### **Dass ein Amt überlastet ist, muss nicht heißen, dass es mehr Personal braucht.**

Dazu müsste man konkret Einblick nehmen in die Abläufe und überprüfen, ob das bewusste Amt nach der Methode der «alten Dame» oder des Topmanagers arbeitet.

Dass ein Amt überlastet ist, muss nicht heißen, dass es mehr Personal braucht. Möglicherweise müsste einfach die Zeit, die für bestimmte Aufgaben zur Verfügung stellt, gekürzt werden. Und wundersamerweise lässt sich das plötzlich schaffen. Denn klar ist: Wer mehr Zeit zur Verfügung gestellt erhält für eine bestimmte Arbeit, wird diesen Rahmen ausnützen. Und die Möglichkeiten dazu sind in einer öffentlichen Verwaltung geradezu hervorragend. Das wird jeder bestätigen, der jemals in einer solchen tätig war. Daran sollten wir denken, wenn nächstes Mal die Debatte über Sparmassnahmen in der Verwaltung geführt wird.



# Wir haben keine Wahl, und deshalb wählen wir

**Im Herbst 2015 geht es wie alle vier Jahre um das Schicksal unserer Nation: Dann werden Nationalrat und Ständerat neu zusammengesetzt. Und wie immer werden banale Parteikürzel und Personen im Zentrum stehen. Wir sind zu Recht stolz auf die direkte Demokratie, die ein weltweit einzigartiges tägliches Wagnis darstellt. Aber wenn es um Wahlen geht, verlässt viele von uns der Mut, der uns doch eigentlich auszeichnet.**

Text: Stefan Millius Bild: Archiv

Der Stammtisch ist sich einig: Wählen bringt nichts, denn «die da oben machen ja sowieso, was sie wollen». Jeder politisch Interessierte hat diesen Satz in einer Diskussion mit Garantie schon einmal gehört. Die Aussage lässt einen staunend zurück. Wer, wenn nicht wir, kann denn «die da oben» bei der nächsten Wahl ganz einfach zurückpfeifen, wenn sie sich tatsächlich so verhalten? Was nützt ein System wie das unsere, bei dem wir von Gemeinde über Bund zu Kanton Volksvertreter wählen, wenn ein Teil der Wählenden resigniert? Und woran liegt das?

Mark Twain (1835-1910), amerikanischer Schriftsteller:

**«Es ist schon ein grosser Trost bei Wahlen, dass von mehreren Kandidaten immer nur einer gewählt werden kann.»**

## Das Bohren dicker Bretter

Aus dem Stammtischurteil heraus zu hören ist natürlich der gesamte Frust, der sich aufbaut, wenn bei wesentlichen Themen über Jahre hinweg kein Fortschritt erkennbar ist und die einzigen politischen Entscheide, die wirklich gefällt werden, sich darin auswirken, dass wir mehr bezahlen für weniger Leistung. Ob das so ist, sei dahingestellt, ganz offensichtlich haben viele der potenziellen Wählerinnen und Wähler jedenfalls den Eindruck.

Politik sei das Durchbohren dicker Bretter, heisst es in einer Redewendung. Mit anderen Worten: Das Ganze verläuft langsam, wenn man sicher sein will, dass das Resultat stimmt – und nicht einmal dann ist das garantiert. Wir können heute in Sekundenbruchteilen Produkte vom anderen Ende der Welt ordern und sie wenige Tage später in Empfang nehmen. Wer hingegen eine politische Forderung lanciert, muss

sich darauf einrichten, dass Jahre vergehen, bis sich die entscheidenden Gremien damit beschäftigen. Das ist nicht jedermanns Sache.

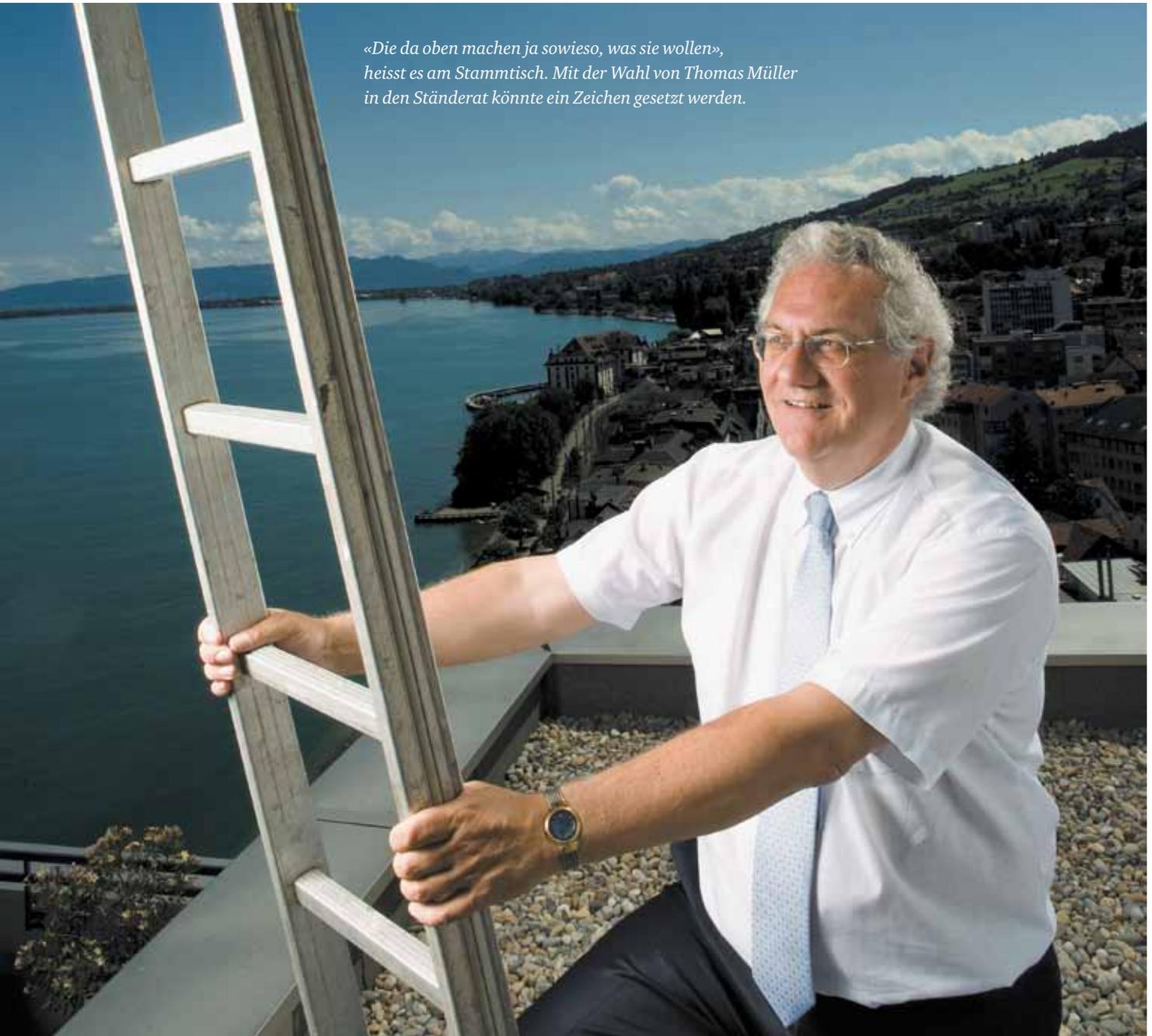
Das tiefe Tempo ist eine Qualität unseres Systems, weil es wenig durchdachte Schnellschüsse verhindert, doch natürlich macht es uns auch unflexibel. Das Milizsystem ist ebenfalls eine Stärke und gleichzeitig eine Schwäche: Berufspolitiker sind eine zweifelhafte Spezies, und wir sollten sie uns nicht wünschen, aber sie haben den Vorteil, dass sie nicht staatspolitische Visionen entwickeln und gleichzeitig noch einen Bauernhof oder eine Versicherungsfirma bewirtschaften müssen.

## Wir wählen irrational

Stärken, Schwächen: Wenn wir das System als gesetzt annehmen (um es zu verändern, bräuchten wir Dekaden, gerade weil das System so träge ist), so geht es ja um die Frage, wie wir innerhalb des Systems eine Optimierung erreichen. Wer unzufrieden ist mit den Gewählten, muss sich fragen, ob wirklich immer die Falschen gewählt werden oder ob es in der Natur der Sache liegt, dass wir mit den Gewählten früher oder später unzufrieden sind.

Die wichtigste Regel aber lautet in jedem Fall: Wer den Ausgang von Wahlen beklagt, sollte sein eigenes Wahlverhalten überprüfen. Denn «die da oben» tun nur deshalb «was sie wollen», weil sie damit durchkommen. Wir beklagen uns über den Archetypus des Politikers – und wenn es drauf ankommt, wählen wir dann doch zielgenau die Leute, die diesem Archetypus perfekt entsprechen. Wir wissen, dass das Parlament vor allem aus Leuten mit einer mustergültigen Biografie besteht, sind unzufrieden mit dem Parlament – und erwarten dennoch auch von zukünftigen Kandidaten stets mustergültige Biografien. Kurz: Wir verhalten uns höchst irrational und sind dann erstaunt, wenn das Resultat nicht in unserem Sinn ausfällt.

*«Die da oben machen ja sowieso, was sie wollen»,  
heisst es am Stammtisch. Mit der Wahl von Thomas Müller  
in den Ständerat könnte ein Zeichen gesetzt werden.*



Ausnahmen von der Regel sind fast nur kommunal zu beobachten. Hier gelingt es dann und wann jemandem, der das kleine Einmaleins der Politikerlaufbahn nicht streng eingehalten hat, gewählt zu werden. Auf nationaler Ebene hingegen gilt für die meisten, dass das, was schon immer war, die sichere Wahl

tionale Parlament gespült werden. Dieses Einmalige wird aber in aller Regel im Verlauf der nächsten vier bis acht Jahre neutralisiert, entweder, indem die bewusste Gruppierung wieder verschwindet oder aber, indem sich ihre Repräsentanten über Nacht wunderbarerweise in «echte» Politiker verwandeln.

### **«Niemand ist so gut oder so schlecht, wie er während einer Wahl gemacht wird.»**

ist, selbst wenn wir damit unzufrieden sind. Lieber wissen, was wir kriegen, selbst wenn es nicht in unserem Sinn ist, als sich überraschen lassen. Alle paar Jahrzehnte kommt es kurz zu einer Gegenbewegung. Dann nämlich, wenn Protest- oder Nischenparteien, die zur richtigen Zeit am richtigen Ort waren, ins na-

#### **Gewählt wird das Vertraute**

Wir wählen erstaunlich konservativ – und damit ist nicht die gleichnamige politische Ausrichtung gemeint. Wir tun das sogar, wenn wir scheinbar etwas Revolutionäres tun. Als die St.Galler CVP ihren Ständeratssitz an die SP verlor, und das ausgerechnet an deren klassenkämpferischen Vertreter Paul Rechsteiner, so wirkte das wie die Bereitschaft der Wahlbevölkerung zu einem Experiment. Das Gegenteil ist wahr: Nachdem der Bisherige Eugen David im ersten Wahlgang nicht gewählt worden war, setzte die

## Das (fast) sichere Ticket nach Bern



Bei den letzten Eidgenössischen Wahlen setzte die FDP des Kantons St.Gallen ihre Hoffnungen auf Karin Keller-Sutter. Sie sollte enttäuscht werden: Zwar wurde die Vorzeigepolitikerin mit einem Glanzresultat in den Ständerat gewählt, auf der Liste der Nationalratskandidaten fehlte ihr Name jedoch. Die damalige Regierungsrätin wollte nicht als Stimmsammlerin fungieren. Dem Wunsch der Parteit Spitze, der FDP des Kantons mit einer

Doppelkandidatur den verlorenen zweiten Sitz im Nationalrat zurückzuholen, setzte sie das verständliche und auch ehrliche Argument entgegen, nur für jenes Amt kandidieren zu wollen, welches sie auch auszuführen gedenke.

Nur hofft man bei der FDP lange Zeit, Keller-Sutter doch noch umstimmen zu können. Folglich stellten sich auch Personen als Kandidaten zur Verfügung, die auf eine Doppelwahl – die absolut wahrscheinlich gewesen wäre – von KKS setzten. KKS hätte – so die Strategie – bei einem solchen Ausgang auf das Mandat im Nationalrat zugunsten des Ständerats verzichtet und ein anderer FDP-Kandidat wäre nachgerutscht. Gemäss dem effektiven Wahlausgang wäre dies IHK-Direktor Kurt Weigelt gewesen, der letztlich hinter dem einzigen verbleibenden Nationalrat der St.Galler FDP, Walter Müller, den ersten Ersatzplatz belegte. Weigelt konnte aber weiterhin hoffen: Nicht wenige munkelten, dass Müller noch während der laufenden Legislatur zurücktreten werde. Doch der Landwirt denkt nicht daran, sich aus Bern zurückzuziehen. Er will weitere Jahre des Politisierens anhängen. Vier dürften es wohl nicht mehr werden, weshalb man 2015 als Kandidat der FDP St.Gallen mit dem ersten Ersatzplatz ein praktisch sicheres Ticket nach Bern in den Händen hält. Ob sich Kurt Weigelt erneut auf einen Wahlkampf einlässt, ist noch nicht entschieden. Die Frage einer Kandidatur werde im IHK-Vorstand diskutiert. Eine Behandlung dieses Traktandums sei aber erst möglich, wenn die Ausgangslage bekannt ist. Und diesbezüglich halten sich die bürgerlichen Parteien noch bedeckt. Weigelt will sich nicht auf ein weiteres Experiment einlassen. Nach 2011 verständlich. Er wartet ab. Man kann aber davon ausgehen, dass er seine Kandidatur in den nächsten Monaten bekannt geben wird.

Marcel Baumgartner, Chefredaktor  
LEADER, [www.insom.ch](http://www.insom.ch)

CVP auf den Quereinsteiger Michael Hüppi, den ausserhalb der Kantonshauptstadt kaum jemand kannte. Verglichen mit dieser abenteuerlichen Kandidatur war diejenige des langjährigen Nationalrats Paul Rechsteiner geradezu bodenständig – selbst für bürgerliche Wähler.

Natürlich spielte auch mit, dass viele von diesen den SVP-Kandidaten Toni Brunner verhindern wollten. Aber Tatsache ist: Selbst in diesem Fall setzte die Mehrheit in gewisser Weise auf Sicherheit, auf das Bekannte, auf das Vertraute. Die Positionen von Paul Rechsteiner sind nie und nimmer die Positionen einer Mehrheit der Menschen im Kanton St.Gallen. Aber wir kennen sie, wir wissen, was wir erwarten dürfen. Was man bei Michael Hüppi nicht sagen konnte, so sympathisch und kompetent er auch ist. Ist das nun ein Aufruf, in Zukunft nur noch Quereinsteiger, Spasskandidaten und Clowns zu wählen? Nein. Es ist ein Aufruf, das eigene Wahlverhalten zu überprüfen, ohne Rücksicht auf Partei- und Personennamen. Wenn wir eine andere Politik wollen,

**Michel Noir (\*1944), frz. Politiker, Bürgermeister von Lyon:**

### Es ist besser, eine Wahl zu verlieren als seine Seele.

dann können wir nicht mehr und nicht weniger tun als denen eine Stimme zu geben, von denen wir uns eine andere Politik versprechen. Und dabei sollten wir die Messlatte hoch legen. Entscheidungskriterium sind keine Wahlslogans, sondern Tatbeweise. Ein Beispiel dafür: Wer eine wirtschaftlich erfolgreiche Schweiz will, tut gut daran, Leute zu wählen, die selbst wirtschaftlich erfolgreich sind. Diese Leute kennen erstens offenbar die richtigen Mechanismen und haben zweitens ein grosses Interesse, den Wohlstand des Landes zu mehren, weil ihr eigener davon abhängt. Denn ein wirtschaftlich schwaches Land geht immer denen an die Pfründe, die etwas haben.

#### Taten belohnen

Eine einzige Ausnahme sei erlaubt, in der eine konkrete Wahloption genannt wird. Wer sich 2011 in der Ständeratswahl für Paul Rechsteiner entschieden hat, um der nach wie vor bei vielen missliebigen SVP den Weg zu versperren, sollte sich 2015 einige Gedanken machen. Zur Wahl stehen wird Thomas Müller (SVP). Man kann ihn mögen oder nicht, unstrittig ist sein Erfolgsausweis als Stadtpräsident von Rorschach. In der Kleinstadt am Bodensee hat Müller die Trendwende geschafft, die so bitter nötig war und die doch keinem vor ihm gelungen ist. Würde das mit einer Wahl in den Ständerat belohnt, wäre das ein wertvolles Zeichen. Es würde aussagen, dass bei Wahlen auch Taten und reale Erfolgsausweise belohnt werden. Eine wichtige Botschaft an «die da oben».

# Wer macht Nägel mit Köpfen?

**Wofür setzten sich die Ostschweizer National- und Ständeräte in Bern eigentlich ein? Was sind ihre Highlights, welches ihre Niederlagen in der laufenden Legislatur? Und vor allem: Wer tritt 2015 erneut zur Wahl an? LEADER bietet in dieser und der nächsten Ausgabe einen Überblick.**

Text: Marcel Baumgartner Bilder: parlament.ch



## Mehrheiten erhalten

**Ivo Bischofberger (56)**  
**CVP, Appenzell Innerrhoden**  
**Politisiert in Bern seit 7 Jahren**  
**Ständerat: Seit 4.6.2007**

Es entspricht seiner tiefen Überzeugung, dass unser demokratisches System in seinen Grundsätzen nicht darauf ausgerichtet ist, recht zu haben, sondern darauf, eine Mehrheit zu erhalten. Dafür braucht es laut Ivo Bischofberger vor allem eine seriöse und fundierte Überzeugungsarbeit in den jeweiligen Kommissionen, bei eigenen Anträgen und persönlichen Vorstössen. Entsprechend verfolge er bei der Behandlung der Geschäfte stets folgende beiden Ziele: «Politisches Augenmass walten zu lassen und den jeweiligen Entscheid daran zu messen, dass er den Interessen unserer föderalen Strukturen entspricht und den Anliegen unserer Region gerecht wird.»

Dass es dabei zu positiven und negativen Erfahrungen komme, liege in der Natur der Sache. Positiv zu vermerken sei: «Entgegen den Mehrheitsanträgen der jeweiligen Kommission folgte das Plenum des Ständerates in allen wichtigen Punkten beim Lebensmittelgesetz und vor allem beim Gesetz zur Präimplantationsdiagnostik meinen Minderheitsanträgen.»

Enttäuschend waren für Bischofberger Entscheide zu einzelnen Gesetzgebungen auf Bundesebene, die seiner Meinung nach klar gegen den Föderalismus verstiesen respektive sich gegen die Kompetenz der Kantone richteten; aber auch negative Entscheide von National- oder Ständerat zu bestimmten Vorlagen in den jeweiligen Schlussabstimmungen, obwohl man zum Teil Jahre lang daran gearbeitet habe.

*Ivo Bischofberger will grundsätzlich weiterhin in Bern tätig sein. Der definitive Entscheid fällt jedoch erst Ende Jahr.*



## Steuer ohne Verfassungsgrundlage

**Hans Altherr (64)**  
**FDP, Appenzell Ausserrhoden**  
**Politisiert in Bern seit 10.5 Jahren**  
**Ständerat: Seit 8.3.2004**

Sein Highlight in der laufenden Legislatur liegt auf der Hand. Es war sein Jahr als Präsident des Ständerates. «Das zweithöchste Amt in der Eidgenossenschaft ist wohl auch das schönste, und ich konnte es geniessen. Eine besondere Herausforderung, die mir aber auch grossen Spass gemacht hat, war die Leitung der Bundesversammlung anlässlich der Gesamterneuerung des Bundesrates», so Altherr.

Ganz generell beschäftigt sich der FDP-Politiker in Bern stark mit Finanzfragen. Für ihn ist klar: «Nur ein

sparsamer Staat – der nur das tut, was notwendig ist –, ist auch ein effizienter Staat.»

Die grösste Niederlage des 64-Jährigen wird sich erst noch abzeichnen: Der Bundesrat will im Zusammenhang mit Radio und Fernsehen eine Gebührenpflicht für alle einführen. Damit würde grundsätzlich jeder Haushalt und auch jedes Unternehmen zur Kasse gebeten werden, auch wenn keines der entsprechenden Medien konsumiert wird. Für Altherr ist das eine Steuer ohne Verfassungsgrundlage – und eine «stossende Ungerechtigkeit». Altherr: «Das Parlament wird aber mehrheitlich zustimmen. Danach bleibt dann nur noch das Referendum ...»

*Hans Altherr hat sich noch nicht entschieden, ob er erneut antreten wird. Auch der Zeitpunkt des Entscheides sei noch offen.*



## Regulierungswut

**Karin Keller-Sutter (50)**  
**FDP, St.Gallen**  
**Politisiert in Bern seit 2.5 Jahren**  
**Ständerat: Seit 5.12.2011**

Ein zentrales Thema war und ist für Karin Keller-Sutter die Ostschweizer Infrastruktur. So hat sie sich gemeinsam mit ihrem Ständeratskollegen Paul Rechsteiner erfolgreich für den überfälligen Bahnausbau im Rheintal eingesetzt. «Betreffend Metropolitanraum St.Gallen stehen wir auch vor einer Weichenstellung. Hier geht es um die Frage, ob wir uns selbst als eigenständigen Wirtschaftsraum sehen oder als Anhängsel von Zürich», so die Wilerin.

Ihr persönliches Highlight in der laufenden Legislatur: «Die Integration der Rheintallinie als einziges neues Projekt in die FABI-Vorlage, die vom Volk gutgeheissen wurde, war sicher ein grosser Erfolg», sagt Keller-Sutter. Wichtig seien ihr aber auch Vorstösse,

die überwiesen wurden. So muss der Bundesrat einen Massnahmenplan zur Förderung inländischer Arbeitskräfte ausarbeiten. Zudem wird er eine Ausleageordnung präsentieren müssen, in der die bilateralen Verträge mit der EU einem reinen Freihandelsabkommen gegenübergestellt werden.

Auf persönliche Niederlagen angesprochen, erklärt die ehemalige Regierungsrätin: «Natürlich war ich bei verschiedenen Abstimmungen in der Minderheit. Ich möchte dabei aber nicht von persönlichen Niederlagen sprechen. Vielmehr beschäftigt mich die Regulierungswut in fast allen Wirtschafts- und Lebensbereichen.» Die Mehrheiten in Bern würden meist links der Mitte gebildet, was zwangsläufig zu mehr staatlichen Eingriffen und zu Umverteilung führe. «Es besteht die Gefahr, dass wir ins Mittelmass abgleiten, statt unsere Standortvorteile konsequent zu verteidigen.»

*Karin Keller-Sutter wird für eine weitere Amtsdauer kandidieren.*



## Wirtschafts- und Steuerpolitik

**Markus Ritter (47)**  
**CVP, St.Gallen**  
**Politisiert in Bern seit 2.5 Jahren**  
**Nationalrat: Seit 5.12.2011**

Aufgrund seiner Kommissionstätigkeit legte Markus Ritter den Fokus in der laufenden Legislatur auf die Wirtschafts- und Steuerpolitik. Dabei gab es gemäss seinen eigenen Aussagen zahlreiche wichtige Sachgeschäfte, die er für seine Fraktion vertreten durfte. «Sehr speziell war für mich als Stimmzähler aber

der Tag der Bundesratswahl. Die Spannung im Parlament, das öffentliche Interesse und das Auszählen der Wahlzettel waren ein Höhepunkt.» Auf persönliche Niederlagen angesprochen, erklärt er: «In der Politik werden Mehrheiten gesucht. Manchmal erreicht man sein Ziel nicht. Zum Glück war dies nicht sehr oft der Fall.»

*Markus Ritter, der seit November 2012 den Schweizerischen Bauernverband (SBV) präsidiert, kandidiert 2015 wieder für den Nationalrat.*



## Bewegung nach links

**Roland Rino Büchel (49)**  
**SVP, St.Gallen**  
**Politisiert in Bern seit 4.5 Jahren**  
**Nationalrat: Seit 1.3.2010**

Roland Rino Büchel setzt sich gemäss eigenen Aussagen für eine bürgerliche, gewerbefreundliche Politik ein – «und zwar mit aller Konsequenz». Nur deswegen sei er vor elf Jahren in die Politik eingestiegen. «Es freut mich», so Büchel, «dass ich seit Anfang Jahr Vizepräsident der Aussenpolitischen Kommission des Nationalrats bin. Sollte ich im Jahr 2015 als Nationalrat wiedergewählt werden, so könnte der Kanton St.Gallen während zweier Jahre den APK-Präsi-

denten stellen. Das wäre gut und wichtig für Interessen der Ostschweiz.»

Eine grosse persönliche Niederlage habe er nicht erlebt. «Es tut mir jedoch weh, dass das Parlament immer mehr nach links driftet. Das spielt der SP und den Grünen in die Hände. Sie können sich ins Fäustchen lachen und triumphieren, dass sich der Staat zunehmend in das Leben der Bürger einmisch.» Es fange bei der Wiege an und höre nicht mehr auf – bis zur Bahre. «Das ist unsinnig und auf die Länge nicht finanzierbar», ist der Rheintaler überzeugt.

*Roland Rino Büchel kandidiert erneut für den Nationalrat.*



## Souveränität und Eigenständigkeit

**Walter Müller (66)**  
**FDP, St. Gallen**  
**Politisiert in Bern seit 10.5 Jahren**  
**Nationalrat: Seit 1.12.2003**

Walter Müller sitzt als Mitglied in der ausserpolitischen und in der sicherheitspolitischen Kommission in jenen Gremien, welche die zentralen staatspolitischen Fragen behandeln. «Die Sicherheit zu gewährleisten ist für den Wohlstand in unserem Land eine ganz zentrale Voraussetzung, ebenso wichtig sind die Beziehungen zu anderen Ländern und Volkswirtschaften», so Müller. Souveränität und Eigenständigkeit seien hierbei die zentralen Faktoren.

Weiter hat sich Müller aber auch für Anliegen der Region – insbesondere in Verkehrs- Steuer- und Gesundheitsfragen – eingesetzt. Als Präsident von «Culinarium» und als Produzent hat er sich für eine wettbewerbsfähige Land- und Ernährungswirtschaft

starkgemacht. «Leider», so Müller, «konnte eine weitere Regulierungswelle nicht verhindert werden.» Im Sicherheitsbereich lag für den St. Galler der Fokus auf einer gut ausgerüsteten Armee mit Verteidigungsfähigkeit, dem Ausbau der Grenzschutz, auch in der Ostschweiz, und einem modernen Zivilschutz – dies auch in der Funktion als Präsident des SZSV. Für Walter Müller steht fest: Nur wer Profil und eine klare Meinung hat, muss in der Politik mit Niederlagen leben. So sei es ihm leider nicht gelungen, im Parlament eine Mehrheit zu erreichen, um den Bundesrat zu beauftragen, alternative Angebote bei der Flugzeugbeschaffung zu prüfen.

*Immer wieder wurde über einen möglichen Rücktritt von Walter Müller während der laufenden Legislatur gemunkelt. Doch Müller hat die Lust am Politisieren noch nicht verloren. Sein Entscheid ist gefallen: Er tritt 2015 erneut an.*



## Freigabe von Behördendaten

**Edith Graf-Litscher (50)**  
**SP, Thurgau**  
**Politisiert in Bern seit 9 Jahren**  
**Nationalrätin: Seit 30.5.2005**

«In den Datenbeständen des Bundes liegt ein grosses volkswirtschaftliches Potenzial», ist Edith Graf-Litscher überzeugt. Deshalb habe sie sich als Co-Präsidentin der parlamentarischen Gruppe «Parldigi» für die freie Wiederverwendung der Behördendaten (OGD) eingesetzt. Der Bundesrat hat im April 2014 die «Open Government Data-Strategie Schweiz» verabschiedet. Sie entspricht den politischen Vorstössen, welche «Parldigi» in den letzten drei Jahren

lanciert hat. «Ich bin erfreut, dass der Bundesrat die Chancen von OGD für die Schweiz anerkennt. Die neue OGD-Strategie ist ein klares Signal, dass die Freigabe von Behördendaten in der Schweiz künftig zum Standard wird», so Graf-Litscher.

Mit einer Motion forderte die SP-Politikerin den Bundesrat am 5. März 2014 zudem auf, die rechtlichen Grundlagen zu schaffen, dass zukünftig alle Beschaffungen gemäss dem Bundesgesetz über die öffentliche Beschaffung mit einem Vertragsvolumen ab 50'000 Schweizer Franken mindestens einmal jährlich öffentlich in maschinenlesbarer Form publiziert werden.

*Edith Graf-Litscher tritt auch 2015 wieder zur Wahl an.*



## Aufgaben dezentral erfüllen

**Daniel Fässler (54)**  
**CVP, Appenzell Innerrhoden**  
**Politisiert in Bern seit 2.5 Jahren**  
**Nationalrat: Seit 5.12.2011**

«Mein Ziel ist es, nicht nur von Föderalismus zu reden, sondern dem Prinzip der Subsidiarität nachzuleben», stellt Daniel Fässler klar. Eigenverantwortung solle weiterhin zuoberst stehen, der Staat dürfe nur aktiv werden, wenn es nötig ist. «Und, Aufgaben sollen möglichst dezentral erfüllt werden. Dafür mache ich mich stark.»

Beim Netzbeschluss erfuhr der Appenzeller, dass sich gutes Lobbying hinter den Kulissen auszahlt: «Der erreichte Beschluss, an AR und AI unter dem Titel ‚Kantone ohne Nationalstrassen‘ Beiträge auszurichten, bis substanzielle Ausbauten (u. a. Tunnelumfahrung von Herisau) realisiert sind, freute mich – auch wenn danach die Preiserhöhung für die Vignette vom Volk abgelehnt wurde.»

Enttäuscht war Fässler, als er bei FABI mit seinem Antrag, motorisierte Pendler aus ländlichen Gebieten steuerlich weniger zu belasten, scheiterte.

*Daniel Fässler kandidiert erneut.*



## Hausaufgaben selber machen

**Yvonne Gilli (57)**  
**GPS, St.Gallen**  
**Politisiert in Bern seit 6.5 Jahren**  
**Nationalrätin: Seit 3.12.2007**

Gesundheits-, Finanz- und Bildungspolitik sind die Schwerpunkte von Yvonne Gilli. Das wichtigste Anliegen ist ihr, dass sich alle Bewohner in der Schweiz auf eine sehr hohe Qualität in der Gesundheitsversorgung verlassen könnten, ohne von der Last der Prämien erdrückt zu werden. «Was Bildung und Finanzen betrifft, so kennt der Kanton St.Gallen eine grosszügige Steuerregelung. Eltern können einen grossen Teil der Bildungsausgaben von den Steuern abziehen. In Bern setze ich mich dafür ein, dass das so bleibt», so Gilli.

Die wichtigste laufende Gesetzesrevision ist laut der Wilerin das Heilmittelgesetz. Es regelt die Zulassung

der Heilmittel in der Schweiz. Die Schweizer Bevölkerung hat die Initiative zur Förderung der Komplementärmedizin mit einer überwältigenden Mehrheit beschlossen. Jetzt gelte es, Nägel mit Köpfen zu machen. Yvonne Gilli: «Der natürliche Heilmittelschatz muss erhalten bleiben. Dafür engagiere ich mich stark bei dieser Revision.»

Und in puncto Niederlagen? «Ganz klar die Annahme der Masseneinwanderungsinitiative.» Für Gilli ein herber Rückschlag für die Schweiz: «Der Zusammenhang zwischen Führungskräften der Grossunternehmen, welche ausländische Arbeitskräfte teilweise unter ungerechten und unverhältnismässigen Bedingungen im grossen Stil in die Schweiz holen, und den Problemen, die daraus entstehen, ist schwierig zu erklären. Es ist einfacher, die EU dafür zu blamieren, statt die Hausaufgaben selbst zu machen.»

*Yvonne Gilli tritt erneut an.*



## Hoffnungsträger der FDP

**Andrea Caroni (34)**  
**FDP, Appenzell Ausserrhoden**  
**Politisiert in Bern seit 2.5 Jahren**  
**Nationalrat: Seit 5.12.2011**

Im Alter von 19 Jahren trat Andrea Caroni der neugegründeten FDP Grub bei, 2005 ist er in den Gemeinderat der Gemeinde Grub AR gewählt worden. Von 2008 bis 2010 war Caroni persönlicher Mitarbeiter des damaligen Bundesrates Hans-Rudolf Merz. Am 23. Oktober 2011 ist er schliesslich als Nachfolger von Marianne Kleiner in den Nationalrat gewählt

worden. Caroni gilt aufgrund seiner Laufbahn und seines Auftretens als Hoffnungsträger der FDP. Und für deren Hauptanliegen – eine liberale Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung – macht er sich in Bern auch stark.

Persönliches Highlight in der laufenden Legislatur: die Gründung eines nationalen Komitees für den Rechtsstaat (gegen die Pädophilie-Initiative).

*Andrea Caroni dürfte den Höhepunkt seiner politischen Karriere noch vor sich haben. Kein Wunder, tritt er auch 2015 zur Wahl an.*



## Mehr Geld für Jugendarbeit

**Barbara Gysi (50)**  
**SP, St.Gallen**  
**Politisiert in Bern seit 2.5 Jahren**  
**Nationalrätin: Seit 12.12.2011**

«Für einen sauberen Finanzplatz und eine international anerkannte und faire Steuerpolitik sowie für Bereiche in der Sozial- und Gesundheitspolitik», so umschreibt Barbara Gysi ihre Themenfelder, für die sie sich in den vergangenen Jahren eingesetzt habe.

Highlight während der Legislatur war dabei laut ihren Aussagen die Gutheissung ihres Antrags für die Erhöhung der Beiträge für die ausserschulische Arbeit: «In der Budgetdebatte im Dezember 2012 stellte ich im Nationalrat den Antrag, diesen Kredit um

2,3 Millionen auf 10,3 Millionen jährlich zu erhöhen. Gleichzeitig mit der Einführung des neuen Kinder- und Jugendförderungsgesetzes steht nun für die freiwillige Jugendarbeit mehr Geld zur Verfügung, was insbesondere zahlreichen Jugendverbänden nutzt.»

Die Asylgesetzrevisionen bezeichnet sie als grösste Niederlage. Mit jeder Revision würden laufend weitere Verschärfungen beschlossen. Verhältnismässigkeit und die humanitäre Tradition der Schweiz würden auf der Strecke bleiben, und «für Flüchtlinge wird es immer schwieriger, in unserem Land aufgenommen zu werden».

*Für Barbara Gysi steht fest, für eine zweite Legislatur anzutreten.*



## Weiterentwicklung der Armee

**Verena Herzog (58)**  
**SVP, Thurgau**  
**Politisiert in Bern seit 1.5 Jahren**  
**Nationalrätin: Seit 4.3.2013**

Immer im Zentrum stehen für Verena Herzog laut eigenen Aussagen die Anliegen des Gewerbes. Als Mitglied der WBK setzte sie sich beim zu behandelnden Weiterbildungsgesetz dafür ein, dass das Gewerbe nicht zu Weiterbildungsangeboten verpflichtet werden kann respektive sogar mit Sanktionen zu rechnen hat, falls dem Arbeitnehmer nicht genügend Weiterbildung ermöglicht wird. Ganz vehement setzte sich Herzog an verschiedenen Veranstaltungen gegen die Mindestlohninitiative ein. Genauso wehrte sie sich gegen die Änderung des Radio- und Fernsehgesetzes, durch das neu auch jede Firma ab einem Jahresumsatz von 150'000 Franken verpflichtet würde, eine Konzession zu bezahlen. Ein weiterer Schwerpunkt war die Sicherheit. Mit ei-

ner Interpellation forderte Verena Herzog vom Bundesrat Antworten zur Weiterentwicklung der Armee. «In den beiden Abstimmungskämpfen gegen die Abschaffung der Wehrpflicht und für den Gripen gründete ich, zusammen mit weitem Frauen, ein Thurgauer Frauenkomitee.»

«Meine grösste Niederlage war die deutliche Ablehnung der Familieninitiative. Selbstverständlich gilt es, Volksentscheide zu akzeptieren. Nach wie vor bin ich jedoch überzeugt, dass es sich lohnt, ein paar Jahre vorwiegend für die Erziehung und Förderung der Kinder einzusetzen», so Herzog. Bedenklich sei, dass bereits jetzt wieder eine parlamentarische Initiative an der nächsten WBK-Sitzung behandelt werde, welche die einseitige staatliche Förderung der Fremdbetreuung auf Kosten des Steuerzahlers weiter ausbauen wolle. «Dagegen werde ich mich entschieden wehren.»

*Verena Herzog möchte die Arbeit in Bern fortsetzen und kandidiert folglich 2015.*



## Keine Zwangsmassnahmen

**Brigitte Häberli-Koller (56)**  
**CVP, Thurgau**  
**Politisiert in Bern seit 10.5 Jahren**  
**Nationalrätin: 1.12.2003 bis 4.12.2011**  
**Ständerätin: Seit 5.12.2011**

Mit der Annahme ihres Postulates «Lohngleichheit. Faire Chance für freiwillige Massnahmen» durch Bundesrat und Ständerat erreichte Brigitte Häberli-Koller, dass freiwillige Massnahmen zur Erreichung der Lohngleichheit zwischen Frau und Mann nochmals eingehend geprüft werden und der Bundesrat keine gesetzliche Regelung durch Zwangsmassnahmen erlässt. Häberli ist überzeugt: «Lohngleichheit muss im Dialog mit Arbeitnehmenden und Arbeitgebenden erreicht werden, gesetzliche Regelungen sollen wenn immer möglich vermieden werden.»

Ihr persönliches Highlight in der laufenden Legislatur: Mit der Interpellation «Eigenständiges Dokto-

rat an den Schweizer Fachhochschulen» konnte die Thurgauerin eine erste wichtige bildungspolitische Diskussion anstossen. «Es ist wichtig, den Fachhochschulen die Weiterführung und Sicherstellung des erfolgreichen praxisorientierten Profils auch in Zukunft zu ermöglichen und dieses zu stärken», so Häberli-Koller.

Die deutliche Annahme des Staatsvertrages mit Deutschland betreffend Flughafen Zürich durch das eidgenössische Parlament und die damit zu erwartenden Belastungen durch zusätzlichen Fluglärm in der Ostschweiz bezeichnet sie als grösste Niederlage. «Zufrieden bin ich, dass dann aber mein Postulat für eine faire und angemessene regionale Verteilung der Fluglärmbelastung vom Bundesrat angenommen wurde.»

*Brigitte Häberli-Koller wird bei den Wahlen 2015 erneut antreten.*

# Vorbereitung auf Bern?

**Ein Jahr lang ist der FDP-Politiker Paul Schlegel «höchster St.Galler». Der Kantonsrat wählte den 49-jährigen Unternehmer im Juni zum Präsidenten für die Amtsdauer 2014/2015. Im Interview spricht der Grabser über den damit verbundenen Handlungsspielraum, das brachliegende Potenzial in der Standortförderung und seine weiteren politischen Ambitionen.**

**Interview:** Marcel Baumgartner **Bild:** Tiziana Secchi

**Paul Schlegel, wo haben Sie zu Ihrer Wahl als Kantonsratspräsident angestossen?**

Zuerst im Zeughaus in St.Gallen, nachher in Grabs auf unserer Terrasse.

**Konnten Sie im Sommer noch Ferien machen oder galt es, sich auf diese Funktion vorzubereiten?**

Der Vorlauf beträgt jeweils etwa zwei bis drei Monate. So legte ich die Vorbereitungsarbeiten in den Frühling. Der Start war bekanntlich am 2. Juni. Im Juli machte ich dann noch zwei Wochen Ferien im Tessin.

**«Unsere Grenzen in den Köpfen gilt es zu öffnen und die Zusammenarbeit auf allen Stufen zu suchen.»**

**Kann man in einem Jahr als Kantonsratspräsident überhaupt etwas bewirken oder sind es vorwiegend repräsentative Aufgaben, die es zu bewältigen gilt?**

Wenn die Aufgleisung gut ist, gibt es machbare Chancen, etwas zu bewegen. Trotz der vielen Auftritte ist es wichtig, die Kernaufgaben des Ratspräsidenten zu erfüllen und den Blick nach vorne zu richten. Der Kanton St.Gallen hat ein gutes Ratspräsidium, das auch nach meiner Zeit in der Sache gute Arbeit leisten wird.

**Wie sieht es aber mit den parteipolitischen Interessen aus? Wird spürbar, dass nun – nach einem SP-Politiker – die FDP an der Spitze steht?**

Mein Vorgänger Donat Ledergerber führte den Rat gut, seine Parteiherkunft stand nicht im Mittelpunkt. So versuche ich es auch zu handhaben. Der Unterschied ist vermutlich eher aus der Berufsecke zu spüren, er ist Schulleiter und ich bin Inhaber der Schlegel Group/Unternehmer.

**Eine Aussage von Ihnen dürfte der hiesigen Standortförderung sauer aufgestossen sein. Sie sagten, der Kanton St.Gallen habe in der Standortförderung noch brachliegendes Potenzial.**

Die heutige Standortförderung im Kanton St.Gallen macht eine gute Arbeit. Sie weiss aber auch, dass noch Potenzial vorhanden ist. Aber die Standortförderung, der zuständige Regierungsrat und sein Team sind aktiv daran, dieses zu nutzen.

**Wo konkret sehen Sie denn dieses Potenzial?**

Wir haben noch ungenutztes Industrieland, das mit wertschöpfenden Arbeitsplätzen benutzt werden soll. Das Werdenberg und das Rheintal haben noch offene Chancen – zusammen mit dem EWR-Nachbar Fürstentum Liechtenstein und dem EU-Nachbar Österreich. Gemeinsam sind wir einzigartig. Weiter muss das Toggenburg besser erschlossen werden, dann gibt es auch hier viele Möglichkeiten. Aber dies verlangt nach Vorinvestitionen. Setzt man hier den richtigen Hebel an, wächst auch die Bevölkerungszahl. Auch der Raum Rapperswil hat mit der Hochschule für Technik ein weiteres Potenzial. Der Raum St.Gallen-Wil hingegen nutzt seine Chancen mit Bestimmtheit, und in Rorschach machen Stadtpräsident Thomas Müller und sein Team starke Arbeit.

**Das Potenzial wäre also vorhanden. Nun rühren wir Ostschweizer aber nicht gerade mit der grossen Kelle an. Wir sind zurückhaltend. Braucht es eine Werbeoffensive?**

Wir müssen gemeinsam unsere Arbeit fortsetzen, dann kommt es schon gut. Die Ostschweiz braucht beispielsweise eine Expo. In der Vorbereitungsphase darauf lernen wir uns besser kennen und nutzen automatisch unsere Stärken. Unsere Grenzen in den Köpfen gilt es zu öffnen und die Zusammenarbeit auf allen Stufen zu suchen. Die Ostschweiz ist gut, hat aber zu wenig Selbstvertrauen. Bestehende Werte müssen besser genutzt und ausgebaut werden.

*Kantonsratspräsident Paul Schlegel:  
«Ich würde gerne das bestehende  
Nationalratsteam ergänzen.»*



**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)

**Die Ostschweiz ist auf das umliegende Ausland angewiesen. Die Beziehung zwischen der Schweiz und Europa ist aber derzeit nicht die beste. Wie stehen Sie zur EU-Frage?**

Wir müssen nicht in die EU. Aber mit den Verhandlungspartnern der EU müssen wir mutiger umgehen und unseren Willen und unsere Absichten klarer kommunizieren. Die EU muss wissen, dass wir keine Weichgummigesellschaft sind. Für unsere Nachbarn sind und bleiben wir ein fairer Wirtschaftspartner. Sie sind zum Teil auch froh darüber, dass wir nicht in der EU sind.

### «Die EU muss wissen, dass wir keine Weichgummigesellschaft sind.»

**Gerade das Rheintal ist stark vom Export abhängig. Wäre der Aufschwung dieser Region ohne ausländische Arbeitskräfte überhaupt möglich gewesen?**

Nein.

**Eine Möglichkeit, die Ostschweiz zu präsentieren wäre wie erwähnt die Expo Bodensee-Ostschweiz 2027, die Sie als Co-Präsident unterstützen. Nützen solche «Imageshows» der regionalen Wirtschaft nachhaltig?**

Ja, sie helfen der Ostschweiz. Die Expo wird uns stark und bekannt machen.

**Als Inhaber und Geschäftsführer der Schlegel Group AG wissen Sie bestens, wo die KMU der**

**Schuh drückt. Es wird viel über «optimale Rahmenbedingungen» gesprochen. Wie aber sieht es in der Realität aus? Wie unternehmerfreundlich ist der St.Galler Kantonsrat?**

Der Kanton St.Gallen hat eine gute Finanzkommission. Somit ist eine optimale Grundbasis gegeben. Verbesserungen sind aber auch hier noch möglich. Das St.Galler Parlament ist ein effizienter Rat und kennt die Sorgen des Ringkantons. In der Politik entstehen die Lösungen aber vielfach aus Kompromissen, mit denen nicht alle glücklich sind, aber die meisten leben können. Dies muss akzeptiert und kann mit unserem heutigen System nicht verändert werden.

**Ist dies für Sie längerfristig ein interessantes Umfeld, um sich politisch zu betätigen, oder ist Bern ein Thema?**

Heute bereitet mir die Tätigkeit grossen Spass. Ich habe Freude an der politischen Arbeit für den Kanton. Von Bern aus könnte ich aber auch viel für St.Gallen tun. Unsere Ständerätin Karin Keller-Suter macht es vor.

**Nächstes Jahr stehen die nationalen Wahlen an. Die Funktion als Kantonsratspräsident würde eine gute Basis für einen Wahlkampf bieten...**

Um grosse Projekte umzusetzen, braucht es vielfach nationale Entscheide. Da ist es von Nutzen, wenn Macher im eidgenössischen Parlament tätig sind. Ich würde gerne das bestehende Nationalratsteam ergänzen. Ich stehe offen zu meiner persönlichen und der deckungsgleichen Parteipolitik.

Anzeige

# NATER

Staad | Gossau | Müllheim

Ein Rückenwind  
kommt selten allein

**IVECO ISUZU**



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



# Der teilende Herrscher

**Peter Spuhler war als Nationalrat noch nicht einmal zurückgetreten, als bereits Debatten über ein mögliches Comeback einsetzten. Als Unternehmer und als Politiker verkörperte er stets die starke, authentische Figur, der man glaubt, was sie sagt. Nun widmet er sich wieder mit voller Kraft der Rolle, in der er viel mehr bewirken kann als unter der Bundeshauskuppel.**

Text: Stefan Millius Bild: Esther Gloor

Es liegt eine gewisse Ironie darin: Wer sich über Peter Spuhler im Web informieren will, findet einen Eintrag bei Wikipedia, auf dem der Name ergänzt ist mit der Bezeichnung «Politiker», um ihn von einem gleichnamigen Fussballspieler und einem Theaterintendanten zu unterscheiden. Politiker: Das ist Spuhler seit seinem Ausscheiden aus dem Nationalrat 2012 nicht mehr. Und die Politikerlaufbahn ist mit Blick aufs Ganze auch kaum der prägende Teil seiner Biografie. Der Zürcher ist in erster Linie Unternehmer – nun wieder voll und ganz.

## Hohe Glaubwürdigkeit

Vielleicht lassen sich die Rollen allerdings gar nicht so klar trennen. Spuhler hat stets so politisiert, wie er sein Unternehmen führt: ohne Umschweife, ohne

übernommen, heute ist die Stadler Rail Group rund 4500 Leute stark. Eine solche Entwicklung ist nie das Werk eines Einzelnen. Möglich war sie im Fall des Schienenfahrzeugbauers aber nur aufgrund von richtigen Entscheidungen zum passenden Zeitpunkt. Spuhler kämpft mit einem klassischen Industriebetrieb von der Hochpreis- und Hochlandinsel Schweiz aus um neue Märkte, und er tut das erfolgreich. Man neigt dazu, das inzwischen als selbstverständlich abzutun, dabei ist es näher besehen ein kleines Wunder.

## Mitarbeiter eingebunden

Auch andere Schritte machten erstaunlich wenig Schlagzeilen, gemessen an ihrer Bedeutung. 2006 holte Spuhler mit Capvis einen externen Kapitalpartner an Bord. Sechs Jahre später begann er damit, die damals veräusserten 20 Prozent des Aktionariats zurückzukaufen und das 2005 begonnene Programm der Mitarbeiterbeteiligung aufzustocken. 15 Prozent des Unternehmens sollen dereinst im Besitz von langjährigen Kaderleuten liegen, die somit unternehmerische Verantwortung übernehmen. Teile und herrsche: Dieses Motto hat Spuhler verstanden und verinnerlicht. Man mag in ihm den Patron alter Schule sehen, doch er operiert mit den Mitteln der modernen Wirtschaft. Natürlich tut der ehemalige Hockeyspieler das nicht aus purer Menschenfreude: Er weiss, dass er damit die Leistungsbereitschaft erhöht und das Fundament des Unternehmens stärkt.

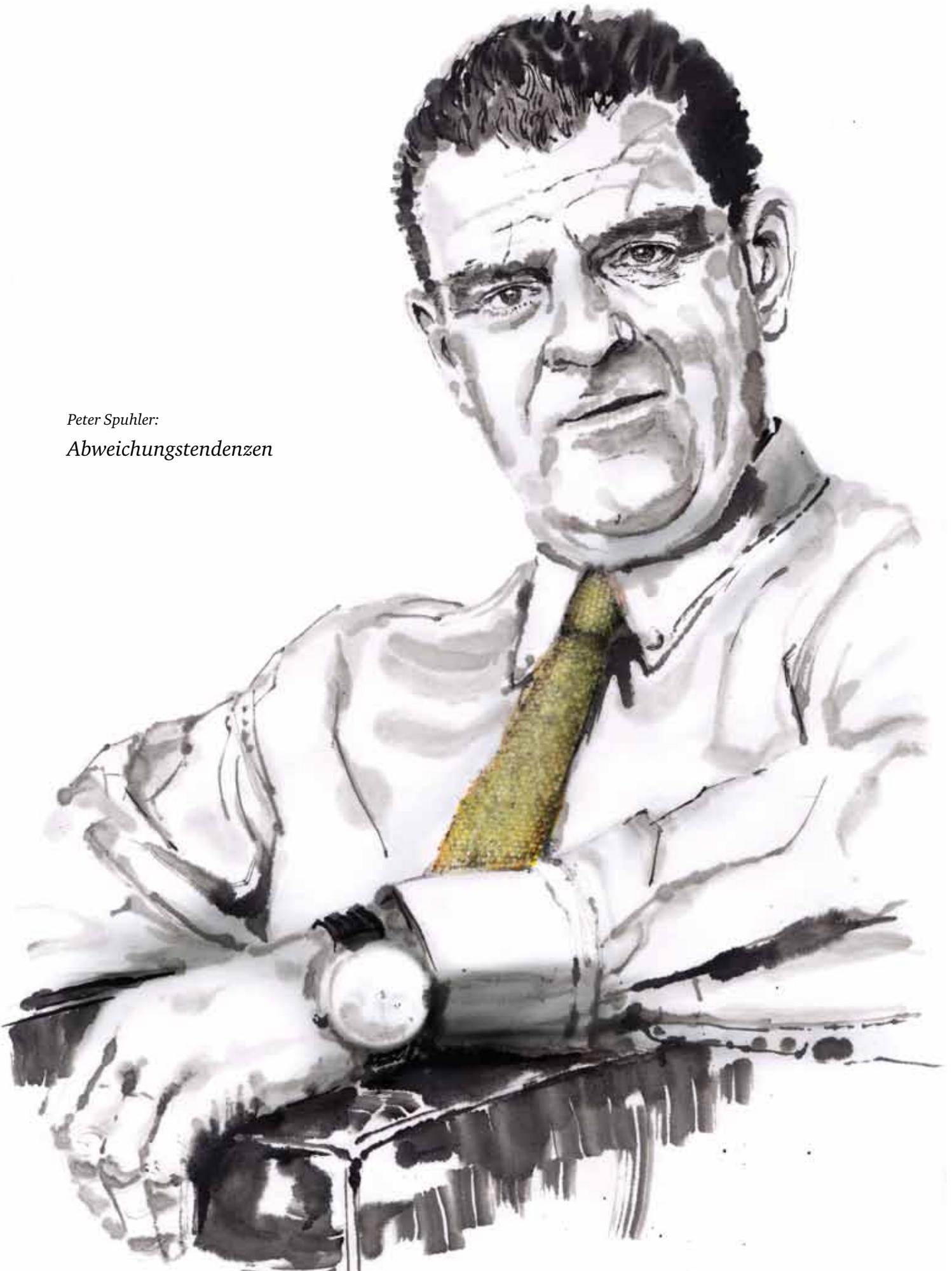
Anders als viele Patrons ist Spuhler kein Asket. Er ist den schönen Seiten des Lebens zugetan, er gilt als Geniesser und wirkt in Gesellschaften wie ein jovialer Lebemann. Das war seinem Ruf niemals abträglich. Denn Spuhler trinkt zwar Wein, er predigt ihn aber auch. Er fordert Wachstum, und er fördert es. Er setzt auf das Leistungsprinzip, und er löst es ein. Unter Unternehmern ist er damit in guter Gesellschaft. In Bundesbern war er damit ein Exot.

**Spuhler machte deutlich, dass es in der als diktatorisch geführt verschrienen Volkspartei sehr wohl Platz hat für unabhängige Denker.**

Ränkespiele, mit dem Blick auf die Sache. Er war Galiionsfigur der Thurgauer SVP, gleichzeitig versuchten politische Gegner, ihn gegenüber seiner Partei auszuspielen, weil er mit dieser bei Wirtschaftsthemen nicht selten über Kreuz lag. Der international erfolgreiche Zugbauer liess sich nie auf solche Spiele ein, sagte, was er dachte, und tat, was er sagte. Es ist diese Gradlinigkeit, die ihn unter Politikern zur Ausnahmeerscheinung machte. Selbst links der Mitte räumt man ein, dass Peter Spuhler authentisch und glaubwürdig sei.

