



MASERATI



**AUTOZENTRUM WEST** [www.maserati-west.ch](http://www.maserati-west.ch)  
Piccardstrasse 1 • 9015 St. Gallen • Tel. 071 311 66 66

**Roger Bigger, FC Wil:**

## Was hinter dem türkischen Deal steckt

Seite 10



**In dieser Ausgabe:**

Marc Stoffel, Gaby Kauf,  
Bernadette Lisibach, Markus Naef

## Fokus Office

Von neuen IT-Lösungen und optimierten Arbeitsumgebungen:  
Erfolg hat, wer sich der digitalen Zukunft nicht verschliesst  
und die Rahmenbedingungen im Büro verbessert.

Seite 42

**pronto**  
REINIGUNG

[pronto-reinigung.ch](http://pronto-reinigung.ch)

# Konzentrieren Sie sich ruhig auf Ihr Business – wir kümmern uns um Ihre IT.

Die Geschäftswelt dreht sich immer schneller, und die Anforderungen an Ihre IT-Infrastruktur steigen täglich. Dank den zuverlässigen IT-Lösungen von Swisscom können Sie sich voll auf Ihr Business konzentrieren. Setzen Sie auf einen Ansprechpartner, der Ihnen Sicherheit und neue Möglichkeiten bietet.

**Swisscom. Wir machen IT.**



---

Beratung unter: **0800 055 055** (gratis)  
Beratungstermin: [swisscom.ch/kmu-center](https://www.swisscom.ch/kmu-center)  
Mehr unter: [swisscom.ch/agile-IT](https://www.swisscom.ch/agile-IT)

---





# Der Markt regiert auch im Fussball

Der Wirtschaft geht es mässig, der Fussballwirtschaft geht es glänzend. Diesen Eindruck muss man jedenfalls haben, wenn man sich die aktuellen Zahlen zu Gemüte führt, die rund um den Ball umgesetzt werden. Die englische Premier League beispielsweise erhält in dieser Saison derart viel mehr Geld für TV-Übertragungsrechte, dass die Clubs kaum mehr wissen, wie sie es bis zum Ende der Transferphase ausgeben können. Das Ergebnis sind horrende Ablösesummen und spektakuläre Gehälter für Fussballer, die sicher anständig kicken, aber keineswegs Ausnahmetalente sind.

Nun wäre es natürlich übertrieben zu behaupten, der FC Wil bewege sich auch in diesen Sphären. Aber tatsächlich versuchen die Äbtestädter derzeit, sich für höhere Weihen zu empfehlen, indem sie den Club in gewisser Weise ausverkaufen. Die faktische Machtübertragung an türkische Investoren soll dem FC Wil den Sprung ganz nach oben ermöglichen, der ohne fremde Geldgeber schlicht unmöglich ist. Ein gewagtes Spiel in einer Sportart, die von der Unterstützung der lokalen Fans lebt. Und zur Erinnerung: Selbst wenn es klappen sollte, ist der FC Wil immer noch erst ein Club der Schweizer Super League, die ja nun auch noch nicht den Weg zu den grossen Geldtöpfen ebnet.

Aber immerhin: Der FC Wil wagt etwas. Und er tut im Grunde nur, was in der «normalen» Wirtschaft gang und gäbe ist: Unternehmen, die nicht einfach so lange wie möglich überleben, sondern den nächsten Schritt nach oben schaffen wollen, brauchen ausserordentliche Massnahmen. Und diese bestehen nicht selten aus der «Zuwendung» von Dritten. Sie bringen Geld – und natürlich wollen sie auch etwas zurück. Es wäre naiv zu glauben, dass es noch selbstlose Wohltäter gibt, ob in der Industrie oder im Fussball. Und da der Sport längst zum Milliardengeschäft geworden ist, gibt es keinen Grund anzunehmen, dass die Uhren hier anders ticken.

Natal Schnetzer  
Verleger

Büroratgeber für schlaue Füchse

# EIN STARKER SERVICE IST GOLD WERT

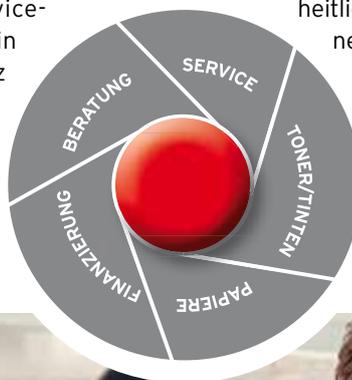


Ein starker Service-Partner spart viel Zeit, Geld und Nerven. Es lohnt sich deshalb, den Besten zu wählen. Und da führt kaum ein Weg an Cofox vorbei. Wir sind bekannt für unsere erstklassigen Serviceleistungen, die einfach etwas besser, schneller und persönlicher sind als anderswo. Verschiedene Service-Pakete und Vertragsformen nach Mass garantieren dabei maximale Wirtschaftlichkeit.