Im Rückblick war Spuhler für die SVP gerade wegen seiner «Abweichungstendenzen» ein Glücksfall. Und wer die Partei auf kleingeistige Gewerbler reduzieren wollte, musste sich die Frage gefallen lassen, was denn ein Mann wie Spuhler dort mache. Eine Firma mit 20 Angestellten hat er einst

*Peter Spuhler:  
Abweichungstendenzen*



# Gekommen, um zu bleiben

**Seit nunmehr genau 10 Jahren gibt es sie: die BTV VIER LÄNDER BANK in der Schweiz. Als 365. Bank erhielt die BTV 2004 ihre Lizenz. In der Zwischenzeit ist viel passiert – der Bankenplatz Schweiz hat sich konsolidiert, ein Viertel der Mitbewerber hat sich aus dem Markt zurückgezogen. Wie es der BTV gelingt, trotz herausforderndem Umfeld erfolgreich zu sein, beschreibt Markus Scherer, Leiter der BTV in der Schweiz.**

**Wie kommt man auf die Idee, die 365. Banklizenz anzumelden? Vor allem als Österreicher in der Schweiz?**

Scherer: Die Schweiz galt vor 10 Jahren – so wie auch heute – als einer der wichtigsten und attraktivsten Finanzplätze für vermögende Kunden. Das Wirtschaftsleben in der Schweiz ist – wie auch in Österreich – stark geprägt von erfolgreichen, export- und wachstumsorientierten, innovativen Mittelstandsbetrieben. Diese Unternehmen pflegen vielfach Handelsbeziehungen mit unseren Kunden in Österreich, Deutschland und der Schweiz. Das waren Rahmenbedingungen, die für uns die Überlegung nahe leg-

ten, aktiv den Schritt in die Schweiz zu gehen. Zum einen, um unsere Kunden bei ihren Aktivitäten in der Schweiz bestmöglich und aus einer Hand betreuen zu können. Und zum anderen, um neue Kunden in der Schweiz zu gewinnen und diese bei ihren Aktivitäten in den BTV Märkten in Vorarlberg, Tirol, Wien, Bayern, Baden-Württemberg und Südtirol professionell zu betreuen.

**Schafft man es als kleinere Bank besser, nah am Kunden zu sein?**

Das müssten Sie besser unsere Kunden fragen... aber die Grösse unserer Bank ist sicher auch ein Punkt,

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

*Ein Banker, der sein Geschäft erfrischend konservativ, nämlich am Kunden ausgerichtet, lebt.*



Foto Hofer



*Gute Aussichten für  
die BTV in der Schweiz.  
Denn die Bank lebt  
von zufriedenen Kunden.*

der es uns ermöglicht, uns von der grossen Anzahl von Banken in der Schweiz zu unterscheiden. Wir sind klein genug, dass viele unserer Kunden auch die Entscheidungsträger im BTV Vorstand persönlich kennen. Das wiederum ermöglicht uns, Entscheidungen sehr rasch und im Wissen der individuellen Besonderheiten des jeweiligen Kunden zu treffen. Gleichzeitig aber ist die BTV VIER LÄNDER BANK so gross, dass wir exportorientierte Mittelstandsbetriebe wirklich vollumfänglich betreuen können.

**Und dieses Konzept hat sich bewährt?**

Definitiv. Die BTV betreut heute in der Schweiz mehr als 500 Mittelstandsbetriebe mit individuellen Finanzierungen, beim bestmöglichen kurz- und mittelfristigen Liquiditätseinsatz und im Zahlungsverkehr. Für mehr als 1000 anspruchsvolle Privatkunden setzen wir ganz auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmte Vermögensmanagementkonzepte um, die Performance und Sicherheit bestmöglich vereinen. Damit halten wir unserer mittlerweile 110 Jahre gelebten Unternehmensphilosophie die Treue: Wir sind Unternehmerbank und Anlegerbank. Wir konzentrieren uns auf das, was wir können: Geld sinnstiftend an investitionsfreudige heimische Unternehmen und Privatpersonen verleihen und Liquiditätsreserven solide investieren.

**Vier Länder Bank: Was bringt das Ihren Kunden?**

Neben grenzüberschreitender Kompetenz und internationalen Lösungen stellen wir unseren Unternehmern auch unser Wissen und Netzwerk in vier Ländern (Österreich, Deutschland, Italien und der Schweiz) zur Verfügung. Das heisst, wir nutzen unsere engen Kontakte zu 7400 mittelständischen Unternehmern in der Schweiz, in Österreich, Süddeutschland und Südtirol auch dazu, die richtigen Menschen miteinander ins Gespräch zu bringen. Ob Investitionsentscheidungen, wie grenzüberschreitende Betriebsansiedelungen oder M&A-Transaktionen, oder die erfolgreiche Unternehmensnachfolge – wir stellen unsere Kontakte zu Unternehmern und zahlreichen Netzwerkpartnern zur Verfügung, damit

heimische Mittelstandsunternehmen ihr Potenzial voll ausschöpfen können.

**Wie sehen Sie die Zukunft der BTV in der Schweiz?  
Ist die BTV schon eine Schweizer Bank?**

Was unser tägliches Denken und Tun anbelangt, ganz sicher. Gleichzeitig besinnen wir uns in vielem auf unsere 110 Jahre alten Tiroler und Vorarlberger Wurzeln. Hier haben wir – ganz besonders von unseren Kunden im Tourismus – gelernt, die «Dienstleistung für den Kunden» in den Mittelpunkt unseres Handelns zu stellen. Gerade diese Dienstleistungsorientierung unserer Mitarbeiter ist, neben der Solidarität der BTV VIER LÄNDER BANK, für viele unserer Kunden ganz entscheidend.

**Haben Sie so etwas wie ein Erfolgsrezept?**

Wenn man nahe beim Kunden ist, dessen Bedürfnisse kennt und ernst nimmt und dann mit Kompetenz und Leidenschaft aktiv die Umsetzung der besten Lösungen begleitet, hat ein Unternehmen immer eine Existenzberechtigung. So trägt man dazu bei, dass Werte geschaffen werden, ganz bodenständig und ohne laut zu sein. Wenn wir es jeden Tag schaffen, dass die BTV Kunden von dem, was wir für sie und mit ihnen schaffen, begeistert sind, dann wird sich der Erfolg – so wie in den letzten 10 bzw. 110 Jahren – weiter einstellen.

**Wie auch Sie Teil des grenzüberschreitenden  
Unternehmernetzwerks der BTV werden können?**

Kontaktieren Sie Markus Scherer, Leiter der BTV in der Schweiz, unter +41/(0)71 858 1021 oder [markus.scherer@btv-bank.ch](mailto:markus.scherer@btv-bank.ch)

**BTV** VIER  
LÄNDER  
BANK

**BTV Staad am Bodensee**  
Hauptstrasse 19, 9422 Staad  
[www.btv-bank.ch](http://www.btv-bank.ch)

*Wo liegen Risiken für Hersteller und Kunden? Christoph Meili, CEO der Innovationsgesellschaft, mit Produkten, die mit Nanomaterialien hergestellt wurden.*



# «Den Mut haben, Neuland zu betreten»

**Neue Technologien bieten unglaubliche Chancen. Ausschöpfen kann diese nur, wer auch die Risiken dahinter kennt und managen kann. Die Dienstleistungen der Innovationsgesellschaft in St.Gallen setzen genau hier an. Und weil das Unternehmen seinem Namen vollumfänglich gerecht werden möchte, ist es nicht nur beratend tätig, sondern entwickelt auch eigene Produkte und Angebote.**

**Text:** Marcel Baumgartner **Bilder:** Tiziana Secchi

Man könnte das Unternehmen auch unter dem Begriff «Technologie-Consulting» führen. Oder – aber das wäre laut CEO und Inhaber Christoph Meili mit negativen Assoziationen behaftet – als Risikomanagements-Gesellschaft. Welcher Begriff man auch immer wählt, er kann niemals vollumfänglich erfassen, was alles an der Lerchenfeldstrasse in St.Gallen erforscht, entwickelt und produziert wird. Da es sich letztlich aber in allen Gebieten um Innovationen dreht, die nach einem integrierten Risikomanagement verlangen, trifft es der gewählte Name – «Die Innovationsgesellschaft mbH» – effektiv am Besten.

## Chancen auf allen Ebenen

Gegründet wurde das Unternehmen 2005 als Spin-off der Universität St.Gallen (HSG) von Christoph und Barbara Meili. Die Gesellschaft hat ihren Hauptsitz im Technologiezentrum der EMPA St.Gallen.

## Unternehmen beschäftigen sich verständlicherweise lieber mit der Produktion statt mit Risiken.

Und an diesem Standort ist sie mit ihrem Angebot im optimalen Umfeld platziert, beschäftigt sie sich doch vor allem mit technologieorientierten Themen. Der Fokus liegt auf neuen Technologien mit kontroverser Chancen-/Risikoprofil. Besondere Bedeutung haben die Themen Nanotechnologie, Bio-/Gentechnologie, Nahrungsmittel, Risiko und Lifesciences sowie Medizin.

«In all diesen Gebieten geht es letztlich bei Neuentwicklungen immer um die entscheidende Fragestellung, welche Risiken damit verbunden sind», erklärt Christoph Meili. «Was muss alles beachtet werden, damit effektiv eine Innovation entsteht, die weder den herstellenden Unternehmen, noch einer Versicherungsgesellschaft und schon gar nicht dem Endkunden Schaden zufügen kann?» Eine Ausgangsla-

ge, die enorm spannend ist, jedoch auch ebenso abschreckend sein kann. Denn – und das liegt auf der Hand – Unternehmen beschäftigen sich laut Meili verständlicherweise lieber mit der Produktion statt mit Risiken.

Meili geht denn auch weniger vom Risiko aus als viel mehr von der Innovation. Denn wer Risiken kennt und sie entsprechend einbezieht, für den entstehen letztlich auch immense Chancen. Diese Chancen gelte es zu nutzen und gleichzeitig die Risiken zu managen. Auf allen Ebenen: in der Produktion ebenso wie im Vertrieb oder in der Kommunikation.

## Sicheres Arbeiten mit Nanomaterialien

Gerade in einem der Schwerpunktgebiete der Innovationsgesellschaft, der Nanotechnologie, sei die Nachfrage nach den Dienstleistungen des St.Galler Unternehmens sehr gross. Beigezogen wird man unter anderem von Bundesämtern, die zu einer bestimmten Technologie detaillierte Informationen benötigen, beispielsweise, um sie mit den notwendigen Regularien zu versehen. Oder von Versicherungsgesellschaften, welche die Risiken in spezifischen Gebieten kennen müssen, um ihre Leistungen entsprechend zu definieren.

In diesem Kundensegment erstellte die Innovationsgesellschaft beispielsweise für die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV), welche für rund 75 Millionen versicherte Arbeitnehmer und circa 3.9 Millionen versicherte Betriebe verantwortlich ist, ein Nano-Portal ([nano.dguv.de](http://nano.dguv.de)). Diese Web-Plattform beschäftigt sich mit dem sicheren Arbeiten mit Nanomaterialien. Sie richtet sich an Präventions- und Sicherheitsexperten, soll auch Beschäftigte ohne einschlägige Fachkenntnisse ansprechen und mit branchenspezifischen E-Learning-Tools einfache Handlungsanweisungen vermitteln.

Einen weiteren Kundenkreis – neben den Erst- und Rückversicherern – der Innovationsgesellschaft bilden Industriefirmen, welche Produkte mit neuen Technologien entwickeln oder verarbeiten.

# NACHT

DES OSTSCHWEIZER  
FUSSBALLS

Tickets und Lose  
[fussballnacht.ch](http://fussballnacht.ch)

HAUPTPREIS  
im Wert von CHF

**25'000**

in unserer  
Tombola, u.v.w.m.

## 25|10|2014 | Olma-Halle 9.1 | St. Gallen

Sichern Sie sich Ihren Platz bei der dritten Nacht des Ostschweizer Fussballs. Erleben Sie tolle Unterhaltung mit Andreas Gabalier und die spannende Award-Verleihung. Die Erlöse des Abends und der Tombola kommen der Nachwuchsförderung, namentlich dem Projekt Future Champs Ostschweiz zugute.

Goldsponsoren



Initiatoren



Medienpartner





#### Aktiv in einem Spannungsfeld

All diesen Gruppen bietet die Innovationsgesellschaft als international tätiges Management- und Technologie-Beratungsunternehmen professionelle Unterstützung in den Bereichen sichere und nachhaltige Nutzung neuer Technologien, Innovations- und Risikomanagement, Strategieentwicklung und Kommunikation an. Für Christoph Meili steht fest: «Innovationen geschehen immer im Spannungsfeld zwischen technologischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Einflussfaktoren.» Diese würden als Chancen- und Risiko-Parameter den Erfolg in entscheidendem Masse bestimmen. «Wir integrieren diese Bereiche in eine ganzheitliche, umfassende Betrachtung und ermöglichen die rasche, zielgerichtete Nutzung.»

### Dass die Nachfrage hoch ist, hat unter anderem damit zu tun, dass im Bereich der Nanotechnologie nach wie vor Unsicherheit herrscht.

Dass die Nachfrage hoch ist, hat unter anderem damit zu tun, dass im Bereich der Nanotechnologie nach wie vor Unsicherheit herrscht. Während sie für einige das «Nonplusultra» darstellt, ist sie für andere ein rotes Tuch. Beide Positionen werden für Christoph Meili dem Thema nicht gerecht. «Das Gebiet birgt – wie erwähnt – gewisse Risiken. Diese gilt es zu managen». Hört Meili aber beispielsweise von einem Textilhersteller, dass er nie und nimmer Produkte mit Hilfe der Nanotechnologie herstellen würde, ist dies für ihn der falsche Ansatz. Aus dem einfachen

Grund: «Ein Kleidungsstück, bei dessen Oberflächenbeschichtung Nanomaterialien eingesetzt werden, ist vollkommen unbedenklich. Mehrere Studien belegen, dass hier das Risiko für den Konsumenten praktisch bei null Prozent ist.»

Würde die besagte Firma die Innovationsgesellschaft beiziehen, könnte man mit ihr zusammen detailliert erfassen, wo bei diesem Herstellungsprozess effektive Risiken vorhanden sein könnten. «Am Ende des Prozesses weiss der Produzent sehr genau, wo allenfalls Gefahren lauern und wie er sie minimieren oder eliminieren kann», erklärt Meili. Nanotechnologie richtig eingesetzt bietet hier die Möglichkeit, neue Angebote zu schaffen – etwa Kleidungsstücke mit eingebautem UV-Schutz oder einem atmungsaktiven Gewebe, das auch noch beständiger ist. «Mit diesen Möglichkeiten verschafft sich der Hersteller unter anderem einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil – sofern er sie entsprechend und richtig kommuniziert», stellt der CEO klar. «Manchmal sind es Kleinigkeiten, die den Unterschied ausmachen. Und manchmal muss man auch den Mut haben, Neuland zu betreten.»

#### Ideenfarm und Experimentierkoffer

Auch die Innovationsgesellschaft sucht immer wieder Neuland. Man beschränkt sich nicht ausschliesslich auf die erwähnten Gebiete. Meili und sein Team entwickeln durchaus auch eigene Produkte – sei es unter Einbezug der Nanotechnologie oder aber in ganz anderen Bereichen, die sich mit Innovationen beschäftigen. So entstand unter anderem mit der «Ideenfarm» eine Open-Innovation-Plattform für kreative Ideen. Unter Einbezug einer strukturierten Methodik können Kunden der Innovationsgesellschaft neue Ideen und Konzepte entwickeln und evaluieren. Der Prozess führt von der Ideensuche über die gezielte Produktentwicklung bis hin zur Entwicklung passender Marketingkonzepte. Dabei steht eine Community mit mehr als 18'000 kreativen Köpfen zur Seite.

Ein weiteres Angebot ist «SimplyNano 1», ein Experimentierkoffer für Schulklassen – ebenfalls von der Innovationsgesellschaft in Zusammenarbeit mit der SimplyScience-Stiftung entwickelt. Er enthält fertige Unterrichts- und Lehrmaterialien, Chemikalien und Labormaterialien für mehrere Experimente aus der Welt der Nanotechnologie.

Abschliessend ist die Auflistung der Angebote der Innovationsgesellschaft nicht. Könnte sie wohl auch niemals sein. Denn Innovationen liegen überall verborgen. Die Frage ist jeweils nur, ob man sie entdeckt und – noch wichtiger – damit umzugehen weiss. Da die Innovationsgesellschaft ihren Fokus genau auf die Beantwortung solcher Fragen legt, wird sie sich wohl nie über mangelnde Kundennachfrage beklagen müssen. Auch das ist Innovation: Ein Business aufzubauen, das niemals austrocknen wird.

# Die Zukunft beginnt heute

**Die St.Galler Regierung hat im April das Papier «Wirtschaftsstandort 2025» vorgestellt. Es ist die neue strategische Grundlage für die St.Galler Wirtschaftspolitik. Sie listet insgesamt 36 Massnahmen in sieben verschiedenen strategischen Handlungsfeldern auf. Federführend daran beteiligt war Peter Kuratli, Leiter Amt für Wirtschaft und Arbeit.**

Interview: Michael Brunner Bild: Bodo Rüedi

**Peter Kuratli, ist das neue Papier einfach eine Fortschreibung der bisherigen Strategie aus dem Jahre 2002?**

Das kann man so nicht vergleichen. Das damalige Wirtschaftsleitbild hat in zehn Leitsätzen die Ziele der Standortpolitik umschrieben. In einem zweiten Papier, der Standortoffensive, waren zwölf Programme beschrieben. Der jetzige Aktionsplan WS 2025 ist alles in einem. Er baut auf einer umfassenden wirtschaftsstatistischen Standortbestimmung auf. Der eigentliche Aktionsplan umfasst drei Dutzend Massnahmen, welche in die Schwerpunktplanung der Regierung eingebettet sind.

**«Der jetzige Aktionsplan WS 2025 ist alles in einem. Er baut auf einer umfassenden wirtschaftsstatistischen Standortbestimmung auf.»**

**Das ist eine formale Vereinfachung. Wie sieht es mit den inhaltlichen Schwerpunkten aus? Wurde da auch vereinfacht?**

Nicht vereinfacht, aber vielleicht etwas schlanker strukturiert und mit klarerem Fokus. Auf der anderen Seite sind auch viele erfolgreiche Punkte übernommen oder weitergeführt worden. Ich denke da an die Förderung der Innovationsfähigkeit oder an die Impulsprogramme im Tourismus.

**Was ist die zentrale Aussage des WS2025 in einem Satz?**

Das ist nicht in einem Satz zu erklären, aber ich versuche es in sechs: WS2025 hat zum Ziel, den Kanton St.Gallen weiterhin als attraktiven Unternehmensstandort zu positionieren. Die Regierung baut auf die vorhandenen regionalen Stärken wie Wertschöpfung und Zukunftsorientiertheit. Eine gesunde Wirtschaft hilft, den Staatshaushalt im Gleichgewicht zu halten und ist Basis für eine erfolgreiche Standortentwicklung. Investitionen finden hauptsächlich in wirtschaftliche Rahmenbedingungen statt. Zudem

wird die grenzüberschreitende Zusammenarbeit intensiviert. Und nicht zuletzt sollen alle Massnahmen wirtschaftsethisch verantwortungsvolles Handeln unterstützen.

**Eines der sieben Handlungsfelder heisst Steuern und Abgaben. Hier interessiert vor allem eine Frage: Werden die Unternehmenssteuern steigen?**

Eine kompetitive Steuerpolitik ist von grosser Bedeutung für unsere Positionierung als attraktiver Unternehmens-, Arbeits- und Wohnstandort. Die Regierung wird alles daran setzen, dass die derzeitigen Steuern nicht erhöht werden müssen. Aber ich lese nicht gerne im Kaffeesatz, denn um dieses Ziel zu erreichen, müssen verschiedene Faktoren stimmen. Die Regierung hat ihre finanzpolitischen Hausaufgaben weitgehend gemacht und die erforderlichen Massnahmen eingeleitet für einen weiterhin gesunden Finanzhaushalt. Offen sind aber noch die Ergebnisse aus dem EU-Steuerdialog und die Unternehmenssteuerreform III, die einen wesentlichen Einfluss auf die zukünftige Besteuerung der Unternehmen haben. Die Entwicklung in diesen Bereichen verfolgen wir aufmerksam.

**Sie haben die Förderung der Innovationsfähigkeit angesprochen. Hier waren ja bereits im letzten Strategiepapier etliche Massnahmen geplant. Waren sie zu wenig durchschlagend?**

Ganz im Gegenteil. Aber die Konkurrenz schläft ja nicht. Und hier will der Kanton noch weiter zulegen. Geplant ist, die Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft zu stärken. Es soll ein eigentliches Innovationssystem mit regionalen Schwerpunkten geschaffen werden mit höherer Transparenz und Interdisziplinarität. Ein erster Schritt war zum Beispiel die Gründung des Forschungs- und Innovationszentrums Rheintal «Rhysearch».

**Die stark steigenden Pendlerströme machen auch im Kanton St.Gallen zu schaffen. Wie will der Kanton hier vorgehen, zum Beispiel auf der Schiene?**



*Peter Kuratli, Leiter Amt für Wirtschaft und Arbeit: «Die Regierung wird alles daran setzen, dass die derzeitigen Steuern nicht erhöht werden müssen.»*

Der Kanton St.Gallen ist grundsätzlich sehr gut an den Personen- und Güterverkehr angeschlossen. Aber mit der zunehmenden Distanz von Arbeitsort und Wohnort steigen zwangsläufig die Pendlerzahlen, auch auf der Schiene. Hier sehen wir aber Licht im Tunnel. Mit der Einführung der S-Bahn St.Gallen auf den Fahrplan 2014 wurde das Bahn- und Busangebot im Kanton bereits erheblich ausgebaut. Weitere Angebotsverbesserungen folgen: Ab 2016 verkehrt ein zusätzlicher Schnellzug von Zürich nach St.Gallen. FABI ermöglicht mittel- und längerfristig weitere Angebotsverbesserungen. Beispielsweise wird der Intercity zwischen Zürich, Sargans und

### «Die Konkurrenz schläft ja nicht.»

Chur im Halbstundentakt verkehren. Eine Aufwertung erfährt auch das St.Galler Rheintal mit einem halbstündlichen Regionalexpress. Zudem kann das S-Bahnangebot im Raum Linthgebiet, Werdenberg, Fürstenland, Rorschach und Toggenburg weiter verdichtet werden. Das ist auch das Ergebnis von koordinierten Anstrengungen der Ostschweizer Regierungen und Ständeräte.

#### **Zum Schluss noch zum St.Galler Tourismus. Neben den bewährten Destinationen gibt es im Kanton auch Gebiete mit Nachholbedarf...**

Der Tourismus kämpft mit einem Rückgang der Logiernächte. Neben dem starken Franken müssen wir uns aber auch selber an der Nase nehmen. Die Serviceorientierung ist teilweise noch ungenügend, stellenweise auch die Ausstattung überholt. Aber vor allem sind die Organisationen wohl zu kleinräumig. Um für die zukünftigen Herausforderungen gerüstet zu sein, sind destinationsübergreifende Plattformen und enge Zusammenarbeit zwischen Leistungsträgern, Destinationen und Kanton notwendig. Zudem kann der erfolgreiche Ansatz von Arealentwicklungen auch für den Tourismus neue Investitionen ermöglichen.

## Achtung Ecopop!

2012 wurde die Volksinitiative «Stopp der Überbevölkerung – zur Sicherung der natürlichen Lebensgrundlagen» lanciert. Die Initiative will, dass im In- und Ausland Massnahmen gegen die Überbevölkerung ergriffen werden, um die natürlichen Lebensgrundlagen dauerhaft zu sichern. Die ständige Wohnbevölkerung der Schweiz dürfte infolge Zuwanderung nur mehr um 0,2 Prozent pro Jahr zunehmen. Alle Staatsverträge, die diesem Ziel widersprechen könnten, wären zu kündigen. Die Initiative verlangt im Weiteren, dass der Bund sich mit 10% seiner Entwicklungsgelder an Projekten zur «freiwilligen Familienplanung» in anderen Ländern beteiligt.



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

#### **Dirigismus**

Ob diese Initiative verfassungskonform ist, bleibt umstritten. Bundesrat und Parlament haben sie beraten, lehnen sie ab und überlassen dem Volk das letzte Wort. Inhaltlich schießt die Initiative aber weit über das Ziel hinaus: Wir alle wissen, dass Abstimmungen zu Ausländer- und Migrationsfragen ernst zu nehmen sind, zumal Teile der Bevölkerung sich in einem echten Dichtestress wähen. Dennoch kann es nicht sein, dass die Verfassung zahlenmässige Vorgaben über das Bevölkerungswachstum im Inland vorschreibt und wir, als neutraler und souveräner Staat, anderen Staaten familienpolitische Vorschriften machen. Ganz zu schweigen von den wichtigen staatlichen Verträgen, die gekündigt werden müssten.

#### **Realitätsfremd und schädlich**

Die Initianten lancierten eine Debatte zur Überbevölkerung der Welt sowie zur Erhaltung unserer natürlichen Lebensgrundlagen. Eine Diskussion, die zweifellos wichtig ist. Dennoch darf diese Initiative niemals angenommen werden! Sie ist realitätsfremd, schädlich, dirigistisch und letztlich auch bürokratisch. Wir alle sind aufgefordert, dieser Initiative entgegenzutreten. Die politischen Parteien von links bis rechts haben dies bereits getan. Es liegt nun am Schweizer Stimmvolk, am 30. November ebenfalls ein klares Wort zu sprechen.

# Der Wegbereiter für Innovationen

**In den Köpfen so mancher Unternehmer stecken gute Ideen, die allerdings nie realisiert werden. Gerade KMU wagen sich oft nicht an die Umsetzung einer Innovation mit Potenzial, weil sie ihnen eine Schuhnummer zu gross erscheint oder das interne Know-how fehlt. Der Bund hilft in solchen Fällen weiter. Hanspeter Bär ist einer von einem guten Dutzend «Innovationsmentoren», die kleinen und mittleren Unternehmen helfen, aus einer Idee Wirklichkeit zu machen.**

Text: Stefan Millius Bilder: Bodo Rüedi

Er hat selbst ein langes Berufsleben in der Wirtschaft absolviert: Hanspeter Bär, vor 20 Jahren in die Ostschweiz gezogen und heute in Wald-Schönengrund wohnhaft, ist von Haus aus Elektroingenieur HTL und war jahrelang bei Huber+Suhner in Herisau für den Bereich Hochfrequenztechnik zuständig und Mitglied der Geschäftsleitung. Vor eineinhalb Jahren wechselte er in den Ruhestand – theoretisch. Denn kurz danach sah Bär eine Ausschreibung der «Kommission für Technologie und Innovation» des Bundes, bei Unternehmen besser bekannt als KTI. Gesucht waren Innovationsmentoren, die KMU bei der

Firmeninhaber oder der Entwicklungschef eine Idee für ein neues Produkt, eine Optimierung der Abläufe oder den Aufbau eines neuen Geschäftsgebiets. Doch zunächst ist unklar, ob die Innovation überhaupt realisierbar ist. Für die genaue Abklärung ist Sachverständiger gefragt, der die Möglichkeiten des Unternehmens übersteigt. Und in einem zweiten Schritt fehlt es oft an den Finanzen zur Umsetzung. «Wenn ein Unternehmen eine Innovation präsentiert, die sich wirtschaftlich positiv auswirkt und die eine Differenzierung auf dem Markt schafft, kann das KTI helfen», erklärt Hanspeter Bär. Denn der Bund hat ein grosses Interesse daran, dass gute Ideen nicht versanden, sondern umgesetzt werden – im Interesse des Wirtschaftsstandortes Schweiz. Bär bringt es auf den Punkt: «Wir können im globalen Wettbewerb nicht mit tiefen Kosten auftrumpfen, also müssen wir schlauer sein als die anderen.»

**«Wir können im globalen Wettbewerb nicht mit tiefen Kosten auftrumpfen, also müssen wir schlauer sein als die anderen.»**

Suche nach Fördermöglichkeiten und Spezialisten an Forschungsinstitutionen unterstützen. «Diese Rolle hat mich sofort angesprochen», erinnert sich Bär. Mit dem Ziel, als Brückenbauer KMU zu helfen, Innovationen zu realisieren, kann er sich identifizieren, und schon bald gehörte er zum Mentorenteam.

## Breites Netzwerk

Das Konzept der KTI ist noch jung, inzwischen wurden die ersten Erfahrungen gesammelt, auf denen sich aufbauen lässt. Die Innovationsmentoren sind strategisch über die ganze Schweiz verteilt, Hanspeter Bär deckt den östlichen Teil des Landes ab. Er ist von Ausbildung und Laufbahn her prädestiniert, Unternehmen bei technischen Herausforderungen zu helfen; betrifft das Anliegen des KMU einen anderen Bereich, kann Bär im Mentorennetzwerk das richtige Wissen abrufen.

Wann aber sind Innovationsmentoren gefragt? Hanspeter Bär schildert die Ausgangslage: Oft habe ein

## Anlage simuliert

Gerade kleine und mittlere Unternehmen wissen aber oft nicht, wie sie an Fachwissen herankommen, nicht selten besteht auch eine gewisse Hemmschwelle, Hochschulen oder andere Fachinstitutionen zu kontaktieren. Hanspeter Bär skizziert ein Beispiel: Eine Firma will die Abläufe in einer Anlage überprüfen, weil der Verdacht besteht, dass diese überdimensioniert ist. Es gibt Simulatoren, mit denen sich das bewerkstelligen lässt. Hanspeter Bär vermittelte den Kontakt zwischen der Firma und einer Fachhochschule, die solche Simulationen anbietet. Das Kooperationsprojekt läuft, und das Ergebnis führt dazu, dass die Anlage optimiert werden kann, sodass diese punktgenau und ohne unnötige Reserven arbeitet.

In anderen Fällen, beispielsweise bei neuen Produkten, geht es um Abklärungen, ob diese wirklich neu sind oder gar bereits Patente bestehen. Vielen Firmen ist nicht bekannt, dass das Amt für geistiges Ei-

*Sachverstand ist gefragt.  
Innovationsmentor Hanspeter Bär beim  
Kunstwerk von Roman Signer in Appenzell.*





IHRE CARTE BLANCHE



FREITAG 5. SEPTEMBER 2014

**NETWORKING  
TAG**

ÜBERRASCHEND  
INSPIRIEREND

### Carte blanche für unsere Referierenden



**Wilhelm Schmid**  
Berliner Philosoph, Uni-Professor  
in Erfurt, Bestsellerautor



**Karin Keller-Sutter**  
Ständerätin, Verwaltungsrätin  
(NZZ, Baloise)



**Kurt Aeschbacher**  
Moderator, Unternehmer und  
Journalist



**Dieter Meier**  
Musiker, Künstler, Schriftsteller  
und Unternehmer

### Streitgespräch: Die Schweiz und Europa



**Roger Köppel**  
Wohin führt der Weg der Schweiz in Europa? Über diese Frage debattieren  
die grosse Europa-Befürworterin Micheline Calmy-Rey und der vehemente  
EU-Gegner Roger Köppel.



**Micheline Calmy-Rey**

Information und Anmeldung: [www.networkingtag.ch](http://www.networkingtag.ch)



*Veränderung  
bedeutet  
Vertrauen.*

**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 Ihrer Unternehmung hin zu einer tragfähigen Nachfolgelösung.



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



gentum kostenlos den Service anbietet, mit einem Spezialisten die relevanten Datenbanken zu überprüfen und so die rechtliche Situation zu klären. Eine zweite Dienstleistung ist der Informationsscheck der KTI im Wert von 7500 Franken, mit dem sich erste Machbarkeitsabklärungen bei einem Fachinstitut finanzieren lassen. «Zum Nulltarif können KMU so ein allfälliges gemeinsames Projekt näher definieren und dann Stufe 3 angehen», so Bär. Diese sieht vor, mit einem detaillierteren Antrag an die KTI zu gelangen, welches bis zu 50 Prozent des Aufwands für das Gesamtprojekt übernimmt. Es fliesse kein Geld an die Firma selbst, präzisiert Bär, aber der Bund übernimmt die Kosten des Forschungspartners.

## Der Innovationsmentor wartet nicht einfach, bis er gerufen wird, sondern meldet sich auch proaktiv.

### Hilfe bei Administration

Bei der Ausarbeitung des nötigen Antrags ist der Innovationsmentor den Unternehmen behilflich. Auch seine Dienstleistung ist für das KMU absolut kostenlos. Damit soll die Schwelle herabgesetzt werden, die viele Firmen davon abhält, ein Innovationsprojekt anzugehen. Bär weiss: «Grössere Unternehmen kennen den Forschungsplatz und die verschiedenen Fördermöglichkeiten selbst, aber KMU benötigen eine Einstiegshilfe.» Kleine und mittlere Firmen seien in ihrem Segment oft sehr erfolgreich unterwegs, doch gelte es, sich laufend selbst neu zu erfinden, um im Markt auch in Zukunft zu bestehen. «Das Potenzial ist da, und wir wollen die KMU dabei unterstützen, es noch besser zu nutzen.»

Der Innovationsmentor wartet nicht einfach, bis er gerufen wird, sondern meldet sich dann und wann auch proaktiv, wenn er erkennt, dass in einer Firma ein Potenzial schlummert, das seine Dienste benötigen könnte. Grund genug, als Firma selbst auf ihn zuzugehen, gibt es. Ein Anruf oder eine E-Mail reicht, Kosten fallen keine an. Nicht jede Idee kann unterstützt werden, aber anfragende KMU erhalten so frühzeitig eine Experteneinschätzung. Entgegen verbreiteten Befürchtungen seien Hochschulen zudem sehr offen, KMU bei Innovationsprojekten zu unterstützen. Denn die Forschungsinstitute finanzieren sich zu einem schönen Teil über Drittmittel durch Aufträge aus der Privatwirtschaft.

## Sozialhilfe: Bedarf für Reformen

Die Anzahl der Sozialhilfebezüger steigt auch in der Ostschweiz kontinuierlich an. Das zeigt sich am deutlichsten bei den unterstützten Familien: 2007 hatten 44 Prozent der Haushalte mit Sozialhilfe im Kanton St. Gallen kein zusätzliches Einkommen, 2012 waren es bereits 54 Prozent der unterstützen Familien, die ihren Lebensbedarf ausschliesslich über die Sozialhilfe



Michael Götte  
Fraktionspräsident SVP  
St. Gallen, Gemeindepräsident Tübach

bestreiten. Dementsprechend wachsen auch die Ausgaben der Städte und Gemeinden, denn sie finanzieren die Sozialhilfe. In einigen Kommunen war diese Kostenstelle ein klarer Grund für die Erhöhung der Steuern. Vor allem sind Städte mit zentralen Funktionen von dieser enormen Entwicklung betroffen.

Neben dem kantonalen Sozialhilfegesetz werden in der Regel die Richtlinien der Schweizerischen Konferenz für Sozialhilfe (SKOS) angewendet. Verschiedene Gemeinden, darunter auch Rorschach, haben vor Kurzem beschlossen, nicht mehr die als sehr grosszügig geltenden Ansätze der SKOS anzuwenden, da sie zu wenig Anreize bieten, um vor allem junge Bezüger wieder in den Arbeitsprozess einzugliedern. Abgesehen von den hohen Kosten ist es wegen des sich abzeichnenden Lehrlingsmangels und der allgemeinen Situation auf dem Arbeitsmarkt auch im Interesse der Wirtschaft, dass sich die Sozialhilfe nicht zu einer Alternative zur Erwerbstätigkeit entwickelt.

Wir müssen unsere Sozialhilfe dahin steuern, dass wir die echten Fälle fair behandeln und für eine bestimmte Zeit finanzieren können. Es muss aber von allen Involvierten ein grosses Interesse vorhanden sein, die Empfänger von Sozialhilfe möglichst rasch wieder in den ersten Arbeitsmarkt zu integrieren. Als humanitäres Land brauchen wir ein vernünftiges, ausgeglichenes Sozialsystem; dieses darf aber nicht von Idealisten geprägt sein, die jede Kostenexplosion einfach so akzeptieren.

Um die notwendigen Korrekturen anzubringen, braucht es einen langen Atem. Der Anstoss dazu muss von der Politik kommen. Die SVP des Kantons St. Gallen hat sich intensiv mit dem Thema Sozialhilfe beschäftigt und wird voraussichtlich noch diesen Herbst mit einem Aktionsplan an die Öffentlichkeit treten.



*Felicitas Zehnder Grundler,  
Geschäftsführerin der Star Ciné AG/Cinewil:*

*«Das Durchschnittsalter  
der Kinobesucher ist in allen  
Arten von Kinos gestiegen.»*

# «Es gibt nichts Gruseligeres, als wenn die Axt in 3D geschwungen wird»

**Das Kinofeeling in die eigene Stube holen: Durch neue technische Möglichkeiten ist das in vielen Wohnzimmern bereits Realität geworden. Ebenso hat sich die Wartezeit verkürzt, bis ein Film den Weg von der grossen Leinwand ins Downloadportal oder DVD-Regal findet. Wie aber reagieren die Kinos auf diese Entwicklung? Im Gespräch mit Felicitas Zehnder Grundler (45), Geschäftsführerin der Star Ciné AG/Cinewil.**

Interview: Marcel Baumgartner Bild: Bodo Rüedi

**Felicitas Zehnder, für Filmliebhaber tönt es nach einem Traumjob, ein Kino zu führen. Wie viele Zeit können Sie effektiv damit verbringen, im Saal zurückzulehnen und einen Film zu geniessen?**

Ich nehme mir zweimal im Monat die Zeit – jeweils morgens –, ganz alleine im grossen Saal einen Film anzuschauen. Zudem besuche ich regelmässig laufende Vorstellungen, um die Reaktionen des Publikums zu erleben. Auch gibt es zweimal im Jahr Tradeshow, an denen wir Kinobesitzer mehrere Tage lang einen Film nach dem anderen ansehen – und dann natürlich das Filmfestival Locarno. Sie sehen, mein Filmkonsum kommt nicht zu kurz. Von Genuss kann aber doch meistens nicht gesprochen werden.

## «Jeder Konsument von Kinofilmen auf dem Handy oder dem PC ist auch ein guter Kinogast.»

**Wie muss man sich den Betrieb eines Kinos vorstellen?**

Meine wichtigsten Aufgaben sind der Filmeinkauf sowie die Vermarktung des Cinewil als Erlebnisort. Jeden Montagmorgen bestimmen wir, welche Filme noch im Programm bleiben, welche Säle sie belegen und welche neuen Filme wir ins Programm aufnehmen. Diese Entscheidungen hängen von den Besucherzahlen des vergangenen Wochenendes sowie vom Angebot neuer Filme ab. Seit einigen Jahren herrscht ein Überangebot an Filmen, was den Einkauf einfacher, die Entscheidung jedoch schwieriger macht. Zu berücksichtigen ist bei der Programmgestaltung auch immer die Verleihmiete: Wir zahlen für einen Film in den ersten Wochen 50 Prozent Mietgebühr, nach drei bis vier Wochen sinkt dieser Anteil.

**Mit welchen Marketingmassnahmen können Sie die Filme unterstützen?**

Einige Beispiele sind Kinderpartys, Ladies Nights, Men Specials und der Besuch von Produzenten oder Schauspielern – dies vor allem bei Schweizer Filmen. Dies wird natürlich jeweils längerfristig geplant und entsprechend beworben.

**Ob man sich letztlich für einen Besuch im Kino entscheidet, hängt von zahlreichen Faktoren ab: dem Filmangebot, anderen Events wie etwa der Fussballweltmeisterschaft oder dem Wetter. Lässt sich Ihr Business überhaupt planen?**

Bedingt. Der wichtigste Grund für einen Kinobesuch ist noch immer der Film. Wenn ein Publikums-magnet wie «Hangover 2» während einer Hitzewelle startet, hat das wenig Einfluss auf die Besucherzahl. Starten jedoch nur mittelmässig erfolgreiche Filme, ist der Erfolg eher bescheiden – bei sommerlichem Wetter dann vielleicht auch einmal gleich null. Glücklicherweise haben wir sehr flexible Mitarbeiter, die bei schönem Wetter gerne frei machen, um dann bei Regenwetter wieder voller Energie zu sein.

**Grosse Kinokomplexe weisen neben einer umfassenden Filmauswahl auch ein entsprechendes Gastronomieangebot auf. Wie kann hier ein Kino wie das ihre mithalten?**

Inhouse haben wir mit der «CinéBar» und der «MovieBar» zwei eigene Bars, die ein bescheidenes kulinarisches Angebot anbieten. In unmittelbarer Nähe des Kinos befinden sich jedoch mehrere Restaurants, und wir bieten mit dem «Swan 21» und dem «Vivace» sogenannte «Movie Dinners» an: Die Gäste gehen vor dem Film essen, erhalten im Restaurant ihr Kinoticket, begeben sich dann kurz vor dem Film direkt in den Saal und geniessen in der Pause noch ein Cüpli.

Dieses Angebot haben im letzten Jahr über 1300 Personen genutzt.

**Vor zehn Jahren lag das Durchschnittsalter der Besucher im Cinewil noch bei 22 Jahren, heute bei 28. Verliert das Kino langsam seine Attraktivität?**

Das Durchschnittsalter der Kinobesucher ist in allen Arten von Kinos gestiegen. Das hat mit der demografischen Entwicklung zu tun – die geburtschwachen Jahrgänge kamen ins «kinofähige» Alter. Beim Vergleich der Besucherzahlen mit den Multiplexkinos in unserer Umgebung zeigt sich, dass wir sehr gut dastehen. Das Kino verliert nur an Attraktivität, wenn man nichts dafür tut, egal ob Multiplex- oder Landkino. Die Gäste möchten an der Kasse nicht lange Schlange stehen, nicht in einen schmutzigen Saal eingelassen und nach dem Film auf den Hinterhof bei den Containern wieder «ausgespuckt» werden. Einige Kinos drehen schon beim Abspann des Films das Licht voll an. Der Kunde möchte persönlich empfangen und schnell bedient werden, dann hat er vielleicht Lust, an der Bar etwas zu trinken und sich mit anderen Gästen zu unterhalten, bevor er sich in aller Ruhe in den Saal begibt und nach dem Film gemeinsam mit Freunden über das Gesehene diskutiert.

**«Man kann nicht einfach einen 2D-Film mit 3D-Effekten aufrüsten und das Gefühl haben, das funktioniere.»**

**Haben ältere Besucher andere Ansprüche?**

Natürlich sind ältere Kunden teilweise etwas anspruchsvoller beziehungsweise benötigen eine etwas individuellere Betreuung, was man berücksichtigen muss. Auch bei der Filmauswahl tut man gut daran, auf diese älteren Gäste einzugehen. Seit über drei Jahren zeigen wir täglich um 17 und 20 Uhr Kulturfilme, meist in der Originalversion mit Untertiteln. Damit versuchen wir, auf die Veränderung zu reagieren. Dies braucht viel Geduld, das Angebot wird aber je länger je mehr geschätzt und genutzt.

**Erfolge dürfen Sie auch mit Ihren Liveübertragungen aus dem Royal Opera House in London verzeichnen.**

Auch dies ist eine Reaktion auf das höhere Durchschnittsalter und ein Angebot für das reifere Publikum. Zwischen 100 und 250 Gäste geniessen jeweils die Opern- oder Ballettaufführungen. Auch unser Sunset-Filmfestival unter freiem Himmel wird vorzugsweise von Ü40-Gästen besucht.

**Die Möglichkeit, Filme im Internet herunterzuladen – ob nun legal oder illegal – hat dazu geführt,**

**dass Streifen schon kurze Zeit nach der Veröffentlichung im Kino zuhause konsumiert werden können. Hat dies den Kinobetreibern massiv geschadet?**

Nein. Jeder Konsument von Kinofilmen auf dem Handy oder dem PC ist auch ein guter Kinogast. Er zeigt Interesse für den Film, und wenn ihm etwas gefällt, schaut er es sich auch noch im Kino an. Mit der grossen Leinwand, dem professionellen Ton sowie den sozialen Aspekten des Kinobesuches kann kein anderes Medium konkurrieren. Daran wird auch das Internet nichts ändern.

**Hinzu kommt jedoch, dass heute praktisch in jedem Zuhause ein Grossbildfernseher steht – ergänzt durch eine Soundanlage. Hier findet eine massive Entwicklung statt. Was können Sie dagegen halten?**

Das Kino ist ein Begegnungszentrum. Sehen und gesehen werden sowie das Gemeinschaftserlebnis sind wichtig. Das kann kein noch so grosser Fernseher zu Hause bieten.

**Die Produktionen wollten mit der 3D-Revolution ein neues Kinoerlebnis kreieren. Die Nachfrage nach Filmen in 3D schwindet jedoch merklich. Sind neue Innovationen gefragt?**

Ich denke, die Begeisterung für 3D-Filme hat abgenommen, weil die Produzenten zu viele schlechte Filme – im Sinne von technisch schlecht – auf den Markt gebracht haben. Das Ziel dabei war, mehr Umsatz zu generieren. Aber man kann nicht einfach einen 2D-Film mit 3D-Effekten aufrüsten und das Gefühl haben, das funktioniere. Hier fühlt sich der Kunde zu Recht für dumm verkauft. 3D funktioniert meiner Meinung nach bei Animations- sowie bei Horrorfilmen. Es gibt nichts Gruseliges, als wenn die Axt in 3D geschwungen wird. Im Cinewil zeigen wir grössere Kinderfilme immer in beiden Versionen, 2D und 3D. Die Besucherzahl hält sich in etwa die Waage. Insbesondere für kleine Kinder empfehlen wir die 2D-Version.

**Ihre Infrastruktur kann auch für verschiedenste Events wie beispielsweise Firmenanlässe gebucht werden. Wie entwickelt sich hier die Nachfrage?**

Die Nachfrage ist in etwa stabil, wir haben zwei bis drei Kundenanlässe pro Monat. Immer mehr Kunden wissen durch Mund-zu-Mund-Werbung, dass wir für sie All-in-One-Anlässe organisieren. Die Zusammenarbeit mit Patrick Züger vom Restaurant Kreuz in Zuzwil im Bereich Catering sowie die Infrastruktur und Lage des Kinos am Bahnhof mit Parkplatz überzeugt immer mehr Firmen, ihren Anlass in unserem Haus durchzuführen. Und wenn der Anlass dann noch mit einem aktuellen Film umrahmt werden kann, erhöht dies den Erlebniswert ganz erheblich.

# Hosting-Lösung mit Schweizer Service

**Wer seine IT-Infrastruktur mit :-hosting an EGELI Informatik auslagert, kann sich nicht nur auf das umfassende Know-how eines regionalen Hosting-Partners verlassen, sondern auch auf einen Help Desk, der den Servicegedanken konsequent in starke Leistungen überführt.**



«Unser Help Desk besteht aus einem starken Service-Team mit spezialisierten Profis.»  
Thomas Gerster, Leiter Support EGELI Informatik

## Herr Gerster, weshalb soll ich als Unternehmen meine IT ganz oder teilweise auslagern?

Die Beweggründe und Vorteile sind vielfältig. Doch grundsätzlich geht es darum, Strukturen und Prozesse zu vereinfachen sowie Zeit und Kosten zu sparen. Hinzu kommt, dass das Informatikumfeld laufend komplexer wird und somit immer mehr ausgewiesene Fachleute in den verschiedenen Bereichen nötig werden.

## Wie funktioniert :-hosting?

Ihre Businesslösungen werden mit den vorhandenen Daten in unsere Rechenzentren übernommen. Sie haben über eine gesicherte Verbindung direkten Zugriff auf Ihre IT-Infrastruktur – wo und wann Sie wollen, sicher und schnell. In Ihrem Unternehmen genügen einfache PCs und Peripheriegeräte. Betrieb, Wartung und permanente Erneuerung aller zentralen Systeme übernehmen wir und bieten überdies ein individuelles Servicepaket.

## Warum habe ich als Kunde beim Help Desk keinen persönlichen Ansprechpartner?

Wir möchten optimale Serviceleistungen erbringen. Dazu zählen auch bestmögliche Erreichbarkeit, Flexibilität und vertieftes Spezialwissen. Diese Ansprüche kann eine einzige Person allein nicht erfüllen, zumindest nicht in der Qualität, der wir uns verpflichtet fühlen. Darum besteht unser Help Desk aus einem starken Serviceteam mit Profis, die ein breites fachliches Spektrum abdecken und optimale Verfügbarkeit gewährleisten.

## Wie läuft eine Help Desk-Anfrage ab?

Help Desk-Anfragen werden über ein zuverlässiges System abgewickelt. Mit der :-share Ticketverwaltung können wir uns auf eine starke Lösung aus dem eigenen Haus verlassen. Nach dem Eingang der Anfrage wird ein sogenanntes Ticket erstellt, über welches sämtliche Teilschritte abgewickelt werden. Im System werden erledigte und geplante Aufgaben jederzeit ausgewiesen. Der reibungslose Ablauf ist gewährleistet. Der Kunde erhält regelmässige Reports mit Originalnotizen unserer Spezialisten und ist so immer auf dem aktuellen Stand der Ticketbearbeitung.

## Was sagen die Kunden zum :-hosting-Help Desk?

Die Zufriedenheit ist sehr hoch. Kürzlich erhielten wir eine Rückmeldung von der Bildungsorganisation Akrotea.ch: «Wir sind auf schnelle Lösungen unserer IT-Anforderungen angewiesen. Dafür ist der Help Desk ideal. Unsere Anfragen per E-Mail oder Telefon werden sehr rasch von einem Spezialisten beantwortet, meist erhalten wir sogar bereits die Lösung. Wir bezahlen nur, was wir wirklich brauchen, und geniessen dennoch Rundum-Service!»



Direkt in unserem Hauptsitz in St.Gallen: Ihre Ansprechpartner können sämtliche Anliegen im direkten Dialog ohne Verzögerung bearbeiten.



### Interessiert Sie das Thema Hosting?

Wenden Sie sich bei Fragen und für weitere Informationen an Simone Scheffknecht

simone.scheffknecht@egeli.com, T +41 71 221 1229

# Haben Sie Ihre Forderungen im Griff?

**Kreditmanagement, also das Bewirtschaften von Krediten, scheint für viele ein abstrakter Begriff zu sein. Es wird als Aufgabe von Finanzinstituten verstanden. Dabei geht vergessen, dass bereits eine Lieferung auf Rechnung einen Lieferantenkredit darstellt – und dies erst noch ohne Sicherheiten. Eine Vielzahl konzentriert sich dabei auf das Mahnwesen – und auch das nur halbherzig, da die Kosten gescheut werden, die ein Verfahren nach sich ziehen kann.**

Text: Raoul Egeli Bild: zVg.

Debitorenverluste entstehen nicht erst bei der Rechnungsstellung – sie bahnen sich bereits bei der Akquisition an. Doch was bedeutet dies konkret für das Management? Welche Massnahmen sind angebracht und wie werden diese effizient umgesetzt?

Bevor man einen Vertrag eingeht, muss der Kunde auf seine Bonität hin geprüft werden. Denn wer gewährt schon freiwillig einen Blankokredit? Oder viel mehr noch, einen Blankokredit mit unsicherem Ausgang. Ein wichtiges Detail geht oftmals bereits beim Geschäftsabschluss vergessen: Um spätere Schwierigkeiten bei einem möglichen Forderungseinzug frühzeitig aus dem Weg zu schaffen, ist sicher zu stellen, dass sämtliche Aufträge korrekt unterzeichnet sind.

**Je grösser das Geschäftsvolumen, desto umfassender müssen die Informationen zur Entscheidungsfindung sein.**

## Risiken minimieren

Ein Grundsatz bei der Bonitätsprüfung lautet: Je grösser das Geschäftsvolumen, desto umfassender müssen die Informationen zur Entscheidungsfindung sein. Wer weder über die notwendige Zeit, noch über das zur Informationsbeschaffung notwendige Fachwissen verfügt, tut gut daran, diese Aufgabe auszulagern. Aussagekräftige Bonitätsauskünfte können online bezogen und sofort als Entscheidungsgrundlage genutzt werden.

Das Risiko eines Forderungsverlustes kann nie vollständig ausgeschlossen werden, es lässt sich aber auf ein Minimum reduzieren. Möchte ein Unternehmen das Risiko eines Forderungsausfalles für ein grosses Geschäftsvolumen nicht tragen, kann es diese künftige Forderung gegen Ausfall versichern. Solche Debitorenausfallversicherungen für Einzelgeschäfte sind ebenfalls online erhältlich und ermöglichen eine zeitnahe und schnelle Reaktion.

## Glaubwürdigkeit der eigenen Firma

Ist das Risiko eines Forderungsausfalles reduziert, empfiehlt sich die Fokussierung auf die eigentliche Kundenbeziehung. Denn nur ein zufriedener Kunde bleibt auch Kunde. Es ist unabdingbar, der Reklamationsbewirtschaftung die notwendige Beachtung zu schenken. Effizient abgewickelte Kundenreklamationen festigen die Kundenbeziehung. Abmachungen mit der Kundschaft sind immer vollständig und nachvollziehbar zu dokumentieren. Dies betrifft nicht nur die Verantwortlichen für die Debitoren, sondern fordert auch den Verkauf.

## Buchtipps

Das neue Praxishandbuch «Bonitätsrisiken – erkennen, bewerten, vermeiden» von Raoul Egeli ist ein fundierter Leitfaden für ein erfolgreiches Kredit- und Debitorenmanagement. Das Buch liefert solides Grundlagenwissen und geht detailliert auf zentrale Fragen ein: Wie lassen sich Bonitätsrisiken erkennen und bewerten? Wie geht man mit ihnen um? Und wie werden entsprechende Prozesse in den Unternehmensalltag integriert? Die Antworten in verständlicher Praktikersprache stützen sich auf gut recherchierte Fakten und liefern eine umfassende Sichtweise auf Bonitätsrisiken.

Wertvolle Tipps, ausgewählte Spezialfälle und nachhaltige Strategien verbinden sich zu einer lohnenden Lektüre, die durch anschauliche Grafiken und Illustrationen bereichert wird. Logisch strukturiert und mit übersichtlichen Zusammenfassungen ergänzt, zeigt das Buch: Verluste müssen nicht tatenlos hingenommen werden. ISBN 978-3-7255-6845-1, Schulthess Verlag





Raoul Egeli, Geschäftsführer der Creditreform Egeli Gesellschaften:  
 «Nur ein zufriedener Kunde bleibt auch Kunde.»

**Zum Autor**

Raoul Egeli ist Präsident des SVC, Vizepräsident von Creditreform International, Geschäftsführer der Creditreform-Egeli-Gesellschaften sowie ehemaliger Zentralpräsident von TREUHAND|SUISSE.

Steht ein CRM-System zur Kundenpflege (Customer Relationship Management) zur Verfügung, ist alles in der Kundenhistorie zu erfassen, damit Versprechungen gegenüber Kundinnen und Kunden immer eingehalten werden. Gleichzeitig lassen sich aber auch Konsequenzen aus nicht eingehaltenen Abmachungen ziehen, was genauso wichtig ist, um die Glaubwürdigkeit der eigenen Firma zu untermauern.

**Verkürzen von Durchlauf- und Reaktionszeiten**

Ein weiterer zentraler Punkt ist das Verkürzen von Durchlaufzeiten: Stellen Sie Rechnungen unverzüglich aus und geben Sie den Kunden die Sicherheit, auch nach der Leistungserbringung gut aufgehoben zu sein. Konzentrieren Sie sich auf Ihre Fachkompetenz und lagern Sie diejenigen Bereiche aus, die sehr spezifisches Know-how erfordern (zum Beispiel Schuldbetreibungs- und Konkursgesetz SchKG). Sind Ihre Inkassofälle outgesourct, geben Sie Ihrem Kreditmanagement mehr Professionalität und lassen negative Emotionen aus dem Spiel. Ziel ist und bleibt, den Kunden als Kunden zu erhalten, aber mit Beharrlichkeit zu Ihrem Recht zu kommen.

Falls trotz aller Vorsichtsmassnahmen ein Schuldner unerwartet nicht zahlen kann, wird in letzter Konsequenz ein Verlustschein ausgestellt. Hier gilt es zu beachten, dass seit der Revision des SchKG Verlustscheine nach 20 Jahren verjähren, erstmals am 1. Januar 2017. Lassen Sie diese Frist nicht untätig verstreichen. Nur wer genug früh reagiert, stellt sicher, dass seine Ansprüche aus Forderungen bestehen bleiben und die nötige Liquidität dem Unternehmen künftig zugeführt werden kann.

Das Kredit- und Debitorenmanagement ist weitaus mehr als eine Aufgabe der Debitorenverantwortlichen. Es begleitet Sie entlang der gesamten Wertschöpfungskette und bildet das Bindeglied zwischen den Bereichen Finanzen und Verkauf. Weiteres Hintergrundwissen dazu finden Sie in der Fachliteratur, beispielsweise im Buch «Bonitätsrisiken – erkennen, bewerten, vermeiden». Lassen Sie sich von den vielen liquiditätsbringenden Massnahmen inspirieren und nehmen Sie sich aktiv dem Thema an. Es lohnt sich – Ihrer Liquidität zuliebe.

Anzeige

**LEADER. Das Ostschweizer Unternehmernmagazin.**

**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)

Pierin Vincenz, Vorsitzender der Geschäftsleitung, Raiffeisen Schweiz



# Ein Partner für individuelle Lösungen

**Ob Möbelemente oder Spezialmöbel – bei Produkten von Wettstein ist Individualität stets inbegriffen. Das Familienunternehmen legt grossen Wert auf spezifische Lösungen, auf Qualität, auf Flexibilität. Und auf langfristige Partnerschaften.**

Als klassische Schreinerei mit zwei Mitarbeitenden wurde Wettstein im Jahr 1946 gegründet. Heute ist das Unternehmen aus dem thurgauischen Riedt bei Erlen einer der modernsten Holzverarbeitungsbetriebe der Schweiz mit rund zwei Dutzend Mitarbeitenden. Als ein führender Anbieter im Nischenmarkt von Möbelementen und Spezialmöbeln vertraut die Wettstein AG auf die enge Zusammenarbeit mit Geschäftskunden. Diese Kunden sind Hersteller und Händler aus den Bereichen Büromöbel, Objektmöbel, Betriebseinrichtungen, Event- und Messebau, Uhrmacher- und Schmucktische, Schreinereien und viele weitere. Durch die Beratung und die Einbindung in Neuentwicklungen entstehen wertvolle und langfristige Partnerschaften. Es resultieren Ideen mit Potenzial und Produkte mit grossem Mehrwert. Und Möbelemente und Möbellösungen, die Qualität und Individualität in sich vereinen.

## Individuelle Möbelemente

Die Möbelemente, die das Unternehmen unter dem Namen Wettstein Elements fertigt, sind stets Teile eines Ganzen. Wie dieses Ganze am Ende aussehen soll, ist jedoch nicht vorgegeben, sondern liegt in erster Linie am Kunden und seinen Bedürfnissen und Wünschen. Das Produktspektrum reicht von rechteckigen Plattenteilen über Freiformteile bis zu zusammengebauten Möbelkomponenten und Möbeln. Ein grosser Variantenreichtum hinsichtlich Material, Kantengestaltung, Farb- und Formgebung gewährleistet, dass die angebotenen Möbelemente genau auf die Produkte des Kunden zugeschnitten sind und sich optimal einbinden lassen. Wettstein verarbeitet unter anderem Echtholzfuerniere, Kunstharze, Vollkernplatten, lackierte Oberflächen und viele weitere. Aktuell besonders gefragt sind Tischplatten, Fronten und Möbelteile aus Möbellinoleum. Dieses Material weist eine matte und natürliche Oberfläche auf und ist im Hautkontakt angenehm warm.

*Stephan Wettstein  
Geschäftsführung,  
Verkauf Wettstein AG*





*In einem gemeinsamen Innovations-Projekt mit der Fachhochschule Biel macht Wettstein AG die ungenutzten Vorteile der Polyurethanverleimung im Produktionsprozess marktreif.*

#### **Individuelle Möbellösungen**

Das Konzept der Individualisierung kommt auch bei den Möbelprogrammen von Wettstein Unic zur Anwendung. Deshalb finden sich im Sortiment keine vorgefertigten Produkte, sondern eine Auswahl an standardisierten Basislösungen, zum Beispiel Konferenztische, Stehtheken oder Empfangsanlagen. Und es findet sich ein beinahe grenzenloser Freiraum an Möglichkeiten, eine spezifische und ganz eigene Kreation herstellen zu lassen.

#### **Individuelle Persönlichkeiten**

«Wir sehen uns nicht in erster Linie als Produzent, sondern als Partner», beschreibt Stephan Wettstein die Haltung des Unternehmens im Bezug auf seine Kunden. «Das persönliche Gespräch bildet stets die Basis. Wir hören gut zu, denken mit, bringen uns ein. Wir lassen uns auf die individuelle Persönlichkeit unseres Gegenübers ein und versprechen dabei nur, was wir auch halten können. Denn gute Partnerschaften und Geschäftsbeziehungen bedürfen Vertrauen und Verlässlichkeit.»

*Empfangstheke in Ahorn: Alle Möbelprogramme von Wettstein Unic basieren auf dem Konzept der Individualisierung.*



#### **Innovations-Projekt mit der Fachhochschule Biel**

Ein treffendes Beispiel für Innovation und Partnerschaft der Wettstein AG ist die Kooperation mit der Fachhochschule Biel. Hier geht es darum, die bisher ungenutzten Vorteile der Polyurethanverleimung im Produktionsprozess zu evaluieren, das Marktpotenzial dieser Technologie optimal auszunutzen und konkrete Produktideen aufzuzeigen. Mit dem PU-Verfahren lassen sich Platten im Durchlauf einseitig belegen, furnieren und die Verbindung von unterschiedlichen Materialien (Holz, Kunststoff, Metall, Textilien, Leichtbauplatten oder Brandschutzplatten) herstellen. Gemeinsame Entwicklung, gute Zusammenarbeit, tolle Resultate, das zeichnet die Wettstein AG aus.

Weitere Informationen zur Wettstein AG und zu ihrem Angebot finden sich im Internet unter [www.wettstein.ch](http://www.wettstein.ch)

# «Die Ansprüche jüngerer Arbeitnehmer haben sich verändert»

**Am 23. September findet die Verleihung des WTT Young Leader Award 2014 statt. Unterstützt wird der Event unter anderem von der Leica Geosystems AG in Heerbrugg. Im Gespräch erläutert Thomas Haring, Chief Operating Officer & Chief Financial Officer, was man sich von diesem Engagement verspricht und nennt die wichtigsten Faktoren, um die Wettbewerbsfähigkeit in der Schweiz zu erhalten.**

Interview: Stefan Millius Bild: zVg.



Thomas Haring (rechts),  
Leica Geosystems AG:  
«Der WTT-YLA ist eine  
Höchstleistung.»

**Thomas Haring, der Fachkräftemangel in der Schweiz war in den vergangenen Wochen und Monaten immer wieder Thema in den Medien. Wie stark ist Ihr Unternehmen betroffen?**

Wie vielen Unternehmen fällt es uns zunehmend schwer, qualifizierte Kandidaten für bestimmte Positionen zu finden. Speziell in Forschung & Entwick-

**«Wie vielen Unternehmen fällt es uns zunehmend schwer, bestimmte Positionen mit qualifizierten Kandidaten zu besetzen.»**

lung haben wir teilweise Schwierigkeiten, Stellen zeitnah adäquat zu besetzen. Unbestritten ist aber, dass die Transparenz des Arbeitsmarktes in Zeiten

des Internets zunimmt, was sowohl für Jobsuchende als auch für uns als Arbeitgeber vorteilhaft ist. Wir setzen unter anderem vermehrt auf die Sozialen Netzwerke und Recruiting-Portale. Nicht nur deshalb werden wir als attraktiver Arbeitgeber der Hightechindustrie mit langjähriger Tradition wahrgenommen, der gerade auch jüngeren Arbeitnehmern spannende und herausfordernde Entwicklungsmöglichkeiten in einem globalen Umfeld anbietet.

**Das Gewinnen von engagierten Mitarbeitern ist ein Punkt, sie zu halten ein anderer. Mit welchen Mitteln «binden» Sie Angestellte an Leica Geosystems?**

Wir haben seit Jahren vielfältige Programme implementiert, um die Mitarbeiterbindung zu erhöhen, und die sehr geringe Fluktuationsquote bestätigt, dass uns das auch gut gelingt. Die Förderung von Angestellten ist in unserer Unternehmenskultur stark verankert, wir bieten vielfältige individuelle Entwicklungsmöglichkeiten und natürlich verstärken auch unsere marktführenden Produkte, die hoch-innovativen Technologien sowie moderne Unternehmensprozesse die Begeisterung unserer Mitarbeitenden für Leica Geosystems.

**Kommen jüngere Arbeitnehmer heute mit anderen Vorstellungen als noch vor einigen Jahren?**

Die Ansprüche jüngerer Arbeitnehmer haben sich im Zeitablauf sicherlich etwas geändert. Oftmals haben diese sehr konkrete Vorstellungen, welche Tätigkeiten sie ausüben möchten und was sie von uns als Arbeitgeber erwarten. Wir müssen deshalb transparent machen, was wir zu bieten haben. Wir sind unverändert ein innovatives, dynamisches und international ausgerichtetes Unternehmen mit vielen Entwicklungsmöglichkeiten und erwarten deshalb

## Neuorganisation ist ihre Stärke

Stephanie Spinelli (\*1976) ist seit eineinhalb Jahren Leiterin Administration und Mitglied der Geschäftsleitung der Pollux Reinigungsservice AG in Rorschacherberg. Sie verantwortet in dieser Funktion das Personalwesen für die rund 700



Mitarbeitenden, das Rechnungswesen sowie Teile der Marktbearbeitung und unterstützt mit ihrem Team den Verkauf.

Nach einer kaufmännischen Lehre bei Coop arbeitete die Baslerin im Vertrieb einer internationalen Leasinggesellschaft, der Grenkeleasing AG, und wurde bald zur Leiterin Verwaltung befördert. In dieser Funktion baute sie Niederlassungen in Lausanne und Zürich auf und organisierte den Standortwechsel des Hauptsitzes von Basel nach Zürich mit. Während der Weiterbildung zur Führungsfachfrau zog es Spinelli der Liebe wegen in die Ostschweiz, wo sie zweieinhalb Jahre lang die Patientenadministration der Klinik Stephanshorn, heute Klinik Hirslanden, leitete. Der Wechsel von der Finanz- in die Gesundheitsbranche entsprach nicht ihren Vorstellungen; sie fühlte sich in dieser Branche nicht zu Hause. Infolgedessen übernahm sie bei der Stadt St.Gallen die Verantwortung für die Administration einer Dienststelle, bevor sie im Januar 2013 ihre jetzige Stelle antrat.

Auch in Rorschacherberg hat Stephanie Spinelli Strukturen angetroffen, die angepasst werden mussten. Durch das stetige Wachstum in den letzten Jahren wurde eine Neuorganisation der Administration der Pollux Reinigungsservice AG notwendig. Die Herausforderung der Umstrukturierung mit bestehendem Personal, darunter einige langjährige Mitarbeitende, hat Spinelli gerne angenommen. Ihr aktuelles Nachdiplomstudium als dipl. Personalleiterin hat ihr dafür bereits wertvolle Inputs gegeben. Die Wertschätzung und die Personalentwicklung der Mitarbeitenden aus über 30 Nationen sieht sie als ihre wichtigste Aufgabe für die Zukunft.

Stephanie Spinelli schätzt es, an den Intermezzo-BusinessLunches der Leaderinnen Ostschweiz ohne Zwang teilnehmen zu können. Die Vorträge an den Impuls-Kompetenzforen geben ihr Denkanstöße für das Geschäfts- und Privatleben. Spinelli stellt sich am «Intermezzo – Treffpunkt am Mittag» vom 11. September 2014 vor. Weitere Informationen und Anmeldung unter [www.leaderinnenostschweiz.ch](http://www.leaderinnenostschweiz.ch).

auch weiterhin von unseren Mitarbeitenden ein hohes Mass an Flexibilität, Engagement und Eigenverantwortung.

### Wie wichtig ist ein Wettbewerb wie jener des WTT Young Leader Awards, um das Zusammenspiel zwischen Bildungsinstitutionen und Wirtschaft zu vertiefen?

Wettbewerbe wie der WTT YLA sind sehr wichtig, um Studierende an die Unternehmenswelt heranzuführen. Gleichzeitig ist es auch für uns als Unternehmen immer wieder erfrischend zu sehen, wie Studierende strategisch relevante Themen pragmatisch, aber theoretisch fundiert bearbeiten. Der Elan, die Motivation und die Einsatzbereitschaft der Studierenden sind jedenfalls immer wieder beeindruckend. Seit Jahren sind wir deshalb begeistert vom Ansatz des WTT YLA und versuchen Jahr für Jahr, spannende Themen durch Studierende bearbeiten zu lassen.

**«Wettbewerbe wie der WTT YLA sind sehr wichtig, um Studierende an die Unternehmenswelt heranzuführen.»**

### Ihr Unternehmen dürfte jährlich einige Sponsoringanfragen erhalten. Weshalb hat man sich dafür entschieden, den WTT Young Leader Award zu unterstützen?

Der WTT YLA ist ein bewegendes Anlass, bei dem hervorragende Praxisprojekte von Studierenden erarbeitet und die Besten ausgezeichnet werden. Seine Dynamik ist faszinierend, und wir sind jetzt schon auf das Event im September 2014 gespannt – der WTT YLA ist eine Höchstleistung und bestätigt die praxisorientierte und zukunftsweisende Ausbildung der FHS.

### In welcher Form profitiert Leica Geosystems von diesem Engagement?

Es ist sehr schwer einzuschätzen, in welcher Form wir von diesem Engagement profitieren. Das Gesamtkonzept des WTT-YLA überzeugt uns, deshalb steht bei diesem Engagement ein kurzfristiger Return nicht im Vordergrund.

Wir sind vielmehr sehr stolz, dass wir als Leica Geosystems seit Jahren ein Partner des WTT-YLA sein dürfen und ich freue mich jetzt schon auf einen weiteren wundervollen WTT-YLA Abend.

# WTT Young Leader Award: Die sechs nominierten Teams

Die definitiv nominierten Teams für den WTT Young Leader Award 2014 in den beiden Kategorien «Marktforschung» und «Managementkonzeption» stehen fest. Die Jury hat am 13. August gemäss ihren Jury-Kriterien je drei Teams nominiert. Die Gewinner werden am 23. September in der Tonhalle St.Gallen ausgezeichnet.



**Kategorie:** Marktforschung  
**Projekttitel:** Turning Data Into Insight (JMCFE)  
**Kundschaft:** Vectronix AG, Heerbrugg/  
 M.A. Richard Flax, Marketing & Communication Manager  
**FHS-Projektteam:** Emanuel Ledergerber, Arnegg, Projektleiter  
 Ardian Aliu, Degersheim  
 Kosovare Miftari, Bronschhofen  
**Babson Projektteam:** Mustafa Ozkanli, Boston  
 Santiago Quinones, Boston  
 Anibha Singh, Boston  
**FHS-Coach:** Dr. Benjamin von Walter  
**Babson-Coach:** Prof. Dwight Gertz



**Kategorie:** Managementkonzeption  
**Projekttitel:** Developing the Fragrance Business in China (CPCN)  
**Kundschaft:** Givaudan Fragrances (Shanghai) Ltd., Shanghai / Kaspar B. Probst, Director  
**FHS-Projektteam:** Kristina Trajkovic, Flawil, Projektleiterin  
 Thomas Candrian, Sagnogn  
 Reto Fausch, St. Gallen  
**Tongji-Projektteam:** Haiyan (Lois) Xu, Shanghai  
 Lina (Candy) Tan, Shanghai  
 Qian (Ivy) Li, Shanghai  
**FHS-Coach:** Prof. Andreas Löhner  
**Tongji-Coach:** Prof. Ming Yao



**Kategorie:** Marktforschung  
**Projekttitel:** Premium-Haushaltsbürsten mit Swissness nach Deutschland und Österreich (PPR2)  
**Kundschaft:** Ebnat AG, Ebnat-Kappe/ Marlen Thoma, Product Manager  
**FHS-Projektteam:** Cedric Küenzi, Faulensee, Projektleiter  
 Gabriel Bischof, Mosnang  
 Antonyos Jakob, Lichtensteig  
 Claudio Merri, Bonau  
**FHS-Coach:** Dr. Franziska Weis



**Kategorie:** Marktforschung  
**Projekttitel:** express shopping in an express world (PPBB)  
**Kundschaft:** SPAR Gruppe Schweiz, St.Gallen/Bernhard Schwendinger, Sortimentsmanager  
**FHS-Projektteam:** Sascha Gralak, St.Gallen, Projektleiter  
 Beda Bächler, St.Gallen  
 Philipp Van der Elst, St.Gallen  
 Dominic Zehnder, Arnegg  
**FHS-Coach:** Dr. Markus Grutsch



**Kategorie:** Managementkonzeption  
**Projekttitel:** Management-Cockpit für ein nachhaltiges Recycling-Business (PPR3)  
**Kundschaft:** Solenthaler Recycling AG, Gossau / Christoph Solenthaler, CEO  
**FHS-Projektteam:** Michael Grob, Gossau, Projektleiter  
 Patrick Gerig, Waldstatt  
 Rafael Klarer, Engelburg  
 Samuel Tekin, St.Gallen  
**FHS-Coach:** Dr. Lothar Natau



**Kategorie:** Managementkonzeption  
**Projekttitel:** Systemunterstützte Expertenvermittlung (PPR3)  
**Kundschaft:** Swisscontact, Zürich / Elsbeth Horbaty, Projectmanager Senior Expert Corps  
**FHS-Projektteam:** Fabian Buob, Untereggen, Projektleiter  
 Gezim Fetai, Rorschach  
 Dominic Wanner, St.Gallen  
 Pascal Zürrer, Bronschhofen  
**FHS-Coach:** Urs Sonderegger

Wo regionale KMUnternehmerInnen Zukunft schaffen.



Falls Sie  
schnell, praktisch  
und kosteneffizient  
Ihr Unternehmen  
fitter machen  
möchten.

Wer versteht KMU-Unternehmer am besten? KMU-Unternehmer selbst.

**Und wer muss wissen, wie man Unternehmen fitter macht?** Alle, die diesen Weg schon erfolgreich gegangen sind. Wir bieten Ihnen beides präzise auf Ihre Ansprüche, Ziele und Bedürfnisse.

**Arbeiten Sie noch 65 Stunden jede Woche?**

Das sollten Sie ändern – Ihrer Lebensqualität und Ihrem Unternehmen zuliebe. Im Raiffeisen Unternehmerzentrum werden Sie von Experten begleitet, die selbst Erfahrungen mit Überlastung gemacht haben. Sie zeigen Ihnen den Weg zu mehr Chancen und mehr Effizienz.

#### **Club-Netzwerk**

Für Neukontakte, Erfahrungsaustausch und Lebensqualität

#### **KMU-Werkstätten**

Begleitung und Unterstützung durch Unternehmer

#### **Experten-Lehrgänge**

Gezielter Kompetenz-Aufbau zum RUZ Themen-Experten



Oder falls  
Sie vor lauter  
Nebenaufgaben  
zu wenig Zeit für's  
Wesentliche  
haben.

Wir verzichten auf Theorie-Übungen und gehen lieber konsequent lösungsorientiert vor. **Erfahrene und erfolgreiche Unternehmer helfen bei uns KMU-Unternehmern, die sich neue Impulse wünschen.** Und das zu Kosten, wie sie für KMU lohnenswert sind.

**Das zweistündige Orientierungs-Gespräch mit unseren Begleitern** – selbst KMU-Unternehmer – **ist kostenlos und unverbindlich.** Dabei erfahren Sie, was Sie weiterbringt. Diesen RUZ-Effekt für eine positive Zukunftsgestaltung gibt's nur bei uns. 071 – 388 62 00.

# Moderne PK-Lösungen für Firmeninhaber

**Mit einer zeitgemässen Pensionskassen-Kadervorsorge verbessern die Inhaber eines Unternehmens ihre Altersvorsorge, sie sparen deutlich mehr Steuern und sind geschützt vor einer unerwünschten Umverteilung ihres PK-Guthabens.**

**Text:** Raphael Ebnetter, Niederlassungsleiter VZ VermögenZentrum St. Gallen **Bild:** zVg.

Die Unternehmenssteuerreform II hat die Doppelbesteuerung von Dividenden für Inhaber von Aktiengesellschaften und GmbHs abgeschwächt. Seither beziehen viele Unternehmer mehr Dividende und weniger Lohn. Es gibt viele Situationen, in denen es für Firmeninhaber steuerlich vorteilhafter ist, die Dividendenbezüge auf ein Minimum zu reduzieren und sich im Gegenzug mehr Lohn auszuzahlen. Hohe Lohnbezüge haben den Vorteil, dass sich die Sparbeiträge und das Potenzial für freiwillige Einkäufe in die Pensionskasse erhöhen, womit gleichzeitig das steuerbare Einkommen abnimmt. Mit einer Erhöhung der Sparquote lässt sich das Einkaufspotenzial weiter steigern. Die meisten Vorsorgepläne sehen nämlich deutlich tiefere Sparbeiträge vor als die 25 Prozent des AHV-Bruttoeinkommens, die gesetzlich erlaubt sind. Versichert ist zudem oft nicht der gesamte Lohn, sondern nur ein Teil davon.

**Eine moderne Kadervorsorge in Ergänzung zu einer bestehenden Vorsorgelösung kann jederzeit initiiert werden, da die bestehende Lösung nicht gekündigt werden muss.**

## Mehr Steuern sparen

Mit einer individuellen Kadervorsorge-Lösung im überobligatorischen BVG-Bereich können Firmeninhaber ihre Steuerbelastung deutlich senken und diese Ersparnis nutzen, um zusätzlich Vermögen aufzubauen. Vor allem in Jahren mit gutem Geschäftsgang können gezielte Einkäufe dazu beitragen, die Steuerbelastung deutlich zu reduzieren. Einkäufe sind auch eine besonders gute Möglichkeit, um Firmenvermögen im Hinblick auf einen späteren Verkauf des Unternehmens steuergünstig in das private Vermögen zu überführen.

Inhaber können einen separaten Pensionskassen-Kadervorsorgeplan errichten, in dem nur sie selber ver-

sichert sind. Solange der Inhaber im Vergleich zu den Mitarbeitenden nicht massiv bessergestellt ist, sind auch Vorsorgepläne erlaubt, in denen nur eine mitarbeitende Person versichert ist.

## Grosses Optimierungspotenzial

Wie stark eine bestehende Vorsorgelösung optimiert werden kann, zeigt das folgende Beispiel (siehe Grafik). Ein 55-jähriger Firmeninhaber verdient 280 000 Franken im Jahr. Sein aktueller PK-Vorsorgeplan versichert den Lohn bis 150 000 Franken. Die Sparprämie beträgt 15 Prozent des versicherten Lohnes. Erhöht der Firmeninhaber gleichzeitig die Sparprämie auf das gesetzliche Maximum von 25 Prozent und den versicherten Lohn auf 280 000 Franken, steigen seine jährlichen Sparbeiträge von 22 500 auf 70 000 Franken pro Jahr. Die zusätzlichen Sparprämien reduzieren sein steuerbares Einkommen, und mit dem Ausbau der Vorsorgeleistungen erhöht sich auch sein Potenzial für freiwillige Einkäufe. Der Firmeninhaber kann jetzt zusätzlich rund 1,2 Mio. Franken mehr als bisher in die Pensionskasse einzahlen und diesen Betrag vom steuerbaren Einkommen abziehen.

## Individuelle Anlagestrategie für das PK-Guthaben

Da Firmeninhaber oft ein stattliches Vermögen in der Pensionskasse haben, möchten sie in der Regel auch mitentscheiden, wie ihr Geld angelegt wird. Vorsorgepläne lassen sich so ausgestalten, dass die einbezahlten Sparbeiträge der Lohnteile über 126 360 Franken im Rahmen der gesetzlichen Anlagevorschriften individuell angelegt werden können. Auf diesem Teil ihrer Vorsorge können Versicherte dann die Anlagestrategie auf ihre persönliche Risikobereitschaft und ihren Anlagehorizont abstimmen. Moderne Vorsorgeeinrichtungen ermöglichen den Versicherten, den Zeitpunkt der Investition selbst zu bestimmen, die Anlagestrategie jederzeit zu wechseln und das Guthaben auch in kostengünstige Indexan-



Raphael Ebnetter,  
Niederlassungsleiter  
VZ VermögenZentrum  
St. Gallen

lagen zu investieren. Die Versicherten können die Entwicklung ihres Vorsorgevermögens jederzeit online überwachen.

Bei der Pensionierung oder bei einem Stellenwechsel erhalten die Versicherten den vollen Betrag, den ihr Kapital aufgrund der gewählten Anlagestrategie bis dann erwirtschaftet hat. Bei herkömmlichen Pensionskassen fliesst ein Teil der Kapitalerträge in die kollektive Wertschwankungsreserve. Einen Teil dieser Wertschwankungsreserven verlieren die Versicherten, wenn sie aus der Pensionskasse ausscheiden.

**Aufteilung in eine Basis- und eine Kadervorsorge sinnvoll**

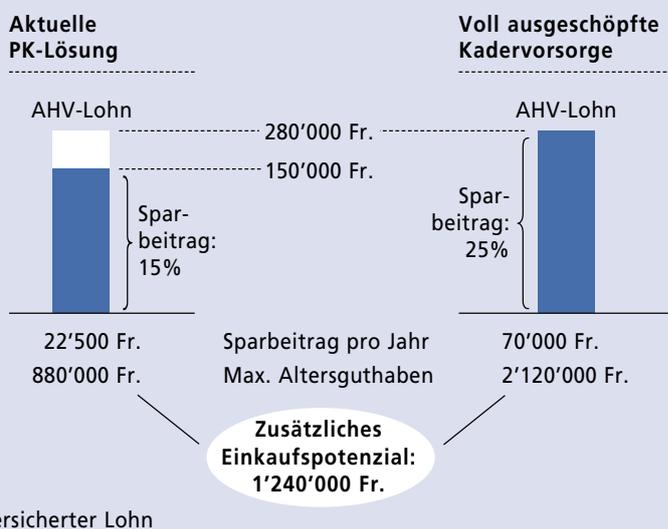
Eine moderne Kadervorsorge in Ergänzung zu einer bestehenden Vorsorgelösung kann jederzeit initiiert werden, da die bestehende Lösung nicht gekündigt

werden muss. Sinnvollerweise wird der Kadervorsorgeplan bei einer darauf spezialisierten Sammelstiftung eingerichtet. Durch die Aufteilung der gesamten Vorsorgelösung auf zwei verschiedene Sammelstiftungen sind die Vorsorgegelder diversifiziert. Gleichzeitig kann sich der Spielraum für gestaffelte Bezüge des PK-Guthabens erhöhen, die sich steuermindernd auswirken.

Bei Sammelstiftungen, die ausschliesslich überobligatorische Leistungen abdecken, sind auch die Prämien für Invaliden- und Todesfallrisiken bis zu 30 Prozent tiefer als bei Einrichtungen, die alle Lohn- und Branchen versichern. Solche Vorsorgeeinrichtungen können günstigere Risikoprämien anbieten, weil sie überwiegend Geschäftsinhaber und Kaderleute versichern, die nachweislich seltener Invaliditäts- und Todesfalleleistungen beanspruchen. Zudem sind die Versicherten bei solchen Sammelstiftungen geschützt vor einer unerwünschten Umverteilung der persönlichen Vorsorgeguthaben zugunsten anderer Versicherter. Viele Pensionskassen zweigen nämlich seit Jahren einen Teil der Zinserträge ab, die sie auf den überobligatorischen Guthaben ihrer Versicherten erwirtschaften, um ihre Zins- und Rentengarantien auf den obligatorischen Guthaben zu finanzieren. Diese Umverteilung benachteiligt die gut verdienenden Versicherten.

**Optimierung der PK-Lösung für einen Firmeninhaber**

Ausgangslage: Firmeninhaber, 55 Jahre alt, AHV-Lohn 280'000 Fr.



**Kostenlose Kurzanalyse zur Steueroptimierung für Firmeninhaber**

Die Experten vom VZ VermögensZentrum prüfen, ob Sie Ihre Bezüge steuerlich optimieren können. Für eine kostenlose Kurzanalyse mailen Sie einfach die folgenden Angaben und Unterlagen an [vorsorge@vzch.com](mailto:vorsorge@vzch.com):

- Aktuelle Lohn- und Dividendenbezüge
- Steuerdomizil (Firma und Inhaber)
- Aktueller PK-Ausweis

# Konstanter Anpassungsprozess bei Rechnungslegung

**Zehn Jahre nach Inkraftsetzung des Swiss GAAP FER 26 wurde dieser per 1. Januar 2014 überarbeitet. Der Bundesrat hat die aktuelle Version in die Verordnung übernommen. Die Entwicklung der Rechnungslegung von Vorsorgeeinrichtungen bleibt jedoch auch nach Einführung des neuen FER 26 nicht stehen.**

Text: Andreas Thut und Stefan Traber, Partner Wirtschaftsprüfung, OBT AG

Mit Einführung von Swiss GAAP FER 26 per 1. Januar 2004 und Regelung auf Verordnungsebene haben sämtliche Einrichtungen der beruflichen Vorsorge einen einheitlichen Rechnungslegungsstandard. Die Lesbarkeit von Jahresrechnungen wurde damit verbessert. Insbesondere aufgrund der statischen Berechnung der Vorsorgekapitalien und technischen Rückstellungen ist aber die Vergleichbarkeit der Jahresrechnung von Vorsorgeeinrichtungen nach wie vor eingeschränkt. Auch der übergeordnete Grundsatz von Swiss GAAP FER von true & fair view ist aufgrund von verschiedenen Wahlrechten eingeschränkt. Die Transparenzbedürfnisse der Versicherten, der Öffentlichkeit, des Gesetzgebers und vieler weiterer Kreise haben in den letzten Jahren dazu geführt, dass die Jahresrechnungen von Vorsorgeeinrichtungen Jahr für Jahr ausgebaut werden mussten. Eine Trendwende ist nicht absehbar.

## Überarbeiteter Swiss GAAP FER 26

Insbesondere die mit der Strukturreform in der beruflichen Vorsorge in Kraft getretenen Transparenzvorschriften im Zusammenhang mit der Weisung der Oberaufsichtskommission haben die Überarbeitung des FER 26 unausweichlich gemacht. Mit der Überarbeitung wurden auch die Praxisergänzungen der letzten zehn Jahre übernommen sowie Unklarheiten beseitigt.

Die Umsetzung des überarbeiteten FER 26 wird die Verantwortlichen in der Regel nicht vor Herausforderungen stellen. Die Anpassungen sind oft eher formeller Natur. Wir empfehlen den Verantwortlichen einer Vorsorgeeinrichtung, die Gelegenheit zu nutzen und die Jahresrechnung der Einrichtung grundsätzlich zu überdenken.

Auch wenn wieder davon auszugehen ist, dass die nächste Anpassung des FER 26 längere Zeit auf sich warten lassen wird, die Rechnungslegung von

## Anpassungen an die aktuelle Praxis bzw. Gesetzgebung

Betriebsrechnung	Einfügung Position Entnahme aus Arbeitgeber-Beitragsreserve zur Beitragsfinanzierung	Lücke im bisherigen FER 26
	Detaillierte Unterteilung des Verwaltungsaufwandes in Allgemeine Verwaltung, Marketing und Werbung, Makler- und Brokertätigkeit, Revisionsstelle und Experte für berufliche Vorsorge sowie Aufsichtsbehörden	Art. 48a BVV 2, in Kraft seit Jahresrechnung 2012
Anhang der Jahresrechnung	Art der Umsetzung des Zwecks: gemäss den Erläuterungen ist u.a. Folgendes offen zu legen: – Leistungsverbesserungen und Überschussverteilungen – Beschluss des obersten Organs betreffend Anpassung der Renten an die Preisentwicklung	Dies ging in der Praxis regelmässig vergessen
	Zusammensetzung, Entwicklung und Erläuterung der technischen Rückstellungen	Lücke im bisherigen FER 26, in der Praxis bereits vorhanden
	Erläuterungen zu den Vermögensverwaltungskosten mit verschiedenen Angaben und Kennzahlen	Im Sinne der OAK-Weisung vom 23. April 2013, gültig ab Jahresrechnung 2013 in dieser Form

**Echte Neuerungen, Ausweispflicht ab Jahresrechnung 2014**

Betriebsrechnung	Die Einlagen bei Übernahme von Versicherten-Beständen sind zu unterteilen in Technische Rückstellungen, Wertschwankungsreserve und Freie Mittel	Zusätzlich wird dieser Untertitel von den ordentlichen Beiträgen zu den Eintrittsleistungen verschoben
	Die Übertragung von zusätzlichen Mitteln bei kollektivem Austritt sind unter den Austrittsleistungen separat auszuweisen	
	Die Versicherungsprämien sind zu unterteilen in Spar-, Risiko- und Kostenprämien	
Anhang der Jahresrechnung	Ausweis der aktiven Mitglieder und der Rentenbezüger ist brutto darzustellen	Zu- und Abgänge sind auszuweisen
	Ausweis offener Kapitalzusagen (z.B. aus Private-Equity-Anlagen)	Im Voraus vereinbarte Investitionstranchen sind offen zu legen
Bilanzierungsrichtlinien	Regelung der Rückstellungen für latente Grundstückgewinnsteuern und weiterer Verkaufskosten (nicht-technische Rückstellungen)	Zwingende Bildung bei Beschluss zum Verkauf der Liegenschaft(en) und Einrichtungen, welche zur Hauptsache in Liegenschaften investieren

Vorsorgeeinrichtungen wird sich laufend anpassen müssen. Nachfolgend zwei Beispiele.

**Auflagen von Aufsichtsbehörden**

Im Dezember/Januar erscheinen jeweils die Informationsschreiben der kantonalen (bzw. inzwischen regionalen) Aufsichtsbehörden. Dieses Instrument wird teils rege benutzt, um die Rechnungslegungsvorschriften von FER 26 zu erweitern. Beliebtes Thema in den letzten Jahren war zum Beispiel Retrozessionen und die dazugehörige Offenlegung im Anhang der Jahresrechnung.

Kaum ist der neue FER 26 in Kraft, schon kommen wieder neue Anforderungen zur Jahresrechnung. So fordert die BVG- und Stiftungsaufsicht des Kantons Zürich (BVS) im Informationsschreiben vom Januar 2014 (gültig für die Jahresrechnung 2013), dass die Rückkaufswerte aus Versicherungsverträgen bei der Berechnung des Deckungsgrades mit zu berücksichtigen sind.

Es bleibt zu hoffen, dass irgendwann die Oberaufsichtskommission diesen Part übernehmen wird, so dass zumindest keine kantonalen Rechnungslegungsvorschriften mehr umgesetzt werden müssen. Nicht zu vergessen unter diesem Titel sind die individuellen Auflagen der Aufsichtsbehörden für einzelne Vorsorgeeinrichtungen zum Thema Rechnungslegung.

Wir stellen oft fest, dass bei Erstellung einer Jahresrechnung die Informationsschreiben der Aufsichtsbehörden bzw. individuelle Auflagen vergessen gehen. Bei Abschlusserstellung sind deshalb die Homepages der Oberaufsichtskommission, der Aufsichtsbehörde sowie die individuelle Korrespondenz der Aufsichtsbehörde zu neuen Bestimmungen betreffend Rechnungslegung zu konsultieren.

**Änderung der Anlagevorschriften per 1. Juli 2014**

Oft hinterlassen Änderungen im Gesetz oder der Verordnung ihre Spuren in der Rechnungslegung. Anfang Juni hat der Bundesrat die Anlagevorschriften im BVV 2 per 1. Juli 2014 geändert. Es handelt sich dabei um die Risiken von Wertschriftenanleihen und

Repo-Geschäften. Geregelt wurde insbesondere was als Forderung gilt und welche Forderungen als alternative Anlagen ausgewiesen werden müssen. Wir gehen nicht auf die Vermögensanlage als solche ein, sondern auf die Auswirkung auf die Rechnungslegung.

Jede Pensionskasse verfügt über operative Aktiven, die der Abwicklung der Geschäftstätigkeit dienen. Es handelt sich dabei um Flüssige Mittel, Kontokorrente Rückversicherungen und Liegenschaftenverwalter, Guthaben aus Beitragsabrechnungen, etc. Im FER 26 sind diese operativen Aktiven ungenügend geregelt. Sie werden der Vermögensanlage zugeordnet, was vom Grundsatz her nicht richtig ist. Diese Positionen können nicht aktiv im Sinne der Vermögensanlage bewirtschaftet werden. Die zulässigen Anlagen sind im Weiteren in Artikel 53 BVV 2 umschrieben.

FER 26 in Verbindung mit Art. 53 BVV 2 (neu) weist einen Teil der operativen Aktiven den alternativen Anlagen zu und blockiert damit unter Umständen einen gewissen Anteil an der Kategorienbegrenzung von 15% für die bisherigen alternativen Anlagen. Es empfiehlt sich, die operativen Aktiven aus der Vermögensanlage heraus zu lösen und separat zu zeigen. Dies entspricht nicht mehr in allen Belangen FER 26, kommt jedoch den tatsächlichen Gegebenheiten näher. Einige Pensionskassen praktizieren dies bereits heute.

**Fazit**

Die Rechnungslegung bei Vorsorgeeinrichtungen ist ein regelrechter Anpassungsprozess. Der Rechnungslegungsstandard Swiss GAAP FER 26 wurde nach zehn Jahren überarbeitet und ist ab Jahresrechnung 2014 umzusetzen (falls dies nicht schon im Zusammenhang mit der Jahresrechnung 2013 geschehen ist). Sich auf FER 26 abzustützen genügt aber nicht. Die stetig ändernden Gesetzes- und Verordnungsbestimmungen sowie die Anforderungen der Aufsichtsbehörden und der Oberaufsichtskommission sind konstant im Auge zu behalten und in der Rechnungslegung zu berücksichtigen.

# Pensionskassen: Die beste Wahl für KMU

**Sollte man einem Konsortium beitreten, sich für eine grosse Versicherungsgesellschaft entscheiden oder eine eigene Vorsorgeeinrichtung aufbauen? Ab einer bestimmten Unternehmensgrösse kann sich die Entscheidung erheblich auf die Kosten auswirken.**

Text: KMU Portal Bild: Archiv

«Für die Mehrheit der KMU ist die Vorsorge vor allem eine gesetzliche Verpflichtung. Daher ist ihnen oft die Lösung mit dem geringsten Aufwand am liebsten, bei der sie alle Aufgaben an eine Versicherungsgesellschaft delegieren, die sich bereits um die anderen Versicherungsfragen im Zusammenhang mit der Firma kümmert.» Graziano Lusenti, Gründer der Investmentberatung Lusenti Partners, fasst so die Situation vieler kleiner Firmen in der Schweiz zusammen, die nicht unbegrenzt über Zeit und Energie verfügen. Wenn die Zahl der Beschäftigten jedoch steigt und irgendwann die Hundert erreicht, ist es ratsam, sich ernsthaft die Frage nach der geeignetsten Vorsorgestruktur zu stellen, also nach der mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis.

## Für Unternehmen mit 100 bis 350 Angestellten empfiehlt die Expertin eine abgesicherte oder halbautonome Stiftung.

Eine unabhängige Sammelstiftung (die nicht von einer Versicherung verwaltet wird) hat den Vorteil, dass sie weniger kostet und für jede Branche spezialisierte Kooperationen anbietet. «Neben der Anzahl der Beschäftigten muss auch das gesamte Lohnaufkommen betrachtet werden sowie die Zahl und die Komplexität der Vorsorgepläne», macht Graziano Lusenti im KMU Magazin deutlich. «Des Weiteren gibt es subjektivere Kriterien wie die Frage, ob die Angestellten und die Kader bereit und gewillt sind, über eine Vertretung in den Leitungsgremien Zeit und Wissen in das Vorsorgemanagement zu investieren. Denn man darf nicht vergessen, dass die Vorsorge eines Unternehmens, ob multinationaler Konzern oder KMU, auf Ebene der gebotenen Deckungen, der Investitionskosten und der Anlageerträge nur wirksam und leistungsfähig ist, wenn sich die beruflichen Partner engagieren und die erforderliche Zeit inves-

tieren.» Und diese Investition kann schnell recht umfangreich werden.

### Von der FINMA beaufsichtigt

«Für Unternehmen mit weniger als 250 Angestellten ist es häufig das Beste, sich an ein Konsortium zu wenden, in dem sowohl die Gemeinschaftsstiftungen, als auch die Sammelstiftungen der Versicherungsgesellschaften oder autonome Sammelstiftungen zusammengefasst sind», erklärt Denis Mazouer von der Personalberatungsfirma Mercer Suisse. Er macht deutlich, dass der «klassische» Ansatz, sich einer Sammelstiftung bei einer Versicherungsgesellschaft anzuschliessen, den Vorteil einer gewissen Sicherheit mit sich bringt, da die Gesellschaft von der FINMA beaufsichtigt wird. «Es besteht jedoch die Gefahr, dass die Verwaltungskosten höher sind als bei einer autonomen Sammelstiftung», so Denis Mazouer weiter. «Zudem sind die Zinsen auf das Altersguthaben und die Umwandlungssätze für die Rente nicht immer konkurrenzfähig. Daher entscheiden sich ab einer Grösse von etwa 150 Beschäftigten deutlich mehr Firmen für eine autonome Sammelstiftung.»

Natürlich besteht auch die Möglichkeit, eine eigene Pensionskasse zu gründen. Laut Aussage von Denis Mazouer bietet diese Lösung den Vorteil der Flexibilität und der freien Entscheidung für einen Plan sowie die Möglichkeit, bessere Erträge aus den Investitionen zu erzielen. «Für Unternehmen mit weniger als 100 Mitarbeitenden sind die mit der Gründung und Verwaltung verbundenen Kosten allerdings ein enormes Hindernis», erklärt er. «Geht die Zahl der Beschäftigten über 100 hinaus, so ist es wahrscheinlicher, dass es einen erweiterten Personaldienst gibt, wodurch der Aufbau einer eigenen Pensionskasse deutlich leichter wird.»

### Abgesicherte oder halbautonome Stiftung

Swisscanto empfiehlt seinerseits sowohl Mikrofirmen (weniger als 10 Angestellte) als auch Unter-

nehmen mit bis zu 100 Mitarbeitenden, sich für eine Sammelstiftung einer Versicherungsgesellschaft oder eine autonome Sammelstiftung zu entscheiden. «Bei der ersten Lösung zahlt das Unternehmen seine Beiträge und hat keine weiteren Verpflichtungen», erklärt Michèle Mottu Stella, Pensionskassenexpertin bei Swisscanto. «Andererseits profitiert

wählten Investitionsstrategie zusätzlich eine Wertschwankungsreserve (WSR) finanzieren», fährt Michèle Mottu Stella fort. «Sie kann von guten Börsenjahren profitieren, aber in schlechten Jahren auch Verluste kassieren, was dann Sanierungskosten mit sich bringen kann.»

Für Unternehmen mit 100 bis 350 Angestellten empfiehlt die Expertin eine abgesicherte oder halb-autonome Stiftung. In letzterem Fall müssen die nicht abgesicherten Risiken durch versicherungstatistisch berechnete Rückstellungen gedeckt sein. «Mit einem Vermögen von mindestens 10 bis 15 Millionen Franken ist eine eigene massgeschneiderte Stiftung das passendste Modell, und dann ist auch eine paritätisch zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer aufgeteilte Verwaltung geboten», so Michèle Mottu Stella. «Für Unternehmen, die nicht selbst aktiv in das Management ihrer Vorsorgeeinrichtung involviert sein wollen, kann das jedoch abschreckend sein.»

## Natürlich besteht auch die Möglichkeit, eine eigene Pensionskasse zu gründen.

es nicht von den guten Börsenjahren und die Umwandlungssätze bleiben niedrig.» Im zweiten Modell deckt die Stiftung mehrere Unternehmen ab und lässt ihnen meist eine grössere Wahl bei der Investitionsstrategie und den Vorsorgeplänen, womit auch der Umwandlungssatz interessanter wird. «Die Firma ist jedoch verpflichtet, abhängig von der ge-

*Eine unabhängige Sammelstiftung hat den Vorteil, dass sie weniger kostet.*



# Liberalisierung ist überfällig

**Vielen Pensionskassen droht eine Unterdeckung: Die Gesellschaft überaltert und die Verwaltungskosten sind enorm. Der Weg aus dieser Sackgasse führt über mehr Wettbewerb mit einer freien Wahl der Pensionskasse – wie bei der Krankenversicherung.**

Text: Felix Schneuwly, comparis.ch Bild: Archiv



*Die Politik hat es versäumt, die Vorsorgeeinrichtungen auf den demografischen Wandel vorzubereiten.*

Die Schweizer Pensionskassen stecken in der demografischen Falle: Immer weniger junge Erwerbstätige müssen immer mehr ältere Leistungsbezüger finanzieren. Auf der Suche nach einer Lösung lohnt sich ein Blick auf eine andere Sozialversicherung: auf die obligatorische Krankengrundversicherung. Der Zugang zu wirksamen, zweckmässigen medizinischen Leistungen für die gesamte Bevölkerung ist

sionskassen pro Person und Jahr auf 770 Franken. Das ist mehr als doppelt so viel als das BSV ausweist. Dieses gibt Verwaltungskosten von 360 Franken pro Person und Jahr an, berücksichtigt aber die Kosten für die externe Vermögensverwaltung nicht. Bei den Krankenkassen hingegen entstehen pro Kopf und Jahr Kosten von rund 150 Franken. Das ist ungefähr so viel, wie bei der als Einheitskasse organisierten Alters- und Hinterbliebenenversicherung AHV. Nur, dass der dortige Verwaltungsaufwand um ein vielfaches einfacher ist als bei den Krankenversicherern mit ihren Tarifverhandlungen, Rechnungskontrollen und Vergütungen medizinischer Leistungen. Damit ist das zentrale Argument der Liberalisierungsgegner widerlegt, wonach die Kosten aufgrund von Werbekampagnen und individueller Kundenbetreuung stiegen.

**Dass in einem liberalen Markt wohl weniger Pensionskassen nötig wären, zeigt ein Blick auf die Krankenversicherung.**

geradezu vorbildlich – und das ohne Defizite. Auch beim Pensionskassenmarkt ist eine Liberalisierung der Schlüssel dazu, die drohende Unterfinanzierung abzuwenden und viel Geld zu sparen.

## **Weniger staatliche Regulierung täte den Pensionskassen gut**

Die Vize-Direktorin des Bundesamtes für Sozialversicherungen (BSV), Colette Nova, verwies die freie Wahl der Pensionskasse zwar ins Reich der «Utopie». Tatsächlich aber würden die Versicherten dort genauso wie bei der Krankenversicherung von weniger staatlicher Regulierung profitieren. Denn Wahlfreiheit ermuntert den Wettbewerb und Wettbewerb führt zu mehr Kosteneffizienz.

In der «Neuen Zürcher Zeitung» beziffert der ehemalige Preisüberwacher und Berner SP-Nationalrat Rudolf Strahm die Verwaltungskosten bei den Pen-

## **Politik hat Anpassung verschlafen**

Neu ist die Diskussion um eine Liberalisierung der zweiten Säule der Altersvorsorge nicht. Schon vor knapp zehn Jahren wurde sie energisch geführt. Der Bundesrat entschied damals gegen eine Deregulierung des Pensionskassenmarktes. Doch seither hat es die Politik versäumt, die Vorsorgeeinrichtungen anderweitig auf den demografischen Wandel vorzubereiten. Brauchen wir erst einen Schuldenberg wie bei der Invalidenversicherung IV? Zur Erinnerung: Erst als dieser auf 15 Milliarden Franken angewachsen war, erwachte die Politik. Die Schulden werden mit einem Zuschlag auf der Mehrwertsteuer getilgt. Die Sanierung auf der Ausgabenseite ist aber auf halbem Weg stecken geblieben.

**Liberalisierter Markt:  
tiefe Verwaltungskosten, keine Schulden**

Wie ineffizient die staatlichen Sozialversicherungen derzeit sind, wenn Sparanreize fehlen, zeigt sich auch beim Anteil der Verwaltungskosten an den Gesamtausgaben: Während dieser bei den Krankenversicherern im Schnitt bei niedrigen 5,2 Prozent liegt, beträgt er bei der Arbeitslosenversicherung 9,2 Prozent und bei der SUVA sogar 11,3 Prozent.

**Neu ist die Diskussion um eine Liberalisierung der zweiten Säule der Altersvorsorge nicht.**

Könnten die Versicherten ihre Vorsorgeeinrichtung frei wählen wie ihre Krankenkassen, müssten sich die Pensionskassen untereinander dem Wettbewerb stellen. Als Sieger würden jene Einrichtungen hervorgehen, die gute Versicherungsleistungen anbie-

ten und effizient verwalten. Offensichtlich erzeugen Firmen und Branchen diesen notwendigen Wettbewerbsdruck in der jetzigen Situation nicht. Die Gesamtkosten für den Verwaltungsaufwand werden von Avenir Suisse aktuell auf 995 Millionen Franken geschätzt.

Eine Liberalisierung würde den Pensionskassenmarkt konsolidieren, aus derzeit 2300 Kassen würden Schätzungen zufolge 300. Eine Studie der Firma c-alm aus dem Jahr 2011 rechnet vor, dass sich so jährlich bis zu 400 Millionen Franken Kosten in den Verwaltungen einsparen liessen. Dass in einem liberalen Markt wohl weniger Pensionskassen nötig wären, zeigt ein Blick auf die Krankenversicherung: Zurzeit führen 61 Krankenkassen die Grundversicherung durch, Tendenz abnehmend.

Die Schweiz würde mit einem liberalen Pensionskassen-System auch nicht alleine da stehen: Dass freie Pensionskassen durchaus machbar sind, zeigen gute Beispiele in Australien und Schweden.

Anzeige



Sebastian Purps



OFFICE AKADEMIE 25. SEPT. 2014

**5. OFFICE SYMPOSIUM  
UNGEWECKTE POTENZIALE IM BÜRO**

Lake Side - Business & Lifestyle Am Zürichsee  
25.09.2014 | 13.00 - 19.00 Uhr  
Teilnahmegebühr: CHF 350.-

Anmeldung unter:  
<http://www.officeakademie.ch/symposium/>



## Mit ALL CONSULTING und Abalmmo zur optimalen Immobilienbewirtschaftung

Die Software Abalmmo für die Immobilienbewirtschaftung ist eine modulare Gesamtlösung, die von ABACUS gemeinsam mit renommierten Spezialisten aus der Immobilienbranche entwickelt wurde. Mit Abalmmo befindet sich Ihre Immobilienverwaltung stets auf dem neuesten Stand der Technik.

Arbeiten Sie plattformunabhängig und erledigen Sie Wohnungsabnahmen sowie andere Arbeiten mobil auf dem iPad. Vom Vertrag über die Sollstellung und Inkasso bis zum Mahnwesen und der Mietzinsanpassung. Ob Mietwohnungen oder Stockwerkeigentum, Abalmmo ist in jedem Fall eine Erleichterung in Ihrem Arbeitsalltag.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Gerne stehen wir Ihnen beratend zur Seite. Rufen Sie uns an.