**Rundum-Unterstützung nach Mass**  
Spürbare Entlastung. Schnelle, kompetente Hilfe. Knowhow, das Sie weiterbringt und passgenaue Verträge für Service und Finanzierung. Unser ausgebauten Service-Angebot entlastet Sie mit Rundum-Unterstützung nach Mass. Vom prompten technischen Service über den bequemen Nachschub von Tonermodulen, Tinten und Papieren, bis zur kompetenten Beratung zu Modernisierungen usw. tun wir alles dafür, Ihre Bürotechnik in Topform zu halten.

**Prompter Service innert Stunden**  
Eigentlich sind Störungen äusserst selten bei unseren hochwertigen Printsystemen verschiedener Marken. Gibt es trotzdem ein Problem, sind unsere erfahrenen Techniker in Kürze vor Ort, um den perfekten Betrieb Ihrer Geräte sicher zu stellen. Oder sie beheben das Problem sofort über die Online-Fernwartung. Dank vier Service-Stützpunkten in der Ostschweiz sind wir immer in Ihrer Nähe.

**Passgenaue Komplett-Lösungen**  
Um Service-Leistungen, Finanzierung und weitere Dienstleistungen voll auf Ihre Bedürfnisse auszurichten, stehen verschiedene Vertragsformen zur Wahl: All-in-one-Verträge (Miete plus Service), Miet-Verträge mit Preis pro Kopie, Kauf- und Leasing-Verträge, Service-Verträge und Austauschofferten. Besonders beliebt und vorteilhaft ist unser ganzheitliches Austauschprogramm «Alles neu ohne Vorfinanzierung» mit Auskauf alter Geräte und attraktiver All-in-one-Finanzierung - eine clevere, elegante Komplettlösung mit Zukunft.



## Tipps für Service und Unterhalt

Um Service und Unterhalt nachhaltig zu verbessern gibt es eigentlich nur einen Tipp: Wählen Sie dazu den bestmöglichen Partner.

Bei uns sind Sie dafür sicher in besten Händen.

**Entdecken Sie jetzt eine neue Service-Qualität und rufen Sie uns an: 071 274 00 80.**





## Strategie Vincenzo

Noch bis September ist Pierin Vincenzo als Raiffeisen-Chef für die operativen Geschäfte zuständig. Dann wechselt der 59-Jährige in den strategischen Bereich. Bereits definitiv ist die Übernahme des Verwaltungsratspräsidiums bei der Helvetia Versicherung. Wie kürzlich bekannt wurde, soll Vincenzo nun auch das VR-Präsidium beim Finanzunternehmen Leonteq übernehmen.



70



38



32

- 8 Roland Rino Büchel**  
Bitte Heiligenschein abgeben!
- 9 Kopf des Monats**  
Frank Bumann, Tourismusdirektor
- 10 Roger Bigger**  
Das andere Wil
- 15 Mehmet Nazif Günal**  
Der Mann hinter den Millionen
- 16 FC Wil**  
Seine bewegte Geschichte
- 18 Kommentar**  
Wer stoppt diesen Staat?
- 22 Marc Stoffel, Haufe-umantis AG**  
«Es geht nicht um Macht»
- 25 Sven Bradke**  
Politik im Schnellzugstempo
- 28 Gaby Kauf, Kauf AG**  
Hemden machen Herren
- 31 Michael Götte**  
Hitzewelle und Wirtschaft
- 32 Spitzenköchin Bernadette Lisibach**  
Vergessene Gerichte neu erwecken
- 35 Martel schenkt ein**  
Alkoholfreier Wein
- 38 Andreas Ladner**  
«Die Distanz zu den Behörden wächst»
- 40 Konrad Hummler, M1 AG**  
Niedergang des Bargelds
- 44 Markus Naef, Sunrise**  
«Wir erzielen Spitzenwerte»
- 52 Kosten senken**  
Dank Teilzeitpensen für Verunfallte