ALL CONSULTING AG

9000 St.Gallen  
Scheibenackerstr. 2

www.all-consulting.ch  
info@all-consulting.ch

Telefon 0848 733 733  
ABACUS Gold-Partner

Ihr Vertriebspartner für



# ES LOHNT SICH.

Auch das Magazin, das Sie in Händen halten, hat die MetroComm AG realisiert. Neben über tausend anderen. Wenn Sie Interesse an einem inseratefinanzierten Imagemagazin haben, sprechen Sie mit uns.



Bahnhofstrasse 8, CH-9001 St.Gallen, Tel. +41 (0)71 272 80 50, info@metrocomm.ch

# Ein Erfolgsmodell mit Mehrwert

**Attraktive Produkte, individuelle Lösungen, Transparenz und Sicherheit: NOVA Vorsorge AG setzt im Bereich der beruflichen Vorsorge neue Massstäbe. Die Kunden sind begeistert.**

Seit diesem Jahr operieren die beiden Aargauer Pensionskassen Phoenix und Profaro unter dem administrativen Dach der NOVA Vorsorge AG. Ein Erfolgsmodell mit Mehrwert – das zeigt sich schon nach wenigen Monaten. «Dynamik gepaart mit Erfahrung, dazu attraktive Produkte, das eröffnet Destinatären und Maklern ganz neue Möglichkeiten», betont Serge Aerne, Vorsitzender der Geschäftsleitung der NOVA Vorsorge AG.

## Sicherheit und Individualität

So führt die NOVA Vorsorge mit der Phoenix Pensionskasse beispielsweise die erste Sammelstiftung der Schweiz, welche drei Anlagestrategien sowie ein Vollversicherungsmodell anbieten kann. «Das persönliche Risikobedürfnis eines jeden Kunden wird in den Vordergrund gerückt», betont Emmanuel Hoffmann, Geschäftsführer von Phoenix. Für jedes Vorsorgewerk wird zudem ein separater Deckungsgrad berechnet. Emmanuel Hoffmann erläutert: «Das gewährleistet trotz Kollektivität jedem angeschlossenen Unternehmen einen individuellen Status.»

Dank breiter Synergiemöglichkeiten hält die NOVA Vorsorge die Verwaltungskosten tief. «Zudem besitzen unsere Kunden einen direkten Online-Zugang, um ihre persönlichen Daten abfragen zu können. Das macht das Handling für die angeschlossenen Firmen einfach und transparent», ergänzt Peter Disler, Geschäftsführer von Profaro.

## Zufriedene Kunden

Ein Mehrwert, der auf der Kundenseite sehr gut ankommt. «Wir haben ein Produkt erhalten, das innovativ und vollumfänglich auf unsere speziellen Bedürfnisse abgestimmt ist», bemerkt Frank Oetterli, Finance Director des Beratungsunternehmens Harvey Nash AG. Und Beat Frischknecht, Verwaltungsratspräsident des Audio-HiFi-Anlagen-Herstellers Revox, betont: «Unser Unternehmen hat von der NOVA Vorsorge einen transparenten, sicheren, zukunftsorientierten und kostengünstigen Vorsorgeplan erhalten.» Und für Werner Waldmeier, Geschäftsführer Schweizerischer Fahrlehrerverband, ist klar: «Die NOVA Vorsorge erweist sich für unseren Verband als ein flexibler, kostenbewusster Partner». Insgesamt sind der NOVA Vorsorge 300 Firmen und mehr als 5000 Versicherte angeschlossen. Die verwalteten Vermögensanlagen belaufen sich auf ca. 400 Millionen Franken. NOVA Vorsorge beschäftigt an den Standorten Frauenfeld, Menziken und Zürich 18 Mitarbeitende.

**NOVA** Vorsorge

Bahnhofstrasse 92, 8500 Frauenfeld  
Telefon 058 310 09 51, [www.novavorsorge.ch](http://www.novavorsorge.ch)



Die Geschäftsleitung  
(v.l.n.r.): Emmanuel Hoffmann, Serge Aerne,  
Peter Disler

# Bankenplatz im Umbruch

Die Raiffeisenbank ist systemrelevant. Die Vadian Bank hingegen bald Geschichte. Für die AgriCircle AG gabs Gold und für die AFG einen neuen CEO.



## Auszeichnung

Die AgriCircle AG aus Rapperswil-Jona wurde am 24. Juni 2014 mit dem Jungunternehmerpreis der St.Galler Kantonalbank «STARTFELD Diamant» ausgezeichnet. Der Preis wurde in diesem Jahr zum dritten Mal verliehen. Der Gewinner des Wettbewerbs erhält 30 000 Franken. Ebenso – mit je 5000 Franken – prämiert wurden Polarmond AG und Gartengold GmbH aus St.Gallen, die Syntharp Instruments AG aus Teufen sowie PanoramaKnife aus Ermatingen. Auf dem Bild: Peter Fröhlich und Daniel Markward von der AgriCircle AG.

## Erfolgszahlen I

Der Technologiekonzern Bühler erzielte im ersten Halbjahr 2014 einen Auftragseingang von 1309 Millionen Franken. Dies entspricht einer substanziellen, rein organischen Zunahme von zwölf Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Der Umsatz lag mit CHF 1031 Millionen leicht unter dem Vorjahr.

## Erfolgszahlen II

Der in der Befestigungstechnik und Zulieferindustrie tätige SFS-Konzern mit Sitz in Heerbrugg weist für das erste Halbjahr 2014 im Kerngeschäft ein Wachstum von 5,6 Prozent aus. Das Betriebsergebnis verbesserte sich um 11,1 Prozent.

## Bankenplatz I

Die St.Galler Kantonalbank kauft von der Ortsbürgergemeinde St.Gallen die Vadian Bank AG. Diese ist eine traditionsreiche, erfolgreiche Bank mit Sitz in St.Gallen. Sie beschäftigt 26 Mitarbeitende (21 Vollzeitstellen) und verwaltet Kundenvermögen von rund 700 Mio. Franken sowie ein Kreditportfolio von rund 400 Mio. Franken. Der Ortsbürgerrat hat sich entschieden, frühzeitig aus einer Position der Stärke eine für die Kunden und Mitarbeitenden sichere sowie langfristige Lösung für die Zukunft zu suchen. Roland Ledergerber, Präsident der SGKB-Geschäftsleitung: «Für die St.Galler Kantonalbank fügt sich der Kauf konsequent in die im letzten Jahr eingeleitete strategische Fokussierung auf den Heimmarkt Ostschweiz ein. Gleichzeitig unterstreichen wir damit unsere führende Rolle in der Region.» Die Vadian Bank wird innerhalb der nächsten zwölf Monate voll-



ständig in die SGKB integriert. Alle Mitarbeitenden und sämtliche Kundenbeziehungen werden von der SGKB übernommen. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

## Bankenplatz II

Die Schweizerische Nationalbank (SNB) hat die Systemrelevanz von Raiffeisen als Finanzgruppe festgestellt. Gemäss SNB bietet Raiffeisen Dienstleistungen an, die für die Schweizer Volkswirtschaft unverzichtbar und kurzfristig nicht substituierbar sind. Bei ihrem Entscheid war für die SNB Raiffeisens starke Marktstellung im inländischen Einlagen- und Kreditgeschäft ausschlaggebend. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt seien die genauen Auswirkungen der Systemrelevanz noch schwierig abzuschätzen, sagte Raiff-



eisen-Chef Pierin Vincenz gegenüber dem «St.Galler Tagblatt». Die Gespräche mit der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht, welche die Anforderungen laut Gesetz festlegen muss, würden erst anlaufen.

#### KMU-Tag

Der Schweizer KMU-Tag am 24. Oktober 2014 ist dem Thema «KMU und ihre Kunden – Aspekte einer besonderen Beziehung» gewidmet. Es werden auch für die zwölfte Auflage dieser bedeutenden Schweizer Wirtschaftstagung über 1000 Teilnehmer aus der ganzen Schweiz erwartet. Referenten sind: Urs Fueglistaller, Thomas Bieger, Daniela Merz, Notker Wolf, Norbert Bolz, Adrian Steiner und Anne M. Schüller. Durch das Programm führt Cornelia Boesch, SRF-Tagegesschausprecherin.

#### Investitionen

Der anhaltende Trend im Direktmarketing beschert dem Direct Mail House in St.Gallen-Winkeln anhal-



tendes Wachstum. Das 20-jährige Unternehmen ist Schweizer Anbieter für personalisierte Werbung und hat zwei Millionen Franken in eine neue Druckmaschine investiert. Bei der Firmengründung vor 20 Jahren hätte sich Inhaber Erich Zaugg die heutige Entwicklung nicht einmal erträumt: «Heute beschäftigen wir 50 Mitarbeitende und betreuen Grossauflagen für Kundenwerbung bis zu 1,5 Millionen Sendungen. Jährlich gehen heute rund 50 Millionen Couverts auf die Post. Damals rechnete ich mit fünf Mitarbeitenden und Kleinauflagen mit 50 000 Mailings.»

#### Vor 10 Jahren im LEADER

Peter Gomez, damals noch Rektor der Universität St.Gallen, beantwortet im Gespräch mit dem LEADER die Frage, ob US-amerikanische Unis ein Vorbild für die Schweiz sind mit klaren Worten: «Wir müssen aufpassen, dass uns die Amerikaner nicht ihre Werte und Vorstellungen bezüglich Wissenschaft und Bildung aufdrücken. Ich bin nicht der Meinung, dass alles, was in dieser Hinsicht aus Amerika kommt, gut ist.»

#### Chefsessel



Der Verwaltungsrat der AFG Arbonia-Forster-Holding AG hat William J. Christensen (41), zurzeit Mitglied der Konzernleitung von Geberit und verantwortlich für den Vertrieb international der Gruppe, zum neuen CEO und Vorsitzenden der Konzernleitung der AFG ernannt. Der in den USA ausgebildete Christensen verfügt über langjährige nationale und internationale Erfahrung in der Bauzulieferindustrie. Er übernimmt ab dem 1. November 2014 die operative Leitung der AFG.

# Wie wird Nachhaltigkeit von Schweizer Firmen gelebt?

**Bereits zum dritten Mal veranstaltete die Grass & Partner AG am 19. Juni 2014 im Einstein Congress St.Gallen ihr Ostschweizer GrassFORUM 2014. Dieses Jahr stand der Abend ganz unter dem Thema «Nachhaltigkeit in der Unternehmensführung – was sagt Sitting Bull dazu?»**

**Text:** Daniela Winkler **Bilder:** Tiziana Secchi



In acht Impulsreferaten durch namhafte Persönlichkeiten Schweizer Unternehmen wurde das Thema Nachhaltigkeit in unterschiedlichen Bereichen und Bedeutungen vorgestellt. Die Ausführungen der Referenten fanden grosses Interesse bei den geladenen Verwaltungsräten, CEOs und CFOs. Nach einer kurzen Einleitung zum Programm begrüsst Paul Beerli, Teilhaber Grass & Partner AG, den ersten Referenten Günther Kscheschinski, COO Maestrani Schweizer Schokoladen AG, mit seinem Impulsreferat «Nachhaltige Rohwarenbeschaffung». Mit einem Abriss über die Maestrani und ihre weltbekannten Produkte ging Kscheschinski zum eigentlichen Thema der Rohwarenbeschaffung über. Er betonte, gerade in der so traditionsreichen Schweizer Schokoladenindustrie sei Nachhaltigkeit bereits sehr lange ein aktuelles Thema.

## **Klimaschutz schon lange Thema**

«Energie und Klimaschutz – zentrale Performance-treiber für nachhaltige Unternehmen» war ein weiteres Thema, vorgetragen von Rolf Wüstenhagen, Direktor Institut für Wirtschaft und Ökologie, IWÖ-

HSG. Klimaschutz, der in früheren Jahren vernachlässigt wurde, werde in den kommenden Jahren ein grosser Faktor für erfolgreiche Unternehmen sein. Unterstrichen wurden seine Ausführungen durch das Beispiel der bereits jahrelangen Zusammenarbeit beim Klimaschutz mit dem Möbelkonzern IKEA, der das Thema schon vor vielen Jahren erkannte und sich zukunftsorientiert positioniert hat.

Auf Wüstenhagen folgte Walter Locher, VR-Präsident der Druckguss AG und VR vom Zirkus Knie, mit dem Thema «Nachhaltigkeit – Herausforderung und Erfolgsrezept für jedes Unternehmen». Über die Relevanz der Nachhaltigkeit für die Druckguss AG gelang Locher der Sprung zu ihrer Bedeutung für das traditionsreiche Unternehmen Zirkus Knie. Gerade in Bezug auf artgerechte Tierhaltung – hier sei der Zirkus Knie beispielsweise – war sein Referat eine grosse Bereicherung, nicht nur in Bezug auf Ertrag und Zukunftsorientierung. Der erste Teil der Referate wurde abgeschlossen durch eine Podiumsdiskussion mit Kscheschinski, Wüstenhagen, Locher sowie Bruno Malinek, Geschäftsführer ElringKlinger Abschirmtechnik (Schweiz) AG.

## **Verschiedene Blickwinkel**

In weiteren vier Impulsreferaten durch Thomas Meyer, CEO Bischoff Textil AG, Regierungsrat Köbi Frei, Vorsteher Departement Finanzen des Kantons AR, Bruno Bischoff, stellvertretender Leiter Nachhaltigkeit bei der Credit Suisse AG, sowie Peter Weigelt, VR-Präsident der ipmedia AG, wurden weitere Themen der Nachhaltigkeit vorgestellt. Beleuchtet wurde sie aus dem Blickwinkel der Finanzwelt, der Ökologie, der Wirtschaft und der Gesellschaft.

«Nachhaltigkeit versus digitaler Wandel?» von Peter Weigelt war für den einen oder anderen Zuhörer überraschend, jedoch höchst interessant – unterlegt mit der Aussage, bereits in der heutigen Zeit nach den Bedürfnissen von morgen forschen und vorausschauend handeln zu müssen.



# KMU UND IHRE KUNDEN – ASPEKTE EINER BESONDEREN BEZIEHUNG

[www.kmu-tag.ch](http://www.kmu-tag.ch)



Cornelia Boesch



Norbert Bolz

 [kmu-tag.ch](http://kmu-tag.ch)



Urs Fueglistaller



Thomas Bieger



Adrian Steiner



Anne M. Schüller



Daniela Merz

24/OKTOBER 2014

**SCHWEIZER KMU-TAG  
ST.GALLEN**



Notker Wolf

**AUSVERKAUFT**

Der nächste KMU-Tag findet  
am 23. Oktober 2015 statt.  
[kmu-tag.ch](http://kmu-tag.ch)

Patronat: Schweizerischer Gewerbeverband / economiesuisse /  
IHK St.Gallen-Appenzell / Kantonaler Gewerbeverband St.Gallen (KGV)

Veranstalter



alea lacta-

Hauptsponsoren

RAIFFEISEN

helvetia

ABACUS  
business software

OBT

Kommunikations-  
partnerin

swisscom

Medienpartner

LEADER

# Eine Carte blanche zum Runden

**Prominentes Schaulaufen zum zehnjährigen Jubiläum des Networking-Tags der FHS Alumni: In der Olma-Halle setzen die besten Referierenden vergangener Anlässe zur Kür an – mit einer Carte blanche der Veranstaltenden.**

Text: Pascal Tschamper Bild: Archiv

Freie Bahn für die Referierenden-Stars aus 10 Jahren Networking-Tag: Tausendsassa Dieter Meier, Skandalaufdecker Roger Köppel, die frühere Aussenministerin und Europa-Befürworterin Micheline Calmy-Rey, Moderations-Doyen Kurt Aeschbacher, Philosoph Wilhelm Schmid und Ständerätin

5. September, um 13 Uhr in den St.Galler Olma-Hallen.

## Für Gesprächsstoff sorgen

Jeder Anlass ein Highlight und «nach jedem Networking-Tag dachten wir, dass wir das nicht mehr toppen können – doch wir konnten», sagt Sigmar Willi, Professor an der Fachhochschule St.Gallen (FHS), rückblickend. Und so hat sich der Networking-Tag der Ehemaligen-Organisation FHS Alumni zu einer festen Grösse im Ostschweizer Veranstaltungskalender gemausert mit über 600 Gästen. Seiner Grundidee ist er treu geblieben: aktuelle Themen, auf unterhaltsame Art aufgegriffen, bieten Gesprächsstoff für den Austausch unter den Teilnehmenden – und dieser – kommt nicht zu kurz.

## Der Networking-Tag verspricht gemäss FHS Alumni inspirierende Inhalte und sorgt für Überraschungen

Karin Keller-Sutter bekommen zum Jubiläum eine Carte blanche – die Freiheit mitzuteilen, was sie schon immer sagen wollten. Der Networking-Tag ist wie immer öffentlich und beginnt am Freitag,

## Wege zur Gelassenheit

Der Networking-Tag verspricht gemäss FHS Alumni inspirierende Inhalte und sorgt für Überraschungen: Wilhelm Schmid verrät seine «zehn Schritte zur Gelassenheit». Karin Keller-Sutter zeichnet ihre Schweiz der Zukunft. Kurt Aeschbacher erzählt, mit welchem Rezept er die Welt ein Stückchen besser macht, und für Dieter Meier ist die Carte blanche gleich Lebensmotto. Roger Köppel und Micheline Calmy-Rey fühlen sich in einem Streitgespräch gegenseitig auf den Zahn. Durch den Anlass führt Mascha Santschi. All diese Persönlichkeiten haben das Publikum bereits einmal an einem Networking-Tag überzeugt. Die Carte blanche ist deshalb ein Dank für ihre vergangenen Auftritte.

Mit der Carte blanche bedanken sich die FHS Alumni aber nicht nur bei den Referierenden, sondern auch beim treuen Publikum. Sie gilt nämlich für alle; einmal angemeldet können die Teilnehmenden mit dem neuen Web-App den Anlass inhaltlich aktiv mitgestalten. Der Eintritt kostet mit Essen 300 Franken. Wer Mitglied der FHS-Alumni ist bezahlt hundert Franken weniger. Weitere Infos unter [www.networkingtag.ch](http://www.networkingtag.ch).



Roger Köppel ist Gast am diesjährigen Networking-Tag. Der «Weltwoche»-Verleger zierte vor sechseinhalb Jahren bereits einmal die Titelseite vom LEADER.



## Katharina Frischknecht Stettler

**Katharina Frischknecht**

Inhaberin Frischknecht Juwelier, St.Gallen

Womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient?

Als Kind habe ich in den Sommerferien vor meinem Elternhaus selbst gemachte Getränke und Sträusschen aus Wiesenblumen verkauft.

Hatten Sie als Kind einen andern Berufswunsch?

Zuerst wollte ich Goldschmiedin werden. Meine Freizeit verbrachte ich entweder auf dem Pferderücken oder im elterlichen Goldschmiede-Atelier. Dort fertigte ich Ketten aus Messing und andere Schmuckstücke an. Auch Tierärztin war lange ein Berufswunsch von mir.

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

Ich würde mir gerne einmal eine Auszeit nehmen und in ferne Länder reisen. Am liebsten würde ich das mit meiner Familie tun.

Was bedeutet Ihnen Erfolg?

Jeder Mensch braucht Erfolg - und definiert ihn anders. Der schönste und nachhaltigste Erfolg ist für mich, wenn die Augen meiner Kunden leuchten und sie unseren Schmuck und unsere Uhren auch nach Jahren mit Freude tragen.

Welchen Luxus gönnen Sie sich ab und zu?

Ich reite mit meinem Pferd durch die Natur, kann die Hektik des Tages ablegen, finde Ruhe und zu mir selbst. Ob dieses Abschalten Luxus ist? Oder lebensnotwendig?

Welche Ostschweizer Persönlichkeit bewundern Sie?

Jede Persönlichkeit, die sich uneigennützig und erfolgreich fürs Gemeinwohl einsetzt, verdient meine Anerkennung.

Welche Lektüre kann Sie vom Schlafen abhalten?

Meine Tage sind derart gefüllt und erfüllt, dass ich meinen Schlaf brauche. Ein Krimi kann noch so spannend sein, nach ein paar Seiten fallen mir die Augen zu.

# in kürze

LEADER

## › Rivag Immo Invest AG

Die Rivag Immo Invest AG mit Sitz in Widnau wird zur Rivag Rheintal AG mit Sitz in Oberriet-Kriessern. Gleichzeitig wurde mit Roland Dietsche, Franz Lässer und Claus Steurer ein neuer Verwaltungsrat gewählt, der von Wilhelm Klagian präsiert wird.

## › Erwin Stoller

Erwin Stoller wurde an der GV vom 23. Juni zum neuen Verwaltungsratspräsident der Lienhard Office Group gewählt.

## › Vivian Brunner

Vivian Brunner verliess im Sommer die Thurgauer Kantonalbank. Der 49-jährige Bankfachmann war seit 2005 in der Geschäftsleitung der Bank für das Private Banking zuständig. Die interimistische Führung des Private Banking übernimmt Geschäftsleitungsmitglied Thomas Koller.

## › Urs Treuthardt

Der derzeitige Leiter des Convention Bureaus von St.Gallen-Bodensee Tourismus, Urs Treuthardt, wird am 1. Januar die Geschäftsführung der Bodensee-Voraralberg Tourismus GmbH in Brengenz übernehmen.

## › Roland Rino Büchel

SVP-Nationalrat Roland Rino Büchel hat die Ecopop-Initianten als «Birkenstock-Rassisten» bezeichnet. Ecopop-Geschäftsführer Andreas Thommen reicht deshalb Strafanzeige ein. Die zuständige Staatsanwaltschaft geht jedoch nicht auf die Klage ein.

## › Barbara Milian Thoralfsson

Ende 2014 wird die US-Amerikanerin Barbara Milian Thoralfsson neues Mitglied im Verwaltungsrat der Hilti AG. Sie löst Giorgio Behr ab.

## › freicom

Die Agenturen freicom und foxcom schlossen per August ihre Dienstleistungsbereiche zusammen. Die rund 20 Mitarbeitenden der beiden Agenturen arbeiten an den Standorten Zürich, St.Gallen, Rheintal und Chur. Der Standort Rheintal der foxcom wird in Diepoldsau beibehalten.

# Die Kapriolen der Feministinnen

**Für Feministinnen ist alles ein Politikum. Jetzt kommen sogar die «Ampelmännchen» dran.** von Roland Rino Büchel

Die kleinen roten und grünen Symbole für die Fussgänger sehen überall auf der Welt ein wenig anders aus. Nicht immer entsprechen sie dem Gusto der Frauenrechtlerinnen. Für solche ist klar: Die Gleichberechtigung der Geschlechter erfordert es, dass an Fussgängerampeln auch Frauen aufleuchten. Für diesen Zweck laufen sie in Deutschland Sturm.

Ginge es nach der Berliner Gleichstellungsbeauftragten, dann sollten die Männchen und die Weibchen auf den Ampeln abwechslungsweise zum Einsatz gelangen. So wären Diskriminierungen ausgeschlossen. Doch genau dies wird von anderen Emanzen harsch kritisiert. «Wir wollen keine Frau mit Zöpfen und Walla-Walla-Rock», sagt zum Beispiel die SPD-Fraktionspräsidentin. Die selbstbewusste Frau trage Hosen und Absatzschuhe.



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

## Lassen sie unsere Ampelmännchen leben?

Nun zu einer guten und zu einer schlechten Nachricht. Zuerst zur guten: In der Schweiz haben die Feministinnen die Ampelmännchen bis jetzt in Ruhe gelassen. Jetzt zur schlechten: Bei uns wüten sie noch ärger. Schauen wir uns dazu zwei Vorstösse an. Beide stammen aus der Feder der Präsidentin der SP-Frauen Schweiz, welche Männer offenbar nicht ausstehen kann. Ausser sie werden von ihren Frauen windelweich geschlagen. Dann erwacht das Helfersyndrom in ihr. Deshalb will sie vom Bundesrat wissen: «Wie können die Kantone unterstützt werden, genügend Plätze in Männerhäusern zur Verfügung zu stellen (im Bereich der Finanzierung, Qualität, Rahmenbedingungen)?»

Das Beunruhigende an der Sache? Der Bundesrat steigt auf den Vorstoss ein. Ein Ziel der so genannten «Situations- und Bedarfsanalyse» sei es, «den aktuellen Handlungsbedarf zu definieren und Empfehlungen zur Sicherung von Schutzplätzen für Opfer häuslicher Gewalt zu formulieren. Diese umfassen namentlich die Frage nach der Anzahl und ihrer Finanzierung».

Bleibt zu hoffen, dass die Forscher nicht auch noch abklären müssen, ob in der Schweiz genügend Schutzplätze für geplagte Ampelmännchen zur Verfügung stehen.

## Verbot «sexistischer Werbung»

Falls die Dame mit dem Männerhaus-Vorstoss doch nicht das breite Publikum anspricht? Keine Bange, die hyperaktive Nationalrätin hat auch dies auf Lager: «Ich frage den Bundesrat an, ob er ein Verbot sexistischer Werbung auf Bundesebene als prüfungswert erachtet und was er gegen die nach wie vor weitverbreitete geschlechterdiskriminierende Werbung zu tun gedenkt.»

Ganz arm dran ist, wer Lichtampeln verkaufen und promoten will. Dürfen die rote und die grüne Frau aussehen wie eine Frau, der Mann wie ein Mann? Darf ein Hersteller überhaupt mit einem Ampelmännchen oder einem Ampelweibchen werben? Oder muss es künftig ein Ampelndingchen sein? Manchmal könnte man «rot» sehen.

# Am «Säntis» beissen sich die Asiaten die Zähne aus

**Er ist ein Klassiker unter den Stühlen. Die «Säntis»-Linie mit ihrer Spaghetti-Bespannung wird von der Schaffner AG aus Müllheim bereits seit rund 50 Jahren hergestellt. Das Unternehmen selbst kann 2014 sein 60-Jahre-Jubiläum feiern. In der Vergangenheit war Durchhaltewillen gefragt. Für die Zukunft wird Wachstum angestrebt. Geschäftsführer Martin Schaffner (51) ist überzeugt: «Wir sind massiv innovativer geworden.»**

Text: Marcel Baumgartner Bild: Bodo Rüedi

«Ja, ja. Wir wurden auch schon belächelt, weil wir nie eine Produktion im asiatischen Raum aufgebaut haben», sagt Martin Schaffner, der mit seinem Bruder Theo (59) und dessen Sohn Samuel (33) das Führungstrio des Familienunternehmens bildet. Verlockend sei es mitunter gewesen. Und sicherlich hätte man damit in gewissen Jahren auch einfacher Geld verdienen können. «Aber wir haben uns der einst bewusst entschieden, das heutige Erfolgsrezept ‚Made in Switzerland‘ auszubauen.» Das ist für die Schaffner AG aus Müllheim nicht immer ein einfacher Weg gewesen. Denn ungefähr zu jener Zeit, als

nehmer zeigt sich gelassen: «Wir müssen einfach immer um einiges besser sein als die Kopie – und immer wieder durch Innovationen einen Schritt voraus.»

Nichtsdestotrotz hat das Thurgauer Unternehmen aber dennoch den Markteintritt von zahlreichen Billiganbietern, die in der Vergangenheit in der Schweiz Fuss gefasst haben, eins zu eins zu spüren bekommen. «Teilweise waren es tatsächlich sehr schwierige Jahre für uns», gesteht Schaffner. Aber auch diese Phase habe man überstanden. Denn inzwischen hat laut Schaffner das Pendel wieder auf die andere Seite ausgeschlagen; viele Endkunden setzen wieder mehr auf Qualität und Schweizer Produkte.

Und hier kann die Schaffner AG in mehrerer Hinsicht punkten: Als einziges Unternehmen der Branche stelle man die Produkte auch effektiv vollumfänglich in der Schweiz her. Das wirkt sich entsprechend auf die Service-Dienstleistungen aus. «Wir sind nahe beim Kunden und können ihn auch mit Ersatzteilen beliefern oder Reparaturen ausführen», so Schaffner. Wer schon mühsam versucht hat, eine defekte Komponente eines ausländischen Produktes zu beschaffen, weiss, wie wertvoll das sein kann.

Dominiert wird der Markt aber nach wie vor von der Konkurrenz aus Fernost. Die Schaffner AG bleibe hier mit ihren rund 30 Mitarbeitenden ein Nischenplayer. Allerdings hat man sich eine gemütliche Nische geschaffen: Beliefert werden unter anderem Coop, Migros und Möbel Pfister. Und das mit einem beachtlichen Volumen. Schaffner: «Pro Saison setzen wir gesamthaft etwa 40 000 Produkte ab.»

## Kein Einsatz von Tropenhölzern

Ein Produkt, das sich seit über 50 Jahren hartnäckig im Sortiment hält, ist der Stuhl Säntis. Ein Objekt, auf dem jede Schweizerin und jeder Schweizer schon einmal gesessen haben dürfte. Ein Klassiker halt. Und Bestandteil fast jedes Gartenrestaurants.

## «Hätten wir schon früher mehr Mittel zu Verfügung gehabt, wären wir heute um einiges grösser.»

Martin und Theo Schaffner die Leitung übernahmen – das war im Jahre 1992 – änderten die Banken ihre Kreditvergabepolitik. «Darunter litten wir», gesteht Martin Schaffner. Die Bilanz war damals «weit unter null» und folglich fehlte es an Kapital, um in neue Innovationen und mehr Manpower zu investieren. Der Geschäftsführer ist überzeugt: «Hätten wir schon früher mehr Mittel zu Verfügung gehabt, wären wir heute um einiges grösser.» Denn an Ideen und Know-how habe es nie gefehlt.

## Heute das Original, in zwei Jahren die Kopie

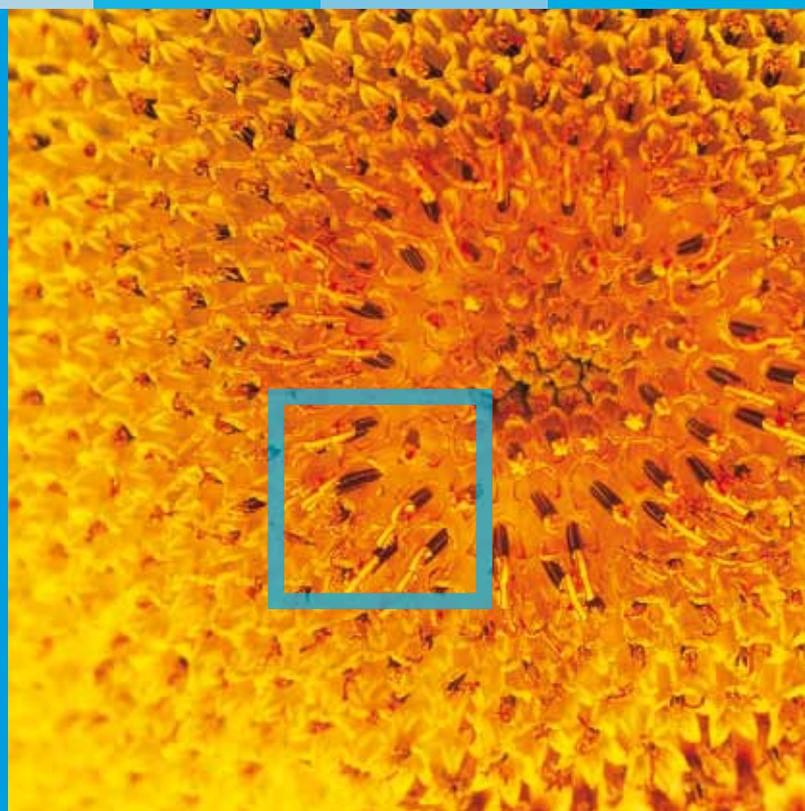
Diese Ideen sind es auch, die von der Konkurrenz gerne kopiert werden. Auch wenn man den Sprung in den asiatischen Raum niemals vollzogen hat, bestehen genau hier nach wie vor Berührungspunkte zu diesem Markt. Schaffner hat sich inzwischen damit abgefunden. Ihm ist klar: Was die Schaffner AG heute als Neuheit präsentiert, schwappt in rund zwei Jahren als billige Kopie vom Osten herein. Der Unter-

Martin Schaffner, Schaffner AG:  
«Einkäufer wie auch Trendsetter haben  
den Plausch an diesem Produkt.»



Unsere Kunden haben mehr Cash  
und weniger Ärger.

# Warum?



# Darum!

Weil wir als beste Datenbank für Wirtschafts- und Bonitätsauskünfte bekannt sind. Weil kein anderes Unternehmen in der Schweiz die zentralen Bereiche Auskunft sowie Inkasso aus einer Hand in dieser Form abdeckt. Das bedeutet für Sie: Mehr Cash, weniger Debitorenverluste, verbesserte Kundenstruktur, Ärger ausgelagert. Wählen Sie Ihren ortsnahen Partner.

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

**+ Creditreform  
Egeli Basel AG**  
Münchensteinerstrasse 127  
CH-4002 Basel  
Tel. +41 (0)61 337 90 40  
Fax +41 (0)61 337 90 45  
[info@basel.creditreform.ch](mailto:info@basel.creditreform.ch)

**+ Creditreform  
Egeli St. Gallen AG**  
Teufener Strasse 36  
CH-9001 St. Gallen  
Tel. +41 (0)71 221 11 21  
Fax +41 (0)71 221 11 25  
[info@st.gallen.creditreform.ch](mailto:info@st.gallen.creditreform.ch)

**+ Creditreform  
Egeli Zürich AG**  
Binzmühlestrasse 13  
CH-8050 Zürich  
Tel. +41 (0)44 307 80 80  
Fax +41 (0)44 307 80 85  
[info@zuerich.creditreform.ch](mailto:info@zuerich.creditreform.ch)



**Creditreform**  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

Wie alle Schaffner-Gartenmöbel wird auch er vollumfänglich in der Schweiz hergestellt. Die legendäre Spaghetti-Bespannung wird durch Spezialisten von Hand aufgezogen. Weil der «Säntis» extrem hochwertig ist – und extrem schweizerisch –, schaffte es bisher keine Kopie, ihm auch nur ansatzweise das Wasser zu reichen.

Daneben besticht er durch ein Design, das in Fachkreisen und von den Endkunden noch heute gelobt wird. «Einkäufer wie auch Trendsetter haben den Plausch an diesem Produkt», so Martin Schaffner. Als Erweiterung lanciert die Schaffner AG im Herbst einen Säntis-Stuhl mit Holzplatten. «Natürlich mit heimischem Holz», wie der Geschäftsführer anmerkt.

## Weil der «Säntis» extrem hochwertig ist – und extrem schweizerisch – schaffte es bisher auch keine Kopie, ihm auch nur ansatzweise das Wasser zu reichen.

«Bei uns wird nie ein Objekt mit Tropenhölzern die Produktion verlassen. Denn mit diesen ganzen zertifizierten Hölzern wird meiner Meinung nach viel zu viel Schindluderei betrieben.»

Seit jeher fährt die Schaffner AG beim Produktesortiment eine Doppelstrategie: Einerseits entwickelt man neue Objekte mit modernstem Design, andererseits setzt man auf Retro. Egal aus welcher Sparte – aus dem Hause Schaffner sollen sie hochwertig und zeitlos schön sein.

### Das Leben spielt sich draussen ab

Neben dem neuen Qualitätsbewusstsein hat dem Gartenmöbel-Produzenten noch eine weitere Ent-

wicklung in die Hände gespielt: der Wunsch nach Statusobjekten. In den Wohnquartieren spielt sich gerade in den Sommermonaten das gesellschaftliche Leben wieder vermehrt auf den Terrassen ab. Entsprechend will man dort auch etwas vorzeigen. Der herkömmliche Grill wird durch eine Outdoor-Küche ersetzt, das aufblasbare Schwimmbad durch einen Whirlpool und die billigen Gartenmöbel eben durch trendige Objekte. Auch die tiefen Zinsen für Wohneigentum wirken sich auf das Business aus. Hier ist Kaufkraft freigeworden. Und die wird gerne in den Aussenbereich gesteckt.

Die schwierigen Zeiten konnte man bei der Schaffner AG dank Beharrlichkeit und Durchhaltewillen hinter sich lassen. Heute ist die finanzielle Luft nicht mehr so dünn wie in den 1990er Jahren. Das Unternehmen konnte wieder einige Gänge zulegen. Und schlägt sich auch bei der Produktegestaltung nieder. Martin Schaffner: «Wir sind massiv innovativer geworden.» Und diesen Schwung will man ausnützen. Für die nächsten Jahre strebt die Schaffner AG ein «anständiges» Wachstum an, will den Markt mit weiteren Neuheiten überraschen und seine Position weiter festigen.

Den Hauptabsatzmarkt dürfte dabei weiterhin die Schweiz bilden. Aber auch in den USA hat das Unternehmen bereits den Fuss drin. «Und in Deutschland geben wir gerade mächtig Gas», so Schaffner. Er zweifelt nicht daran, dass man nun so richtig durchstarten wird. «Dafür sorgen auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Bei uns ziehen alle am gleichen Strang, was mich enorm stolz macht und mir Freude bereitet.» Ein vielgehörter Satz von Geschäftsführern. Schaffner, der auch sonst die Dinge beim Namen nennt und nicht dem herkömmlichen Repräsentier-Manager entspricht, glaubt man diese Aussage jedoch aufs Wort.

Anzeige

# HUGELSHOFER GRUPPE

Transport, Logistik, Recycling, Entsorgung

**TRADITIONELL  
INNOVATIV  
ERFOLGREICH**



Juchstrasse 45 | 8501 Frauenfeld  
T +41 (0)52 728 05 11  
info@hugelshofer.ch | [hugelshofer.ch](http://hugelshofer.ch)

HUGELSHOFER  TRANSPORT AG

HUGELSHOFER  LOGISTIK AG

HUGELSHOFER  RECYCLING AG

 transfood

# Leidenschaft für Mensch und Maschine

**Dass die AMAG nur erstklassige Autos vertreibt, ist bekannt. Mindestens ebenso wichtig sind der AMAG Begeisterung für Automobile und Empathie für Kunden und Angestellte. Das ist bei der AMAG Kreuzlingen besonders ausgeprägt der Fall – seit über 40 Jahren.**

Text: Stephan Ziegler Bilder: Ulrike Sommer, zVg.

Geschäftsführer  
Jesus Joga



Wen immer man nach seinen Erfahrungen mit der AMAG Kreuzlingen fragt, der verweist auf viele Jahre, wenn nicht gar Jahrzehnte, die er bereits als Kunde oder Angestellter mit dem Traditionsbetrieb (gegründet 1973) verbunden sei. Das ist auch bei Jesus Joga nicht anders – er hat vor 28 Jahren in dem Unternehmen angefangen, seit drei Jahren ist er dessen Direktor. «Die kollegiale Beziehung zu meinen rund 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist von gegenseitiger Achtung geprägt», umschreibt Joga sein Erfolgsrezept. «Die Mitarbeiterzufriedenheit ist das A und O. Denn daraus resultiert Kundenzufriedenheit. Und loyale Kunden garantieren wirtschaftliche Stabilität.»

Werkstattleiter  
Daniel Scheppe (links)  
und VW-Kundendienstleiter Björn Fedier  
(rechts)



## Ideal auch für Firmen

Apropos Stabilität: Ist es für die AMAG Kreuzlingen nicht eine Herausforderung, nahe am EU-Ausland tätig zu sein? «Natürlich», sagt Jesus Joga, «zu Beginn des Eurozerfalls hatten wir schon zu beissen.» Heute sieht die Situation anders aus: Dank attraktiver, nach unten korrigierter Preise über das ganze Sortiment – VW, Audi, Skoda und VW Nutzfahrzeuge – und eines Top-Services vor, während und nach dem Kauf konnte sich die AMAG Kreuzlingen zurück ins Rennen bringen – und zwar auf eine Spitzenposition: «Die Kunden wissen, dass sie bei uns nicht nur qualitativ hochwertige Fahrzeuge mit Schweizer Ausstattung und Garantie erhalten, sondern auch während des ganzen Autolebens nie im Stich gelassen werden.» Bei Neu- ebenso wie bei Gebrauchtwagen, von denen die AMAG Kreuzlingen immer eine schöne Auswahl bereithält.

Dieses Vertrauen gilt bei privaten ebenso wie bei Firmenkunden, für welche die AMAG Kreuzlingen spezielle Angebote bietet: «Wir sind ebenso lokal verankert wie unsere Kunden und kennen die unterschiedlichen Anforderungen des Gewerbes aus der Region. Unser Erfolgsrezept sind individuelle Mobilitätskonzepte – auch für kleine Unternehmen. Und das geht weit über den klassischen Fuhrpark hinaus», fasst Jesus Joga zusammen. Dazu gehörten auch intelligente Finanzierungspläne und vielfältige Zusatzdienstleistungen im Full-Service-Bereich. «Ein Unternehmen bekommt bei uns also auf Wunsch alles aus einer Hand – Flottenunterhalt, -management und -controlling.» Das spart nicht nur Zeit und Nerven, sondern auch bares Geld. Denn kluge Flottenlösungen sind so passend auf ein Unternehmen zugeschnitten, dass es genau die Lösung bekommt, die es braucht – nicht mehr, aber auch nicht weniger.

## Immer etwas mehr leisten

Man spürt bei Jesus Joga und seinem Team die Leidenschaft – fürs Auto einerseits, aber auch für die Menschen, die es benutzen. «Ja, ich denke, der Kunde



Die AMAG Kreuzlingen

merkt, dass wir gerne für ihn da sind, dass wir kompetent und lösungsorientiert an eine Aufgabe herangehen und daher glaubwürdig sind», freut sich Joga. Er und seine Leute sehen die Kunden als Partner an und begegnen ihnen auf Augenhöhe, keinesfalls von oben herab, wie es in anderen Betrieben schon mal vorkommt. «Unser Wunsch ist es, immer etwas mehr zu tun als andere. Das wird erkannt und geschätzt.» Und belohnt, denn kaum ein Autohaus in der Region kann sich einer derart treuen Stammkundschaft erfreuen wie die AMAG Kreuzlingen. Da ist etwa Christian Juchli, Inhaber der Klinik Seeschau in Bernrain: Seit über 20 Jahren nutzt er den Service der AMAG Kreuzlingen – privat und geschäftlich. «Einen Partner vor Ort zu haben, ist nicht nur praktisch, sondern fördert auch das Vertrauen. Man kennt sich, und ich werde wenn nötig auch sehr kurzfristig bedient.» Oder Beat Moser, Fahrlehrer aus Kreuzlingen: Er hält dem Unternehmen in seiner Stadt schon seit drei Jahrzehnten die Treue. «Als Fahrschule sind wir auf beste Wartung und stete Einsatzfähigkeit angewiesen. Und auch da schätze ich das Qualitätsbewusstsein und die Freundlichkeit ‚meiner‘ AMAG.»

#### Menschen für Menschen

Doch nicht nur die Kundenseite hält lobende Worte für die AMAG Kreuzlingen bereit: «Wir sind ein tolles

Team hier», sagt etwa Werkstattleiter Daniel Scheppe. «Und da wir alle gut befreundet sind, geht es richtig familiär zu und her.» Und sein Kollege Björn Fedier, Kundendienstleiter VW, doppelt nach: «Die Arbeit macht mir einfach Freude. Es ist wirklich schön, Tag für Tag Erfolge zu erleben.»

Bei der AMAG Kreuzlingen sind Menschen für Menschen tätig, die erst zufrieden sind, wenn es auch der Kunde ist. Das Motto lautet denn auch: Jedem Kunden das zu offerieren, was er braucht – und ihn so auf Dauer zufriedenzustellen. Denn wie fasst Jesus Joga so schön zusammen? «Glückliche Kunden sind die Basis von allem. Sie garantieren nicht nur den Bestand unserer Firma, sondern sind unsere Motivation, täglich unser Bestes zu geben.»

#### AMAG Kreuzlingen

Hauptstrasse 99, 8280 Kreuzlingen  
Tel. 071 678 28 28, Fax 071 678 28 29  
[www.kreuzlingen.amag.ch](http://www.kreuzlingen.amag.ch)

#### Öffnungszeiten Verkauf:

Montag bis Freitag 7.30-12 Uhr, 13.30-18 Uhr,  
Samstag 9-12 Uhr

#### Öffnungszeiten Kundendienst:

Montag bis Donnerstag 7.30-12 Uhr, 13.15-17.30 Uhr,  
Freitag 7.30-12 Uhr, 13.15-17 Uhr

#### AMAG Occasionscenter

Unterseestrasse 81, 8280 Kreuzlingen  
Tel. 071 466 70 11  
[www.kreuzlingen.amag.ch](http://www.kreuzlingen.amag.ch)

#### Öffnungszeiten:

Montag bis Freitag 7.30-12 Uhr, 13.30-18 Uhr,  
Samstag 9-12 Uhr

#### Aktuell bei der AMAG Kreuzlingen:

Der neue Golf Sportsvan – charismatische Sportlichkeit und opulentes Platzangebot bereits ab CHF 20 650.–

Erleben Sie sparsame Motoren, modernste Assistenzsysteme und dynamisches Design und profitieren Sie von attraktiven Prämien. Jetzt Probefahrt vereinbaren unter 071 678 28 28.



Christian Juchli von der Klinik Seeschau (links) und Audi-Kundendienstleiter Claudio Schärmeli



Fahrlehrer Beat Moser (rechts) und Betriebsleiter Giuseppe Camposeo

# Die erste Stadt der Schweiz

**Ein hoher Ausländeranteil und eine Nachbarsstadt, die als Einkaufsparadies mit tiefen Preisen lockt: Die Nähe zur deutschen Grenze stellt Kreuzlingen vor besondere Herausforderungen. Für Stadtammann Andreas Netzle steht fest: «Hier ist man etwas sensibler auf die Einflüsse von aussen.»**

Interview: Marcel Baumgartner Bilder: zVg.

## **Andreas Netzle, liegt Kreuzlingen am Rande der Schweiz oder im Herzen Europas?**

Objektiv gesehen liegt Kreuzlingen am Rand der Schweiz und mit der Schweiz in der Mitte Europas. Diese extreme Grenzlage – Kreuzlingen ist mit der deutschen Stadt Konstanz faktisch zusammengebaut – führte vor Jahren zum eingängigen Marketingslogan «Kreuzlingen – die erste Stadt der Schweiz». Dies gilt aber nur für Besucher, die von Norden her kommen. Das war vor über zehn Jahren durchaus prophetisch: Den mit Abstand grössten Zuzug haben wir heute aus unserem nördlichen Nachbarland.

## **«Als innerhalb weniger Jahre der Anteil der Deutschen auf heute fast 27 Prozent der Gesamtbevölkerung stieg, war dies schon gewöhnungsbedürftig – auch für uns.»**

### **Hat man hier grundsätzlich eine andere Einstellung zur Öffnung der Grenzen, zu deutschen Zuwanderern und ganz allgemein zu Europa?**

An der Grenze ist man – nicht zuletzt aufgrund der historischen Erfahrung – sogar noch etwas sensibler auf die Einflüsse von aussen. Die Pflege einer eigenen Identität ist hier besonders wichtig und muss bewusster erfolgen als im Landesinneren. Gleichwohl ist die Bevölkerung von Kreuzlingen traditionell offen und tolerant. Als innerhalb weniger Jahre der Anteil der Deutschen auf heute fast 27 Prozent der Gesamtbevölkerung stieg, war dies schon gewöhnungsbedürftig – auch für uns.

### **Mit 53 Prozent Ausländern zählt Kreuzlingen zu den Schweizer Städten mit dem höchsten Ausländeranteil. Vor welche Herausforderungen stellt Sie dies?**

Ich darf mit Stolz sagen, dass uns der Umstand, dass die Mehrheit der Bevölkerung keinen Schweizer Pass besitzt, nicht vor grössere gesellschaftliche Probleme stellt, als in dieser Hinsicht durchschnittliche Schweizer Städte. Die Aufnahmefähigkeit der Kreuzlinger ist traditionell hoch, lebten doch vor

dem 1. Weltkrieg sogar über 57 Prozent Ausländer in den drei Dörfern, aus denen Kreuzlingen Ende der 1920er Jahre entstand. Bemerkenswert ist auch, dass Kreuzlingen eine der beiden Thurgauer Gemeinden war, die die Initiative gegen die Masseneinwanderung ablehnte. Da die Ausländer ja nicht abstimmen dürfen, hätte man durchaus eine Abwehrhaltung der Schweizer Minderheit erwarten können. Übrigens ist gerade die Frage der Mitbestimmung der Ausländer ein Thema, das mit dem starken Zuzug von EU-Bürgern wieder aufgekommen ist. Sie wollen über die Verwendung ihrer Steuergelder auf lokaler Ebene ebenso mitbestimmen können wie die Schweizer Einwohner.

### **Bei den grössten Arbeitgebern von Kreuzlingen fällt auf: Die meisten davon sind international tätig. Sie benötigen die Anbindung an den globalen Markt. Haben diese Unternehmen besondere Ansprüche an die hiesige Politik?**

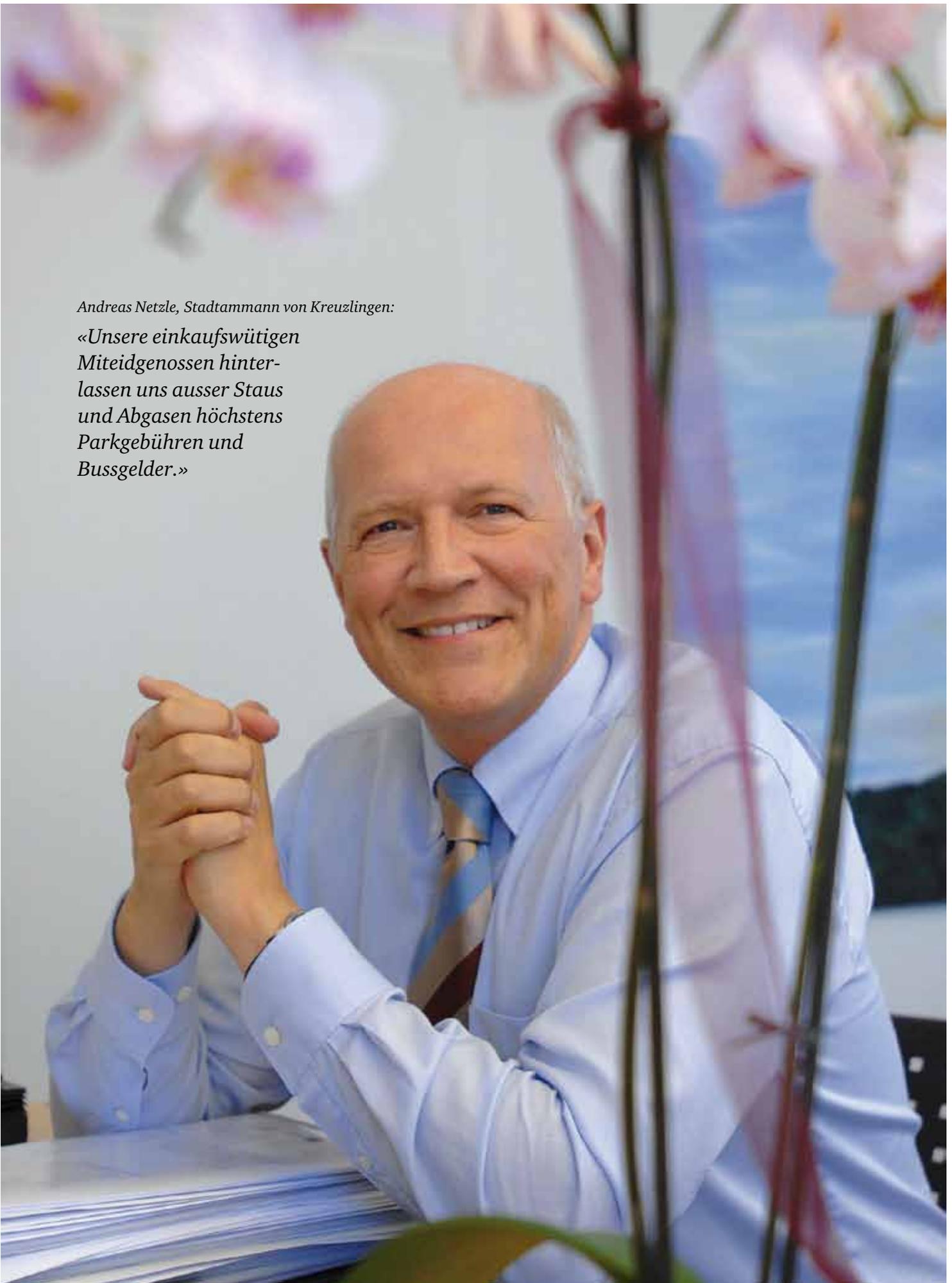
Die Ansprüche gehen aufgrund der eingeschränkten Zuständigkeit der Gemeinde im Steuerbereich und anderen gesetzlichen Rahmenbedingungen eher an die kantonale und nationale Politik. Gemeinsam versuchen wir aber, ein für die Wirtschaft gutes Umfeld zu schaffen. Dazu gehört für uns etwa die rasche Erledigung von Anträgen und Gesuchen, eine gewerbefreundliche Bauordnung oder die Mithilfe bei der Suche nach Land für Betriebserweiterungen.

### **Unzählige Arbeitsplätze hängen von diesen Firmen ab. Würde Kreuzlingen den Wegzug eines bedeutenden Players verkraften?**

Da in Kreuzlingen die Entwicklung der Arbeitsplätze nicht mit derjenigen der Einwohner mithalten kann, wäre jeder Wegzug eines Unternehmens schmerzlich. Die drei grössten Arbeitgeber – Mowag, Strellson und Amcor – beschäftigen zusammen rund 1400 Menschen. Dazu kommen Zulieferbetriebe mit ihren Beschäftigten. Diese wohnen und konsumieren in der Region und zahlen hier Steuern, auch als Grenzgänger. Ein Verlust eines grossen Unternehmens wäre sicher spürbar.

Andreas Netzle, Stadtammann von Kreuzlingen:

*«Unsere einkaufswütigen  
Miteidgenossen hinter-  
lassen uns ausser Staus  
und Abgasen höchstens  
Parkgebühren und  
Bussgelder.»*



# Fünf Ecken für einen runden Anlass.



**Das Pentorama  
ist ein faszinierender  
Raum für 25 bis 2500 Personen.  
Durch seine aussergewöhnliche Architektur eignet  
es sich für die verschiedensten Veranstaltungen –  
Konzerte genauso wie Vorträge oder Seminare.  
Der fünfeckige Bau mit dem 853 Quadratmeter grossen,  
unterteilbaren Saal und den beiden Galerien verleiht  
auch Ihrer Veranstaltung einen besonderen Rahmen.**



**Erkundigen Sie sich unverbindlich  
bei der Stadtkanzlei Amriswil:  
Telefon: +41 (0)71 414 12 32  
Mail: [pentorama@amriswil.ch](mailto:pentorama@amriswil.ch)  
[www.pentorama.ch](http://www.pentorama.ch)**



**pentorama**  
amriswil

**Nach der Annahme der Masseneinwanderungs-Initiative drohten Schweizer Firmen mit dem Wegzug. Wurden Sie ebenfalls mit solchen Aussagen konfrontiert?**

Nein. Die Ankündigung einer solchen Konsequenz ist aber solange wenig sinnvoll, als man nicht weiss, wie die Initiative überhaupt umgesetzt wird. Selbstverständlich hoffe ich, dass die nationale Politik eine Lösung findet, die unseren Werkplatz nicht gefährdet.

**Blicken wir noch auf das Gewerbe: Wie gross ist hier der Druck, mit den ausländischen Preisen mithalten zu können?**

Wenn irgendjemand unter der aktuellen Situation zu leiden hat, dann ist es das Kreuzlinger Gewerbe und besonders der Kreuzlinger Handel. Unsere Einwohner können zu Fuss in ein Einkaufsparadies en-

**Sind hierbei der Politik grundsätzlich die Hände gebunden oder hat man die Möglichkeit, die Rahmenbedingungen massgeblich zu verbessern?**

Unsere Möglichkeiten auf lokaler Ebene sind beschränkt. Immerhin konnten wir in den vergangenen Jahren einigen bestehenden Gewerbebetrieben mit dem Verkauf von Bauland helfen, sich zu entwickeln. Auch profitierte das Bau- und Baunebengewerbe vom Bauboom, der durch den anhaltenden Zuzug von aussen ausgelöst wurde. Um dem Detailhandel im Stadtzentrum bessere Bedingungen zu schaffen, wurde ein Teil der Hauptstrasse in eine Begegnungszone, den «Boulevard Kreuzlingen», umgestaltet. Leider konnte diese Massnahme den Wettbewerbsnachteil gegenüber Konstanz bis heute in keiner Weise mindern.

**Wie beurteilen Sie das Entwicklungspotenzial von Kreuzlingen in den nächsten 20 Jahren?**

Die Entwicklung im Bereich Industrie ist eher schwierig, da wir für den Ausbau bestehender oder die Ansiedlung neuer Unternehmen zu wenig freie Flächen haben. Leider ist die Einzonung von neuem Bauland derzeit nicht möglich. Das Gewerbe ist weitgehend vom Preisniveau, dem Frankenkurs und von den Zollbestimmungen inklusive Mehrwertsteuerrückerstattung abhängig. Glücklicherweise konnte und kann sich aber Kreuzlingen in den Bereichen Bildung und Gesundheit/Pflege entwickeln, ebenso als Bankenzentrum und im öffentlichen Sektor. Im jüngsten Raumkonzept des Kantons ist Kreuzlingen neben Frauenfeld ein Hauptzentrum, wo mit raumplanerischen Massnahmen Entwicklung ermöglicht werden soll.

**«Die Entwicklung im Bereich Industrie ist eher schwierig, da wir für den Ausbau bestehender oder die Ansiedlung neuer Unternehmen zu wenig freie Flächen haben.»**

net der Grenze, wo die Preise traditionell tiefer sind und der Einkauf wegen des schwachen Euros und der Rückerstattung der Mehrwertsteuer noch günstiger wird. Unsere einkaufswütigen und schnäppchenjagenden Miteidgenossen hinterlassen uns ausser Staus und Abgasen höchstens Parkgebühren und Bussgelder.



# Konform gewinnt Architekturaward

**Der Messestand der Konform AG an der SuisseEmex'12 wurde am 23. Mai 2014 mit dem «Award für Marketing + Architektur» ausgezeichnet. Eine Würdigung der Kraft der Idee und des stetigen Schlagabtausches zwischen Vision und Planung.**

Text: Marcel Baumgartner Bilder: zVg.

Die Live Kommunikation boomt. Jahr für Jahr wird für die verschiedensten Messen im In- und Ausland

**Vom Konzept dieses Standes war Ruppanner immer überzeugt. Dass er nun aber mit dem «Award für Marketing + Architektur» ausgezeichnet wurde, überraschte ihn dennoch.**

eine Vielzahl von Ständen produziert. Sie alle verfolgen ein gemeinsames Ziel: einer Marke oder Marken-

botschaft eine räumliche Gestalt zu geben. Um aus dieser Masse herauszustechen, sind Innovationskraft und die Verschmelzung von Design und Handwerk gefragt. Die Konform AG mit Standorten in Arbon und Zürich perfektionierte diese Formel laut der zwölfköpfigen Jury des «Awards für Marketing + Architektur» mit ihrem Auftritt an der SuisseEmex'12 in einzigartiger Weise. Sie setzte sich deshalb in der entsprechenden Kategorie klar gegen namhafte Konkurrenten wie Ostinelli & Partners Architetti aus Chiasso, Atelier Oi aus La Neuveville oder die EM2N Architekten AG aus Zürich durch.





### Verbindung von Design und Handwerk

Das Siegerprojekt ist ein 40 Quadratmeter grosser Stand, der das im Frühling 2012 neu entwickelte Corporate Design der Konform dreidimensional erlebbar macht. Die Grundidee dahinter beschreibt Geschäftsführer Jvo Ruppanner so: «Nachdem wir sonst immer nur das fertige Endprodukt präsentieren, wollten wir mit diesem Stand einen Blick hinter die Kulissen bieten und unser wichtigstes Arbeitsinstrument, den Entwicklungsprozess, aufzeigen.» Hierfür galt es, die verschiedenen Disziplinen der Konform – Design, Architektur, Produktion, Logistik/Montage – in einen einheitlichen Auftritt zu verschmelzen. Was die Konform sonst für ihre Kundinnen und Kunden schafft, sollte nun ein Highlight der SuisseEmex'12 werden: ein szenografisches Werk, das Design und Handwerk gekonnt verbindet.

**Bei der Umsetzung legte man Wert auf starke Materialien, die zwar schlicht und bodenständig sind, aber durch ihre Gestaltung und Verarbeitung zum Designträger und -vermittler werden.**

### Werkstattflair

Bei der Umsetzung legte man Wert auf starke Materialien, die zwar schlicht und bodenständig sind, aber durch ihre Gestaltung und Verarbeitung zum Designträger und -vermittler werden. «Auch Spontaneität, kreative Offenheit und Unfertigkeit – Faktoren, die einen Prozess erst ermöglichen – sollten dem Material anhaften», erklärt Ruppanner. Ein Schlagabtausch zwischen Idee und Planung, zwischen Konstruktion und Vision. Diese Linie wurde durch alle Ebenen gezogen – bis hin zu der Farbgebung, der Ausstattung und dem Marketing. Ein Flair von Atelier, Reissbrett und Werkstatt sollte geschaffen werden. «Wir entwickelten beispielsweise eine Box mit Bleistiften als hochwertiges Give-away,

### Über den Award

Mit dem «Award für Marketing + Architektur» werden Firmen, Institutionen, Architekten und Bauherren ausgezeichnet, welche die Architektur als Marketinginstrument hochwertig und sinnvoll einsetzen. Die vierte Verleihung fand am 23. Mai 2014 im KKL in Luzern vor rund 600 geladenen Gästen aus der ganzen Schweiz statt. In acht Kategorien bestimmt die Jury im Vorfeld jeweils maximal fünf Eingaben zur Nomination. Die Konform AG holte sich den Award in der Kategorie «Läden, Kundencenters, Flagship-Stores, Messebau, Prototypen, Showrooms, temporäre Bauten».

welche die Brücke zum Kreativprozess und einem begleitenden Wettbewerb vor Ort schlug», so Jvo Ruppanner.

### Das Fundament eines Prozesses

Vom Konzept dieses Standes war Ruppanner immer überzeugt. Dass er nun aber mit dem «Award für Marketing + Architektur» ausgezeichnet wurde, überraschte ihn dennoch: «In Zeiten, wo Messestände vornehmlich auf Hochglanz getrimmt werden, setzen wir mit unserer «Werkstatt» einen klaren Gegenpol. Dass die Jury dieser Umsetzungsform den Vorzug gab, freut uns und zeigt zugleich, dass die Kraft einer Idee nach wie vor das Fundament eines erfolgreichen Prozesses darstellt.»

### Zur Konform AG

Die Konform AG ist mit der Konform Produktion und der Konform Kreation an den Standorten Arbon und Zürich angesiedelt, wo Design, Architektur, Produktion, Logistik/Montage Hand in Hand arbeiten. Neben dem hohen handwerklichen Anspruch der Mitarbeitenden tragen auch die langjährige Logistik- und Montageerfahrung zum Gelingen anspruchsvoller Ausstellungs-, Messe-, Event- und Kulturprojekte bei.



Barbara Tschanen,  
Lady Lederwarenfabrik AG:  
«Dass wir richtig liegen,  
zeigen uns die jährlich  
steigenden Umsatzzahlen.»

# «Ein Killerkriterium in der Modebranche»

**Die Lady Lederwarenfabrik AG mit Sitz in Frauenfeld wurde 1932 durch Gustav Carl Meyer, Grossvater der jetzigen Geschäftsführerin, gegründet. 1997 trat Barbara Tschanen-Meyer die Nachfolge ihres Vaters an, der die Firma in zweiter Generation geführt hatte. Im Gespräch erklärt sie, weshalb sie sich trotz anderer beruflicher Ausrichtung für den Einstieg ins Familienunternehmen entschieden hat, wie man in diesem Business gegen die «Grossen» bestehen kann und wer heute noch bereit ist, für Qualität einen entsprechenden Preis zu bezahlen.**

**Interview:** Marcel Baumgartner **Bild:** Tiziana Secchi

**Barbara Tschanen, Sie haben das Unternehmen 1997 von Ihrem Vater übernommen. War der Einstieg für Sie seit jeher klar?**

Nein, im Gegenteil. Ein Einstieg ins Familienunternehmen war nie geplant. Ich habe eine kaufmännische Grundausbildung absolviert, mich danach sprachlich weitergebildet und übte vorwiegend Funktionen im technischen Verkaufsdienst aus. Hier konnte ich die gelernten Sprachen täglich

haben und mich für die Weiterführung der Unternehmung entschieden.

**Schon ein Jahr nach Ihrem Eintritt wurde die Produktion nach Italien ausgelagert. Aus Kostengründen?**

Nicht nur. Aufgrund der kleinen Produktionsmengen war auch die pünktliche Materialbeschaffung sehr schwierig. Wir arbeiteten vorwiegend mit italienischem Leder und wurden wegen der kleinen Bestellmengen immer erst spät oder manchmal sogar gar nicht beliefert. Dies hemmte die effiziente Produktion und hatte zur Folge, dass eine pünktliche Lieferung auf den Saisonstart kaum mehr möglich war. Dies ist in der Modebranche natürlich ein «Killerkriterium».

## «Der Geschäftsgang der Lady Lederwarenfabrik AG war zu jenem Zeitpunkt alles andere als berauschend.»

anwenden. Meine letzte Arbeitsstelle vor dem Eintritt ins elterliche Geschäft war Leiterin Auftragsabwicklung bei Sulzer Triebwerke AG, wo in einer mechanischen Fertigung Triebwerkteile für Jets produziert wurden. Dort war ich rund sechs Jahre international tätig, was mir sehr gefiel. Es war keine berufliche Veränderung geplant.

**Dennoch kam es dazu. Wieso?**

Der Geschäftsgang der Lady Lederwarenfabrik AG war zu jenem Zeitpunkt alles andere als berauschend, und die Verkaufsversuche meines Vaters fruchteten nicht. Er war gesundheitlich angeschlagen und zog die Schliessung der Firma in Betracht. Dieser Umstand bewog mich dazu, über einen Einstieg ins Familienunternehmen nachzudenken. Ich hätte es bedauert, eine langjährige Familientradition beenden zu wissen, ohne alles Mögliche für eine Weiterexistenz versucht zu haben. Da mein um zwei Jahre jüngerer Bruder, der seine Ausbildung in Biochemie abgeschlossen hatte, kein Interesse bekundete,

**Wie kann trotz dieser Distanz die Qualität sichergestellt werden?**

Wir arbeiten mit uns langjährig bekannten Produzenten zusammen, die unsere Produktionsstandards bestens kennen und befolgen. Zudem bin ich zwei bis drei Wochen im Jahr vor Ort, um allfällige Probleme zu besprechen. Mit den heutigen technischen Mitteln wie Skype, Mail und Telefon können viele Unklarheiten auch über Distanz geklärt werden.

**Die Mode ist im Bezug auf die Trends der Materialien stetigen Wellenbewegungen ausgesetzt. Wie verhält sich das bei Leder?**

Auch beim Leder verhält sich dies nicht anders. Einmal sind gewachste Leder im «Used Look» in, in der nächsten Saison sind es mit Mustern geprägte oder gar bedruckte Leder, danach wird dieser Trend wieder durch Lackleder und Metalloptik ersetzt. Unsere Informationen, was gerade «hip» ist, holen wir

# RENAULT CLIO

## JETZT AB FR. 11 900.–



**UND ZUSÄTZLICH: FR. 1 000.–  
CO<sub>2</sub>-EINTAUSCHPRÄMIE**

**3**  
JAHRE  
GARANTIE  
100 000 km

### NUR BIS ENDE AUGUST PROFITIEREN!

Erleben Sie den Clio bei einer Probefahrt und erfahren Sie mehr über die unschlagbaren Konditionen.



<b>Wil:</b>	WOLGENSINGER AG, Sirnacherstrasse 3	071 911 11 12
<b>Altnau:</b>	Garage Hofer AG, Landstrasse 24	071 695 11 14
<b>Amriswil:</b>	Garage Hofer AG, Weinfelderstrasse 125	071 410 24 14
<b>Balgach:</b>	Hirn Balgach AG, Hauptstrasse 64	071 722 27 88
<b>Chur:</b>	Garage Bayer AG, Emserstrasse 2	081 257 19 19
<b>Ebnat-Kappel:</b>	Garage Hermann AG, Kappler Strasse 113	071 993 33 55
<b>Flawil:</b>	Feldgarage Fritsche AG, St. Gallerstrasse 14	071 393 15 70
<b>Goldach:</b>	Bräm AG, Rietlistrasse 1	071 844 00 30
<b>Herisau:</b>	WOLGENSINGER AG, Kasernenstrasse 66	071 351 51 56
<b>Marbach:</b>	Kurt Köppel AG, Rorschacherstrasse 136	071 755 63 63
<b>Näfels:</b>	Freihof-Garage AG Koller, Oberdorf 40	055 618 44 88
<b>Oberbüren:</b>	BUGA Buchental-Garage AG, Buchental 11	071 955 05 05
<b>Oberriet:</b>	Stieger Schachengarage AG, Looweg 2	071 761 11 42
<b>Schwarzenbach:</b>	Daniel Grob AG Bahnhof-Garage, Wilerstrasse 25	071 925 25 50
<b>St. Gallen:</b>	WOLGENSINGER AG, Fürstenlandstrasse 25	071 277 10 88
<b>St. Gallen:</b>	Bach-Garage Gschwend AG, St. Georgenstrasse 162	071 223 12 12
<b>Vaduz:</b>	Mühleholz-Garage AG, Landstrasse 126	00423 239 80 90
<b>Weinfelden:</b>	Kreuzgarage AG, Amriswilerstrasse 151	071 622 65 44

Clio 1.2 75, 5.5 l/100 km, 127 g CO<sub>2</sub>/km, Energieeffizienz-Kategorie E, Katalogpreis Fr. 15 900.– abzüglich eco-Champion-Prämie Fr. 4 000.– = Fr. 11 900.–. Abgebildetes Modell (inkl. Optionen): Clio Swiss Edition TCe 90, 4.5 l/100 km, 104 g CO<sub>2</sub>/km, Energieeffizienz-Kategorie B, Katalogpreis Fr. 22 850.–, abzüglich eco-Champion-Prämie Fr. 2 500.– = Fr. 20 350.–. Die CO<sub>2</sub>-Eintauschprämie gilt beim Tausch eines beliebigen Personewagens gegen einen neuen Clio. Dabei muss der Kauf durch den im Fahrzeugausweis des eingetauschten Fahrzeugs eingetragenen Halter erfolgen. Das Fahrzeug, welches gegen einen neuen Clio eingetauscht wird, muss seit mindestens 6 Monaten immatrikuliert und noch fahrtüchtig sein. Die eco-Champion-Prämie und die CO<sub>2</sub>-Eintauschprämie sind miteinander, aber nicht mit anderen Aktionen kumulierbar. Durchschnittliche CO<sub>2</sub>-Emissionen aller in der Schweiz verkauften Neuwagen 148 g/km. Angebote gültig für Privatkunden bei Vertragsabschluss und Immatriculation vom 23.07.2014 bis 31.08.2014.

uns an der grossen Materialmesse in Bologna, die wir zweimal jährlich besuchen, sowie an Modevorträgen von Modeurop oder anderen Verbänden.

**Was sind die wesentlichen Punkte, die es beim Design aber auch bei der Herstellung von Produkten aus Leder zu beachten gilt?**

Bei unserer Marke «07 14 – mehr als normal» steht ein funktionales, modernes Design mit hochwertigen Materialien im Fokus. Eine praktische Inneneinteilung ist uns ebenso wichtig wie die Langlebigkeit unserer Artikel. Schöne Alltagsbegleiter, die den Trägerinnen und Trägern lange Freude bereiten, sind unser Ziel. Dass wir damit richtig liegen, zeigen uns die jährlich steigenden Umsatzzahlen.

**Wo holen Sie sich neue Ideen?**

Ich bin ein Mensch, der sehr neugierig ist und mit offenen Augen durch die Welt geht. Ich liebe es, mich an eine belebte Einkaufsstrasse zu setzen und die Menschen zu beobachten. Ich sehe dann genau, welche Modetendenzen sich im Alltag durchsetzen und kann mir ein zuverlässiges Bild machen, welche Taschenmodelle und Materialien der heutigen Zeit entsprechen und sich gut in die Alltagsgarderobe eingliedern lassen. Natürlich besuche ich auch verschiedene Modevents in Italien und informiere mich über die Medien, welche internationalen Trends Furore machen.

**«Für bekannte Marken wird häufig ein kleines Vermögen ausgegeben, ohne dass dabei die Produktqualität eine Rolle spielt.»**

**Wie schafft man es, als KMU gegenüber der Grossen zu bestehen?**

Ich kenne meine Wiederverkäufer persönlich und besuche diese regelmässig mit unseren neuen Kollektionen. So erfahre ich aus erster Hand, ob sie mit unseren Produkten und unserem Service zufrieden sind und kann, wenn notwendig, umgehend Verbesserungsmassnahmen einleiten. Dies wird natürlich sehr geschätzt. Ebenso ist es uns möglich, Rückmeldungen unserer Kunden in neuen Kollektionen umzusetzen und so gezielt auf die Bedürfnisse von Wiederverkäufern und Endkunden einzugehen. Ich investiere zudem viel Zeit in die Schulung des Verkaufspersonals, damit es über unsere Artikel und die Markenphilosophie kompetent Auskunft geben kann. Nicht zuletzt bietet auch unser Lagerservice, mit dem wir Nachlieferungen innert 48 Stunden garantieren, einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber unseren Mitbewerbern.

**Ist man heute wieder bereit, für Qualität den entsprechenden Preis zu bezahlen? Besteht nicht eher der Wunsch nach preisgünstigen Produkten, die man nach einer gewissen Zeit ersetzen kann?**

Es gibt beides. Junge, modische Kundschaft greift oft,

vielleicht auch gezwungenermassen, zu preisgünstigen Produkten ohne sich Gedanken über die Produktionsumstände zu machen. Das Teil muss hip sein und zur Garderobe passen – und wenn es nicht mehr gefällt, dann wird es ersetzt. Langlebigkeit spielt hier eine untergeordnete Rolle. Bei der Zielgruppe im mittleren Alter hängt der Kaufentscheid vielfach nicht von der Qualität, sondern von der Marke des Produktes ab. Für bekannte Marken wird häufig ein kleines Vermögen ausgegeben, ohne dass dabei die Produktqualität eine Rolle spielt. Bei unserem Label «07 14 – mehr als normal» spüren wir jedoch, dass auch ein Trend zu nachhaltiger europäischer Produktion erkennbar ist. Wenn die Käuferin die Produktionshintergründe kennt und ihr das Produkt gefällt, dann ist sie durchaus bereit, einen adäquaten Preis zu zahlen – auch wenn es sich nicht um ein bekanntes Label handelt.

**Sie produzieren Accessoires für Frauen und Männer. Noch vor geraumer Zeit waren Männer wohl kaum eine wichtige Zielgruppe. Hat hier ein Wandel stattgefunden?**

Im Businessbereich waren die Männer schon seit jeher auf praktische Accessoires angewiesen. Hier wurde die herkömmliche Businessmappe vor allem im jüngeren Bereich durch durchdachte Messenger-Bags abgelöst. Sehr modische Herren tragen sogar hochformatige Shoppertaschen mit Kurzgriff und zusätzlichem Schultertragiemen. Aufgrund der vielen mitzuschleppenden Utensilien hat sich die Herrentasche auch im Freizeitbereich durchgesetzt. Flache Umhängetaschen, in denen alles Mögliche verstaut werden kann und die bequem über die Schulter oder quer getragen werden können, sind hier die Topseller.

**Wenn Sie auf die vergangenen zehn Jahre zurückblicken: Wie hat sich das Unternehmen entwickelt?**

Wir waren rund zwölf Jahre als Lizenzpartner der Schweizer Marke Navyboot tätig und für den Bereich der Damenaccessoires – Taschen, Gürtel und Portemonnaies – verantwortlich. Die Damenlederwaren wurden von uns entworfen, in Italien produziert und durch uns in der Schweiz vertrieben. Nach dem Verkauf von Navyboot wurde der Vertrag auf Ende 2010 aufgelöst. Nun galt es, den verlorenen Umsatz wettzumachen, was uns mit der parallelen Lancierung unserer Eigenmarke sehr gut gelungen ist. Bezüglich Firmengrösse und -struktur gab es in den letzten zehn Jahren kaum Veränderungen: Wir sind unserer Ausrichtung mit der italienischen Produktion treu geblieben und haben uns mit unseren 07-14-Accessoires auf den Schweizer Markt fokussiert. Zusätzlich zum Lederwarenfachhandel haben wir uns auf den führenden Mode- und Schuhfachhandel konzentriert, der unsere Produkte auch sehr schätzt und gut verkauft.

**Und was ist Ihre Vision für die Zukunft?**

Wir arbeiten daran, unsere Eigenmarke im Markt zu etablieren. Mittelfristig ist eine Expansion ins nahe Ausland – nach Deutschland und Österreich – geplant.

# Pneumatikpartner mit eigener Fertigung

Seit mehr als 50 Jahren steht die Prematic AG im thurgauischen Affeltrangen mit ihren 52 Mitarbeitern für Kompetenz, Qualität und Flexibilität in der Herstellung und Lieferung von Produkten und Dienstleistungen rund um die Pneumatik. Als Komplettanbieter setzt Prematic immer wieder neue Masstäbe in der Erzeugung, Aufbereitung, Verteilung und Anwendung von Druckluft. Ein Team mit 15 Pneumatik-Spezialisten steht für innovative, zuverlässige Produkte und hohe Kundenorientierung.



*Gewindeschneiden bei Zylinderboden der Serie Z.*

## Pneumatik-Sonderausführungen

Gerade bei den Pneumatik-Zylindern, -Ventilen und -Systemen zeigt sich die Vielfalt der kundenspezifischen Lösungen, welche nach den Wünschen, Ideen oder Aufgabenstellungen der Kunden entwickelt, konstruiert, gefertigt und montiert werden. Sei dies ein Zylinder mit Hubbegrenzung und Haltevorrichtung für den allgemeinen Maschinenbau, ein rostfreier Sonderzylinder mit spezieller Dichtungstechnologie für die Lebensmitteltechnik, ein Spezialzylinder für den Fahrzeugbau (Strasse/Schiene), wo ein zuverlässiger Einsatz auch bei Staub, Regen und Schnee garantiert werden muss, Komponenten und Baugruppen für den Anlagenbau – einfach Kundenwünsche und 50 Jahre Pneumatikerfahrung miteinander kombinieren – dies garantiert praxisorientierte und kostengünstige Lösungen. Die Stärken der Prematic liegen im Grundsatz: Beratung, eigene Entwicklung und Konstruktion, eigene Fertigung und Montage – alles aus einem Haus, in der Ausführung kundenspezifischer Anwendungen und Systemlösungen sowie kleiner Fertigungsserien zu vernünftigen Preisen.

## Fertigung, Montage, Reparatur

Prematic verfügt über einen modernen Maschinenpark mit konventionellen wie auch CNC-Maschinen. Die Bearbeitung von Rundmaterial erstreckt sich von Ø 4 bis Ø 350 mm – als Einzelteile oder Serien. Mit dem neuesten CNC-Drehautomat können ab Stange bis Ø 80 mm komplexe Drehteile mit Querbohrungen und Anfräsungen gefertigt werden. Auch kubische Teile fertigt Prematic auf Maschinen mit Verfahrwegen bis 760 x 400 x 600 mm. Dank dem grossen Rohmateriallager, insbesondere rostfreier Stahl und Aluminium, ist Prematic in der Lage, kurzfristige Termine einzuhalten. In der Montageabteilung werden die selber hergestellten mechanischen Teile fachgerecht zu fertigen Zylindern, Ventilen, Systemen und Baugruppen zusammengesetzt und geprüft, was eine hohe Qualität und Zuverlässigkeit garantiert. Reparaturen von Pneumatikkomponenten ist eine besondere Stärke der Prematic, die auch in Zukunft gepflegt und ausgebaut wird.

## Standard-Pneumatik ab Lager

Das Standardprogramm an Normzylindern und -ventilen wird durch Produkte vom deutschen Hersteller AIRTEC und von SMC – dem weltweit führenden japanischen Experten für Pneumatik – ergänzt. Prematic bietet damit Automationslösungen aus einer Hand für nahezu alle Industriebranchen und kann den Kunden dazu auch elektrische Antriebe, Lösungen für die Prozesstechnik, Instrumentierung und Vakuumtechnik anbieten. Dank einem umfangreichen Lager besteht eine hohe Lieferbereitschaft und die Wünsche der Kunden können rasch erfüllt werden.

### Prematic AG

Druckluft-Technik, Märwilerstr. 43, 9556 Affeltrangen  
Telefon 071 918 60 60, Fax 071 918 60 40  
Internet: [www.prematic.ch](http://www.prematic.ch), E-Mail: [info@prematic.ch](mailto:info@prematic.ch)



## Druckluft – die bewegt

Prematic AG  
Druckluft-Elemente  
und Kompressoren  
Märwilerstrasse 43  
Postfach 77  
CH-9556 Affeltrangen

Tel. 071 918 60 60  
Fax 071 918 60 40  
info@prematic.ch  
www.prematic.ch

- Pneumatik-Zylinder/-Ventile/-Systeme
- Mobile Kompressoranlagen
- Kolben- und Schraubenkompressoren  
für Gewerbe und Industrie
- Druckluft-Aufbereitung
- Druckluft-Zubehör
- 24-Stunden-Kundendienst

**prematic**  
DRUCKLUFT-TECHNIK

# «Wir reden hier von Lebensmitteln. Da ist Vertrauen gefragt»

**Im Unternehmen Pasta Premium AG Frauenfeld wird mit den Traditionsmarken «Bschüssig», «La Chinoise», «Ernst», «Ami» und «Trattoria» ein wesentlicher Teil der Schweizer Teigwarengeschichte geschrieben. Jede dieser Marken hat eine eigene Geschichte – die längste davon ist über 150 Jahre alt. Im Gespräch erläutert Inhaber Beat Grüter (54), welchen Einfluss die Mafia auf die Branche hat, ob überhaupt noch Innovationen gefragt und wieso Geheimnisse Teile des Erfolgs sind.**

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

**Beat Grüter, muss man Pasta mit einem bestimmten Land in Verbindung bringen, dürfte wohl in den meisten Fällen Italien genannt werden. Kann die Schweiz mit dieser typischen Pastanation mithalten?**

Nein, das kann sie nicht. Wir produzieren einen ganz anderen Standard. Wer Ware aus Italien kauft, unterstützt in der einen oder anderen Art das organisierte Verbrechen: Nach Meinung von Fachleuten soll die Mafia rund 15 Milliarden Euro im Agrarsektor umsetzen. Das sagt genügend aus. Wir produzieren insbesondere Eier-Teigwaren mit Eiern aus Schweizer Freilandhaltung. Italienische Teigwaren sind grundsätzlich ohne Eier.

**«Im internationalen Vergleich sind wir ein kleiner Player. Wir beliefern jedoch Weltkonzerne mit Spezialitäten.»**

**Sind demnach die Eier das A und O für eine gute Pasta?**

Ja. Sie geben eine gute Bissfestigkeit. Aber auch der Griess braucht einen hohen Proteingehalt, und der beste kommt eben aus Kanada und nicht aus Europa. Dann brauchen wir ein gutes Wasser, das ist in der Schweiz überall vorhanden.

**Gewisse Lebensmittelproduzenten hüten ihre Rezepturen wie ihren Augapfel. Wie wird das bei Ihnen gehandhabt?**

Hartweizengriess, Eier und Wasser, das sind die Rohstoffe. Die Mischungsverhältnisse sind allseits bekannt. Der Herstellungsprozess ist unterschiedlich; dieser wird nicht kommuniziert. Also es gibt

da schon noch ein paar Sachen, die wir nicht ver-raten.

**Gerade bei Pasta wird Wert auf Tradition gelegt. Sind hier überhaupt noch Innovationen gefragt?**

Kaum. Die Hauptprodukte sind Hörnli, Spiralen, Magronen, Spaghetti und zwei Nudeln. Trotzdem stellen wir am Ende rund 120 verschiedene Ausformungen her. Innovationen sind vom Handel zwar gefragt, haben aber selten Erfolg. Anders ist das im Industriebereich, wo die ganz Grossen wie Unilever oder Nestlé wirtschaften. Die haben die Power, auch etwas Neues in den Markt zu bringen.

**Die Pasta Premium AG produziert jährlich rund 10 000 Tonnen Pasta – in eben 120 Formen. Wo steht man mit diesem Volumen im internationalen Vergleich?**

International sind wir ein kleiner Player. Wir beliefern jedoch Weltkonzerne mit Spezialitäten. Flädli – die klassische Suppeneinlage – verkaufen wir in ganz Europa. Ebenso zählen die grossen Foodverarbeiter zu unseren Kunden. In der Schweiz sind wir allerdings der grösste unabhängige Hersteller von Trockenteigwaren.

**Was bedeutet diese Position?**

Im Lebensmitteleinzelhandel dominieren die beiden Grossen – Migros und Coop. Da ist unser Anteil in einem Bereich von etwa sieben Prozent. Im Gastrobereich haben wir mit den Ernst-Teigwaren einen Anteil von etwa 30 Prozent.

**Ist in der Schweiz ein Erfolg möglich, ohne in den Regalen der grossen Warenhäuser vertreten zu sein?**

*Beat Grütter, Inhaber der Pasta Premium AG:  
«Wer Ware aus Italien kauft, unter-  
stützt in der einen oder anderen  
Art das organisierte Verbrechen.»*



Top-Treuhanddienstleistungen.  
Korrekt, zügig, ergebnisorientiert.  
Ganz auf Ihren Erfolg ausgerichtet.  
In gutem Kontakt und gegenseitigem Vertrauen.

Wir freuen uns auf Sie!  
Lukas Vogt und Team

**addetto**<sup>®</sup>  
treuhand ag

Löwenschanz 3 · CH-8280 Kreuzlingen  
www.addetto.ch · Tel +41 71 677 90 90

Treuhand | Steuer- und Rechtsberatung  
Wirtschaftsprüfung | Unternehmensberatung  
Informatik-Gesamtlösungen

**OBT**

## OBT unterstützt Ihr KMU für eine sichere Zukunft



Unsere Berater begleiten Sie durch jede Station Ihres Lebens – engagiert und mit Leidenschaft.

Entdecken Sie das Potenzial Ihres KMU und **starten Sie durch** – gemeinsam mit OBT.

Wir freuen uns auf Sie!

**OBT AG**  
Bahnhofstrasse 3 | 8570 Weinfelden | Telefon +41 71 626 30 10



**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

Es ist eine Frage der Grösse des Markenartikelherstellers. In unserer Grösse sind wir auf die Grossverteiler angewiesen. Heute sind wir aber noch nicht genügend gelistet.

**Wichtigste Exportmärkte für Pasta Premium sind Deutschland und Österreich. Ist hierfür die Nähe des Produktionsbetriebs entscheidend?**

Hinderlich ist sie sicher nicht. Entscheidend ist aber viel mehr, dass ausländische Kunden im Grenzbe- reich gerne Schweizer Qualität geniessen.

## «Innovationen sind vom Handel zwar gefragt, haben aber selten Erfolg.»

**Wie schafft man es, die Märkte nachhaltig zu be- arbeiten?**

Es gibt Firmen, die haben enorme finanzielle Mittel und betreiben entsprechend Werbung. Das trifft für die Teigwarenindustrie nicht zu. Also verbleibt nur die Qualität. Qualität ist das Mass aller Dinge, und solange wir Teigwaren herstellen, werden wir für Bschüssig, Ernst, La Chinoise, Trattoria und Ami nur die besten Zutaten verarbeiten.

**Heute erzielen Sie mit rund 55 Mitarbeitenden einen Umsatz von 25 Millionen Franken. Welche Entwicklung streben Sie für die Zukunft an?**

Wir möchten das Volumen verdoppeln. Das mit bes- serten Listungen im Markt Schweiz, aber auch mit dem Export. Da haben wir nach wie vor ein Euro-Pro- blem, das wir aber nicht selbst lösen können.

**Wie entscheidend ist, dass die Schweiz ihre gu- ten Rahmenbedingungen halten kann? Wäre bei- spielsweise eine Produktion im asiatischen Raum nicht deutlich günstiger?**

Wir reden hier von Lebensmitteln. Da ist Vertrauen gefragt. Man kann nicht alles aus Asien beziehen.

### Meilensteine der Firmengeschichte

- 1858 – Gründung der Firma Ernst (Kradolf)
- 1861 – Gründung der Firma La Chinoise (Nyon)
- 1876 – Gründung der Firma Bschüssig (Winterthur)
- 1896 – Gründung der Firma AMI (Islikon)
- 1987 – Hero übernimmt Ernst, Bschüssig und Ami
- 1996 – Hero übernimmt die Trattoria-Gruppe (Trattoria, La Chinoise)
- 1998 – Zusammenführung der Teigwarenproduktion in Frauenfeld
- 2004 – Management-Buy-out durch die Pasta Premium AG
- 2011 – Ausschliesslich Schweizer Freilandeier für Ami, Bschüssig, Ernst professional und La Chinoise

Mit der Gründung der Pasta Premium AG konnte das Werk in Frauenfeld inklusive der gesamten Mannschaft übernommen werden. Die Bereiche Marketing und Verkauf wurden nach der Übernahme neu aufgebaut. Mit der so entstandenen Mischung aus langjähriger Erfahrung und Know-how, neuester Technologie und Innovationsgeist sind die Teigwa- renprofis der Pasta Premium AG für die Zukunft bestens gerüstet, um die Konsumenten im In- und Ausland mit feinen Teigwaren in bester Schweizer Qualität zu verwöhnen.

Anzeige



## (UNDER)STATEMENT.

EIN AUTO, ZWEI SEITEN: DAS ERSTE BMW 4er GRAN COUPÉ.  
JETZT PROBE FAHREN BEI IHRER BICKEL AUTO AG.

**Bickel Auto AG**  
Messenriet 2, 8501 Frauenfeld, Tel. 052 728 91 91, [www.BickelAutoAG.ch](http://www.BickelAutoAG.ch)

# MAX HAURI AG – Stark in Strom

Seit 1947 agiert Max Hauri AG in Bischofszell als zukunftsorientiertes, internationales Produktions- und Handels-Unternehmen von Bauteilen und Systemen für die Elektrotechnik. Matthias Wagner, Managing Director bei MAX HAURI AG, erklärt im Interview die Stärken und Besonderheiten des Unternehmens.

**Herr Wagner, in welchen Märkten ist MAX HAURI AG aktiv?**

**Matthias Wagner:** Wir bedienen die drei strategischen Zielmärkte Industrie, Grosshandel und Detailhandel mit unterschiedlichen Produkten und differenzierten Sortimenten und Dienstleistungen. Dazu gehören intelligente Steckdosenleisten, Steckkontakte, Installationsmaterial, Zuleitungen nach Kundennorm, lichttechnische Komponenten und effiziente LED Leuchten sowie Kabelmanagement. Sehr bedeutend ist auch unser Geräte Umbauservice, wo wir netzbetriebene Elektrogeräte internationaler Hersteller auf Schweizer Norm umbauen.

**Wie kann man sich im hart umkämpften und schnellebigen Elektromarkt als Schweizer KMU behaupten?**

**Matthias Wagner:** Die Max Hauri AG ist ein Unternehmen der Elbet Holding AG. Dazu gehören auch die Awag Elektrotechnik AG in Volketswil, die Disa

Elektro AG in Sarnen und die S.C. Insta Electric S.A in Rumänien. Der Verbund dieser Unternehmen hat als Leitgedanke «Kompetenz in der Elektrobranche». Wir bündeln in Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Service ein grosses Know-how und nutzen Synergien effizient. Das ergibt in der Summe eine starke Marktpositionierung.

**Ist im Segment der Elektrobranche der Druck aus Fernost auf ein mittelständisches Schweizer Unternehmen nicht extrem gross?**

**Matthias Wagner:** Die Herausforderungen sind natürlich vielfältig, einerseits bezüglich des Produktionsstandorts Schweiz, aber auch bezüglich der Flut von neuen Produkten und Entwicklungen in der Elektrobranche. Daher müssen wir uns immer wieder über neue, innovative Produkte und neue Leistungen definieren. Das schaffen wir mit langjährigem Wissen und exzellenten Fachkräften am Standort Bischofszell. Mit unseren Fertigungsstandorten in der





Matthias Wagner:

«maxSMART ist sehr schnell zu installieren und einfach zu bedienen. Denn bei diesem Produkt wurde der Plug&Play Gedanke konsequent umgesetzt.»

Schweiz, Osteuropa und Fernost können wir flexibel und verlässlich Kundenwünsche erfüllen und so den Anforderungen eines sich immer schneller ändernden Marktes gerecht werden. Dem Druck aus Fernost begegnen wir auch mit gezielten strategischen Partnerschaften vor Ort. Die daraus entstehenden Vorteile können wir optimal für unser Geschäft nutzen.

**Wo sehen Sie das grösste Potenzial in der künftigen Entwicklung der Elektrobranche?**

**Matthias Wagner:** Die grössten Schritte müssen in der Leistungsverbesserung, dem Energiesparen und der sinnvollen Energieverteilung geschehen. Gleichzeitig ist die Energiemessung zu optimieren. All diese Bereiche decken wir mit unseren Kernkompeten-

einer kostenlosen und intuitiv zu bedienenden App für Smartphones und PC Oberfläche werden sämtliche Funktionen programmiert und gesteuert. Einfacher geht es nicht.

**Max Hauri AG ist aber nicht nur mit technisch vielseitigen Lösungen auf dem Markt vertreten, sondern bringt auch Mode in die Elektronik. Wie kam man auf diese Idee?**

**Matthias Wagner:** Normalerweise sind Verlängerungskabel schwarz oder weiss, allenfalls noch braun. Wir dachten uns, warum nicht etwas Farbe reinbringen und den Kabelwirrwarr wenigstens für's Auge etwas schöner machen? Daraus entstanden die farbigen Textil-Steckdosenleisten und Textil-Verlängerungskabel, die in den neun Farben Anthrazit, Gold, Blau, Gelb, Grün, Rot, Neongelb, Neongrün und Neonorange erhältlich sind. Die Kabel können beliebig bunt oder zum Mobiliar passend kombiniert werden. Das verleiht Räumen Modernität und Industry-Schick. Besonders die Neonfarben sind natürlich echte Hingucker!

## «Dem Druck aus Fernost begegnen wir auch mit gezielten strategischen Partnerschaften vor Ort.»

zen ab. Das sieht man gut an unserem neuen Produkt maxSMART, einem kompakten Heimautomations-system, das Funktionen einer teuren Hausinstallationsanlage beinhaltet. Mit einem gratis App für Smartphones wird über eine Cloud-Verbindung die gesamte angeschlossene Hausinstallation orts- und zeitunabhängig programmiert und gesteuert. So optimiert der Anwender nicht nur den Energieverbrauch jedes Geräts, er erkennt auch sofort wo unnötig viel Strom verbraucht wird und kann entsprechend reagieren. maxSMART trägt also aktiv zur Energieeinsparung bei.

**Sind solche Systeme für normale Anwender nicht zu komplex und schwierig zu handhaben?**

**Matthias Wagner:** Nein, maxSMART ist sehr schnell zu installieren und einfach zu bedienen. Denn bei diesem Produkt wurde der Plug&Play Gedanke konsequent umgesetzt. Jedes unserer Produkte muss einen hohen Nutzwert erfüllen und für den Anwender einfach zu bedienen sein. Bei der Entwicklung von maxSMART standen ein grosser Funktionsumfang, einfache Bedienung und ein Höchstmass an Individualität und Flexibilität im Vordergrund. Mit Hilfe

**Nebst technischen Innovationen und kreativen Ideen müssen KMU's heute auch vielfältige Umweltauflagen erfüllen. Wie setzt Max Hauri AG diese Vorgaben um?**

**Matthias Wagner:** Unsere Präzision, Zuverlässigkeit und Innovation sind die Grundpfeiler für eine gesunde und erfolgreiche Geschäftsentwicklung. Als ISO 9001 und ISO 14001 zertifiziertes Unternehmen ist Max Hauri AG verantwortlich, die Qualität auf höchstem Niveau zu halten, Ressourcen zu schonen und die Dienstleistung klar zu positionieren. Seit 2013 sind wir auch Mitglied der Business Social Compliance Initiative (BSCI), welche zur Einhaltung der Code-of Conduct-Richtlinien verpflichtet. Darunter fallen korrekte soziale Arbeitsbedingungen, die Förderung einer Kultur für nachhaltiges Wirtschaften in den Produktionsländern und die Sicherstellung eines freien Handels ohne diskriminierende Herkunftsetiketten. Auf dieser Grundlage werden wir auch künftig innovative Produkte entwickeln, uns erfolgreich im Markt positionieren und ein attraktiver Partner für unsere Kunden und Lieferanten bleiben.

# Der Weg zu einer neuen Identität für Frauenfeld

**Die Thurgauer Kantonshauptstadt verfügt laut Stadtammann Carlo Parolari (52; FDP) über ein hohes Entwicklungspotenzial. Er muss es wissen, setzt er sich doch nun schon seit über 20 Jahren auf politischer Ebene für Frauenfeld ein, zuerst als Gemeinderat, dann als Stadtrat und seit April 2004 als Stadtammann.**

Interview: Stefan Millius Bild: zVg.

**Carlo Parolari, ist Ihre tiefe Verwurzelung von Vorteil, um eine Stadt vorwärts zu bringen oder benötigt es hin und wieder auch einen unabhängigen Blick von aussen?**

Ja, auf jeden Fall. Die tiefe Verbundenheit zu «meiner» Stadt ist sicherlich eine der Haupttriebfedern, weshalb ich mich politisch engagiere. Mir liegt sehr viel daran, dass es der Stadt Frauenfeld gut geht und dass sich die Menschen hier wohlfühlen. Das ist für mich eine Herzensangelegenheit. Man darf dabei aber nicht betriebsblind werden.

**«Wir sind nicht zu stark von einer einzelnen Unternehmung oder von einem einzigen Wirtschaftszweig abhängig.»**

**Wie verhindern Sie das?**

Es ist mir wichtig, durch stetige Reflexion und Offenheit die Herausforderungen aus verschiedenen Perspektiven zu beurteilen und immer wieder neue Lösungen anzupfeilen. Deshalb pflege ich auch den Kontakt zu ausserkantonalen Stadtpräsidenten ganz bewusst. Eine externe Sicht tut in der einen oder anderen Situation zweifellos auch gut.

**Frauenfeld gehört mit seinen 24 300 Einwohnern zu den grössten Städten der Ostschweiz. Welches sind bei einer Stadt dieser Gröszenordnung die eigentlichen Herausforderungen?**

Frauenfeld befindet sich seit Jahren auf einem steten Wachstumskurs. Die Einwohnerzahl steigt und die Anzahl Arbeitsplätze ebenso. Das ist erfreulich und wird in den nächsten Jahren auch so bleiben. Es zeigt uns im Bereich Infrastruktur aber auch Grenzen auf. So stehen wir vor der Herausforderung, die Innenstadt attraktiv und lebendig zu erhalten und gleichzeitig das stetig wachsende Verkehrsaufkommen bewältigen zu

können. Unsere Stadt liegt am Rand des Wirtschaftsraums Zürich. Wir profitieren wirtschaftlich und kulturell von dieser Nähe. Gleichzeitig müssen wir uns aber auch bemühen, dass Frauenfeld seine Eigenständigkeit und seinen Charakter bewahrt und pflegt, das macht uns nämlich interessant und spannend.

**Welche Branchen generieren die grösste Wertschöpfung?**

Unternehmen, die in einem technisch-mechanischen oder elektronischen Bereich tätig sind, fühlen sich bei uns sehr gut aufgehoben. Es liegt wahrscheinlich vor allem daran, dass wir in unserer Region generell gut ausgebildete Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer mit einem handwerklichen Background haben.

**Gibt es auch Branchen, die in Frauenfeld klar untervertreten sind, oder solche, die Ihnen eher Sorgen bereiten?**

Grundsätzlich haben wir einen sehr ausgewogenen und starken Branchenmix. Während der Eurokrise war augenfällig, dass stark exportorientierte Unternehmen litten. Aber auch die Währungsstärke des Frankens stellte einige Unternehmerinnen und Unternehmer vor Schwierigkeiten. Wir beheimaten am Standort Frauenfeld einige sehr traditionelle Unternehmungen, die in globalen Märkten tätig sind. Es ist uns ein grosses Anliegen, dass auch für diese Firmen die Rahmenbedingungen stimmen und sie am Standort Frauenfeld festhalten.

**Wie wichtig ist eine gute Branchendurchmischung für eine nachhaltige Entwicklung einer Stadt?**

Die Durchmischung der Branchen bringt Stabilität. Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten gewinnt dies an Bedeutung. Frauenfeld ist in dieser Hinsicht gut aufgestellt. Wir sind nicht zu stark von einer einzelnen Unternehmung oder von einem einzigen Wirtschaftszweig abhängig.



Carlo Parolari, Stadtmann von Frauenfeld:

«Die Währungsstärke des Frankens stellte einige Unternehmer vor Schwierigkeiten.»

#### Und wie beurteilen Sie das Entwicklungspotenzial von Frauenfeld?

Frauenfeld verfügt über optimale Voraussetzungen: Einerseits liegt unsere Stadt geografisch zwischen dem Wirtschaftsraum Zürich und dem Freizeitraum Bodensee und damit sehr gut. Andererseits können wir unserer Wirtschaft und unseren Einwohnerinnen und Einwohnern eine hohe Lebens- beziehungsweise Arbeitsqualität bieten. Frauenfeld verbindet verschiedene Aspekte, die das gute Leben ausmachen.

#### Was heisst das konkret für die Zukunft?

In den nächsten Jahren wird die Armee im Auenfeld im Norden der Stadt eine zweite Kaserne bauen und im Gegenzug die Infrastrukturen im Zentrum freigeben. Dies eröffnet Frauenfeld neuen Raum, den wir kreativ und ideenreich entwickeln können. Im Zusammenspiel mit unserer Innenstadt kann eine Umnutzung der Stadtkaserne beim Bahnhof zu einer neuen Frauenfelder Identität beitragen. Darauf freue ich mich.

#### Werden damit auch Möglichkeiten geschaffen, dass sich bestehende Betriebe erweitern oder neue zuziehen können?

Sie sprechen einen wichtigen Punkt an. Die Industrie- und Gewerbeflächen sind begehrt und werden laufend weniger. Gerade die freien Areale auf der grünen Wiese werden knapper. Grundsätzlich hat Frauenfeld genügend Flächen für eine gute Entwicklung in den nächsten Jahren. Dabei bieten gerade auch die Parzellen und Liegenschaften der Armee, die in absehbarer Zeit nahe dem Zentrum frei werden, grosses Entwicklungspotenzial. Es gilt aber gleichzeitig, die Verdichtung gegen innen, sowohl im Privatwohnen wie auch bei der wirtschaftlichen Entwicklung, anzustreben.

#### Die grössten Arbeitgeber der Region

##### sia Abrasives Industries AG

Die sia Abrasives Industries AG mit Sitz in Frauenfeld gehört zu den weltweit führenden drei Anbietern von Schleifsystemen. Sie entwickelt, produziert und vertreibt komplette, auf spezifische Anforderungen und Anwendungen zugeschnittene Schleifsysteme zur Bearbeitung von Oberflächen von Werkstücken aller Art. Die Unternehmensgruppe beschäftigt über 1200 Mitarbeiter und erwirtschaftete 2007 einen Umsatz von 298 Millionen Schweizer Franken. Mit 16 Gruppengesellschaften in Europa und Übersee sowie einem weltweiten Netz von Exklusivvertretungen exportiert sie rund 90 Prozent der Produktion in über 80 Länder. Die sia Abrasives Industries AG war bis am 6. Juli 2009 an der SIX Swiss Exchange kotiert.

##### Baumer Electric AG

Die Baumer Group mit Sitz in Frauenfeld ist eine international tätige Schweizer Unternehmensgruppe auf dem Gebiet der Sensortechnik. Das Unternehmen verfügt über 37 Niederlassungen in 19 Ländern und beschäftigt rund 2300 Mitarbeiter. Das Unternehmen wurde 1952 von Herbert Baumer als Baumer Electric AG in Frauenfeld gegründet; 1964 übernahm Helmut Vietze die Geschäftsleitung. 1981 gründete die Unternehmung in Deutschland ihre erste ausländische Tochtergesellschaft. Weitere Gründungen folgten in Frankreich (1986), den USA (1988), Italien (1996) und Kanada (1997). Die internationale Expansion erfolgte zudem durch verschiedene Akquisitionen in Grossbritannien (1989), Schweden (1994) und Frankreich sowie verschiedene Übernahmen in Deutschland und in der Schweiz. Seit 1991 sind die einzelnen Firmen unter dem Dach der Baumer Holding AG gebündelt. Seit 2007 führt Oliver Vietze die erfolgreiche Firmengruppe.



## Die besten Werkzeuge von Profis für Profis. VW Nutzfahrzeuge.

Wer hart arbeitet, braucht dafür robuste und zuverlässige Werkzeuge. Der flinke Caddy, der praktische Transporter, der geräumige Crafter und der kräftige Amarok sind jeder Aufgabe gewachsen. Wirtschaftlich und zuverlässig erledigen sie ihren Job und unterstützen Sie bei jeder Herausforderung. Entscheiden Sie sich also für die richtigen Werkzeuge. Damit Sie sich voll und ganz Ihrer Arbeit widmen können.



Nutzfahrzeuge

**amag**

**AMAG Kreuzlingen**

Hauptstrasse 99, 8280 Kreuzlingen  
Tel. 071 678 28 28, [www.kreuzlingen.amag.ch](http://www.kreuzlingen.amag.ch)

**VISION**  
[www.zeppelinhaus.com](http://www.zeppelinhaus.com)

**REALISIERT**  
[www.fredy-iseli.ch](http://www.fredy-iseli.ch)

**ISELI ARCHITEKTUR AG** | POSTFACH 65 | DOLLISTRASSE 18 | CH-8592 UTTWIL TG | TEL. +41 71 463 64 61

# «Wir können unsere Aufgaben meistern»

**Der Kanton Thurgau umfasst 80 politische Gemeinden, die kleinste davon ist Gottlieben mit einer Fläche von 0.33 Quadratkilometern und einer Einwohnerzahl von rund 300. Die Ortschaft liegt am Ufer des Seerheins, der die beiden Teile des Bodensees – Ober- und Untersee – verbindet. Trotz «Fusionswelle» in der Schweiz will die Gemeinde an ihrer Eigenständigkeit festhalten.**

Text: Michael Brunner Bild: zVg.

Rosmarie Obergfell, Frau  
Gemeindeammann  
von Gottlieben: «Jede  
Gemeinde hat ihren USP.»



Wenn in Gottlieben 35 Bürgerinnen und Bürger zur ordentlichen Gemeindeversammlung erscheinen, dann entspricht das mehr als zehn Prozent der gesamten Einwohnerschaft. Hier hat die Stimme eines jeden Einzelnen noch Gewicht. Gewicht hat ebenso die in Gottlieben ansässige Gottlieber Spezialitäten AG, die mit ihren über 50 Angestellten einen nicht unerheblichen Beitrag zum Finanzertrag der Gemeinde leistet. Diese beiden Beispiele zeigen, was

## Die vorhandenen Trümpfe müssen ordentlich gepflegt werden.

die Vor-, aber auch die Nachteile einer Gemeinde dieser Grössenordnung sind: Die direkte Demokratie wird eins zu eins spürbar. Jedoch müssen die vorhandenen Trümpfe auch ordentlich gepflegt werden. Denn der Verlust nur eines solchen würde eine Kettenreaktion hervorrufen, die das Gebilde zum Einsturz bringen könnte.