**59 myfactory**  
Gesamtlösungen aus der Cloud

**61 Axel Thoma, E,T&H**  
Wirkungsvolle Botschaften

**70 Gewerbeausstellung WIGA**  
Vorschau auf den Event

**76 René Frei, Migros**  
Die Suche nach Freiräumen

**78 Replik**  
Klischees ohne Realitätsbezug

**79 Kommentar**  
Liebe Kulturschaffende

**81 Rolf Staedler, awit**  
Handschriftlich

**82 Schlusspunkt**  
Drei Buchstaben

**Markt/Publireportagen**

- 18 Klinik Schloss Mammern
- 28 LED Trading AG
- 36 Scheidweg-Garage AG
- 42 BBS by office vitality AG
- 49 Weiterbildungszentrum Rorschach-Rheintal
- 50 Telecom Liechtenstein AG
- 54 GUS GROUP
- 56 Creasoft AG
- 58 Swisscom
- 62 Huber+Monsch AG
- 64 Continuum AG
- 68 VP Bank (Schweiz) AG
- 75 Swibro AG

## Die AFG-Lichter erlöschen



**Während der FC Wil derzeit grosszügig Spieler mit klingenden Namen einkauft, muss sich der FC St.Gallen einen neuen Namensgeber für sein Stadion suchen. Die AFG Arena wird schon bald Geschichte sein.**

Blicken wir neun Jahre zurück: Der Name «Edgar Oehler» ist omnipräsent. Seine Firmen wachsen und sorgen in den Fachmedien für positive Schlagzeilen. Nur: Der breiten Öffentlichkeit ist die Arbonia-Forster-Gruppe – kurz AFG – kein Begriff. Das änderte sich im Frühling 2006 schlagartig, als sich die Bauausrüsterin unter der Führung des Patrons die Namensrechte am neuen Fussballstadion in St.Gallen sicherte – bis zum Jahr 2018. Oehler setzte sich mit dem Deal ein weiteres Denkmal – wenn wahrscheinlich auch kein nachhaltiges.

Schon bald wurden die drei Buchstaben seiner Firmengruppe per Hubschrauber zum imposanten Bau geflogen. Dort erstrahlen sie inzwischen heller, als es das Unternehmen selbst tut. Könnte Oehler seine Stimmung über die Entwicklung der AFG farblich kundtun – so wie er im Stadion jeweils per Knopfdruck über den Spielverlauf urteilte –, würden die Lampen rot aufleuchten.

Zwar kann sich die AFG inzwischen nicht mehr über einen geringen Bekanntheitsgrad beklagen, aber dieser gründet weniger in Erfolgsnachrichten als vielmehr in regelmässigen Meldungen über Umstrukturierungen, CEO-Wechsel oder – wie jüngst – Abbau von Arbeitsplätzen. Was aktuell in der AFG passiert, hat weitreichende Auswirkungen: Werke werden geschlossen, Hunderte Schweizer Angestellte verlieren ihren Job.

Es ist logisch, dass in diesem Zusammenhang auch die Frage nach der Weiterführung der Namensrechte auftaucht. Kein international ausgerichteter Konzern kann es sich leisten, hohe Beträge in den regionalen Markenauftritt zu investieren, wenn gleichzeitig Mitarbeiter auf die Strasse gestellt werden. AFG-Chef Alexander von Witzleben sagte denn Mitte August auch klar, dass so ein Fussballstadion mit dem eigenen Firmennamen zwar eine schöne Sache sei, man aber schon einige Fenster verkaufen müsse, um einen ganzen Fussballclub sponsern zu können. Das ist klar formuliert. Schon in vier Jahren sind die Leuchtbuchstaben wohl eher an Oehlers Privatanwesen als auf dem Stadionsdach installiert. Der FC St.Gallen muss sich auf die Suche nach einem neuen Partner machen.

Marcel Baumgartner, LEADER-Chefredaktor

## Hauptprofiteure vom Sozialkuchen: Bitte Heiligenschein abgeben!

**Die Sozialausgaben nehmen in Europa seit Jahrzehnten massiv zu, besonders in der Schweiz. Probleme werden verwaltet anstatt gelöst. Das ist zu korrigieren.**

von Roland Rino Büchel

Wir brauchen eine neue Bewertung des Sozialen. Der alte Grundsatz «mehr Ausgaben gleich sozialer» ist das falsche Konzept. Es wird so getan, als ob der Mensch sein Schicksal nicht in der eigenen Hand hätte. Doch es ist anders, ganz sicher für neun von zehn Menschen in diesem Land. Jedes Vorwärtskommen, basierend auf Arbeitswille und Hingabe, muss für die Pseudowohltätigen des Teufels sein.