### Kleinheit hat ihre Berechtigung

Wie die anderen 79 Gemeinden im Kanton Thurgau muss sich auch Gottlieben den wachsenden überregionalen Anforderungen – beispielsweise Raumpla-

nung, Energiefragen, Alterskonzepte – stellen. Dass in einer so kleinen Gemeinde nicht für jede Frage eine Expertenantwort bereitstehen kann, ist eine Herausforderung an die Organisation. Und für diese ist Gemeindeoberhaupt Rosmarie Obergfell zuständig. Für sie steht ausser Frage, ob eine Eigenständigkeit in dieser Grössenordnung Sinn macht: «Die Schweiz ist doch ein Land der KMU. Kleinbetriebe haben in der Wirtschaft ihre Berechtigung und ihre Notwendigkeit. Es gibt viele Parallelen von der Wirtschaft zu einer Gemeindeorganisation. Jede Gemeinde hat ihren USP, den sie hoffentlich zu nutzen weiss.»

Und dennoch haben in jüngster Vergangenheit immer mehr Gemeinden fusioniert. Ressourcen wurden gebündelt und so die Finanzen ins Lot gebracht. Für Gottlieben ist dies derzeit kein Thema. «Erst wenn die politische Gemeinde und ihre Organe nicht mehr in der Lage sind, die hohen Anforderungen, die uns der Bund, der Kanton und die Bürger stellen, bestmöglich zu lösen, werden wir uns dieser Frage offiziell stellen», stellt Obergfell klar. «Wir sind heute in der Lage, unsere Aufgaben zu meistern. Die Lösungswege benötigen Engagement und Liebe zur Heimat, aber die Herausforderung nehmen wir gerne an.» Zudem dürfe man heute schon in verschiedenen Bereichen auf Kooperationen und Zweckverbände mit anderen Gemeinden zählen.

### Der Einsatz der Bürger

So sieht denn Rosmarie Obergfell auch der künftigen Entwicklung von Gottlieben positiv entgegen: «Wir werden das Bestehende fördern und erhalten.» Die Idylle am Seerhein soll weiterhin für Feriengäste, Tagestouristen, Nachbarn und Einwohner attraktiv und erholsam bleiben. «Ausserdem muss unser Dorfbild geschützt und gepflegt werden. Es ist lobenswert, dass sich immer wieder Menschen für die Erhaltung und den Ausbau der alten Bausubstanz – auch in finanzieller Hinsicht – engagieren.»



*Mirco Fehr:  
An Ideen fehlt es nicht.*

# Der Mann mit der Abo-Bastelbox

**Es war einmal ein junger Thurgauer der von einer Geschäftsidee aus den USA gepackt wurde, die ihn während dreier Monate nicht mehr loslassen wollte. Woraufhin er beschloss, die kreisenden Gedanken in Taten umzusetzen und die «Wuschelkiste» ins Leben zu rufen.**

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

Man möchte am liebsten sagen, Mirco Fehr sei jung, dynamisch und erfolgreich. Aber das klingt zu schnulzig für einen wie Fehr. Er hatte schon früh einen scharfen Sinn fürs Business entwickelt und viel in seine Karriere investiert: Bachelor und Master in Betriebswirtschaft mit Fokus Marketing & Entrepreneurship. Dann folgte ein Jahr Praxiserfahrung in einer international tätigen Werbeagentur mit Traumkunden wie Apple oder McDonald's. Als Fehr den Sprung in die Selbstständigkeit wagte, hatte er noch keine 30 Jahre auf seinem jungen Buckel.

## **Eine Bastelbox im Abo**

Mirco Fehrs Businessbaby ist eine Bastelbox für Kinder, die man online im Abonnement bestellen kann. Die Bastelbox wird monatlich an ihre jungen Kunden verschickt und enthält pädagogisch sinnvolle Bastelprojekte zu einem bestimmten Thema. «Mich reizte

wurde gemeinsam verpackt – und ab die Post. Angefangen hat das Wuschelkiste-Geschäft mit fünf Boxen. Mittlerweile hat es sich bei einer dreistelligen Anzahl an Boxen pro Monat eingependelt.

## **Wuschelkiste wird Tollabox**

Per Anfang Jahr ging Mirco Fehr eine Kooperation mit Tollabox aus Berlin eingegangen. Tollabox ist eine starke Partnerin mit viel Erfahrung in der Spielentwicklung. Die Pädagogikexperten rund um die Tollabox bringen noch mehr Ideenreichtum in die Boxen. Fehr möchte das gemeinsame Geschäftsmodell auch in der Schweiz zum Grosserfolg führen und ist überzeugt, dass Tollabox die beste Geschäftspartnerin sei. «Mich haben sowohl die Marke, die Philosophie, das Konzept, das Team wie auch die Zukunftspläne meiner deutschen Kollegen begeistert.» Fehr selbst ist nicht mehr an der Entwicklung der Inhalte für die Bastelboxen beteiligt. Er konzentriert sich vollumfänglich um die Vermarktung und das Management der Tollabox in der Schweiz. Tollabox ist im Internet bereits stark präsent. Eine umfassende Website und regelmässige News via Social Media sorgen für angeregte Interaktionen mit der Zielgruppe.

Fehr möchte die Online-Promotion allerdings nicht überbewerten – obwohl die Bastelbox ausschliesslich im Netz bestellt werden kann. «Die Präsenz im Internet ist zwar wichtig, das Produkt muss man jedoch am besten selbst ausprobieren, um sich eine Meinung bilden zu können. So konzentrieren wir uns hauptsächlich auf persönliche Kontakte mit unserer Zielgruppe sowie mit Meinungsbildnern und planen gezielte PR-Massnahmen». Seine Kunden in der Schweiz sollen vor allem von der zusätzlichen «Brainpower» von Tollabox profitieren. Angesprochen auf eine mögliche «Germanisierung» seiner ursprünglichen schweizerischen Wuschelkiste entgegnet er: «Ich glaube nicht, dass Kinder in der Schweiz anders funktionieren als in Deutschland.» Fehr wäre nicht Fehr, hätte er nicht schon weitere Ideen im Kopf. Vorerst geht es allerdings darum, möglichst viele Kunden für die Tollabox zu gewinnen und damit schwarze Zahlen zu schreiben.

## **Fehr möchte das gemeinsame Geschäftsmodell auch in der Schweiz zum Grosserfolg führen.**

die Kombination von on- und offline an diesem Geschäftsmodell. Zudem gefällt mir die Idee, Kinder regelmässig mit schlaun und kreativen Bastel- sowie Spielideen zu bereichern.» Die Idee der Bastelbox stammt ursprünglich aus den USA; in Deutschland hat sich die Box bereits etabliert. «Ich forschte nach, ob im Schweizer Markt schon ein ähnliches Produkt existiert.» Fehr fand nichts Vergleichbares und lancierte so 2012 die «Wuschelkiste» für die Schweiz. Weil der umtriebige Jungunternehmer keine pädagogische Erfahrung hatte, kompensierte er die fehlende Kompetenz mit Experten aus seinem Umfeld. Dazu gehörten eine Kinderbuchautorin, ein Kleinkinderzieher, eine Lehrperson plus ein Elternpaar. Sie bildeten ein kreatives Team, das die Bastel- und Spielideen für die Wuschelkiste in gemeinsamen Workshops entwickelte. Mit viel Engagement und unzähligen Arbeitsstunden wurden Ideen ausgefeilt, Bastelprodukte eingekauft, Anleitungen geschrieben und alles einheitlich visualisiert. Zum Schluss

# Intelligente IT-Lösungen für einen nachhaltigen Erfolg

**Seit 2006 beraten und unterstützen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der IT-S GmbH KMUs in verschiedenen Informatikbereichen. Die Experten an den Standorten Wil und Zürich beweisen immer wieder aufs Neue, dass individuelle IT-Lösungen auch kostengünstig sein können.**

Erfolg stellt sich dann ein, wenn man sich auf seine Stärken konzentrieren kann. Und bei den meisten Unternehmen gehören der Aufbau, die Wartung und die Erweiterung der IT-Infrastruktur nicht in dieses primäre Kompetenzfeld. Für sie empfiehlt es sich, die eigenen Ressourcen ins Kerngeschäft zu investieren und den IT-Bereich, der einen enormen Teil zur Firmenentwicklung beiträgt, einem professionellen Dienstleister zu übertragen.

## 24-Stunden-Service

Die Mitarbeiter der IT-S GmbH wissen aus eigener Erfahrung, worauf es ankommt: Gefragt sind auf den Kunden zugeschnittene und ausbaufähige Lösungen, die ohne eine schmerzhaft Überarbeitung des gesamten Jahresbudgets integrierbar sind.

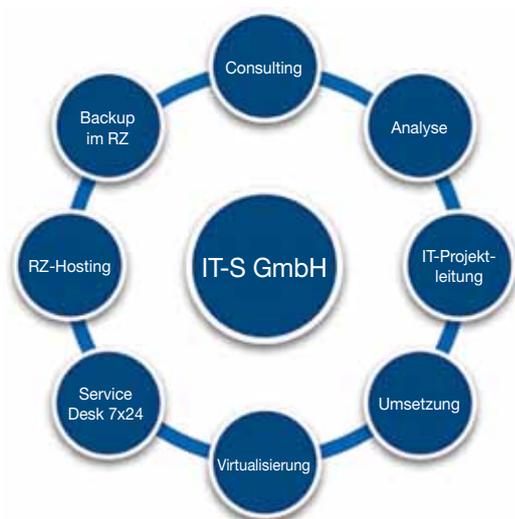
Der IT-Dienstleister mit eigenem Rechenzentrum bietet bewährte Informatiklösungen von namhaften Herstellern an. Weiter betreut er komplette Firmennetzwerke, richtet die dafür notwendigen Server ein und sorgt mittels Monitoring für einen reibungslosen Ablauf der gesamten IT-Infrastruktur. Somit ist die IT-S GmbH jederzeit in der Lage, Störungen rechtzeitig zu erkennen und entsprechende Massnahmen einzuleiten. Ein 24-Stunden-Kundenservice sorgt

bei den betreuten Unternehmen für zusätzliche Sicherheit. Egal zu welcher Tages- oder Nachtzeit: IT-S kümmert sich darum, dass der Datenfluss niemals stillsteht.

## Zukunftsorientierte IT-Strategie

Galt eine IT-Infrastruktur für viele KMUs lange Zeit noch als notwendiges, aber kostspieliges Übel, dient sie mittlerweile als entscheidendes Instrument für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung. Ein Instrument, das auch mit geringen Investitionen die gewünschte Wirkung erzielen kann. Wesentlich hierfür ist eine durchdachte IT-Strategie: Sie gibt die grundlegende Stossrichtung vor und setzt Leitplanken für die IT-Organisation sowie die Gestaltung der IT-Architektur.

«Eine professionell erarbeitete Strategie kreiert Grundsätze und Standards, Führungsparameter und den nötigen Organisationsrahmen», weiss Rolf Geiger, Geschäftsführer der IT-S GmbH. «Mit unserem Blick von aussen erarbeiten wir gemeinsam mit dem Kunden eine ganzheitliche und zukunftsorientierte IT-Strategie.» Ein hierfür erstelltes Konzept – bestehend aus Detailkonzept, Lösungsentwurf, Detailspezifikation, Betriebskonzept, Benutzeranleitung,



## Rechenzentrum Uzwil

Viele KMU haben zu wenig oder keine Ressourcen, um sich um die IT zu kümmern. Sie wollen einfach nur die IT nutzen und sich um ihr Kerngeschäft kümmern. Die Informatik soll so einfach sein wie das Bedienen der Kaffeemaschine. Das zur IT-S GmbH gehörende Datacenter in Uzwil namens avensys GmbH bietet Geschäftskunden hochverfügbare Systeme zu vernünftigen Preisen an. Die Kundendaten werden täglich gesichert und sind durch Firewalls geschützt. Zudem werden die Daten in der Schweiz gespeichert. Jede Nacht erfolgt eine Replizierung der Daten vom Rechenzentrum in Uzwil zum Serverraum im Hauptgeschäft in Wil.

*Unsere Dienstleistungen für Ihren Projekterfolg:*



links: Rolf Geiger,  
Geschäftsführer  
IT-S GmbH

rechts: Denis Weber,  
Geschäftsleitung  
IT-S GmbH



etc. – zeigt dem Kunden auf, wie er mit den Informatikmitteln seiner Firma oder seiner Organisation sorgenfrei vorankommt. Laut Geiger ist entscheidend: «Die dafür investierten Mittel sollen sich rechnen und sich den aktuellen wirtschaftlichen Trends – Outsourcing, rollende Restrukturierung, ROI – anpassen können.»

#### «Best of Class»-Hersteller

Jedes Unternehmen zielt auf kosteneffiziente IT-Infrastrukturen, mit denen alle Geschäftsvorgänge unterstützt werden. Die Angebote hierfür sind vielfältig, die Umsetzungsqualität sowie die Leistungsbestandteile extrem unterschiedlich. Die IT-S GmbH macht keine Kompromisse, wenn es darum geht, eine für den Kunden zugeschnittene Lösung zu erarbeiten. Sie projiziert und realisiert Kundenaufträge zur Server- und Desktop-Virtualisierung, zur Konsolidierung des Daten-Storage, zur Einführung eines Backup- und Recovery-Konzeptes oder zur Software-Migration.

IT-S bevorzugt bei Hard- und Softwareprodukten vorwiegend «Best of Class»- Hersteller. So ist man unter anderem auch Vertretung der «blue office»-Software, die zur Auftragsbearbeitung sowie für Handwerker- und Handelslösungen eingesetzt wird. «Zusammen mit unseren Partnern versuchen wir, ein gemeinsames Ziel zu erreichen – die Zufriedenheit unserer Kunden», so Rolf Geiger. Ohne verlässliche Partner sei ein solches Ziel nicht möglich. «Durch stetige Weiterbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei namhaften Partnern erlangen wir die Zertifizierungen, die für eine professionelle Umsetzung der IT-Projekte vorausgesetzt werden.»

#### Die Kernkompetenzen der IT-S GmbH

- **Installation von Serversystemen**  
Hardware, virtuelle Server, Microsoft-Betriebssysteme, Terminalserver, Citrix, VMWare
- **Installation von Storage- und Backup-Lösungen**  
Konfiguration, Erweiterungen, Backup-Lösungen, Replikation/Co-Location
- **Netzwerke installieren**  
LAN- und WAN-Kommunikation, VPN, Firewall, Switches, Voice over IP
- **Mobile Computing**  
VDI, BYOD, Push/Mobile Devices
- **CITRIX**  
Netscaler, Applikationsbereitstellung, Client-Virtualisierung, Server-Virtualisierung, Access Gateway
- **Microsoft**  
Windows Server, Exchange Server, Terminal Services, SQL, Hyper-V
- **Verfügbarkeitslösungen**  
System-Spiegelung, Daten-Replikation, Backup ins RZ, Disaster Prävention, Disaster Recovery
- **Service und Support**  
Wählen Sie Ihre Module – wir sind auch nach dem IT-Projektabschluss für Sie da

#### Hauptsitz

IT-S GmbH | Speerstrasse 10 | 9500 Wil  
Tel. 071 966 63 63 | info@it-s.ch | www.it-s.ch

#### Niederlassung

IT-S GmbH | Zürichbergstrasse 221 | 8044 Zürich

# Nachfolgeplanung: In Varianten denken

**Vertrauen, klare Verhältnisse und eine Variantenplanung sind für die erfolgreiche Nachfolgeregelung entscheidend – und es braucht Toleranz und Grosszügigkeit. So lautet das Fazit des vierten Jungunternehmergesprächs/ Starttalks auf dem Unternehmerforum Lilienberg.**

**Text und Bilder:** Martin Sinzig

Das Thema Nachfolge bewegt. Das durften die Veranstalter der Netzwerkveranstaltung auf dem Unternehmerforum Lilienberg feststellen. 60 Teilnehmerinnen und Teilnehmer, darunter sowohl Übergeber als auch Übernehmer, beteiligten sich aktiv und nutzten die Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch.

**Betont wurde die Notwendigkeit, in Varianten zu denken. Oftmals würden familieninterne Nachfolgeregelungen favorisiert.**

In vier Arbeitsgruppen wurden verschiedene Blickwinkel diskutiert, nämlich die Erwartungen an Berater, Übergeber und Übernehmer sowie die Chancen und Herausforderungen einer Nachfolgeregelung.

Hervorgehoben wurden Eckpunkte wie gegenseitiges Vertrauen und Transparenz, ebenso die Bereitschaft der Übergeber, nicht maximale Kaufpreise erzielen zu wollen.

Betont wurde auch die Notwendigkeit, in Varianten zu denken. Oftmals würden familieninterne Nachfolgeregelungen favorisiert. Das könne nicht immer funktionieren, wie die Erfahrung zeige. Es brauche oftmals einen Plan B – und insbesondere Toleranz und Grosszügigkeit, betonte Daniel Hauri, Präsident des Startnetzwerks Thurgau.

#### **Klare Verhältnisse schaffen**

Ihre Erfahrungen gaben zwei Unternehmer weiter: Ruedi Heim, Verwaltungsratspräsident der Kifa AG, Aadorf, stand nach jahrzehntelangem Engagement vor der Aufgabe, den Übergang von der dritten zur



*Ruedi Heim und  
Urs Hausammann.*



*Daniel Hauri, Präsident des Startnetzwerks Thurgau (rechts).*

vierten Familiengeneration im Unternehmen zu planen, einem Industriebetrieb mit 130 Mitarbeitenden, der im Bereich Systembau und Verpackungen tätig ist. Wichtig sei, die Besitzverhältnisse vor der Betriebsübergabe zu regeln, erklärte Ruedi Heim und schilderte den langen und anspruchsvollen Prozess

### **In Gesprächen hatte der potenzielle Nachfolger klargemacht, dass er diesen Schritt nicht erst mit 40 Jahren tun wolle.**

der Nachfolgeregelung. Heim hatte die operative Führung des Unternehmens vor zehn Jahren seinen beiden Söhnen übertragen und damit auch eine neue Phase seiner Lebensgestaltung eingeleitet.



### **Acht Jahre Planungszeit**

Der Jungunternehmer Urs Hausammann aus Uesslingen übernahm zusammen mit seiner Frau Nadine per Anfang 2013 den Weinbaubetrieb, den sein Vater über 40 Jahre hinweg aufgebaut hatte. In Gesprächen hatte der potenzielle Nachfolger schon früh klargemacht, dass er diesen Schritt nicht erst mit 40 Jahren tun wolle. Der Vater wiederum begann frühzeitig, nämlich mit 55 Jahren, die Übergabe vorzubereiten.

Die Planungszeit, effektiv acht Jahre, sei ein wichtiger Faktor gewesen, so Urs Hausammann. Damit habe genügend Zeit zur Verfügung gestanden, um verschiedene Varianten durchzudenken und zu besprechen. «Wir haben die Betriebsübergabe geschafft», sagte der Jungunternehmer, wohlwissend, dass es selten so reibungslos ablaufe.

Anzeige

**Gut verzahnt zum Erfolg**

networking pur by  
Industrie- und Handelskammer Thurgau  
Schmidstrasse 9, 8570 Weinfelden  
Telefon 071 622 19 19, Fax 071 622 62 57  
info@ihk-thurgau.ch, www.ihk-thurgau.ch

**IHK** Industrie- und Handelskammer Thurgau

# Neues UBS e-banking: einfach, übersichtlich, persönlich

**Dank optimierter Benutzerführung und zusätzlichen Optionen für die Einstiegsseite lässt sich UBS e-banking noch besser auf individuelle Kundenbedürfnisse ausrichten.**

*vlnr.:*  
*Urs Röthlisberger,*  
*Leiter KMU UBS Thurgau,*  
*Kurt Brunnschweiler,*  
*Leiter Privatkunden UBS*  
*Ostschweiz und*  
*Yves Jäckle, Leiter*  
*Wealth Management*  
*UBS Thurgau*



Umfassend erneuert und noch einfacher, übersichtlicher und persönlicher – so präsentiert sich das UBS e-banking. Die Inhalte sind besser auf die individuelle Nutzung zugeschnitten, unabhängig vom Endgerät. Dank der intuitiven Benutzerführung gelangen Kunden schneller zu den wichtigsten Funktionen. Unverändert bleibt das Log-in-Verfahren mit den bewährten Sicherheitsmerkmalen.

## **Einstiegsseiten nach Wahl**

Unternehmenskunden können diejenige Einstiegsseite wählen, die ihrem individuellen Informationsbedarf am besten entspricht. Die Liquiditätsübersicht zeigt beispielsweise auf einen Blick, wie viel Geld sie zur Verfügung haben, wie sich die Bestände ihrer Cash-Konten entwickeln und welche Beträge gemäss ihrer Kreditlimite noch zur Verfügung stehen. So wird jederzeit volle Transparenz über die Liquidität gewährleistet.

Die Transaktionsübersicht hingegen eignet sich für jene Kunden, die Wert auf einen schnellen Einstieg in den Zahlungsverkehr legen. Sie zeigt aktuelle Kontobewegungen sowie pendente Zahlungsaufträge.

## **Liquidität unter Kontrolle**

Neu haben Unternehmenskunden die Möglichkeit, dank der um Kreditlimiten ergänzten Saldovorschau, die künftige Entwicklung ihrer Konten und damit ihre Liquidität bequem unter Kontrolle zu behalten. Diese Saldovorschau zeigt erstmals auch den voraussichtlichen Saldo aller Konten auf, die zu einer Kreditlimite gehören sowie deren zukünftigen

Änderungen. Darüber hinaus können die erwarteten Kontobewegungen nun auch konsolidiert für alle Konten eines e-Banking-Vertrages, einer Bankbeziehung oder eines Portfolios angezeigt werden.

## **Ihre Bank immer dabei**

Mit der praktischen UBS Mobile Banking App für das Smartphone haben Sie auch unterwegs die lückenlose Kontrolle über Ihre Finanzen und erledigen Ihre Bankgeschäfte dann, wenn Sie Zeit dafür haben.

## **UBS Gateway Accounts vereinfachen Zahlungsverkehr im EU/EWR-Raum**

Die UBS Gateway Accounts stellen für Unternehmenskunden eine Lösung für den einfachen und kostengünstigen, grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr im EU-Raum dar. Das Prinzip ist einfach: Mit den UBS Gateway Accounts (EUR oder GBP) erhalten Unternehmen aus der Schweiz heraus einen direkten Zugang zum lokalen Zahlungsverkehr des jeweiligen Landes im EU/EWR-Raum zu lokalen Konditionen.

Durch die Zentralisierung der Zahlungsströme und Cash-Bestände in der Schweiz können Unternehmen ihr europäisches Cash-Management vereinfachen. Zudem sind international tätige Unternehmen nicht mehr gezwungen, eine Drittbankbeziehung im Ausland zu unterhalten und können somit ihre Bankverwaltungskosten reduzieren. [www.ubs.com/cashmanagement](http://www.ubs.com/cashmanagement)

# Die Liquidität Ihres KMU auf einen Klick. *UBS e-banking.*



**Jetzt profitieren:**  
[www.ubs.com/kmu-online](http://www.ubs.com/kmu-online)

Dank den erweiterten Instrumenten von UBS e-banking erhalten Sie einen umfassenden Überblick über Ihre Liquidität. Sie haben stets den aktuellen Stand wie auch die zukünftige Entwicklung vor Augen. So können Sie nicht nur bei Bedarf sofort reagieren, sondern auch langfristig planen. Wo immer Sie auch sind: Mit UBS e-banking ist die volle Transparenz über die Liquidität Ihres Unternehmens nur einen Klick entfernt.



# Gesundheit cool verkauft

**Eine schwarze Kunststoffrolle erobert vom Thurgau aus die Welt: Tausende Sportler und Therapeuten auf dem ganzen Globus verwenden heute die «Blackroll», ein physiotherapeutisches Hilfsmittel, das an Einfachheit – und Effizienz – kaum zu übertreffen ist. Erfinder Jürgen Dürr (\*1967) und Geschäftsführer Marius Keckeisen (\*1984) über zündende Ideen, schmerzende Therapien und virales Marketing.**

Text: Stephan Ziegler Bild: Tiziana Secchi

**Jürgen Dürr, Marius Keckeisen, der «Stern» hat Ihre Blackroll «Heavy Metal für die Muskeln – intensiv, aber extrem wohltuend» genannt. Stimmen Sie der Aussage zu?**

JD: Auf jeden Fall. Wir benutzen auch gerne den Ausdruck «Wohlfühlschmerz» – erst kommen die Schmerzen, dann das Wohlgefühl. Und zwar unabhängig davon, ob Sie eine Standard- oder eine Mini-Blackroll oder einen unserer Massagebälle benutzen. Der Effekt ist derselbe: muskuläre Entspannung durch Selbstmassage. Rollen Sie über eine Blackroll, spüren Sie Verhärtungen auf und lösen die verklebten Bindegewebsstrukturen. Nach dem Rollout mit der Blackroll haben Sie ein Gefühl wie nach einer tiefenwirkenden Massage.

**«Wir sind in der glücklichen Lage, dass Mund-zu-Mund-Propaganda und virales Marketing uns diesen Erfolg beschert haben.»**

**Das Prinzip tönt ja bestechend einfach: Durch Rollen massiert man Gewebe und bekämpft so Verspannungen...**

MK: ...oder lässt sie gar nicht erst aufkommen, stimmt. Sie müssen sich das Prinzip so vorstellen: Die Faszien, ein Netzwerk aus Strängen und Geweben in und um die Muskeln, funktionieren wie ein Schwamm. Durch den Druck mit der Blackroll werden sie ausgewrungen, sozusagen, und saugen sich wieder mit frischer Gewebeflüssigkeit voll. Dieser Austausch wirkt reinigend, er löst Verklebungen zwischen Muskeln und Faszien und hilft so, schneller zu regenerieren oder Verspannungen zu lösen.

**Und da ist vor Ihnen noch keiner drauf gekommen?**

JD: Doch, natürlich – das Prinzip der myofaszialen Tiefenmassage ist schon lange bekannt, und auch Kunststoffrollen wurden zu diesem Zweck schon anfangs der 2000er Jahre von amerikanischen Trainern

und Therapeuten eingesetzt. Diese waren allerdings «Made in China», aus billigstem Material – sie erinnerten an Poolnudeln –, dementsprechend mässig effektiv und verschlissen schnell.

**Die «Blackroll» nicht?**

JD: Ich bekam eine amerikanische Rolle in die Hand, fand das Prinzip überzeugend, die Ausführung aber nicht. Als Tüftler habe ich mir überlegt, welches Material denn geeignet sein könnte, den harten Trainingsalltag durchzustehen, dabei weder Geruch noch Schweiss aufzunehmen und ohne Weichmacher und andere Gifte auszukommen.

**Also liessen Sie ein solches Material entwickeln?**

MK: Nein, das gab es schon – und zwar in der Medizin- und Lebensmittelindustrie: ein spezielles Propylen. Ähnliches Material wird etwa für Eisboxen verwendet, in denen Hummer oder frisches Gemüse transportiert wird. Es hat genau die richtige Konsistenz, ist extrem langlebig, absolut ungiftig, weil lebensmittelecht, und sehr leicht.

**Aber schwierig zu bearbeiten.**

JD: Richtig – bis wir in der Lage waren, die Blackroll genau so herzustellen, wie wir sie wollten, haben wir einige Hundert Prototypen herstellen müssen. Dann kam mir der Zufall zu Hilfe: Der Geschäftsführer einer spezialisierten Kunststofffirma nahe Dresden bekam 2007 eines der ersten Modelle – quasi Einzelanfertigungen – in die Hand und fand, dieses Produkt würde perfekt zu seiner Firma passen. Er rief mich an, und noch heute werden alle Blackrolls «Made in Germany» hergestellt – bei ebendieser Firma. Bei der Fertigung, die in fünf Schritten stattfindet, ist ein grosser Anteil Handarbeit dabei. Dass dabei auch auf Umweltfreundlichkeit und Energieeffizienz geachtet wird, ist für uns selbstverständlich.

**Im ersten Jahr auf dem Markt haben Sie ein paar Hundert Rollen verkauft, in den nächsten ein paar**



*Marius Keckeisen und Jürgen Dürr:  
Rollen mit der «Blackroll»  
den Weltmarkt auf.*



Sie finden unser aktuelles Kursprogramm unter  
[www.weiterbildung.bzt.tg.ch](http://www.weiterbildung.bzt.tg.ch)

innovativ und kompetent

# Ihre Weiterbildung in Frauenfeld!

Sprachen | Informatik | Technik

EIN TRUCK.  
EIN PROFITCENTER.

RENAULT  
TRUCKS  
DELIVER

*Der Profi  
für Profis*



NEUE BAUREIHEEN VON  
RENAULT TRUCKS

HUBER NUTZFAHRZEUGE AG

Lenzbüel 5 | Gloten | CH-8370 Simnach | T +41 71 929 80 00 | F +41 71 929 80 01  
[www.huber-nutzfahrzeuge.ch](http://www.huber-nutzfahrzeuge.ch) | [info@huber-nutzfahrzeuge.ch](mailto:info@huber-nutzfahrzeuge.ch)



# WEIHRICH INFORMATIK

Ihr Partner für Gesamtlösungen  
in der Informatik

Wehrich Informatik GmbH  
Alleestrasse 20 · CH-8280 Kreuzlingen  
Tel +41 (0)71 688 33 30 · Fax +41 (0)71 688 33 23  
[info@wehrich.ch](mailto:info@wehrich.ch) · [www.wehrich.ch](http://www.wehrich.ch)

# ERFOLGREICH VERBINDEN

**Tausend – und heute beliefern Sie nicht nur Physiotherapeuten, Osteopaten und spezialisierte Fachgeschäfte, sondern auch grosse Sporthändler wie SportXX, Ochsner oder Intersport. Trotzdem habe ich noch nie eine Blackroll-Werbung gesehen.**

MK: Können Sie auch nicht – wir machen keine klassische Werbung. Wir sind in der glücklichen Lage, dass Mund-zu-Mund-Propaganda und virales Marketing uns diesen Erfolg beschert haben. Man kann sagen: Wer je eine Blackroll benutzt hat – oder benutzen musste –, der empfiehlt sie weiter, weil der Erfolg so durchschlagend ist. Und da gerade die amerikanischen Superstars aus Football, Baseball oder Basketball gerne Bilder von sich beim Training mit der Blackroll auf Facebook oder Instagram posten, haben auch Sportler, die anderweitig noch nicht von uns gehört haben, sich gedacht: «Hey, was der Dirk Nowitzki da benutzt, sieht cool aus und wird wohl auch mir helfen, wemns ihm hilft. Ich besorg mir mal so ein Teil.»

## «Das Ganze galt als Humbug, kamen doch die allerersten Massagerollen in den 1950er Jahren, damals noch aus Holz, aus der Feldenkrais-Ecke.»

**Dorino della Valle, einer der Gründer von «Tod's»-Schuhen, schaffte den Sprung in die USA, indem er amerikanischen Filmstars ungefragt seine Schuhe zuschickte – und weil diese sie dann gerne getragen haben, sah man sie in Film und Fernsehen, worauf das Volk auch danach verlangte. Eine ähnliche Geschichte?**

JD: In gewisser Weise ja. Wir statten viele Sportteams im Sinne eines Sponsorings mit Blackrolls aus, von Fussball über Skifahren bis zum Surfen, und verteilen so die Blackroll an Begeisterte. So diffundiert

sie, wenn Sie wollen, vom Spitzen- zum Breitensport, von der Elite zur Masse. Wir gehen aber nicht aktiv auf die Clubs zu, sondern die gelangen meistens an uns. Zurzeit beobachten wir, dass auch immer mehr «Bürolisten» sich eine kleine Blackroll besorgen, mit der sie im Büro zwischendurch Hände, Füsse oder Nacken massieren können. Es sind also nicht nur Sportler, die darauf schwören.

**Und jetzt wollen Sie noch stärker im Medizinalbereich tätig werden.**

MK: Genau. Einerseits benutzen praktisch alle grösseren – und kleineren – Sportclubs bereits die Blackroll, andererseits ist die anfängliche Skepsis bei Ärzten und medizinischen Therapeuten inzwischen einer professionellen Begeisterung gewichen, weil sowohl sie selbst die Resultate sehen können als auch Studien existieren, die die massive Effizienz beweisen.

**Dann hatten die erst Vorbehalte?**

JD: Natürlich, das Ganze galt als Humbug, kamen doch die allerersten Massagerollen in den 1950er Jahren, damals noch aus Holz, aus der Feldenkrais-Ecke. Diese «esoterische Herkunft» war tief in den Köpfen gewisser Mediziner verwurzelt, ist heute aber komplett verschwunden – die Realität hat die Vorurteile schlicht überholt. Namhafte Ärzte und Therapeuten kommen zu uns und suchen die Zusammenarbeit.

**Und nun rollen Sie, wenn man das Wortspiel bemühen will, mit der Blackroll von Bottighofen den Weltmarkt auf. Warum gerade der Thurgau?**

MK: Uns gefällt es hier am Bodensee sehr, wir lieben die Natur und die sportlichen Möglichkeiten, die uns der See und die nahen Berge bieten. Ich war vor Blackroll für ein weltbekanntes Ferienbewertungsportal gleich um die Ecke tätig und lebte bereits hier, da war der Standort für die Blackroll AG schnell klar.

Anzeige



Merger & Acquisition  
Steuern & Recht  
Immobilien  
Treuhand

KLAR KANN MAN DEN WERT  
IHRER FIRMA AUCH PI MAL  
DAUMEN SCHÄTZEN.

Die Frage ist  
nur, wie viel  
Sie dabei  
verlieren.

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

**awit**  
Zusammen einfach mehr

# Das Schaumstoffzentrum der Schweiz

**Die auf Industriekomponenten spezialisierte Vibraplast AG in Aadorf hat in jüngster Zeit ihre Infrastruktur markant und nachhaltig ausgebaut. Damit festigt sie ihre Position als Spezialistin für Lärmschutz, Schwingungs-isolation, Schaumstoffprodukte, Elastomer- und Kunststofftechnik sowie Antriebs- und Fluidtechnik. Im Gespräch mit Geschäftsführer Urs Dutly.**

**Urs Dutly, seit seinen Anfängen fokussierte sich das Familienunternehmen auf den Handel und die Produktion von technischen Industriegütern. Gegenwärtig bauen Sie die Stellung als national führender Hersteller für Schaumstoffprodukte jeglicher Art aus. Wann spürten Sie, dass Ihr Unternehmen in diesen Märkten Erfolg haben könnte?**

Wir sind schon seit jeher im Bereich Lärmschutz tätig, wo verschiedenste Schaumstoff-Kombinationen zur Anwendung kommen. In diesem Segment hatten wir in den vergangenen Jahren das grösste Wachstum. Aus gutem Grund: In unserer hektischen Zeit werden Ruhezeiten und Komfort immer wichtiger. Die Bevölkerung sei vor «schädlichem und lästigem» Lärm zu schützen, lautet sogar der gesetzliche Auftrag an den Ruheschutz. Wir spürten in diesem Zusammenhang schnell, dass die Lärmsensibilität, aber auch die gesetzlichen Vorschriften im Schallschutz über die nächsten Jahre noch weiter zunehmen werden. Im Fahrwasser des Lärmschutzbereiches konnten weitere Schaumstoffbereiche wie Transportschutz- und Präsentationsverpackungen sowie Freizeit- und Gesundheitsschaumstoffe kräftig ausgebaut werden.

**Sind Sie in einem klassischen Verdrängungsmarkt tätig? Oder anders gefragt: Was verschafft Ihnen gegenüber der Konkurrenz den entscheidenden Vorsprung?**

In der Schaumstoff-Verarbeitung und -Veredelung sind wir heute soweit, dass wir alle Produktionsstufen selber durchführen können. Was bei uns als roher Schaumstoffblock angeliefert wird, verlässt unser Unternehmen erst wieder als vollständig ausgereiftes Produkt. Das breite Sortiment mit einer hohen Verfügbarkeit und kurzen Lieferfristen unterscheidet uns von vielen Mitbewerbern. Im Weiteren basiert unser Erfolg auf dem fundierten technischen Know-how sowie konsequentem, dienstleistungsorientiertem Engagement.

**Der Werkplatz Schweiz gilt für die Produktion generell als eher teuer. Halten Sie aus Tradition oder aus Kalkül an ihm fest?**

Natürlich glauben wir an den Werkplatz Schweiz. Um aber auch zukünftig wettbewerbsfähig zu sein, benötigt es Wandlungskraft, die stetige Verbesserung und Optimierung aller Prozesse und Ressourcen. Mit unserer Investitionsfreudigkeit konnten wir über die vergangenen Jahre sowohl unsere Effizienz als auch den Automatisierungsgrad eindrucklich steigern.

**Nicht weniger als sechs Millionen Franken wurden alleine in den vergangenen zwei Jahren in den Maschinenpark und in den Ausbau des Firmenareals investiert. Ist man damit für die nächsten Jahre gerüstet oder ist in Ihrer Branche eine laufende Anpassung an die neuesten technischen Möglichkeiten zwingend notwendig?**

Wir haben erst kürzlich weitere Maschinenanschaffungen in Auftrag gegeben – weitere sind bereits in Planung. Um eine Markterweiterung zu erreichen, sind laufende Anpassungen unumgänglich.

**Imposant ist auch die Produktions- und Lagerfläche – rund 15 000 Quadratmeter stehen zur Verfügung. Eine Notwendigkeit, um möglichst rasch und flexibel auf alle möglichen Kundenwünsche eingehen zu können?**



*Urs Dutly,  
Geschäftsführer  
der Vibraplast AG  
in Aadorf.*



Schaumstoff ist ein Volumengeschäft. Alleine im vergangenen Jahr haben wir circa 150 LKW-Ladungen Schaumstoff verarbeitet. Zudem beliefern wir viele Kunden just in time, was zusätzlich Lagerkapazität bindet. Dank unserer grosszügig und variabel ausgelegten Produktion können Klein- oder Grossserien wirtschaftlich und mit kurzer Durchlaufzeit produziert werden.

**Die Vibraplast beschäftigt heute 60 Mitarbeitende und generiert einen Jahresumsatz von rund 25 Millionen. Welches sind die Hauptabsatzmärkte?**

Unser Kernmarkt ist die Schweizer Industrie sowie das benachbarte Ausland. Wir beliefern vor allem den Fahrzeug- und Maschinenbau, den Baubereich und deren Zulieferer. Wir sind stolz, dass unsere Produkte und Dienstleistungen in hochwertigen Endfabrikaten zur Anwendung kommen.

**Sind weitere Markterschliessungen geplant?**

Wir möchten die Bereiche Industriekoffer, Ordnungssysteme und Repräsentationsverpackungen mit unseren Schaumstoffeinlagen weiter ausbauen. Dazu möchten wir in das Segment der hochwertigeren Luxusverpackungen für Schmuck, Uhren, Parfum etc. vordringen. Dazu benötigen wir eine neue Fertigungsmaschine, um den Schaumstoff mit samtigen, haptischen Eigenschaften und einer optisch ansprechenden Oberfläche zu versehen.

**Ihre Produkte werden unter anderem für den Lärmschutz, für Transportschutzverpackungen und Repräsentationsverpackungen eingesetzt. Spüren Sie folglich allfällige wirtschaftliche Schwankungen unmittelbar eins zu eins oder verschafft die Präsenz in verschiedenen Märkten einen gewissen Ausgleich?**

Wir haben jetzt viel über den Schaumstoffbereich gesprochen. Die Vibraplast ist aber als Industriekomponenten-Netzwerk in weiteren Bereichen wie Schwingungstechnik, technische Gummiprodukte oder Kunststoffe tätig. Diese Vielfältigkeit, aber auch unsere breite und treue Kundenstruktur haben uns die wirtschaftlichen Schwankungen der vergangenen Jahre wenig spüren lassen.

**Zum Unternehmen**

Vorsprung durch Know-how und Technologie: Nach dieser Devise wirtschaftet die 1961 gegründete Vibraplast AG seit über fünf Jahrzehnten. Als führendes Produktions- und Handelsunternehmen von technischen Industriekomponenten bietet das Unternehmen seinen Kunden eine immense Branchenerfahrung in den Kernkompetenzen Lärmschutz, Schaumstoffverpackungen und allgemeine Schaumstoffe. Im Weiteren verfügt die Vibraplast AG in den Bereichen der Schwingungsisolierung, Gummiprodukte, Kunststoffe, Antriebsriemen und Schläuchen über ein breites Produktesortiment und eine hohe Verfügbarkeit.

Ein immer grösserer Anteil nimmt der Kernbereich Schaumstoffe ein und hier speziell der Lärmschutz, wo – je nach Anforderungen – verschiedenste Materialien aus dem Silphon®-Schallschutzsortiment zur Anwendung kommen. Ein zusätzlicher Fokus wird auf die Herstellung individueller Schaumstoff-Verpackungslösungen gelegt, sei es im Bereich der Transportschutzverpackungen oder repräsentativen Kofferschäumstoffeinsätze. Mit anderen Worten: Wo immer es etwas zu schützen oder zu transportieren gibt, sorgen die Schaumstoff-Spezialisten aus der Ostschweiz dafür, dass die Kunden eine massgeschneiderte Verpackung erhalten.

**Die Vibraplast AG ist seit 1961 in folgenden weiteren Kernbereichen tätig:**

- Schwingungsisolierung zur Dämpfung von Erschütterungen und Körperschall, zur Isolation von Maschinenschwingen und für den Lärmschutz.
- Gummitechnik: Formteile, Platten, Profile, Dichtungen, Bodenmatten in allen Qualitäten und Abmessungen.
- Kunststofftechnik: Sortiment an Platten, Rohren, Rundstäben, Folien oder kundenspezifischen Formteilen.
- Antriebstechnik: Antriebsriemen und Kugellager
- Fluidtechnik: ein vielfältiges Programm von technischen Schläuchen und Schlauchsystemen.

Für alle diese Kernkompetenzen beschäftigt die Vibraplast AG Spezialisten mit langjähriger Branchenerfahrung, welche Dienstleistungen wie Beratung, Engineering und Konstruktion anbieten. Damit der Firmenerfolg wirklich nachhaltig ist, werden innovative Entwicklungen gefördert.



**Vibraplast AG**  
Wittenwilerstrasse 25  
8355 Aadorf  
052 368 00 50  
info@vibraplast.ch  
www.vibraplast.ch

# Die Zukunft des Tante-Emma-Ladens

**Als Roland und Monika Kauderer vor rund zwanzig Jahren einen Hofladen in Steinebrunn eröffneten, hatten sie in erster Linie zum Ziel, die eigens geernteten Äpfel frisch ab Hof zu verkaufen – so wie es auch viele andere Bauern nebenbei tun. Durch eine konsequente Anpassung des Produktesortiments an die Nachfrage und damit verbundene Investitionen in die Infrastruktur entstand im Laufe der Jahre mit der «Öpfelfarm» ein eigenständiges Unternehmen, das umsatzmässig stetig wuchs und für seine Leistungen 2013 mit dem Preis «Culinarium-König» ausgezeichnet wurde.**

Text: Marcel Baumgartner Bild: Tiziana Secchi

Sie haben vieles anders gemacht, und genau deshalb stellte sich der Erfolg ein: Roland und Monika Kauderer gaben sich nach der Eröffnung ihres Hofladens nicht damit zufrieden, kleine Mengen an Äpfel abzusetzen. Das Potenzial, das stellten sie rasch fest, lag in einem anderen Bereich. Denn die Nachfrage an fertig verarbeiteten Produkten war von Beginn an deutlich höher als jene nach frischen Äpfeln. Entsprechend wurde der Hofladen umgestellt. Man verschrieb sich fortan voll und ganz der Verarbeitung und Veredelung von Äpfeln und anderen Früchten und Beeren, was zu einem reichhaltigen Produktesortiment aus hausgemachten Thurgauer Spezialitäten führte.

## «Wir mussten zuerst beträchtlich investieren, was mit grossem Risiko verbunden war.»

Und da die optische Aufmachung bekanntlich mitentscheidend ist, ob etwas zum Verkaufsschlager mutiert oder im Regal verstaubt, wurde schon in einer frühen Phase der Verpackung eine erhöhte Aufmerksamkeit geschenkt. Auch das mit grossem Erfolg: Heute bildet der Bereich an Geschenkkästen eines der Hauptstandbeine der «Öpfelfarm». Für Roland Kauderer steht fest: «Ein Produkt ist nicht ‚fertig‘, wenn es im Glas oder im Säckli ist. Nur wenn es auch wirklich schön abgefüllt und etikettiert ist, ist es den Preis wert, den man für gute Qualität bezahlen muss.»

### Ins Marketing investiert

Aus dem Sortiment im Laden kristallisierten sich bald die «Öpfelringli» der Schwiegermutter als Verkaufsschlager heraus. Auch darauf reagierte man: «Wir begannen mehr Trockenfrüchte herzustellen und investierten neben dem Hofladen und dem

Obstbaubetrieb in eine Trockenfrüchteproduktion», so der Inhaber. «Unser Ziel war zudem, von Anfang an professionell aufzutreten. Damals fand man noch kaum Hofläden und Direktvermarkter, die ins Marketing investierten. Wir waren die Ersten.»

Dieser konsequente Weg war teilweise auch steinig. Der Anfang sei kein leichter gewesen, erklärt Kauderer. «Wir mussten zuerst beträchtlich investieren, was mit grossem Risiko verbunden war. Ich bin heute aber der Meinung, dass man nur Erfolg haben kann, wenn man auch etwas riskiert.» Halte man sich stets ein Hintertürchen für den raschen Ausstieg offen, sei kein Vorwärtsschritt möglich – zumindest nicht in diesem Ausmass, wie es bei der «Öpfelfarm» der Fall war. Es sei während rund zehn Jahren ein grosser Einsatz der gesamten Familie nötig gewesen, bis man ein Licht am Ende des Tunnels erblicken konnte. Der Durchhaltewillen zahlte sich aus: Im Jahr 2002 musste gar die Obstproduktion verpachtet werden, da man nun mit dem Hofladen und der Trockenfrüchteproduktion voll ausgelastet war.

### Beliebteste Produzentin

Seit nunmehr zwei Jahrzehnten steht bei der Öpfelfarm die Regionalität an oberster Stelle. Das gesamte Obst wird aus der Region Ostschweiz bezogen. Hauptlieferanten sind die Tobi-Seeobst AG in Bischofszell und die BoFru AG in Kesswil, welche die Produkte der Ostschweizer Bauern lagern und sortieren. Und hier legen Roland und Monika Kauderer Wert auf hohe Qualität, denn was man bei der Verarbeitung «vorne einfüllt, kommt hinten auch wieder heraus». Kauderer: «Nur feinste Früchte, die sehr sauber und frisch verarbeitet werden, ergeben auch feine Endprodukte.» Diese Philosophie blieb nicht unbeachtet: Die Öpfelfarm ist schon seit Jahren mit der Regionalmarke «Culinarium» zertifiziert und setzte sich 2013 bei der Verleihung des



*Roland Kauderer:  
Setzt bei der «Öpfelfarm»  
auf Regionalität.*

Preises «Culinarium-König» gegen rund 120 andere Ostschweizer Unternehmen durch. Damit war man offiziell «beliebteste Produzentin» der Regionalmarke.

**«Je grösser und anonymere die dominierenden Marktplayer werden, desto mehr haben auch die Kleinen wieder eine Chance.»**

Den Grossteil des Umsatzes macht das Unternehmen auch heute noch mit den getrockneten Öpfelringli, für welche die Öpfelfarm bekannt ist und auch schon ausgezeichnet wurde. Rund 70 Prozent aller getrockneten Früchte werden zu diesem Produkt verarbeitet. Hauptabnehmer sind diverse kleinere und grössere Detaillisten in der ganzen Schweiz. Um ihre Nachfrage zu befriedigen, beschäftigt man in der Trockenfrüchteproduktion von September bis Juni mittlerweile bis zu acht Mitarbeiter; drei Ange-

stellte stehen für den Hofladen während es gesamten Jahres auf Abruf bereit.

#### **Nachahmer**

Roland Kauderer ist optimistisch für die Zukunft. Denn der Trend gehe klar in Richtung «Regionalität». Zwar würde man im Grossverteiler die Produkte für den Alltag einkaufen, jedoch wolle man auf das Besondere nicht verzichten. «Je grösser und anonymere die dominierenden Marktplayer werden, desto mehr haben auch die Kleinen wieder eine Chance», so Kauderer. «Ich bin überzeugt, dass in Zukunft auch der Tante-Emma-Laden im Dorf wieder über sehr gute Chancen verfügt.»

Entsprechend will man bei der Öpfelfarm der eingeschlagenen Linie auch in Zukunft treu bleiben. Die Gefahr, von anderen Anbietern kopiert zu werden, schätzt Kauderer als gering ein: «Natürlich gibt es immer Nachahmer. Damit leben wir. Aber solange wir ihnen immer um eine Nasenlänge voraus sind, können wir uns durchsetzen.»

# sia Abrasives – Innovative Schleifmittel für perfekte Oberflächen

**Viele Materialien hüten ein Geheimnis. Ihre wahre Schönheit halten sie verborgen. Erst ein professioneller Schliff offenbart, was im Innern steckt. sia Abrasives setzt sich seit über 135 Jahren für perfekt geschliffene Oberflächen ein. «Finished by sia Abrasives» – der letzte Schliff für die unterschiedlichsten Materialien macht den grossen Unterschied.**

## Neue Schleifmittelfabrikation in Betrieb

sia Abrasives konnte 2012 an ihrem Hauptsitz in Frauenfeld eine topmoderne Schleifmittelfabrik in Betrieb nehmen. Unterschiedlichste Schleifprodukte für Abtrag, Finish oder Struktur können je nach individuellen Bedürfnissen und nach dem neusten Stand der Technik hergestellt werden.

Das neue Werk umfasst eine Fläche von 10 400 Quadratmeter und zählt mit über 55 Millionen Schweizer Franken zu den bedeutendsten Investitionsentscheidungen, die in der Firmengeschichte von sia Abrasives realisiert werden konnten. Dies ist ein klares Bekenntnis zum Produktionsstandort Schweiz und ein Zeichen für einen nachhaltigen Ausbau unseres Kompetenzzentrums für flexible Schleifmittel am sia-Hauptsitz in Frauenfeld.

## Umweltfreundliche Produktion

Das Werk wurde streng nach ökologischen Kriterien errichtet. So führt eine neue Bindemittelaufbereitung dazu, dass keine Industrieabwässer entstehen. Optimierte Luftführungsprozesse und Wärmerückgewinnungsanlagen senken den Wärmeverbrauch deutlich. Sämtliche Schadstoffe werden in einer Abluftreinigungsanlage eliminiert.

## Neues Verfahrenskonzept steigert Flexibilität

Mit der neuen Schleifmittelfabrikation wird sia Abrasives ihre Lieferfähigkeit und ihre Flexibilität deutlich verbessern können – und dies bei gleichzeitig höherer Qualitätskonstanz. Ausschlaggebend ist ein neues Verfahrenskonzept, das einen weitgehend unterbrechungsfreien Produktionsablauf ermöglicht. An den Hightech Fabrikationsanlagen

*Unzählige Komponenten ermöglichen in einem fein abgestimmten Zusammenspiel einen modularisierten Herstellungsprozess, der die nächste Generation der Schleifmittelherstellung ermöglicht.*





werden hochpräzise, lasergesteuerte und ultraschallüberwachte Messverfahren angewendet. Über 1000 Prozessparameter werden erfasst und permanent geregelt, wodurch Qualität auf einem sehr hohen, konstanten Niveau erreicht wird.

#### Hohe Liefersicherheit dank Reservekapazitäten

40 Millionen Quadratmeter Schleifmittel – eine Erdumrundung bei einer Herstellbreite von einem Meter – kann die neue Fabrik im Jahr produzieren. Insgesamt konnte die Kapazität verdoppelt werden, damit auch in Zukunft der steigenden Nachfrage entsprochen werden kann. Dank einer neuen Herstellbreite von bis zu 1950 mm erschliesst sich sia Abrasives ausserdem neue Marktsegmente. Die Nachfrage nach überbreiten Schleifbändern nimmt ständig zu. Diese Lücke kann nun geschlossen werden.

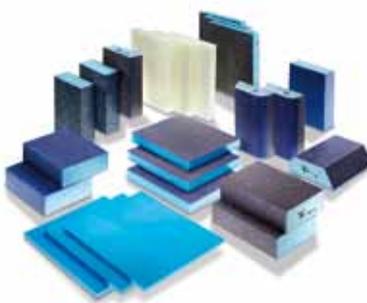
*Das neue Werk ist die weltweit modernste Anlage für die Schleifmittelfabrikation.*



*Flexible Schleifmittel*



*Vlies-Schleifmittel*



*Schaumstoff-Schleifmittel*



*Gebundene Schleifmittel*

#### Fakten und Zahlen

- Seit 2008 gehört sia Abrasives zur Bosch-Gruppe
- Weltweites Kompetenzzentrum für Schleifmittel
- In über 80 Ländern mit Vertretungen oder Niederlassungen vor Ort
- Rund 1 300 Mitarbeiter weltweit, über 600 in der Schweiz

#### Produktions-Standorte

- sia Abrasives Industries AG, Frauenfeld (TG) (Flexible Schleifmittel)
- sia Fibril Ltd., Greetland, Halifax/Grossbritannien (Vlies-Schleifmittel)
- sia Abrafoam Ltd., Alfreton/Grossbritannien (Schaumstoff-Schleifmittel)

#### Produktfelder

- Flexible Schleifmittel  
Klassische flexible Schleifmittel und Schleifsysteme für die konventionelle Vorbereitung und Bearbeitung sämtlicher Werkstoffoberflächen.
- Vlies-Schleifmittel  
Vlies-Produkte für Vorbereitungs- und Reinigungsarbeiten sowie für die Strukturgebung, vorwiegend für die Anwendung auf Metall.
- Schaumstoff-Schleifmittel  
Schleifschwämme in unterschiedlichsten Formen und Härtegraden für die präzise Bearbeitung von Holz, Füllern, Farben und Lacken.
- Gebundene Schleifmittel  
Präzise Trennscheiben mit bester Schnittleistung und effiziente Schruppscheiben für unterschiedlichste Metallanwendungen.