Damit wir uns nicht falsch verstehen: Es gibt Arme. Auch in der Schweiz. Die Armutgründe hängen oft mit Lebenssituationen zusammen. Darum muss der Ausstieg aus der sozialen Abhängigkeit attraktiv gestaltet werden. Doch was passiert? «Belohnt» wird, wer sich in seinem Unglück suhlt, beim Staat die hohle Hand macht und nichts tut, um seine Situation zu verbessern.

Was tun die obersten Sozialtechniker derweil? Sie lassen die «Armut» nie verschwinden. Auf welche Art? Man legt eine Schwelle von zehn oder zwanzig Prozent der Haushalte mit dem geringsten Einkommen als «Arme» fest. Was, wenn es bei uns nur noch Einkommensmillionäre gäbe? Dann würden einfach die am wenigsten reichen Millionäre als bedürftig gelten. Die Messmethodik ist absurd. Aus der Sicht der überbordenden Sozialindustrie ist sie jedoch genial; sie sichert deren Existenz und Macht.

### Überleben sichern

Für Leute, die arbeiten könnten, aber nicht wollen, sind tiefere Armutsgrenzen festzulegen. Das heisst: Überleben sichern, kein Sozialgeld für Luxus. In unserer Gesellschaft muss es denjenigen am besten gehen, die Leistung bringen. Ja, es gibt Schicksal, Glück und Unglück. Wer wirklich Pech hat, den lassen wir nicht fallen: Die Gewinner sorgen für die Verlierer, das ist richtig so. Aber die Leistenden dürfen nicht entmutigt werden. Umverteilung über obligatorische Kassen des Staates bedeutet immer, dass Politiker mit dem Geld anderer Leute wohltätig sind. Viele meiner halb und ganz linken Kolleginnen und Kollegen in Bern denken deshalb, dass sie einen moralisch höheren Stand hätten als die Bürgerlichen. Was für ein Irrtum!

### Interessen schützen

In allen reichen Staaten dieser Welt arbeiten mehr als zehn Prozent der Leute im Sozial- und Gesundheitsbereich. Mit Lohnsummen, die ins Unermessliche steigen. Die «Sozialen» wollen (wie andere auch) in erster Linie ihre Interessen schützen und maximieren. Sie haben ein Interesse an einem umfassenden Umverteilungsstaat.

Es ist, gerade auf die Wahlen hin, höchste Zeit, dass die überbordende Sozialindustrie offenlegt, was sie den Steuerzahler kostet – und zwar auf Gemeinde, Kantons- und Bundesebene. Dabei können sich die zahlreichen Profiteure gerade noch ihres selbst aufgesetzten Heiligenscheins entledigen!

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



**Buchtipp:**

Im neuen Buch von Gunter Dueck, «Schwarmdumm. So blöd sind wir nur gemeinsam», geht es der Schwarmintelligenz an den Kragen. Statt einer Konzentration an Intelligenz regiere im Schwarm oft das Prinzip: Viele Köche verderben den Brei. Sinnlose Meetings, schmerzhaft Kompromisse, unausgereifte Ergebnisse trotz Teamarbeit seien in Unternehmen und Institutionen keine Ausnahme, sondern die Regel. ISBN 978-3-593-50217-5

**Zitat des Monats:**

*«Mir geht es wirklich nicht ums Geld. Ich habe das Glück, genug verdient zu haben.»*

Fussballspieler Tranquillo Barnetta über seine Absage an den FC St. Gallen

**Weintipp:****Nuits-St-Georges; 2013, Clos des Forêts St-Georges, 1er Cru AC**

Der Pinot Noir drückt sich bei den Arlot-Weinen tänzerisch-feminin aus, verführerisch (mit zarten Himbeernoten) und harmonisch. Trotz ihrer Geschmackstiefe wirken die Rotweine nie schwer. Erhältlich unter anderem via [www.martel.ch](http://www.martel.ch).

## 200 Milliarden

Die Raiffeisen-Gruppe wartete Mitte August mit ausgezeichneten Halbjahreszahlen auf. Sie überschritt bei der Bilanzsumme und bei den verwalteten Kundenvermögen erstmals die Marke von 200 Milliarden Franken.

**Chefsessel:**

Die Zeiten, als sich bei der AFG Arbonia-Forster-Holding AG ein CEO über längere Zeit auf seinem Posten halten konnte, sind definitiv vorbei. Ende Juni räumte nun auch William J. Christensen sein Pult. Grund seien «unterschiedliche Auffassungen über die Unternehmensführung». Das lässt vermuten, dass der Verwaltungsrat dem CEO die Kündigung nahegelegt hat. Interimistisch übernimmt Alexander von Witzleben (Bild) als Delegierter des Verwaltungsrats die Funktion des CEO.