#### Absatzkanäle

- Industrie
- Spezialisierter Fachhandel

#### Anwendungsbereiche

- Coatings und Composites
- Holz
- Metall
- Platten



sia Abrasives Industries AG  
Mühlwiesenstrasse 20  
CH-8500 Frauenfeld  
Telefon +41 52 724 41 11  
Telefax +41 52 724 45 43  
sia.ch@sia-abrasives.com  
www.sia-abrasives.com

# Ach, diese Zukunft

**Das Wirtschaftsforum Thurgau, das dieses Jahr am 26. September stattfindet, festigt mit seinem diesjährigen Programm seine Stellung als bedeutender Impuls-Event für die Wirtschaft. Zum Tagungsthema «Ach, diese Zukunft» äussern sich unter anderem Ottmar Hitzfeld, Gerhard Schwarz und Petra Jenner.**

Das wirtschaftliche Klima, global wie lokal, war noch nie so stark von Unsicherheit geprägt wie heute. Wirtschaftliches Handeln verlagert sich immer stärker ins Internet. Die Globalisierung beschleunigt sich fast exponentiell. Asien und die Schwellenländer werden zu Märkten der Zukunft oder sind es teilweise schon. Ethische Verträglichkeit und Transparenz werden immer stärker gefordert. Wird, was sich heute bewährt, auch in 20 Jahren noch Erfolg bringen:

**Theorien, Strategien und Konzepte werden zuhauf angeboten und angepriesen. Aber was hilft wirklich?**

Produkte/Dienstleistungen, Marketing, Führungsstil, Personalpolitik, Finanzstrategie? Oder müssen wir uns angesichts der wachsenden Unsicherheitsfelder verändern – in welche Richtung? Das sind zentrale Fragen, die Unternehmen und Organisationen heute stark beschäftigen. Die Antworten, die sie dafür finden (müssen), werden über Erfolg oder Scheitern entscheiden.

*Petra Jenner ist seit 2011 als Country General Manager von Microsoft Schweiz tätig.*



## Ungewohnte Perspektiven

Die Ratgeberliteratur dazu ist riesig. Theorien, Strategien und Konzepte werden zuhauf angeboten und angepriesen. Aber was hilft wirklich? Was ist so praxistauglich und ergebnisorientiert, dass man es im realen Wirtschaftsalltag umsetzen kann? Welche Personen haben dazu etwas zu sagen, das Hand und Fuss hat? Das 18. Wirtschaftsforum Thurgau beleuchtet dieses drängende Problemfeld aus neuen und ungewohnten Perspektiven. Mit brillanten und originalen Referentinnen und Referenten verschiedenster Herkunft. «Anregungen, Provokationen, überraschende Einsichten und spannende Kontakte sind wie immer garantiert», versprechen die Organisatoren.

## Die Zukunft nach 90 Minuten

Mit Ottmar Hitzfeld konnte ein Referent gewonnen werden, der bestens weiss, dass sich eine Zukunft von einer Minute auf die andere schlagartig verändern kann. Auf seine Äusserungen – auch zur vergangenen Fussballweltmeisterschaft in Brasilien – darf man gespannt sein. Hitzfeld zählt zu den international erfolgreichsten Fussballtrainern. Er feiert zwischen 2008 und 2014 grosse Erfolge mit der Schweizer Fussballnationalmannschaft und führte in den Jahren zuvor in der Bundesliga Borussia Dortmund sowie Bayern München zum Meistertitel sowie zum Sieg in der Champions League. Wie seine persönliche Zukunft aussieht und wie man damit umgeht, wenn der eigene Weg innerhalb von 90 Minuten eine völlig andere Richtung einschlagen kann, erläutert er am Forum im Gespräch mit Moderatorin Mona Vetsch.

## Kauth trifft auf Heim

Mona Vetsch wird im «Thurgauer Unternehmer-Talk» auch den beiden Unternehmern Robert Kauth und Ruedi Heim auf den Zahn fühlen. Kauth ist seit November 2013 Managing Director der General Dynamics European Land Systems Mowag GmbH (MOWAG Kreuzlingen), Heim ist Geschäftsleiter, Mitinhaber und Verwaltungsrat der Kifa AG. Das Thurgauer Familienunternehmen ist seit bald 100 Jahren erfolgreich tätig in den Bereichen Bau und Verpackung.



*Was bleibt von Brasilien?  
Ottmar Hitzfeld spricht  
am Forum unter anderem  
über die vergangene  
Fussballweltmeisterschaft.*

### Jung und erfolgreich

Über Pläne, Erwartungen und Hoffnungen sprechen am Nachmittag die beiden Berufsweltmeister Sabrina Keller und Thomas Etterlin. Keller ist seit 2013 Bereichsleiterin Restauration mit Eidgenössischem Fachausweis, Restaurationsfachfrau EFZ. Nach der Hotellehre im Hotel Heiden mit dem kantonsbesten Lehrabschluss führte sie der Schweizermeistertitel zur Goldmedaille an der Berufsweltmeisterschaft 2011 in London in der Berufssparte Restaurant-Service. Etterlin hat mit 22 Jahren gerade sein Studium an der ETH Zürich begonnen. Er holte sich die Auszeichnungen «Bester Lehrabschluss» und «Bester Berufsmittelschulabschluss» sowie den Titel «Schweizermeister» als Konstrukteur und die Goldmedaille an der WorldSkills 2013 in Leipzig.

Weitere Referenten sind Stephan Sigrist, Gründer und Leiter des Think Tanks W.I.R.E., Victorinox-CEO Carl Elsener, Rinspeed-Gründer Frank M. Rinderknecht, Avenir-Suisse-Direktor Gerhard Schwarz sowie Petra Jenner, die seit 2011 als Country General Manager von Microsoft Schweiz tätig ist. Jenner leitete während zweieinhalb Jahren die Microsoft-Niederlassung in Österreich und verfügt über 20 Jahre Erfahrung in der IT-Branche, speziell mit Transformations-Prozessen.

### Musikalisches Rahmenprogramm

Für die «Zwischentöne» sorgt dieses Jahr Yilian Cañizares. Sie ist in Havanna geboren und lebt heute in der Schweiz. Als musikalisches Wunderkind sog sie die verschiedensten Musikkulturen in sich auf und machte daraus etwas ganz Eigenes. Über Caracas kam Cañizares in die Schweiz, wo sie das Ochumare-Quartett gründete. Es begeistert mit einer ganz eigenen Form von Latino-Jazz und weckt Erinnerungen an Chopin, Bach, New Orleans Swing, New York Jazz.

LEADER ist Medienpartner der Veranstaltung.  
Weitere Infos und Anmeldung unter [www.wft.ch](http://www.wft.ch)

## Die Zukunft festnageln

Unser diesjähriges Forumthema beschäftigt die Menschen seit Jahrtausenden: Die Auguren der Antike wollten die Zukunft in den Eingeweiden von Opfertieren erkennen. Die Astrologen des Mittelalters im Lauf der Gestirne. Die Wahrsagerin der Romantik in ihrer Kristallkugel. Und die Vordenker der Moderne in riesigen Datenhaufen und Algorithmen und mit scheinbar wissenschaftlichem Ansatz. Es hat aber alles nichts genützt. Die Unsicherheit bleibt, ja, sie scheint immer noch grösser zu werden. Wer hat den Zusammenbruch der UdSSR, den Mauerfall in Berlin, die jüngste Finanz- und Wirtschaftskrise oder den Siegeszug des WWW und der Social Media wirklich und korrekt vorausgesehen? Eben. Massnahmen, Strategien und Szenarien, die sich als erfolgreich erwiesen haben, einfach in die Zukunft fortzuschreiben – diese Versuchung ist naheliegend und gross. Aber auch brandgefährlich. Denn letztlich kommt es eben doch ganz anders, und man landet in der Misserfolgssackgasse oder geht sogar sang- und klanglos unter. Gerade Unternehmen, die lange erfolgreich waren und damit gross, ja weltumspannend geworden sind, tappen häufig in diese Falle. Denn je grösser und komplexer das Gebilde, umso höher ist der Druck, die Zukunft festzunageln.

Statt immer weiterer und kostspieliger Versuche, die Zukunft mit aller Gewalt in den Griff zu kriegen, setzt sich allmählich ein anderes Verhaltensmuster durch, das viel mehr Erfolg verspricht: Die Angst vor dem Unbekannten loslassen und mit einer annehmenden Haltung achtsam und genau beobachten, was jetzt im Moment wirklich passiert, im wirtschaftlichen, sozialen und im globalen Umfeld. Denn wer offen bleibt, gut hinschaut und sich intensiv vernetzt, hat die besten Chancen zu erkennen, wohin die Reise tatsächlich geht, und sich schnell und erfolgreich darauf einzustellen. Genau in diese Richtung tendiert das WFT seit 18 Jahren mit beachtlichem Erfolg: Es bietet Gelegenheit, erfolgreichen Unternehmern, brillanten Köpfen und schrägen Querdenkern genau zuzuhören, ihre Energie, ihre Grundeinstellungen und ihr Verhalten zu spüren und sich davon anstecken und inspirieren zu lassen. Im anregenden Rahmen einer illustren Teilnehmerschar. Dazu wünsche ich allen Teilnehmenden recht viel Vergnügen und gutes Gelingen,

*Lukas Vogt, Organisator Wirtschaftsforum Thurgau.  
Der diplomierte Treuhandexperte ist Geschäftsführer der Addetto Treuhand AG mit Sitz in Kreuzlingen.*





*Victorinox-CEO Carl Elsener:  
«Ohne Mühe ging es  
eigentlich nie.»*

# Im Spannungsfeld zwischen 9/11 und MacGyver

**Eine TV-Serie führte in den 1980er Jahren zu einem rasanten Umsatzwachstum – die Terroranschläge vom 11. September 2001 sorgten für einen markanten Rückschlag: Das legendäre «Sackmesser» der Victorinox AG wird wie kaum ein anderes Schweizer Produkt von den Ereignissen unserer Zeit beeinflusst. Im Gespräch erläutert CEO Carl Elsener (\*1958), wie man mit diesen Schwankungen umgeht, welche aussergewöhnlichen Funktionen es bisher nicht in den Handel geschafft haben und nennt ein Beispiel, bei dem das Messer als Lebensretter diente.**

**Interview:** Marcel Baumgartner **Bild:** zVg.

**Carl Elsener, die Erfindung Ihres Urgrossvaters ist längst Legende. Das «Original Schweizer Offiziers- und Sportmesser» ist weltweit im Einsatz. Wie regelmässig benutzen Sie es persönlich?**

Das Taschenmesser ist mein treuer Begleiter, den ich täglich nutze. Gerade vorhin habe ich mit dem Kreuzschraubenzieher eine Holzkiste aufgeschraubt. Es sind zwei Modelle, die ich immer bei mir habe: das «Traveller» und das «Signature Lite». Auf Reisen verwende ich die integrierte Digitaluhr des Travellers

Im Gegensatz dazu haben wir heute in einigen Modellen einen USB-Datenspeicher integriert, in unserem «Golf Tool» Ballmarker und Pitchgabel. Aber auch das «Rescue Tool» mit Scheibenzertürmer und Frontscheibensäge für Verbundglas sticht hervor, das speziell für Feuerwehrtteams und Rettungskräfte entwickelt wurde.

**Wurde auch an Funktionen getüftelt, die dann aber doch nicht umgesetzt wurden?**

Klar – wir haben Prototypen von Modellen mit integriertem Kamm, mit Griffelspitzer, mit ausziehbarem Massstab oder mit integriertem Sparschäler, die (noch) nicht umgesetzt wurden.

**Was macht es aus, dass Ihr Unternehmen sich bisher ohne Mühe gegen die Konkurrenz behaupten konnte?**

Ohne Mühe ging es eigentlich nie. Auch wir müssen uns dem Konkurrenz- und Verdrängungskampf stellen. Wenn wir am Weltmarkt erfolgreich sein wollen, müssen wir unsere Produkte und Serviceleistungen an den Kunden ausrichten. Diesen bieten wir Erzeugnisse, die ihnen etwas bedeuten, und Leistungen, die sie überzeugen. Dies erreichen wir durch eine kluge Kombination unserer Kernwerte Qualität, Funktionalität, Innovation und ikonisches Design. Diese Eigenschaften machen Victorinox-Produkte aus.

**«Wir stellen uns den Zeichen der Zeit, wollen sie nicht nur erkennen, sondern auch mitgestalten.»**

für die lokale Zeit und als Wecker. Das Signature Lite hat eine integrierte LED-Lampe und einen Kugelschreiber, mit dem ich schon manch wichtigen Vertrag unterzeichnet habe.

**Wie viele unterschiedliche Produkte gibt es mittlerweile eigentlich?**

Bei den Taschenmessern sind es 360, bei den Haushalt- und Berufsmessern 540 Modelle. Bei den Victorinox-Uhren führen wir 150 Modelle... Dazu kommen unsere Kollektionen von Victorinox-Bekleidung, -Reisegepäck und die -Parfum-Produktlinie.

**Und welches ist die aussergewöhnlichste Funktion?**

Wenn ich einen alten Messerkatalog durchblättere, sticht mir besonders das «Bauerntaschenmesser» ins Auge, für das eine Aderlassklinge entwickelt wurde.

**Erfüllt es Sie nach wie vor mit Stolz, wenn «Ihr» Messer in einem Hollywoodfilm zum Einsatz kommt?**

Ja bestimmt, ein solcher Moment ist immer wieder mit Emotionen verbunden, wenn wir sehen, dass es ein Victorinox-Produkt auf die grosse Hollywood-



» **Bei uns ist der Melkstuhl  
längst nicht mehr der einzige  
qualifizierte Arbeitsplatz.**

Das Toggenburg bietet ideale Voraussetzungen, um als Unternehmen erfolgreich zu sein. Dank Wirtschaftsförderung, relevanten Standortvorteilen und einem intakten Arbeitsmarkt haben sich schon einige Unternehmen im Toggenburg zu Marktleadern entwickelt. Wenn Sie mehr über das Toggenburg und den Wirtschaftsstandort wissen möchten, besuchen Sie uns auf [www.toggenburg.ch](http://www.toggenburg.ch).

**REGION  
TOGGENBURG** WOHNEN  
LEBEN  
ARBEITEN  
IM EINKLANG

# SHORLEY



Der Ostschweizer Durstlöscher –  
auch am Arbeitsplatz

**MÖHL**  
A p f e l s ä f t e

bühne geschafft hat. Als das «Swiss Army Knife» in der Serie «MacGyver» gezeigt wurde, konnten wir uns sogar an einem zweistelligen Umsatzwachstum im jeweiligen Land erfreuen.

#### **Gibt es rund um das Schweizer Taschenmesser spezielle Anekdoten?**

Wir haben eine ganze Sammlung von Erlebnissen, in denen uns zufriedene Kunden schildern, wie das Swiss Army Knife ihnen aus unterschiedlichsten Not-situationen geholfen hat und sogar als Lebensretter zum Einsatz kam. Wie beispielsweise auf einem Flug über dem Pazifik, als einem Kind ein Bonbon im Hals stecken blieb. Das Kind schien zu ersticken und die junge Mutter war voller Panik. Zuerst versuchte man, das Kind mit einer Sauerstoffmaske zu retten, jedoch erfolglos. Zum Glück war ein Arzt an Bord, der mit der Hilfe eines Swiss Army Knife den rettenden Luftröhrenschnitt durchführen konnte. Das Kind überlebte.

#### **Salopp gesagt kann Ihr Unternehmen eigentlich nichts mehr falsch machen. Die Marke ist beliebt und bekannt. Wo liegen bei dieser angenehmen Ausgangslage die grössten Gefahren?**

Die grösste Herausforderung für unser Kernprodukt, das Taschenmesser, sehen wir in der weltweit zunehmenden Regulierungsdichte als Folge der hohen Ge-

Victorinox ist auf solide traditionelle Werte gebaut, wird gleichzeitig von kreativen Spezialisten getragen und von einer nachhaltig unternehmerisch denkenden Familie geführt. Mit diesem Blick fürs Bewährte und fürs Neue werden wir unser Markenversprechen auch übermorgen noch einhalten können – gegenüber unseren Kunden genauso wie gegenüber unseren Angestellten und Geschäftspartnern.

#### **In welchen Ländern ist die Nachfrage am höchsten?**

USA, Deutschland und Schweiz sind seit vielen Jahren unsere wichtigsten Märkte. Ein starkes Wachstum erleben wir zurzeit in Südamerika und in Asien.

#### **Nun bietet Ihr Unternehmen neben dem Sackmesser noch weitere Produkte an – andere Messer, Uhren oder Bekleidung. Wieso hat man sich entschieden, das Kerngeschäft durch weitere Segmente zu erweitern?**

Die Ausweitung unserer Marke in andere Segmente wie Uhren, Reisegepäck, Bekleidung und Parfüm war einerseits unsere Antwort auf die Bedürfnisse und den Wunsch unserer Kunden nach weiteren Produkten, die auf den Victorinox-Markenwerten basieren, und andererseits unsere Strategie, die Marke sichtbar zu machen. Die schweren Folgen des Anschlags vom 11. September 2001 haben uns zudem schmerzlich gezeigt, wie gefährlich eine einseitige Abhängigkeit sein kann. Über die neuen Produktkategorien haben wir diese Abhängigkeit reduziert. Die Ausstrahlung und Sichtbarkeit unserer Marke hat deutlich zugenommen, was sich auch positiv auf die Taschenmesser auswirkt.

## **«In einem alten Messerkatalog sticht mir besonders das «Bauerntaschenmesser» ins Auge, für das eine Aderlassklinge entwickelt wurde.»**

waltbereitschaft. Ein drastisches Beispiel waren die Auswirkungen von 9/11, als unsere Taschenmesser von Flugzeugen und Flughäfen verbannt wurden. Um solch schwierige Zeiten leichter zu überstehen, halten wir uns an den Leitsatz: Spare in der Zeit, dann hast Du in der Not. Entsprechend haben wir in guten Zeiten immer Reserven gebildet und in einer wirtschaftlich schwierigen Periode antizyklisch investiert. Wir sind auch immer bestrebt, das Unternehmen und somit unsere Produkte konstant weiterzuentwickeln – und verstehen den Wandel der Zeit als positiver Antrieb in unserer täglichen Arbeit.

#### **Wie sehen Sie den weiteren Weg von Victorinox?**

Wir stellen uns den Zeichen der Zeit, wollen sie nicht nur erkennen, sondern auch mitgestalten. Unser Erfolg liegt in der Kraft unserer Marke. Sie geht aus einem Zusammenspiel von Tradition und Innovation hervor. Unsere Herkunft als Schweizer Traditions-marke ist ein Garant für Qualität und Zuverlässigkeit – aber auch für Innovationskraft und Pioniergeist.

#### **Zur Person**

Carl Elsener ist CEO der Victorinox AG in Schwyz, dem grössten privaten Arbeitgeber des Kantons. Er trat nach der Matura 1978 in den Familienbetrieb ein und hat sich von der Pike auf das Führungshandwerk im Schwyzer Traditionsbetrieb erarbeitet. 1985 arbeitete er beim Vertriebspartner in den USA und besuchte eine Marketing- und Management-schule in Connecticut. Seit 1991 ist er im Verwaltungsrat der Victorinox AG und leitet heute das Familienunternehmen in vierter Generation. Carl Elsener ist verheiratet und hat drei Kinder. Den Grundstein zur heutigen Victorinox AG legte Carl Elseners Urgrossvater, Karl Elsener. Dieser eröffnete 1884 ein Messerschmiedegeschäft, um die Schweizer Armee mit einem Soldatenmesser zu beliefern. In dieser Zeit begann er, an einer revolutionären Idee zu feilen – an einem Messer, das in möglichst kompakter Form möglichst viele praktische Funktionen bietet. Seine Erfindung ist längst Legende: das Original Schweizer Offiziers- und Sportmesser.

# Erlebnisflugplatz startet zu neuen Höhenflügen

**Noch fehlt es dem Flughafen Sitterdorf an Bekanntheit. Das wird sich in den nächsten Monaten aber schlagartig ändern. Eine neue Besitzerschaft investiert aktuell in die Anlage und macht sie zu einem neuen Anziehungspunkt in der Ostschweiz. Was entstanden ist bzw. noch entsteht, ist einzigartig in der Schweiz: Flugangebote werden kombiniert mit Freizeitpark, Tierpark, Minidrom und Restaurant.**

Der Sirnacher Willi Hefel kennt den Flughafen Sitterdorf bestens. Seit seiner ersten Flugminute vor über 30 Jahren ist die Anlage praktisch sein zweites Zuhause. Hefel, der neben einem Architekturbüro und einer Generalunternehmung auch die Heli Partner AG betreibt, wurde daher schnell hellhörig, als die Eigentümerschaft des Flugplatzes die dort beheimateten Firmen mit der Möglichkeit konfrontierte, die Infrastruktur, die seit den 1960er Jahren sukzessive aufgebaut wurde, zu übernehmen. Die Chance, einen Flugplatz zu erwerben, bekommt man nur einmal im Leben, war der erste Gedanke des Thurgauers. Eine Chance, die er nutzen wollte. Also machte er sich hinter die Ausarbeitung eines ausgereiften Weiterführungskonzeptes. Das Papier überzeugte die damaligen Platzbesitzer, Bruno Berner und seine Geschwister. Berner, der die Führung während rund

vier Jahrzehnten innehatte, legte insbesondere Wert darauf, dass die Existenz des Flughafens Sitterdorf auch in Zukunft gesichert ist.

## **Nicht nur für Aviatikfans**

Willi Hefel, der sämtliche Flugplätze der Schweiz kennt, tat – zusammen mit einem Partner – im Grunde nichts anderes, als die Vielfalt, die schon heute geboten wird, auf eine gemeinsame Erfolgsspur zu legen und zu akzentuieren. Denn die Konstellation, die man auf dem Gelände antrifft, ist in der Tat ein Mix, den man so sonst nirgendwo findet und der nebst Aviatikinteressenten insbesondere auch Familien und Tagestouristen anlockt.

Genau diese verschiedenen Segmente waren für Hefel auch der Grund für den Kauf: Die Abstützung auf mehrere Standbeine soll die Risiken, die der Be-





trieb eines Flughafens mit sich bringt, auf ein Minimum reduzieren. Denn sämtliche fliegerischen Aktivitäten sind neben dem Wetter auch stark von der Konjunktur abhängig. Mit der Finanzkrise 2008 nahm so beispielsweise die Anzahl durchgeführter Flugstunden massiv ab – und gleichzeitig jene der günstig angebotenen gebrauchten Fluggeräte – ob Helikopter oder Privatjets – stark zu. Das Business brach zwischenzeitlich richtiggehend ein.

#### Einbezug von Firmen und Anwohnern

Wohl auch deshalb wurde in der Vergangenheit nicht mehr so stark in den Flughafen Sitterdorf investiert. Doch für Hefel und seinen Partner war klar, dass das vorhandene Potenzial nur durch entsprechende finanzielle Mittel zum Vorschein gebracht werden kann. Es lag ihnen jedoch fern, alles umzuwälzen. Das Bestehende sollte lediglich in neuem Glanz weitergeführt werden. Und dies unter Einbezug aller beteiligten Firmen vor Ort. Diese konnten nicht nur anfangs ihre Wünsche und Sorgen äussern, sondern werden auch künftig in regelmässig stattfindende Versammlungen einbezogen. Denn für den neuen CEO Willi Hefel steht fest: «Nur wenn wir als Einheit, als Team auftreten und alle am selben Strang ziehen, ist ein nachhaltiger Erfolg möglich.» Aus demselben Grund wurde auch den umliegenden Einwohnerinnen und Einwohnern durch eine Orientierung schon in einer frühen Phase vollständige Transparenz geboten. Beim Heliport ist zudem ein Schallschutz geplant, um den Helikoptersound zu minimieren.

Schon jetzt lohnt sich aufgrund der zahlreichen Angebote (siehe Box) ein Besuch des Erlebnisflugplatzes. In den nächsten Schritten sollen die einzelnen Bereiche zusätzlich ausgebaut und durch weitere ergänzt werden. So sind unter anderem Indoorangebote geplant, die auch bei schlechtem Wetter für entsprechend Besucherströme sorgen sollen.

#### Das Angebot

In Sitterdorf erwartet die Besucherinnen und Besucher ein aufregendes und vielfältiges Erlebnis: die kleine, feine Kombination aus Freizeitpark, Tierpark und Flugplatz. Die Anlage besitzt eine 460 m lange und 20 m breite Piste und besteht seit 1965. Nebst der Möglichkeit, Flugstunden zu nehmen oder Rundflüge oder Ballonfahrten zu geniessen, bestehen viele weitere Attraktionen:

#### Flugzeuge

Im grössten Hangar sind die Flugzeuge für die Charterflüge und die Flugschulungen untergebracht. Der Flugplatz Sitterdorf verfügt über vier eigene Flugzeuge (3 Cessna, 1 Piper).

#### Helikopter

Im Helikopter Hangar sind die Helikopter für die Flugschule und die Helikopterrundflüge untergebracht. Direkt davor befinden sich die Abflug- und Landeplätze.

#### Fallschirm

Wer möchte nicht mal frei in der Luft schweben? Mit der Fallschirmgruppe Sittertal stehen alle Möglichkeiten offen. Der erste Tandemflug ist nur einen Schritt entfernt.

#### Ballonfahrten

Abheben und die Perspektive wechseln: Für ein unvergessliches Erlebnis sorgen auch die Ballonfahrten ab dem Flugplatz Sitterdorf.

#### Freizeitpark

Der Freizeitpark bietet viele Attraktionen wie Nautic-Jet, Butterfly Bahn, Seilbahn, Hamsterrad und Kinderkarussell.

#### Tierpark

Auf dem Gelände kann man die Attraktionen im Freizeitpark geniessen und gleichzeitig Tiere wie Pfau, Hirsche, Papageien und Ziegen aus der Nähe erleben.

#### Restaurant

Mit direktem Blick auf den Flugplatz bietet das Restaurant den Gästen feine Kost zum Mittag- und Abendessen, aber auch für die Kaffeepause und das Dessert zwischendurch.

#### Minidrom

Was man hier sieht, ist Modellrennsport pur. Der Minidrom vom Flugplatz Sitterdorf ist für Meisterschaftsrennen unter Profis heiss begehrt.

Flugplatz Sitterdorf, CH-8589 Sitterdorf

Telefon +41 (0)71 422 30 31

info@erlebnisflugplatz.ch, www.erlebnisflugplatz.ch

# Die Kunst, Begehrlichkeiten zu wecken

**Mit seiner Rinspeed AG berät und hilft CEO Frank M. Rinderknecht (\*1955) Firmen in Bezug auf Innovation, Emotionalisierung und Kommunikation. Diese sind meistens automotiv- oder mobilitätsorientiert. Durchgeführt wurden allerdings auch schon Projekte in der Diagnostik oder der Getränkeindustrie.**

Interview: Stefan Millius Bilder: zVg.

**Frank M. Rinderknecht, Sie bezeichnen sich als «Der Schweizer Autovisionär». Steht das auch auf Ihrer Visitenkarte?**

Nein, da steht CEO, obwohl ich eigentlich kein «Titelmensch» bin. Aber dafür haben andere Kulturen kein Verständnis. Titellosigkeit irritiert.

**«Hier und jetzt ist ein fliegendes Auto in seiner wahren und ursprünglichen Transformationsdefinition technisch nicht umsetzbar.»**

**Die Autoindustrie steht unter Druck. Sie muss Jahr für Jahr mit neuen Modellen und neuen technischen Möglichkeiten auftrumpfen. Geht es Ihnen bei der Erarbeitung von neuen Konzepten oder Fahrzeugen ähnlich?**

Die Veränderungen sind sehr spannend. Neue Technologien und Materialien werden in einer kurzen

Kadenz erfunden. Wir empfinden sie aber nicht als Druck, sondern als Stimulation und Herausforderung, Neues zu schaffen.

**Die Automobilhersteller dürften sich nur ungern in die Karten schauen lassen. Wie schwer ist es, an Informationen über aktuelle Entwicklungen zu gelangen?**

Wir tauschen uns regelmässig mit den wichtigen Protagonisten auf dem «kleinen Dienstweg» aus. Zumal viele unserer Partner direkt am Puls des Geschehens sind. Daraus resultiert, dass wir schon wissen, was in den verschiedenen Köchern steckt. Dazu braucht es aber ein Netzwerk und eine Vertrauensbasis, die nicht über Nacht aufgebaut wurde.

**Würden Sie die Branche hinsichtlich der Entwicklungsschritte als dynamisch bezeichnen?**

Grundsätzlich ja, aber mit Einschränkungen: Es gilt zu beachten, dass IT und Automobile völlig anders entwickelt werden und auch eine nicht vergleichbare Halbwertszeit haben – von den Kosten gar nicht zu sprechen. Die sehr aufwendige, aber produktionsgünstige Plattformstrategie der Autohersteller bewirkt auch, dass diese nicht immer gleich neuen Technologien angepasst werden kann.

**Ist im Gegenzug die Gesellschaft bereit, diese Dynamik mitzumachen? Wir hängen ja in der Regel an Altbewährtem und stehen Neuem kritisch gegenüber.**

Die Kunst in der Wirtschaft bei Enduser-Produkten liegt darin, Begehrlichkeiten und Emotionen zu wecken. Es gilt der Anspruch «Ich will haben». Ein toll entwickeltes Produkt alleine reicht nicht. Je mehr dies gelingt, umso mehr findet ein Neukauf statt. Der Mensch in den entwickelten Ländern will «hip» und «dabei» sein.



## Die Konkurrenz studiert



Visionen für die Autoindustrie:  
Frank M. Rinderknecht.

### Bewegen wir uns in 20 Jahren schon vollkommen anders als heute?

Abgesehen von unseren zwei Beinen, werden wir uns auch in Zukunft automobil und individuell bewegen wollen. Die Eckpfeiler der Nachhaltigkeit, der Erneuerbarkeit, der Automatisierung und der Konnektivität werden zentral sein. Aber auch viele intermodale Mobilitätsformen werden sehr populär werden und sein. Fazit: Anders definitiv ja, aber nicht vollkommen.

### Was fahren Sie für ein Auto?

Ich fahre ein Elektroauto für die Nah- und einen verbrauchsgünstigen Diesel mit Stern für die Langstrecke.

### Wir kennen es aus Filmen über die Zukunft: Darin wird nicht mehr gefahren, sondern geflogen. Reine Vision oder liegt das dereinst im Bereich des Möglichen?

Hier und jetzt ist ein fliegendes Auto in seiner wahren und ursprünglichen Transformationsdefinition technisch nicht umsetzbar. Ich kann zwar vier Räder an eine Cessna oder einen Helikopter schrauben, aber das entspricht nicht meiner persönlichen Definition. Zumal ich die Sinnhaftigkeit der Verlagerung nicht wirklich erkennen kann. Ich skaliere damit nur die Probleme in eine weitere Dimension, weil dann alle «oben» sein wollen.

#### Zur Person

Frank M. Rinderknecht gründete 1979 die Rinspeed AG in Zumikon ZH, einen kreativen Think Tank mit Mobilitätslabor für die Autoindustrie, der Jahr für Jahr mit spektakulären Konzepten und Fahrzeugen überrascht. Schwerpunkte sind visionäre Mobilitätskonzepte und Nachhaltigkeit. Rinderknecht hat an der ETH Zürich Maschinenbau studiert.



Mit Sabrina Keller wird eine der jüngsten Referentinnen in der Geschichte des Wirtschaftsforums Thurgau auf der Bühne in Weinfelden stehen. Die 24-Jährige ist seit 2013 Bereichsleiterin Restauration mit Eidgenössischem Fachausweis. Nach der Hotellehre im Hotel Heiden mit dem kantonsbesten Lehrabschluss führte der Schweizermeistertitel Keller zur Goldmedaille an der Berufsweltmeisterschaft 2011 in London in der Berufssparte Restaurantservice. Am Forum wird sie über diese Erfahrungen sprechen und aufzeigen, wie wichtig Authentizität und der Mut, seinen eigenen Weg zu gehen, für diese Erfolgserlebnisse waren.

Denn für sie ist klar: Die Zielsetzungen spielte eine entscheidende Rolle. «Viele Teilnehmerinnen und Teilnehmer solcher Weltmeisterschaften reden sich aus Bescheidenheit oder aus Angst zu versagen ein, dass dabei sein alles sei», so Sabrina Keller. Sie aber ging anders an die Sache heran. «Für mich war klar die Goldmedaille das Ziel.» Und dafür hat sie sich umfassend vorbereitet, auch mit den Arbeitsweisen ihrer Konkurrenten. Sie wollte wissen, wie «die Welt arbeitet». «So habe ich beispielsweise in Thailand, Bangkok und England trainiert, mich zusätzlich mit einem englischen, holländischen und österreichischen Fachbuch vorbereitet und mir auf Youtube Filme aus aller Welt angeschaut.»

Mit Erfolg, wie das Ergebnis zeigt. Darauf ausruhen will sich Sabrina Keller aber nicht. Zwar konnte sie sich nach dem Ergebnis ihre künftige Arbeitsstelle aus einer Vielzahl von Angeboten aussuchen – «spannend war, dass viele Angebote gar nicht aus der Branche selber kamen» –, jedoch stellt sie nach wie vor sehr hohe Erwartungen an sich selber. So sei es auch gar nicht die gewonnene Auszeichnung, die für Druck Sorge, sondern sie selber. Keller weiss: «Es ist unglaublich, was alles stimmen muss, um Erfolg haben zu können. Davor habe ich extremen Respekt.»



Kostenloses  
Kursbuch jetzt  
anfordern!



## Inselromantik und Abenteuer: das gibt es auf unseren Lerninseln.

Mit aktuellem Wissen in Kontakt zu kommen ist mindestens so erfrischend wie Kurzferien machen. Und es macht richtig Spaß, die neuen Fertigkeiten in Beruf und Freizeit anzuwenden. – Bestellen Sie das Bildungshandbuch «Kurse und Lehrgänge 14/15». Bei der Kurswahl oder beim Entscheid für einen Lehrgang beraten wir Sie gerne: Telefon 058 345 75 75 oder [wbbzww.ch](http://wbbzww.ch).

# Leadership durch Exzellenz – Goldserie am BZWW

**Als grösster Anbieter an Weiterbildung im Kanton Thurgau ist das BZWW seit vielen Jahren bekannt. Das umfassende Angebot in den Bereichen Wirtschaft, Informatik, Sprachen und Persönlichkeit wurde im letzten Jahr erfolgreich um die «Goldserie» erweitert. Die exklusiven Seminare für Führungskräfte finden im Wellnesshotel Golfpanorama statt.**



*Tatjana Strobel, Bestsellerautorin und Medienstar, startet ihr Seminar am 18.9. im Wellnesshotel Golfpanorama.*

Die Anforderungen an Führungskräfte sind heute so vielfältig, dass es fast unmöglich ist, in allen Disziplinen zu glänzen. Mit einem gezielten persönlichen Management der eigenen Weiterbildung bauen deshalb Berufsleute in Kaderpositionen ihre Stärken aus und ihre Schwächen ab.

Um Lernprozesse trotz wenig Zeit effizient und angenehm zu gestalten, müssen Programm, Dozierende und Ort überzeugen. Genau das ist der Anspruch der «BZWW-Goldserie». Das Bildungszentrum Wirtschaft führt eine Reihe exklusiver Seminare ausserhalb des Campus BBZ durch.

## **Schwerpunkt im Kursjahr 2014/15 : Kommunikation, persönlicher Auftritt und Führung**

Die Schwerpunkte der Goldserie werden jährlich neu festgelegt. Ganz entscheidend ist der hohe Praxisbezug, der bei allen Seminaren angestrebt wird. Die Teilnehmenden sollen im Laufe der Weiterbildung konkrete Lösungen entwickeln, die sie sofort im Betrieb umsetzen können. Ein Beispiel aus dem Seminar «Rhetorik für Führungskräfte» mit Dr. Marc Alder: Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erarbeiten im Workshop eine eigene Rede – von der Idee bis zum Vortrag. Das Endprodukt ist pfannenfertig und sofort einsetzbar.

## **Hochkarätige Dozentinnen und Dozenten – spannende Themen**

Sechs Themen prägen die Goldserie 14/15, vermittelt und moderiert von ausgezeichneten Referentinnen und Referenten.

- «Traumrolle Chef – Führen von anspruchsvollen Mitarbeitergesprächen» wird geleitet von Stefan Häseli, Gewinner des internationalen deutschen Trainingspreises 2012/13 in Gold, Coach, Kabarettist und Buchautor. Im Vordergrund stehen das Erweitern der persönlichen Gesprächsführungskompetenz, die Arbeit am persönlichen Stil, anspruchsvolle Führungsgespräche und der glaubwürdig Auftritt als Führungskraft in unterschiedlichen Rollen.
- «Rhetorik für Führungskräfte» mit dem mehrfachen

Schweizer- und Europameister in Rhetorik, Dr. Marc Alder, zeigt den Teilnehmenden unter anderem auf, wie man die richtigen Worte findet und die anderen weglässt; wie man die Aufmerksamkeit der Zuhörer von Anfang an gewinnt und bis zum Schluss nicht mehr verliert; wie man Körper, Stimme und Bühne wirkungsvoll einsetzt und damit die Rede zum Leben erweckt.

■ «Der überzeugende Auftritt» mit Ex-Tagesschau-Moderatorin, Reporterin und Redakteurin Beatrice Müller hilft Führungskräften, überzeugend und souverän vor Publikum und Medien aufzutreten. Eine Praxisübung vor laufender Fernsehkamera ist natürlich Bestandteil des Zweitagesseminars.

■ «Die hohe Kunst der Selbstdarstellung» mit Bestsellerautorin und Medienstar Tatjana Strobel vermittelt etwas, das den Schweizern häufig schwerfällt: die eigenen Stärken in Worte kleiden und nach aussen tragen. Praxiserprobte Tipps und Tricks helfen, das enge Korsett aus Selbstzweifeln, Bescheidenheit und Anpassungsfähigkeit ein für alle Mal zu sprengen.

■ Weitere Themen: «Führen in Veränderungen - Kommunikation und Rollenmanagement» mit Tanja Kernland und Kathrin Rutz; «Führen mit Persönlichkeit und individuell passendem Führungsstil» mit Prof. Klaus Withauer.

## **Attraktives Gesamtpaket in inspirierender Umgebung**

Wer effizient lernen will, muss sich wohlfühlen. Die Goldserie ist deshalb besonders attraktiv verpackt. Alle Anlässe finden im Wellnesshotel Golfpanorama in Lipperswil statt. Das weitläufige 4-Sterne-Superior-Hotel mit grandioser Aussicht auf die Schweizer Alpen und 55 Zimmern bietet hochstehende Gastronomie. Kursteilnehmerinnen und Kursteilnehmer können die Dienstleistungen zu Sonderkonditionen nutzen und ihren Bildungsaufenthalt bereichern.

## **Termine und Details**

Die Seminare sind auf der Website [wbbzww.ch/gold](http://wbbzww.ch/gold) detailliert beschrieben. Anmeldungen sind online oder via Telefon 058 345 75 75 möglich.

# «Das könnte man böswillig so interpretieren»

**Der Think Tank Avenir Suisse will laut seinem Positionspapier «möglichst frühzeitig Beiträge zur wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Meinungsbildung leisten und so den geistigen Boden für jene Reformen schaffen, die mit Blick auf die Sicherung von Wohlstand, Lebensqualität und Wettbewerbsfähigkeit unerlässlich sind». Die Formulierung tönt gut. Was man effektiv für deren Umsetzung tue, erklärt Direktor Gerhard Schwarz im Interview.**

Interview: Stefan Millius Bild: zVg.

**Gerhard Schwarz, Sie haben quasi die Seiten gewechselt: Waren Sie früher als Redaktor tätig, sind Sie heute Direktor von Avenir Suisse. Welche Tätigkeit ist befriedigender?**

Ich bin froh, vor vier Jahren die Herausforderung bei Avenir Suisse angenommen zu haben. Es ist eine geradezu privilegierte Aufgabe, ohne Rücksicht auf die kurzfristige Umsetzung und auf irgendwelche Sonderinteressen über die Zukunft der Schweiz nachzudenken, Debatten anzustossen, Themen frühzeitig aufzugreifen. Aber ich war davor auch mit Leib und

zum Glück gibt es ja schon einige liberale Journalisten, ganz einsam war und bin ich also nie.

**Eine Gemeinsamkeit besteht: Wie viele Journalisten möchte auch Avenir Suisse Veränderungen einleiten. Können Sie uns ein Beispiel nennen, wo Avenir Suisse massgebliche Impulse ausgesendet hat.**

Wir haben eine sehr lange Perspektive, 10, 15, sogar 20 Jahre. Wir haben vor 14 Jahren mit einem ganz kleinen Team angefangen. Trotzdem gibt es bereits in vielen Gebieten mehr als nur Duftmarken. In der ganzen Diskussion um die alternde Gesellschaft kamen und kommen wesentliche Impulse von uns, ebenso in Fragen der räumlichen Entwicklung, der Raumplanung, des Zusammenspiels von Stadt und Land. Dann nehmen wir den Service public seit Jahren kritisch unter die Lupe. Unsere Beiträge zur Energiepolitik sind fast die Einzigen, die über allen Parteipositionen stehen, auch nicht von der Energiewirtschaft stammen und gleichzeitig von höchster fachlicher Kompetenz zeugen. Mit unserem Beitrag zur Zukunft der Lehre haben wir das Thema etwas aufgemischt und geöffnet. Besonders wichtig war mir in der letzten Zeit unsere Analyse des Mittelstandes. Viele unserer Anstösse haben wir in der Publikation «Ideen für die Schweiz» zusammengetragen, die uns eine eigene, kritische Medienkonferenz einer Bundesratspartei und bisher drei Auflagen des Buches eingetragen hat.

**«Was schadet, ist die Fülle von Initiativen, die in der letzten Zeit lanciert wurden und die an den Grundlagen unseres Erfolgs, der liberalen Wirtschaftsordnung, sägen.»**

Seele Journalist. Es war eine Tätigkeit, die meinen Neigungen und Eignungen ebenfalls in idealer Weise entsprach. Die Aufmerksamkeit, die ich bei der NZZ erfuhr, war gross, aber ich hoffe, dass ich hier längerfristig noch mehr anstossen kann.

**Avenir Suisse vertritt eine marktwirtschaftliche Sichtweise und orientiert sich an einem klassischen liberalen Welt- und Gesellschaftsbild. Die meisten Journalisten werden dagegen als eher links eingestuft. Fühlen Sie sich im jetzigen Umfeld besser aufgehoben?**

Ich habe kein Problem damit, mich ausserhalb des Mainstream zu bewegen, sonst wäre ich am falschen Ort. Man muss schon einiges einstecken können. Das habe ich aber mit meinen pointierten Artikeln schon bei der NZZ gelernt; sie waren selbst innerhalb des bürgerlichen Hauses nicht immer unumstritten. Und

**Die Schweiz steht in Bezug auf Wohlstand, Lebensqualität und Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Vergleich relativ gut da. Wo besteht effektiv der dringendste Handlungsbedarf?**

Am vordringlichsten ist es, die Stärken unseres Landes nicht zu unterminieren. Zu diesen Stärken zählen der relativ liberale Arbeitsmarkt, die Verlässlichkeit



Gerhard Schwarz,  
Direktor des Think Tank  
Avenir Suisse in Zürich:  
«Unser grösster Trumpf  
ist unsere völlige  
Unabhängigkeit.»

der Politik und die Identifikation der Bürger mit der Politik. Leider sägen wir an diesen Ästen, auf denen wir sitzen. Wir haben mit den flankierenden Massnahmen dem Arbeitsmarkt Flexibilität entzogen. Ferner haben wir mit unserem zum Teil leichtfertigen Nachgeben auf ausländischen Druck und mit vielen Initiativen, die Schädliches fordern und damit verunsichern, das Image als Hort der Stabilität mehr als nur angekratzt. Und Professionalisierung und Polarisierung der Politik nähren die Politikverdrossenheit und gefährden den nationalen Zusammenhalt.

## «Leider sägen wir an den Ästen, auf denen wir sitzen.»

### Schaden uns Entwicklungen wie beispielsweise die Masseneinwanderungs- oder die Minder-Initiative tatsächlich nachhaltig?

Die politische Debatte schadet nicht, sie zählt zu den Stärken unseres politischen Systems und des Landes. Die einzelnen Initiativen sind für sich genommen selten dramatisch. Würde man etwa die Volksmehrheit ernst nehmen, müsste man die Verfassungsbestimmung zur Masseneinwanderung jetzt nicht möglichst wörtlich, sondern dem Sinn und Geist nach umsetzen; dann hielte sich der Schaden in Grenzen. Was aber schadet, ist die Fülle von Initiativen, die in der letzten Zeit lanciert wurden und die an den Grundlagen unseres Erfolgs, der liberalen Wirtschaftsordnung, sägen. Das verunsichert – und Verunsicherung ist Gift für alle Unternehmer und Investoren.

### «Die Schweiz, eine Insel», hiess es lange Zeit. Mittlerweile hat man das Gefühl, dass uns viele andere Länder um diese Position beneiden. Gilt es, sie mit allen Mitteln zu verteidigen?

Natürlich ist es Aufgabe jeder Regierung und jedes verantwortungsvollen Souveräns – das ist bei uns das Volk –, die eigene Situation zu halten und zu verbes-

### Zur Person

Seit November 2010 ist Gerhard Schwarz Direktor des Think Tank Avenir Suisse in Zürich. Er absolvierte sein Studium der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften an der HSG. Anschliessend folgten Studienaufenthalte in Kolumbien und den USA. Von 1981 bis 1986 war Schwarz Wirtschaftsredaktor und Pariser Korrespondent bei der NZZ, ab 1994 Leiter der Wirtschaftsredaktion und ab 2008 stellvertretender Chefredaktor. Seit 1989 bis 2013 hatte er einen Lehrauftrag an der Uni Zürich. Gerhard Schwarz ist Autor und Mitautor zahlreicher Fachbücher. 1996 erhielt er den Ludwig-Erhard-Preis für Wirtschaftspublizistik, 2009 den Jahrespreis der Stiftung für abendländische Ethik und Kultur. Schwarz ist verheiratet, Vater von drei Töchtern und lebt in Zürich.

sern. Selbstverständlich gibt es immer verschiedene Auffassungen, wie man das am besten bewerkstelligen sollte. Aber Sie zielen vielleicht auf etwas anderes: Ja, ich bin überzeugt, dass zum Reichtum Europas auch die vielen Unterschiede in den politischen Systemen und in den Wirtschaftsordnungen zählen. Diese sollte man nicht ohne Not einebnen, denn davon profitieren alle. Die Schweiz sollte deshalb möglichst eng mit den Nachbarn und mit vielen Staaten auf dieser Welt zusammenarbeiten, aber dabei ihre Eigenständigkeit wahren.

### Im Unterschied zu Verbänden wie Economiesuisse beteiligt sich Avenir Suisse nicht aktiv an Vernehmlassungen oder Abstimmungskampagnen. Damit macht man sich in gewissem Sinne weniger angreifbar: Man muss nicht für Niederlagen Erklärungen suchen.

Das könnte man böswillig natürlich so interpretieren, aber die Gründe sind ganz andere: Zum einen ist unser grösster Trumpf unsere völlige Unabhängigkeit – von unseren Geldgebern, von den Parteien und von Sonderinteressen. Diese Unabhängigkeit verliert man, wenn man sich an Kampagnen beteiligt. Zum anderen ist es unsere Aufgabe – und unser Privileg –, eben jenseits des Tagesgeschäfts zu operieren. Würden wir uns nicht daran halten, brauchte es uns nicht, denn für Vernehmlassungen, Kampagnen und Lobbying gibt es eben die Verbände.

### Am Wirtschaftsforum sprechen Sie zum Thema «Ideen für die Schweiz. Was unser Land autonom besser machen könnte.» Können Sie uns einen Vorgeschmack geben?

Zu den meistdiskutierten Ideen gehört das Mobility Pricing, also die Bewegung Richtung Kostenwahrheit auf Schiene und Strasse. Und ebenso umstritten – aber ebenso nötig – ist unser Vorschlag, die direkte Demokratie wieder zu verwesentlichen und für Initiative und Referendum höhere Hürden einzuführen.

# Der Thurgau wächst schneller

**Der Bund will sein neues Rechenzentrum, das sowohl für militärische wie für zivile Zwecke genutzt werden kann, in Frauenfeld bauen. Für über 130 Millionen Franken soll auf dem Kasernengelände Auenfeld der «Campus» ab 2017 errichtet und ab Ende 2020 betrieben werden. Dies ist nur ein Beispiel für die aussergewöhnliche Baudynamik, die im Thurgau herrscht – und das seit über zehn Jahren.**

**Zusammenstellung:** Stephan Ziegler **Bilder:** zVg.

Der Standortwahl sei ein ausführliches Evaluationsverfahren vorausgegangen, in dem sich Frauenfeld aus mehreren möglichen Standorten als der wirtschaftlich vorteilhafteste herausgestellt habe, teilte der Bund mit. Als «der wirtschaftlich vorteilhafteste Standort»: Das überrascht nicht. Denn der Thurgau hat vieles zu bieten, was die Ansiedlung nicht nur staatseigener Betriebe attraktiv macht: eine reizvolle und verkehrsgünstige Lage. Im Thurgau findet sich eine Vielzahl hochinteressanter und zukunftsreicher Unternehmen. Als weltoffener Kanton mit einer guten Durchmischung verschiedener Branchen ist der Thurgau ein attraktiver Werkplatz. Und er bietet als lebendiger Wirtschaftsraum ohne schwerfällige Strukturen Unternehmen ideale Voraussetzungen und wirtschaftliche Rahmenbedingungen.

## Kräftige Investitionen

Dank seiner Lage im Dreiländereck Schweiz-Deutschland-Österreich und seiner Nähe zu Zürich

und St. Gallen ist der Thurgau aber nicht nur für Firmen, sondern auch für Private ganz oben auf der Liste, wenn es darum geht, sich niederzulassen. Es werden also nicht nur institutionelle Bauten gebaut, sondern ebenso Wohnbauten, denn die Thurgauer Bevölkerung wächst – und zwar schneller als anderswo: Mit rund 1,5% Wohnbevölkerungswachstum pro Jahr überflügelt er das schweizerische Mittel von rund 1,2% deutlich.

Es ist kein Zufall, dass ein Teil der vorgestellten Projekte durch den Kanton Thurgau realisiert werden, ist doch die öffentliche Hand ein starker Auftraggeber im Baubereich. Dass der Kanton gerade auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten seine Verantwortung wahrnimmt und trotz Spardrucks solche Investitionen tätigt, ist ihm hoch anzurechnen. Hoch anrechnen darf man es aber auch allen privaten Bauherren, die weiterhin und zu Recht an den Standort Ostschweiz glauben, hier investieren – und bauen: Das Saurer WerkZwei in Arbon, der Bellevuepark in



*Das ehemalige Saurer WerkZwei*



Kreuzlingen oder das Allmendcenter in Frauenfeld, um nur ein paar Beispiele zu nennen, demonstrieren eindrücklich, wie aktiv der Thurgauer Immobiliensektor agierte und agiert.

#### **Steigende Bauausgaben**

Der Wachstumspfad der Thurgauer Bauausgaben scheint kein Ende zu nehmen. Seit über zehn Jahren wird jährlich mehr für das Bauen ausgegeben. Zuletzt stieg das Thurgauer Bauvolumen von 1,77 Milliarden Franken 2011 auf 1,84 Milliarden Franken im Folgejahr. Treiber hinter dieser Entwicklung war nicht mehr wie in den Jahren zuvor der Wohnbau, sondern die Sparten «Verkehrsinfrastruktur» sowie «Industrie, Gewerbe und Dienstleistungen».

### **Als weltoffener Kanton mit einer guten Durchmischung verschiedener Branchen ist der Thurgau ein attraktiver Werkplatz.**

Im Vorjahresvergleich erhöhten sich die Thurgauer Bauausgaben 2012 um 75 Millionen Franken. Dies entspricht einem nominalen Zuwachs von 4,2%. Wird zusätzlich die Entwicklung des Baupreisniveaus berücksichtigt, so nahmen die Bauausgaben real sogar um 5,1% zu. Die Preisentwicklung war in der Ostschweiz nämlich leicht rückläufig. Die Baupreise gaben um rund 1% nach. Im Vergleich zur Gesamtschweiz verlief die Entwicklung der Bauausgaben im Thurgau etwas dynamischer. Schweizweit erhöhte sich das Bauvolumen nominal um 3,4%. Der Wohnbau war zur Hauptsache für den Anstieg der Bauinvestitionen im Thurgau in den letzten Jahren verantwortlich. 2012 waren die Investitionen in diesem Bereich nun aber zum ersten Mal seit fünf Jahren rückläufig. Mit einem Anteil von 65% an den gesamten Bauinvestitionen dominiert der Wohnbau jedoch nach wie vor die Thurgauer Bautätigkeit.

#### **Industriell-gewerblicher und Wohnungsbau als Treiber**

Im industriell-gewerblichen Bau zeichnet sich eine Trendwende ab: Nachdem die Investitionen in den letzten Jahren rückläufig waren, stiegen diese 2012 um knapp 20%. Zusammen mit den ebenfalls stark gewachsenen Bauinvestitionen für Verkehrsanlagen war der industriell-gewerbliche Bau der Treiber für das nach wie vor zunehmende Total der Bauinvestitionen.

2012 wurden im Thurgau 2012 neue Wohnungen fertiggestellt. Damit wurde die vorjährige Rekordsumme von 2078 Wohnungen nicht mehr erreicht, die Wohnungsproduktion stabilisierte sich aber auf hohem Niveau. Hoch im Kurs sind Wohnungen mit drei bis vier Zimmern sowie der Bau von Mehrfamilienhäusern. Trotz reger Bautätigkeit in den letzten Jahren hat sich das Angebot leer stehender Wohnungen im Kanton Thurgau kaum verändert. Das zusätzlich geschaffene Wohnungsangebot wurde von der ebenfalls kräftig gewachsenen Bevölkerung problemlos absorbiert. Zuletzt stieg die Leerwohnungsziffer leicht von 1,43% 2012 auf 1,47% 2013.

Am meisten neue Wohngebäude fertiggestellt wurden 2012 in den Gemeinden Romanshorn (51), Kreuzlingen (40) und Frauenfeld (36). Wohnungen entstanden jedoch nicht in Romanshorn am meisten (85), sondern in Kreuzlingen (253), gefolgt von Arbon (224). Ebenfalls eine sehr dynamische Entwicklung erfuhr die Gemeinde Eschlikon, wo 96 neue Wohnungen fertiggestellt wurden. Dies entspricht einem Anteil von 5,6% am gesamten bisherigen Wohnungsbestand. Hohe Neuwohnungsanteile zeigen des Weiteren die Gemeinden Langrickenbach (4,6%), Ermatingen (4,3%) und Gachnang (3,6%). Einige dieser Gemeinden werden sich auch in naher Zukunft baulich stark entwickeln: Ende 2012 befanden sich in Kreuzlingen bereits 252 weitere Wohnungen im Bau, in Frauenfeld 182 und in Egnach 142. Die Erfolgsstory geht also weiter.

# «Der Wohnbau dominiert weiterhin»

**Carmen Haag (\*1973) ist seit dem 1. Juni 2014 Vorsteherin des Thurgauer Departements Bau und Umwelt. Im Interview erklärt die Regierungsrätin aus Stettfurt, wo sie besondere Stärken in ihrem Kanton sieht, skizziert, wie sich die Bauwirtschaft entwickelt und verrät, welche Bauten sie besonders freuen – und welche nicht.**

Text: Stephan Ziegler Bilder: zVg.

**Carmen Haag, der Kanton ist zurzeit der grösste Bauherr im Thurgau. Wird das so weitergehen, dass er sich sozusagen als Lokomotive der Bauwirtschaft betätigt?**

Ich würde nicht sagen, dass sich der Kanton als Lokomotive der Bauwirtschaft betätigt. Wir bauen ja nicht, um die Konjunktur anzukurbeln, sondern weil die Investitionen im Hoch- und Tiefbau notwendig sind. Im Fokus stehen die Werterhaltung der staatlichen Gebäude, die Anpassung an die veränderten Bedürfnisse und Nutzungsprofile sowie die Substanzerhaltung und Sicherheit der Strassen. Aber es freut uns natürlich, wenn es der Wirtschaft gut geht.

**Allerdings: Bei angespannten Kantonsfinanzen werden auch geplante Investitionen zurückgestellt. Wann wird sich das auf dem hiesigen Bausektor bemerkbar machen?**

Das ist schwer zu sagen. Nehmen wir den Hochbau: Die durch den Grossen Rat des Kantons Thurgau bereits genehmigten Objektkredite im Umfang von knapp 100 Mio. Franken haben einen Realisierungshorizont bis 2019. Hinzu kommt der Finanzierungsanteil der Spital Thurgau AG mit 383 Mio. Franken, welcher die Kantonsfinanzen nicht belastet. Allerdings werden die neuen Investitionen nach 2015 merklich reduziert. Im Tiefbau präsentiert sich

*Carmen Haag:*

*Freut sich an gelungener Architektur.*



die Situation anders: Dank unserer soliden Strassenrechnung müssen hier keine Investitionen zurückgestellt werden.

**Und was ist das wichtigste Projekt im Thurgau, das in naher Zukunft realisiert werden soll?**

Das mit Abstand umfangreichste Vorhaben ist die Erweiterung und der Umbau des Kantonsspitals Frauenfeld mit Investitionskosten von 287 Millionen Franken, das jedoch nach der Übertragung der Spitalliegenschaften an die thurmed Immobilien AG durch diese zu finanzieren ist. Wichtig ist unter anderem auch die Erweiterung und der Umbau des Kantonsspitals Münsterlingen mit 78 Millionen Franken.

**Die Sanierung des Regierungsgebäudes in Frauenfeld ist mit seinem engeren städtebaulichen Kontext in der Reihe «öffentlicher Bauten» entlang der innerstädtischen Hauptachse besonders gelungen. Gibt es weitere Projekte, auf die Sie besonders stolz sind?**

Ja – die beiden Projekte der Akutspitäler in Münsterlingen und Frauenfeld, die in ihrer architektonischen Erscheinung ruhig und solide den Bestand vorsichtig transformieren. Und im Tiefbau dürfen wir auf die neue Linienführung der Kantonsstrasse in Arbon stolz sein – ein Schlüsselprojekt für die Entwicklung der Stadt.

## «Der Kanton nimmt im Rahmen des Möglichen durchaus eine optische Verantwortung wahr.»

**Nimmt der Kanton als Bauherr auch eine «optische Verantwortung» gegenüber der Bevölkerung wahr, indem er nicht einfach nur günstig, sondern auch ansprechend baut?**

Primär ist der Kanton im Rahmen des öffentlichen Beschaffungswesens dazu angehalten, die öffentlichen Mittel wirtschaftlich und nachhaltig zu verwenden. Der Kanton nimmt aber im Rahmen des Möglichen durchaus eine optische Verantwortung wahr. Unser langjähriger Kantonsbaumeister Markus Friedli hatte einen hohen ästhetischen Anspruch und hat das öffentliche Bauen im Thurgau wesentlich mitgeprägt.

**Wird sich das unter dem Spardruck ändern?**

Unter dem Spardruck ist es im Hochbaubereich wichtig, die eigentlichen Bedürfnisse der Nutzer kritisch zu hinterfragen und von deren Wünschen zu unterscheiden. Kurzfristige Sparmassnahmen, die auf geringerer Qualität beruhen, finde ich heikel. Bei Bauten sind insbesondere die Lebenszykluskosten und späteren Aufwendungen für Unterhalt und Betrieb massgebend.

**Wenn wegen der Sparmassnahmen vermehrt auf bauliche Massnahmen oder Gebäudewerterhaltung verzichtet wird, fallen diese Kosten einfach zu einem späteren Zeitpunkt an.**

Genau. Zudem sollen die öffentlichen Bauten Vorbildcharakter haben. Beispiele sind der vorgeschriebene Minergie-P-Standard oder die Erwartungen an eine ansprechende Architektur und die Verwendung von einheimischen Materialien.

**Zurück zur optischen Verantwortung: Ärgern Sie sich als Regierungsrätin manchmal, wenn irgendwo ein reiner Zweckbau hochgezogen wird, ohne jeden Anspruch an Ästhetik?**

Ärgern nicht, es kommt ja immer auch auf den baulichen und landschaftlichen Kontext an. Schade finde ich, wenn ein solch reiner Zweckbau, wie Sie es nennen, ein ganzes Orts- oder Quartierbild beeinträchtigen. Umgekehrt freue ich mich an gelungener Architektur, wobei die Wahrnehmung davon, was schön ist oder nicht, natürlich immer individuell ist.

**Wenn Sie den Thurgau anschauen: Welches werden die Gebiete oder Regionen sein, in denen kurz- bis mittelfristig am meisten gebaut wird?**

Eine sehr dynamische Entwicklung werden wir wie bis anhin in den kantonalen Zentren haben, also in Frauenfeld, Kreuzlingen, Romanshorn, Arbon, Weinfelden und Amriswil. Es gibt aber auch gut erschlossene ländlichere Gemeinden, in denen je nach Verfügbarkeit von Bauland viel gebaut wird.

**Und sehen Sie die bauliche Zukunft des Thurgaus eher im Wohnungs- oder eher im gewerblichen Bau?**

Der Thurgau ist und bleibt ein attraktiver Wohnkanton. Ich denke, der Wohnbau wird die Thurgauer Bautätigkeit weiterhin dominieren. Bemerkenswert ist, dass sich im industriell-gewerblichen Bau eine Trendwende abzeichnet: Nachdem die Investitionen in den letzten Jahren rückläufig waren, stiegen sie im Jahr 2012 um knapp 20% an. Das ist erfreulich und zeigt, dass der Thurgau auch für das Gewerbe interessant bleibt.

**Wenn Sie einem institutionellen Bauherrn in einem Satz erklären müssten, warum er gerade im Thurgau eine neue, sagen wir, Fabrik bauen soll – wie lautete dieser?**

Um es kurz zu halten: Der Thurgau bietet an zentraler, gut erschlossener Lage attraktive Immobilien und ein vorteilhaftes Steuerklima.

**Der Thurgau sieht sich gerne als Kanton der kurzen (Entscheidungs-)Wege. Komme ich als Bauherr bei Ihnen tatsächlich schneller zu einer Baubewilligung als etwa in Zürich?**

# Ostschweizer Innovation und Tatkraft in Holz.



Ingenieur-Holzbau



Kaufmann Oberholzer AG  
9215 Schönenberg TG / 9325 Roggwil TG  
T 071 644 92 92, [www.kaufmann-oberholzer.ch](http://www.kaufmann-oberholzer.ch)  
*Wir machen es möglich. Aus Holz.*





Die kurzen Wege hängen in erster Linie damit zusammen, dass man im Thurgau leichter als andernorts direkten Zugang zu den einzelnen Behörden erhält. Zu den Baubewilligungen gibt es aber keine Vergleichszahlen, die belegen würden, dass wir tatsächlich schneller sind. Aber wir legen Wert auf eine speditive und zuvorkommende Behandlung unserer Kunden.

**Zum Schluss: Bis Ende 2014 erarbeitet der Thurgau ein neues kantonales Raumplanungskonzept. Können Sie die wichtigsten Eckpunkte schon heute skizzieren?**

Das kantonale Raumkonzept wird Bestandteil unseres Richtplans und damit behördenverbindlich. Aktuell liegt ein Entwurf vor, der im Mitwirkungsverfahren durchaus noch Änderungen unterworfen sein kann. Neu sind die drei Raumtypen «urbaner Raum», «kompakter Siedlungsraum» und «Kulturlandschaft», wobei der letztgenannte teilweise mit dem Untertyp «Kulturlandschaft mit Fokus Natur» überlagert wird.

**Sie stellen auch eine Änderung der Zentrenstruktur zur Diskussion.**

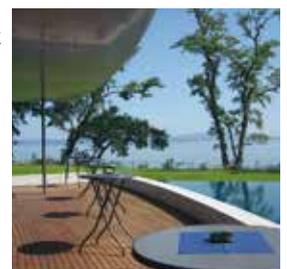
Ja. Die beiden bis anhin als «kantonale Zentren» definierten Städte Frauenfeld und Kreuzlingen sollen gemäss unserem Entwurf neu als «Hauptzentren» aufgeführt werden. Während bei den übrigen «kantonalen Zentren» und «regionalen Zentren» keine Veränderungen vorgesehen sind, werden die bisherigen «Zentralen Orte in Entwicklungsräumen» und die «Zentralen Orte im ländlichen Raum» künftig nicht mehr aufgeführt. Das kantonale Raumkonzept trifft letztlich auch Annahmen zum erwarteten Bevölkerungswachstum und Beschäftigtenwachstum bis ins Jahr 2040 und orientiert sich dabei am hohen Szenario des Bundesamts für Statistik.

# branding<sup>2</sup>settle

Willkommen an Bord der Liegenschaft Reederweg 6 in 8592 Uttwil

## Ein Flaggschiff für Ihr Unternehmen

- Mit einer Fläche von 1100 m<sup>2</sup> für Büro- oder Praxis-Räume zu mieten oder zu kaufen
- Markant, grosszügig und repräsentativ am Ufer des Bodensees gelegen
- Unverwechselbare Architektur, sehr hoher Ausbaustandard, modernste Gebäudetechnik
- Über 3000 m<sup>2</sup> Fläche für individuelle Nutzungen wie z.B. ein Hotel, Reha-Einrichtungen, Büros, ...



### Sprechen Sie uns an!

Wir freuen uns auf Ihren Anruf:  
Telefon +41 (0)71 791 91 91

## mettler<sup>2</sup>invest

Wir erden Ideen.

**Mettler2Invest AG**  
Nachhaltige  
Projektentwicklung

Schönbüelpark 10  
CH-9016 St. Gallen  
Telefon +41 (0)71 791 91 91  
www.mettler2invest.ch

—St. Gallen —Zürich —Basel

# TKB baut im Zentrum von Weinfelden

**Die Thurgauer Kantonalbank (TKB) plant ein neues Bürogebäude im Zentrum von Weinfelden. Dieses bietet 120 Mitarbeitenden Platz. Die Bauarbeiten sollen im Winter 2014 starten. Mit dem Neubau will die TKB die Zahl ihrer Standorte in Weinfelden reduzieren und ihren Kunden eine zeitgemässe Infrastruktur bieten.**

Bauherren schätzen die TKB als verlässliche Partnerin für Baufinanzierungen. Für einmal tritt die führende Hypothekarbank im Thurgau selber als Bauherrin auf: In Weinfelden realisiert die TKB neben ihrem Hauptsitz ein neues Bürogebäude. Der fünfgeschossige Bau mit Glasfassade setzt einen markanten Akzent an der Freiestrasse 3. «Das attraktive Gebäude deckt unsere Bedürfnisse ab, bietet flexible

gen von Firmen- und Private-Banking-Kunden aus der Region vorgesehen. Im Attikageschoss wird ein flexibel nutzbarer Veranstaltungsraum eingerichtet. Dort will die TKB regelmässig Vorträge und Anlässe für Kunden durchführen. «Dank des Neubaus können wir unsere Standorte in Weinfelden reduzieren und die interne Zusammenarbeit vereinfachen», freut sich Rolf Brunner. «Zudem profitieren Kunden von einer zeitgemässen Infrastruktur.»

**Das neue Gebäude erhält einen separaten Eingang und kann via Passerelle auch vom bestehenden Hauptsitz aus betreten werden.**

Im Untergeschoss stehen 20 Besucherparkplätze zur Verfügung, die über die bestehende Tiefgarage im Hauptsitz erschlossen werden. Das Gebäude erhält

Nutzungsvarianten und fügt sich auch aus städtebaulicher Optik ausgezeichnet in die Umgebung ein», erklärt Rolf Brunner, in der TKB-Geschäftsleitung verantwortlich für Immobilien und Logistik. Das Projekt wurde von Spühler Partner Architekten AG erarbeitet und im Rahmen eines Generalplaner-Wettbewerbs von einer breit abgestützten Jury ausgewählt.

#### Platz für Mitarbeitende und Kunden

Im neuen Bürogebäude entstehen 120 Arbeitsplätze. Zudem sind zahlreiche Sitzungszimmer für Beratun-

#### Führende Bank im Thurgau

Mit über 700 Mitarbeitenden und einer Bilanzsumme von mehr als 18 Milliarden Franken zählt die Thurgauer Kantonalbank (TKB) zu den grösseren Banken der Schweiz. Das börsennotierte Finanzinstitut mit Hauptsitz in Weinfelden ist die Thurgauer Marktführerin und bietet umfassende Dienstleistungen für Private, KMU, Gewerbe und die öffentliche Hand. Haupteigentümer der 1871 gegründeten öffentlich-rechtlichen Anstalt ist der Kanton Thurgau. Den gesetzlich verankerten Leistungsauftrag für eine starke Wirtschaft nimmt die TKB verantwortungsvoll wahr. Sie zählt zu den grössten Arbeitgebern im Kanton, bildet zahlreiche Lernende aus und engagiert sich als Sponsorin und Mäzenin für Sport, Kultur und Gesellschaft im Thurgau. [www.tkb.ch](http://www.tkb.ch)





Rolf Brunner, TKB:

«2016 wollen wir mit der Weinfelder Bevölkerung Eröffnung feiern.»

einen separaten Eingang und kann via Passerelle auch vom Hauptsitz aus betreten werden. Dort bleibt weiterhin die Schalter- und die Beratungszone für Privatkunden der Geschäftsstelle Weinfelden angesiedelt. Auch die Bancomaten-Zone am Bankplatz erfährt keine Änderungen.

#### Bau im Minergie-Standard

Die TKB will den Neubau im Minergie-Eco-Standard realisieren. Die Kosten für das gesamte Projekt sind mit rund 30 Mio. Franken veranschlagt. In dieser Summe eingeschlossen ist eine neue Energiezentrale, die sowohl den Hauptsitz als auch das neue

Gebäude versorgt. Sobald die Detailplanung abgeschlossen ist, soll mit den Bauarbeiten begonnen werden, wobei in einem ersten Schritt das veraltete Gebäude auf der Parzelle abgebrochen wird. «Die Baubewilligung liegt vor und wir arbeiten mit Hochdruck an der Feinplanung», sagt Rolf Brunner.

Für die Bauausführung zieht die TKB einen Totalunternehmer bei. Die Bauherrin geht von einer Bauzeit von rund anderthalb Jahren aus. «Im Verlaufe 2016 wollen wir zusammen mit der Bevölkerung von Weinfelden die Eröffnung feiern», zeigt sich Rolf Brunner zuversichtlich.



Der fünfgeschossige Bau mit Glasfassade setzt einen markanten Akzent an der Freiestrasse 3 in Weinfelden. Er ist via Passerelle mit dem Hauptsitz (links) verbunden.

# Aktuelle Bauten und Projekte im Thurgau

Gebaut wurde und wird im Thurgau viel – dominierend ist nach wie vor der Wohnungsbau, der zwei Drittel aller Bauinvestitionen einnimmt. Aber auch die gewerblichen und institutionellen Bauten können sich sehen lassen. Der LEADER hat eine Übersicht nach Orten über die aktuelle Bautätigkeit zusammengestellt – ohne Anspruch auf Vollständigkeit, aber mit der Intention zu zeigen, wie stark das Baugewerbe im Thurgau ist. Im letzten statistisch ausgewerteten Jahr – 2012 – beliefen sich die Gesamtinvestitionen auf über 1,8 Milliarden Franken.

Zusammenstellung: Stephan Ziegler, Thomas Veser Bilder: zVg.



Migros, Amriswil



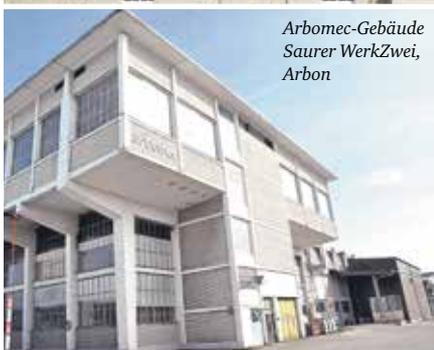
Primarschulanlage, Arbon



Staatsarchiv, Frauenfeld



Winzelnwies, Frasnacht



Arbomec-Gebäude  
Saurer WerkZwei,  
Arbon



Hamel-Gebäude, Saurer WerkZwei, Arbon



Steigwies, Frauenfeld-Erzenholz

Sky-Frame, Frauenfeld

**Migros, Amriswil**

Neubau Einkaufszentrum 2015 – 2016,  
Bauherr: Genossenschaft Migros Ostschweiz,  
Kosten: ca. 55 Mio., Architekt: Stutz Bolt Partner,  
Winterthur

**Primarschulanlage, Arbon**

Neubau Turnhalle Sämtishalle 2009 – 2011, Bauherr:  
Primarschulgemeinde Arbon, Kosten: ca. 8,7 Mio.,  
Architekt: Meier Hug Architekten, Zürich

**Bildungszentrum, Arbon**

Bauliche Anpassungen Nebengebäude 2014 – 2015,  
Bauherr: Kanton TG, Kosten: ca. 7,7 Mio.,  
Architekt: M. + M. Grosjean AG, Kreuzlingen

**Saurer WerkZwei, Arbon**

Umbau und Renovation Hamel-Gebäude 2014 – 2015,  
Bauherr: HRS Real Estate, Frauenfeld, Kosten: NN,  
Architekt: Pfister Schiess Tropeano & Partner, Zürich

**Saurer WerkZwei, Arbon**

Umbau und Renovation Arbomec-Gebäude 2014 – 2015,  
Bauherr: HRS Real Estate, Frauenfeld, Kosten: ca. 12,3  
Mio., Architekt: Pfister Schiess Tropeano & Partner, Zürich

Sämtisblick, Schönenberg

**Primarschulanlage, Arbon**

Neubau Schulhaus Seegarten 2014 – 2016, Bauherr:  
Primarschulgemeinde Arbon, Kosten: ca. 22,1 Mio.,  
Architekt: Lutz & Buss Architekten, Zürich

**Saurer WerkZwei, Arbon**

Neubau Hotel Werk2 2015 – 2016, Bauherr:  
HRS Real Estate, Frauenfeld, Kosten: ca. 28 Mio.,  
Architekt: Züst Gübeli Gambetti, Zürich

**Bildungs- und Beratungszentrum, Arenenberg**

Erneuerung Hauptbau Ausbildungszentrum 2009 – 2011,  
Bauherr: Kanton TG, Kosten: ca. 15,7 Mio.,  
Architekt: Lauener Baer Architekten, Frauenfeld

**Bildungs- und Beratungszentrum, Arenenberg**

Neubau Kompetenzzentrum Beratung 2013 – 2014,  
Bauherr: Kanton TG, Kosten: ca. 4,9 Mio.,  
Architekt: Stauer & Hasler Architekten, Frauenfeld

Sporthalle, Arbon



Hotel Werk2, Saurer WerkZwei, Arbon

**Uusfang, Ermatingen**

Mehrfamilienhäuser, Gewerbegebäude 2013 – 2014,  
Bauherr: MLR Baumanagement, Dettighofen,  
Kosten: ca. 16 Mio., Architekt: Tec Architecture Swiss AG/  
AG für Architektur Griesemer + Lüthi

**Fleur du Lac, Ermatingen**

Wohnüberbauung 2014 – 2015,  
Bauherr: HRS Investment AG, Frauenfeld,  
Kosten: NN, Architekt: Pfister Schiess Tropeano &  
Partner Architekten AG, Zürich

**Salto Systems AG, Eschlikon**

Neubau Firmensitz 2011 – 2012,  
 Bauherr: Salto Systems AG, Kosten: NN,  
 Architekt: Schalch & Aeschbacher Architekturbüro,  
 Eschlikon

**Primarschulanlage, Felben-Wellhausen**

Erweiterungsbau 2012 – 2013, Bauherr:  
 Primarschulgemeinde Felben-Wellhausen,  
 Kosten: ca. 4,8 Mio., Architekt: Lauener Baer Architekten,  
 Frauenfeld

**Staatsarchiv, Frauenfeld**

Neu- und Umbau Staatsarchiv TG 2009 – 2011,  
 Bauherr: Kanton TG, Kosten: ca. 19,3 Mio.,  
 Architekt: Jessen Vollenweider Architektur, Basel

**Bildungszentrum für Technik, Frauenfeld**

Sanierung und Anpassung Bau 2 2009 – 2011,  
 Bauherr: Kanton TG, Kosten: ca. 19,4 Mio.,  
 Architekt: Jessen Vollenweider Architektur, Basel

**Regierungsgebäude, Frauenfeld**

Sanierung und Neustrukturierung 2011 – 2013,  
 Bauherr: Kanton TG, Kosten: ca. 23 Mio.,  
 Architekt: Stauer & Hasler Architekten, Frauenfeld

**Allmendcenter, Frauenfeld**

Neubau Goldäcker 2013 – 2014,  
 Bauherr: HRS Real Estate AG, Kosten: ca. 65 Mio.,  
 Architekt: Viola Architekten GmbH

**Sky-Frame, Frauenfeld**

Fabrikneubau 2013 – 2014, Bauherr: R&G Metallbau AG,  
 Ellikon, Kosten: ca. 35 Mio., Architekt: Peter Kunz  
 Architektur, Winterthur

**Steigwies, Frauenfeld-Erzenholz**

Einfamilienhäuser und Wohnungen 2013 – 2015,  
 Bauherr: Stutz AG, Hatswil, Kosten: ca. 16 Mio.,  
 Architekt: Architekturbüro Bruno Stäheli, Frauenfeld

**Sägestrasse, Frauenfeld**

Stadsiedlung Lindenweg 2015 – 2019,  
 Bauherr: Ernst Herzog AG, Frauenfeld,  
 Kosten: ca. 50 Mio., Architekt: Stutz Bolt Partner,  
 Winterthur

**Kantonsspital, Frauenfeld**

Neubau Behandlungs- und Bettenrakt 2015 – 2019,  
 Bauherr: Kanton TG, Kosten: ca. 278 Mio.,  
 Architekt: Schneider & Schneider Architekten, Aarau

Allmendcenter, Frauenfeld



Bellevue-Park, Kreuzlingen



Regierungsgebäude, Frauenfeld



Bäckerei Mohn, Sulgen



Sägestrasse, Frauenfeld



Furnier-Areal, Lengwil



Grenzmarkt, Kreuzlingen

**Laubwiesen, Frauenfeld**

Wohnpark, Baubeginn voraussichtlich 2015,  
Bauherr: Laubgasse Immobilien AG, Kosten: ca. 50 Mio.,  
Architekt: Büros Schmid & Oestreich, St.Gallen

**Campus, Frauenfeld**

Rechenzentrum der Bundesverwaltung 2017 – 2020,  
Bauherr: VBS, Kosten: ca. 136 Mio.,  
Architekt: noch keine Ausschreibung

**Promenade, Frauenfeld**

Wohnpark Promenade Huber-Areal 2013 – 2015,  
Bauherr: Wohnpark Promenade AG, Kosten: ca. 38 Mio.,  
Architekt: Harder Spreyermann Architekten, Zürich

Bildungszentrum für Technik, Frauenfeld

**Winzelnwies, Frasnacht**

Wohnüberbauung Egnacherstrasse 2013 – 2014,  
Bauherr: Meili Unternehmung AG, Kosten: ca. 24 Mio.,  
Architekt: Wäspe + Partner, St.Gallen

**Werkhof, Kesswil**

Ergänzungsbau Scheune 2014 – 2016,  
Bauherr: Kanton TG, Kosten: ca. 6 Mio.,  
Architekt: Architekturbüro Keiserwerk AG Arbon

**Bellevue-Park, Kreuzlingen**

Wohnüberbauung Bellevue-Perlen 2011 – 2015,  
Bauherr: Bücheler Architektur +  
Generalunternehmung AG, Amriswil,  
Kosten: ca. 100 Mio., Architekt: Bücheler Architektur +  
Generalunternehmung AG

Fleur du Lac, Ermatingen

**Grenzmarkt, Kreuzlingen**

Hochhaus mit Querbau 2012 – 2014,  
Bauherr: Agensa Familia AG, Herisau, Kosten: NN,  
Architekt: TBM Totales Baumanagement, Russikon

**Furnier-Areal, Lengwil**

Überbauungen Chämipark und Sagipark Lengwil  
2012 – 2014, Bauherr: Implenia, Kosten: ca. 20 Mio.,  
Architekt: Hiestand + Partner, Pfäffikon

Uusfang, Ermatingen



Brüggli, Romanshorn

**Kantonsspital, Münsterlingen**

Neubau Behandlungstrakt 2 2013 – 2015,  
Bauherr: Kanton TG, Kosten: ca. 79,2 Mio.,  
Architekt: ARGE Stoffel Schneider Architekten,  
Weinfelden, und Metron Architektur, Brugg

**Sporthalle, Roggwil**

Neubau 2009 – 2010, Bauherr: Primarschulgemeinde  
Roggwil, Kosten: ca. 7,3 Mio.,  
Architekt: Andreas Senn Architekt BSA SIA, St.Gallen



## SETZEN SIE ALLES AUF EINE STRATEGIE: EIN BREIT DIVERSIFIZIERTES PORTFOLIO

MEHR VOM LEBEN

Die diversifizierten Anlagestrategien der Thurgauer Kantonalbank bieten Ihnen mehr Sicherheit und Ertragschancen. Vereinbaren Sie noch heute einen Beratungstermin: 0848 111 444

Vermögens-  
verwaltung  
bereits ab CHF  
20 000.–

[www.tkb.ch/anlegen](http://www.tkb.ch/anlegen)

 **Thurgauer  
Kantonalbank**

Sporthalle, Roggwil

**Brüggli, Romanshorn**

Campus + Wohnhaus für Lernende 2011 – 2014,  
Bauherr: Verein Brüggli, Romanshorn,  
Kosten: ca. 11 Mio., Architekt: GMN Architekten GmbH,  
Zürich

**Säntisblick, Schönenberg**

Wohnüberbauung 2012 – 2014,  
Bauherr: Palme AG, Schönenberg, Kosten: ca. 28 Mio.,  
Architekt: Egger + Partner, Schönenberg

**Nautilus, Steckborn**

Wohnüberbauung 2011 – 2013,  
Bauherr: Hermann Rüttimann AG,  
Klaiber Immobilien AG, Kosten: ca. 35 Mio.,  
Architekt: Matthis Heider Architektur & Design, Aadorf

**Bäckerei Mohn, Sulgen**

Drive-in-Bäckerei 2013 – 2014,  
Bauherr: Mohn AG, Berg TG, Kosten: ca. 8 Mio.,  
Architekt: BLP Baumanagement GmbH, Sulgen

**Wohnoase, Tägerwilen**

Minergie-A-Eco-Überbauung 2014 – 2015,  
Bauherr: Visiobau Architekturbüro, Muolen,  
Kosten: Ca. 8 Mio., Architekt: Visiobau Architekturbüro,  
Muolen

**Berufsbildungszentrum, Weinfelden**

Sanierung Turn- und Hallenbadtrakt 2009 – 2012,  
Bauherr: Kanton TG, Kosten: ca. 19,1 Mio.,  
Architekt: Antoniol + Huber + Partner AG, Frauenfeld

**Thurgauer Kantonalbank, Weinfelden**

Büroneubau 2014 – 2015, Bauherr: TKB,  
Kosten: ca. 50 Mio., Architekt: Spühler Partner  
Architekten, Zürich

NN: Nicht in Erfahrung zu bringen.

Alle Angaben ohne Gewähr, alle Kosten in CHF.

Bildungs- und  
Beratungszentrum,  
Arenenberg

Laubwiesen, Frauenfeld



Werkhof, Kesswil

Anzeige

**b+p**  
**baurealisation ag** Sankt-Leonhardstr. 39 / Neumarkt 2  
Baumanagement CH-9000 St. Gallen  
Kostenplanung Tel. +41 71 227 80 90  
Bauleitung Fax +41 71 227 80 91  
www.bp-baurealisation.ch

Wir bauen auf.



Sprachheilschule, St. Gallen  
Wohnhaus Campus +, Romanshorn  
Werkhof Gartenbauamt, St. Gallen  
Fachhochschulzentrum, St. Gallen  
Stadion Schützenwiese, Winterthur  
Alters- und Pflegezentrum, Appenzell

# «Wir bauen mit Menschen für Menschen»

**Die STUTZ AG Bauunternehmungen in St.Gallen, Frauenfeld und Hatswil zählen zusammen 700 Mitarbeitende. Sie sind in allen Sparten des Bauhauptgewerbes in der ganzen Ostschweiz im Einsatz – immer mit dem Ziel, für die Kunden bleibende Werte für die Zukunft zu schaffen.**

## Qualität und Innovationskultur

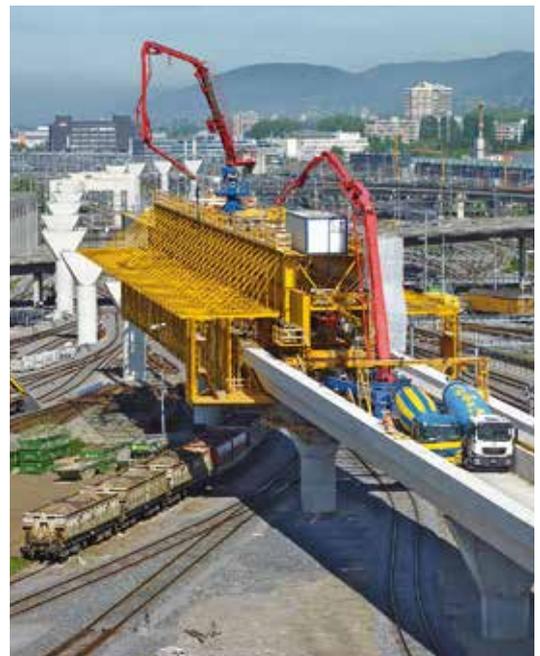
Das Leistungsangebot der STUTZ AG umfasst die ganze Palette von der kleinsten Maurerarbeit bis zur spektakulären Grossbaustelle. Ausgezeichnet geschulte, leistungsfreudige Mitarbeiter, zeitgemässes Inventar, eine flexible Logistik und eine straffe Führungsorganisation ermöglichen, dass alle Aufträge rasch, zuverlässig und kompetent erfüllt werden. Neue Bauverfahren, neue Dienstleistungen und Produkte ergänzen kontinuierlich das Angebot der STUTZ AG. Top aktuell bietet das Expertenteam «Renovesa» umfassende Dienstleistungen für Hausbesitzer für Renovierungen und energetische Sanierungen an. Ebenfalls aus ökologischen Gründen hat die STUTZ AG vor Kurzem auf den Dächern des Werkhofes Hatswil eine der grössten Photovoltaikanlagen der Ostschweiz in Betrieb genommen.



*Energetische Gebäudesanierungen sind ökologische und ökonomische Herausforderungen. «Renovesa», das neue STUTZ-Angebot, bietet nachhaltige Lösungen an.*



*In den Jahren 2007/2008 wurde der Bildungscampus Kreuzlingen um die zwei markanten Neubauten von Architekt Beat Consoni erweitert. Die Qualität des Sichtbetons verstärkt die architektonisch bestehend elegante Wirkung der beiden Schulgebäude für die Pädagogische Hochschule Thurgau.*



*Die SBB-Durchmesserlinie im Bahnhof Zürich verkürzt ab 2015 die Zugfahrt von St.Gallen nach Bern. Beim Bau der Letziggrabenbrücke, der längsten Bahnbrücke der Schweiz, kann STUTZ seine Stärken im Tiefbau perfekt zur Geltung bringen.*



**STUTZ AG Frauenfeld** | Bauunternehmung  
Juchstrasse 17, 8500 Frauenfeld  
Telefon 052 728 48 48, [www.stutzag.ch](http://www.stutzag.ch)

**STUTZ AG St.Gallen** | 9016 St.Gallen

**STUTZ AG Hatswil** | 8580 Hatswil

# «Eine sichere Partnerschaft auf dem Bau»



Wohnen im Pfaffenholz heisst privilegiertes Wohnen in den unterschiedlichsten Wohnformen; ob Etagen- oder Attikawohnung, ob Reihenhaus oder freistehendes Einfamilienhaus. Die Vielfalt dieses Angebotes, eingebettet in ein städtebaulich geprägtes Umfeld und trotzdem im Grünen: Das ist die Kernidee und planerische Ausgangslage für dieses Projekt. Die Überbauung ist im MINERGIE-Standard durch STUTZ AG realisiert worden.



Die Zuckerfabrik Frauenfeld erweiterte 2013 ihre Lagerkapazität um den Silo Nr. 6 (links im Bild). Unter Einhaltung sehr knapper Termin- und Kostenvorgaben erstellte STUTZ das Projekt als Generalunternehmerin in enger Zusammenarbeit mit kompetenten Planern und Subunternehmern aus der Region. Für den Rohbau wurde das System der Gleitschalung angewendet.



Jährlich treten 12 bis 15 junge Menschen eine Lehrstelle für Maurer, Grundbauer oder Kaufleute an. Die jüngsten Resultate an den Lehrabschlussprüfungen in St. Gallen und im Thurgau zeigen, dass die Chancen für eine erfolgreiche Ausbildung bei STUTZ gross sind.

# «Keine Überhitzungserscheinungen»

**Peter Hinder (\*1971) ist seit April 2010 CEO der Thurgauer Kantonalbank. Im Gespräch mit dem LEADER nimmt der Weinfelder den Bauplatz Thurgau unter die Lupe, vergleicht den Kanton mit anderen Regionen und wagt einen Blick in die Zukunft.**

**Peter Hinder, wo spüren Sie zurzeit die grösste Nachfrage nach Baufinanzierungen?**

Der Thurgau erfreut sich nach wie vor einer hohen Zuwanderung – zunehmend aus anderen Kantonen der Schweiz. Gepaart mit historisch tiefen Zinsen führte dies in den letzten Jahren zu einer hohen Nachfrage nach Wohneigentum. In letzter Zeit stellen wir einen Trend weg von Eigentums- hin zu Mietobjekten fest. Dort treten vor allem Immobilienfonds, Versicherungen und Pensionskassen als Investoren auf.

**Und wie ist das «Baujahr 2014» allgemein aus Bankensicht bis heute verlaufen?**

Insgesamt läuft die Baukonjunktur auf konstant hohen Touren. Im Markt für Neubauten ist aber eine leichte Abkühlung spürbar. Viele Bauunternehmen gehen auch für die kommenden Quartale von einer leicht rückläufigen Nachfrage aus.

**«Im Gegensatz zu grossen Zentren wie Zürich, Basel und Genf gibt es hier keine grossflächigen Büro- und Gewerbeprojekte.»**

**Wenn Sie einen Blick in die Zukunft werfen – was kommt im hiesigen Baubereich kurz- und mittelfristig auf uns zu?**

Solange die Zuwanderung hoch und die Zinsen tief sind, bleibt die Nachfrage auf hohem Niveau. Die von einigen Marktteilnehmern erwartete Abkühlung ist sogar willkommen, weil ein hoher Mangel an qualifizierten Arbeitskräften herrscht. Bei einem starken Anstieg der Zinsen ist mit einem deutlichen Nachfragerückgang zu rechnen. Dann wird es für das Baugewerbe entscheidend sein, die Produktionskapazitäten und damit die Kosten rasch genug zurückzufahren. Ein solches Szenario scheint aber aus heutiger Perspektive für die nächsten ein bis zwei Jahre eher unrealistisch.

**Und wie schätzen Sie als Bankier den Thurgau im schweizerischen Vergleich als Bauregion ein, gibt es markante Unterschiede zu, sagen wir, Basel oder der Westschweiz?**

Die Preise für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen sind im Thurgau über die letzten Jahre

etwa so stark angestiegen wie im schweizerischen Durchschnitt. Der Anstieg fand aber auf tieferem Niveau statt, sodass im Thurgauer Immobilienmarkt keine Überhitzungserscheinungen ausgemacht werden können. Im Gegensatz zu grossen Zentren wie Zürich, Basel und Genf gibt es in unserer Region keine grossflächigen Büro- und Gewerbeprojekte. Die Dienstleistungsbranche ist denn auch im Thurgau unterproportional vertreten.

**Gibt es etwas, was den – öffentlichen oder gewerblichen – Bauherrn im Thurgau besonders auszeichnet, worauf Sie auch Ihre Geschäftspolitik ausrichten?**

Es werden vergleichsweise wenig gewerbliche Renditeobjekte erstellt, die anschliessend fremdvermietet werden. Die meisten gewerblichen oder öffentlichen Bauten werden für eigene Zwecke erstellt. Dort sind wir als Bank nicht nur gefragt, die geplante Immobilie zu beurteilen, sondern auch das Unternehmen, welches die Liegenschaft anschliessend nutzt. Hier zeichnet uns unsere langjährige Kompetenz als Bank der Thurgauer Unternehmen aus.

**Der Kanton Thurgau ist der grösste Bauauftraggeber im Thurgau. Wie stark ist die TKB in die Finanzierung von Gebäuden der öffentlichen Hand involviert?**

Das hängt sehr stark vom jeweiligen Bauherrn ab. Neben privaten Kunden und Unternehmen ist aber auch die öffentliche Hand (Kanton, Gemeinden, Schulbehörden etc.) eine bedeutende Kundin.

**Wenn Sie den Thurgau aus architektonischer Sicht anschauen: Würden Sie die hiesigen Bauherren eher als experimentierfreudig oder als zurückhaltend einschätzen?**

Ich lebe selber im Thurgau und begrüsse es, wenn Bauherren Objekte erstellen, die sich gut ins Landschaftsbild und in die hiesigen Dorfstrukturen einbetten. Das muss eine moderne Architektursprache aber nicht ausschliessen. Der Thurgau soll ja auch ein fortschrittlicher Kanton sein. Insgesamt finde ich, dass dies im Thurgau bislang gut gelungen ist.



*TKB-CEO Peter Hinder:  
Macht eine leichte Abkühlung im  
Markt für Neubauten aus.*

# «Wir sind stolz, Thurgauer zu sein»

**Rebecca Zuber (\*1971) ist Inhaberin der Frauenfelder Aktiengesellschaft HRS Holding AG und als Chief Operating Officer für die Bauausführung der HRS Real Estate AG in der ganzen Schweiz verantwortlich. Die dipl. Architektin ETH/SIA wohnt nicht nur gerne im Thurgau, sondern freut sich auf grosse Projekte im Kanton, die hier in den nächsten Jahren fertiggestellt oder angegangen werden.**

**Rebecca Zuber, wie schätzen Sie den Kanton Thurgau im schweizerischen Vergleich als Bauregion ein?**

Momentan sicher noch als aufstrebend und prosperierend, vielleicht sogar als aus dem Dornröschenschlaf erwacht. Sowohl öffentliche Hand als auch Privatpersonen investieren mehr als in den Vorjahren, teilweise bedingt durch die grosse Zuwanderung der letzten paar Jahre. In Sachen Zuwanderung wird in den kommenden Jahren das Investitionsvolumen der Privaten tendenziell eher rückläufig sein. Die öffentliche Hand hat grössere Projekte im Neubau und mit Sanierungsbedarf in der Pipeline, etwa in den Bereich Gesundheits- und Bildungswesen.

**Und wie sehen Sie die kurz- und mittelfristige bauliche Zukunft im Thurgau – geht der Boom weiter oder stösst man über kurz oder lang an Land- oder Infrastrukturgrenzen?**

Die Entwicklung wird sicher rückläufig sein. Land- oder Infrastrukturgrenzen, aber in erster Linie Regulierungsvorschriften des Finanzmarktes oder rückläufige Zuwanderungsraten werden dabei die Treiber sein.

**«Wir sind sportlich genug, um immer wieder ins Rennen zu steigen.»**

**Allenthalben ist zu vernehmen, die Auftragslage im Hochbau sei gut, die Marge hingegen schlecht. Können Sie das bestätigen, ist der Preiskampf wirklich so schlimm?**

Seit über 40 Jahren sind die Margen der Total- und Generalunternehmungen sehr tief. Wobei zu beachten ist, dass die Total- und Generalunternehmungen lediglich rund 15% des jährlichen Bauvolumens der Schweiz realisieren. Hinzu kommt ein aggressiver Preiskampf unter den Mitbewerbern, dies ist so. In der Konsequenz haben wir immer tiefere Margen, von uns wird aber eine immer höhere Risikoübernahme, das Einhalten von strengeren Vorschriften, eine top Bauqualität, hohe Entlohnung und immer kürzere zeitliche Umsetzung erwartet. Dies bedeu-

tet, dass es aus betriebswirtschaftlicher Sicht Korrekturen braucht. Kopfzerbrechen machen mir aber auch politische und finanzielle Regulierungen sowie der ausgetrocknete Arbeitsmarkt. Gute Fachkräfte sind rar.

**Eines der grössten, wenn nicht das grösste aktuelle Bauprojekt im Thurgau ist das ehemalige Arbeiter Saurer-Areal WerkZwei. Wie geht es da voran?**

Ein Areal in der Grösse der St. Galler Altstadt zu entwickeln, ist eine Möglichkeit, die sich selten bietet. HRS ist sich der grossen Verantwortung bewusst und plant diesen Stadtteil daher in enger Zusammenarbeit mit Behörden, Verbänden und Interessengruppen. Die mehrheitlich durch Architekturwettbewerbe entstandenen Projekte sind teilweise in der Planung bereits weit fortgeschritten. Die Realisierung der ersten Entwicklungsprojekte startet diesen Herbst.

**Wie stark engagiert sich die HRS als Thurgauer Unternehmen in der Region, spielt die Tatsache, dass die HRS ihren Hauptsitz in Frauenfeld hat, eine Rolle?**

Nicht nur die Tatsache, dass der Hauptsitz der HRS seit jeher im Thurgau und nunmehr seit zehn Jahren in Frauenfeld ist, sondern auch, dass der Wohnsitz der beiden HRS-Inhaber (Martin Kull und ich) im Thurgau liegt, ist sicher Standortbekenntnis genug. Die HRS ist eine der grössten Unternehmungen im Kanton; wir sind sehr stolz, Thurgauer sein zu dürfen!

**Ist es für einen Bauherrn eigentlich entscheidend, ob sein Total- oder Generalunternehmer aus der Region kommt, oder interessiert ihn nur der Preis?**

Dies müssten Sie unsere Kunden fragen. Wir als schweizerische, inhabergeführte Unternehmung haben unsererseits klar die Philosophie, möglichst viele Aufträge regional an unsere Partner und Subunternehmer zu vergeben, um so viele Arbeitsplätze und Existenzen im lokalen Wirtschaftsraum zu sichern. Zu dieser Aussage stehen wir und diese Haltung ver-



*HRS-COO Rebecca Zuber:  
Sieht auch in  
Zukunft Baupotenzial  
im Thurgau.*

treten wir, wo und wann immer möglich. Persönlich dürfen auch wir auf der Kundenseite die Erfahrung machen, dass sowohl institutionelle als private Kunden sich für HRS entscheiden, weil diese privat und inhabergeführt ist und vielleicht auch, weil sie regional verankert ist. Wie die letzte grosse Vergabe im Heimkanton aber zeigt, gelingt dies nicht immer, da in unserer Branche der Preiskampf knallhart ist. Als Unternehmer tragen wir eine grosse Verantwortung für unsere Mitarbeiter und die Unternehmung. Dies bedeutet, dass wir nach ökonomischen Grundsätzen handeln. Wir sind sportlich genug, um immer wieder ins Rennen zu steigen.

**Was sind aus Ihrer Sicht die anspruchsvollsten Bauten, die in den letzten paar Jahren in der Ostschweiz entstanden sind?**

Sicherlich das Kurhaus Oberwaid und das Bundesverwaltungsgericht in St.Gallen, die Erweiterung des Hotel Säntispark in Abtwil; diverse Ausbautetappen der Klinik Seeschau in Kreuzlingen sowie das Behindertenheim in Weinfelden, um einige zu nennen. Sie waren nicht nur anspruchsvoll, sondern auch höchst interessant. Ich bin auf alle HRS-Projekte stolz, auf die kleinen und auf die grossen, auf die leisen und die schillernden. Jedes ist in seiner Bauweise einzigartig, schreibt eine Geschichte und verbindet Menschen, wenn nicht Generationen.

**Zum Schluss: Welche grösseren Projekte stehen für die HRS im Thurgau und in der Ostschweiz auf der Agenda?**

Im Fokus für die nächsten 15 Jahre befindet sich das Saurer-Areal WerkZwei in Arbon. Mich freut es aber persönlich sehr, dass wir in den letzten zwei Jahren einen grossen Arbeitsvorrat für die Ostschweiz anlegen durften und tolle, teilweise auch kleinere Projekte für die Zukunft in Entwicklung sind. Dies sind Projekte in Ermatingen, Güttingen, Uttwil, St.Margrethen und Buchs. Zwei Projekte, die mir ganz grosse Freude bereiten, sind die Wohnüberbauung Promenade und das Allmendcenter, beide in Frauenfeld. Beide befinden sich aktuell im Bau und werden im kommenden Frühjahr in Betrieb gehen resp. fertiggestellt werden. Und eine weitere Region, die mir am Herzen liegt, ist das Appenzellerland. Auch dort dürfen wir tolle Projekte realisieren, wie z. B. den Neubau der Berit-Klinik in Speicher oder die Wohnüberbauung Hintere Wühre in Appenzell. Im Rheintal realisieren wir in Heerbrugg eine Überbauung und in Widnau ein grosses Datacenter. Vom Kanton St.Gallen ist HRS als Totalunternehmerin für den Erweiterungsbau des Spital Lindt in Uznach mandatiert. Nichtsdestotrotz suchen wir täglich für unsere 290 Angestellten, wovon 85 in der Ostschweiz tätig sind, neue Bauten und Herausforderungen.

# «Democrazia Vivainta»

**Wir erinnern uns: Am 9. Februar stimmte die Schweiz «gegen die Masseneinwanderung». Da sich die Classe politique und die Redaktionsstuben praktisch geschlossen gegen die Mehrzahl der Stimmbürger wandte, fühlte sich die Bundeskanzlei bemüsstigt, eine anfänglich geheim gehaltene Gruppe von Bessermenschen mit der möglichen Reform von Volksrechten zu beauftragen – höhere Hürden für Initiativen und verbindliche Vorprüfungen aller Volksbegehren sollen den Bürger zur Raison bringen.** von *Stephan Ziegler*

Die direkte Demokratie bringe «viel Freiheit für die Bürger, für die Gemeinden und für die Kantone. Für die Bundespolitiker und Beamten ist die direkte Demokratie hingegen ein Gefängnis mit unzähligen Wärtern, die mit der Waffe des Stimmzettels drohen» (Roger Köppel). Hinter den Kulissen haben Anfang dieses Jahres Vorbereitungen zum Ausbruch aus diesem Gefängnis begonnen: Politiker, Richter und Professoren haben sich auf Anweisung der Bundeskanzlei zusammengesetzt, um den Bürger an die Kandare zu nehmen. Ihr Ziel: Volksinitiativen sollen von oben herab erschwert oder gar verhindert werden. Die Gruppe arbeitet an einem Thesenpapier, das dem Bund als Vorlage für tiefgreifende Reformen dienen will. Die Schweiz soll fortan eine «avantgardistische Demokratie» (!) werden. Es gebe dringenden Handlungsbedarf hinsichtlich der «Instrumentalisierung» von Volksinitiativen und dem «problematischen Auftauchen» von Durchsetzungsinitiativen. Volksbegehren sind in den Augen der Demokratiefreunde also oft problematisch und meist überflüssig – und nicht etwa ein willkommener Hinweis darauf, wo das Volk Verbesserungspotenzial sieht.

Ihre Vorschläge, wie die direkte Demokratie im 21. Jahrhundert «reformiert» werden könnte, zielen samt und sonders darauf ab, die Volksrechte zu beschneiden – das störrische Wahl- und Stimmvieh soll den Damen und Herren in Legislative, Judikative und Exekutive gefälliger nicht mehr dreinreden. Ob höhere Unterschriftenzahlen bei Initiativen oder verbindliche Vorprüfungen von Volksbegehren durch das Parlament – Anliegen seitens des Volks

dürfen nach Möglichkeit nicht mehr bis an die Urne vordringen.

Tiefe Hürden für die Zulassung für Volksinitiativen sind allerdings ein wesentlicher Bestandteil unserer direkten Demokratie. Und ob eine Initiative mit irgendeinem fremden Recht kollidieren könnte, tut nichts zur Sache, solange der Stimmbürger dazu ja sagt. Dann gilt es, entsprechende Initiativen umzusetzen, ob sie nun der Classe politique passen oder nicht – das letzte Wort hat bei uns immer (noch) das Volk. Das sollten sich nicht nur die unheimlichen Patrioten der «Democrazia Vivainta» (rätoromanisch für: lebendige Demokratie...) hinter die Ohren schreiben.

Initiativen werden lanciert, um Unzufriedenheiten im Volk zu berichtigen. Wenn nun eine Häufung zu verzeichnen ist, hat sich das alleine einer zuzuschreiben: der Politiker, der nicht nach Volkes Willen politisiert, sondern sich im Irrglauben wähnt, er wisse schon, was für die Nation gut und richtig sei. Sobald sich die Politiker bewusst werden, dass das Volk sie nicht gewählt hat, um für es zu denken, sondern um seinen Willen umzusetzen, werden auch die Initiativen wieder weniger. Dafür ist es aber nötig, dass die Volksvertreter auf ebendieses hören, statt sich mit ihresgleichen im Elfenbeinturm über die «reine Lehre» zu unterhalten. Dass sie die Leute auf der Strasse, im Wirtshaus oder im Sportverein fragen, wo der Schuh drückt – und aufhören, in Kommissionen, Arbeitsgruppen oder Ausschüssen über das tumbe Volk zu schwadronieren. Sobald die Politiker wieder für statt gegen das Volk politisieren, wird automatisch auch die Anzahl Initiativen zurückgehen.



## LEADER 8/2014

	<b>Magazin LEADER</b> 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
<b>Verleger:</b>	Natal Schnetzer
<b>Redaktion:</b>	Marcel Baumgartner (Leitung) baumgartner@leaderonline.ch Dr. Stephan Ziegler Stefan Millius Daniela Winkler
<b>Autoren in dieser Ausgabe:</b>	Michael Brunner, Sven Bradke, Michael Götte, Raoul Egeli, Raphael Ebner, Andreas Thut, Stefan Traber, Felix Schneuwly, Roland Rino Büchel, Katja Hongler- Gmünder, Martin Sinzig, Lukas Vogt.
<b>Fotografie:</b>	Bodo Rüedi Tiziana Secchi Esther Gloor
<b>Herausgeberin, Redaktion und Verlag:</b>	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
<b>Geschäftsleitung:</b>	Natal Schnetzer nschnetzer@metrocomm.ch
<b>Verlags- und Anzeigenleitung:</b>	Martin Schwizer mschwizer@leaderonline.ch
<b>Marketingservice/ Aboverwaltung:</b>	Verena Zäch info@metrocomm.ch
<b>Abopreis:</b>	Fr. 60.– für 18 Ausgaben
<b>Erscheinung:</b>	Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben
<b>Gestaltung/Satz:</b>	Tammy Rühli truehli@metrocomm.ch
<b>Produktion:</b>	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



ABACUS   
version internet

## ABACUS Business Software goes mobile

ABACUS bringt Bewegung in Ihr Business. AaSmaA, 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

# Erfolg heisst, zu Höchstleistungen angespornert zu werden.

Die VP Bank fördert individuelle Stärken. Zögern Sie nicht,  
unsere massgeschneiderte Beratung in Anspruch zu nehmen.  
Denn wer an sich glaubt, gewinnt. Sicher voraus.