**Kopf des Monats:**

## Frank Bumann, Tourismusdirektor

Das sind nicht die Schlagzeilen, die sich eine Tourismusorganisation wünscht: Frank Bumann, seit Januar 2013 Direktor von St.Gallen-Bodensee Tourismus, hat sich seit seinem Amtsantritt nie mit Kritik an Strukturen und Strategien zurückgehalten. Der gebürtige Walliser kam nicht in die Ostschweiz, um das Bestehende zu verwalten. Er wollte den Aufbruch, wollte die Region zu einer Tourismushochburg formen. Das ist löblich. Es gab und gibt in ähnlichen Funktionen genügend stille Verwalter ohne Visionen.

Schon vor zwei Jahren sagte Bumann gegenüber dem LEADER, dass er neue Märkte erschliessen möchte. Und diese sind für ihn nicht nur in erster Linie die umliegenden Länder. Vielmehr hat er grössere Regionen wie den asiatischen Raum im Visier. Ein Gebiet, in dem St.Gallen-Bodensee Tourismus laut Bumann bis zu seinem Stellenantritt noch kein Marketing betrieben habe. Seine Asienpläne wurden jüngst von einigen Vereinsmitgliedern heftig kritisiert. Dabei ist diese Strategie mit einem Etat von 20 000 Franken derzeit noch eine absolute Nische in einem Gesamtbudget von 3,5 Millionen Franken.

Unter Beschuss geriet Bumann auch, weil laut einem Artikel im «Tagblatt» in der Geschäftsstelle eine «gewisse Unruhe» herrsche. Es bestehe ein «Klima der Repression und des Mobbings», worauf auch der Rauswurf der langjährigen Leiterin Freizeitmarketing, Astrid Nakhostin, hindeutet. Verschiedene Quellen werden Bumann mangelnde Kommunikation vor. Sollte dies zutreffen, müsste sich der Kritisierte tatsächlich überlegen, ob er in der richtigen Position ist. Strategien hartnäckig zu verfolgen und zu verteidigen, ist das eine, sie aber zu verkaufen und die wichtigen Personen mit ins Boot zu holen, das andere, nicht weniger wichtige.



# Das andere Wil

**Der FC Wil ist seit einigen Wochen in türkischen Händen. Der neue Investor krepelt den Fussballverein kräftig um. Roger Bigger, der den Verwaltungsrat über ein Jahrzehnt lang präsidierte, muss sich neu mit der Bezeichnung «Vize» begnügen. Von einer Entmachtung will er jedoch nicht sprechen. Im Interview erklärt Bigger, wie viel «Wil» noch im Club steckt, wie langfristig das türkische Engagement ausgelegt ist und wieso sich die skandalträchtige Geschichte des FC Wil nicht wiederholen wird.**

**Roger Bigger, 13 Jahre lang waren Sie Verwaltungsratspräsident des FC Wil. Seit Anfang August steht neu Murathan Doruk Günal, Sohn des Investors Mehmet Nazif Günal, dem Club vor. Diese Entmachtung muss schmerzen und dürfte nicht gerade motivierend sein.**

Nein, das ist überhaupt nicht der Fall. Als die Partnerschaft zwischen der türkischen MNG-Gruppe und dem FC Wil angedacht wurde, war allen Beteiligten klar: Wenn die MNG-Gruppe die Aktienmehrheit übernimmt, wenn sie so viel Geld investiert, dass ein Aufstieg in die höchste Liga realistisch ist, dann ist es selbstverständlich, dass der Mehrheitsaktionär auch das Präsidium besetzt.

**«Wir fahren nichts hoch, das wir nicht auch wieder reduzieren könnten.»**

**Das wäre dann aber Mehmet Nazif Günal und nicht sein Sohn.**

Mit Mehmet Nazif Günal hatten wir stets Kontakt, als es um die Übernahme ging. Er ist aber beruflich derart stark absorbiert, dass er den Wunsch äusserste, seinen Sohn mit dieser Aufgabe zu betrauen. Und damit habe ich überhaupt kein Problem. Es ist auch keine Entmachtung, im Gegenteil – ich bin sehr froh über diese Entwicklung. Während 13 Jahren amtierte ich als geschäftsführender Präsident. Und wir haben bereits in den vergangenen zweieinhalb Jahren beschlossen, einen CEO zu suchen, der als Bindeglied

zwischen Geschäftsleitung und Verwaltungsrat operiert. Das war mein Wunsch, weil ich mich zeitlich wieder stärker auf meine eigenen Firmen in der Schweiz und in Deutschland fokussieren möchte. Ich wollte mich also schon vorher von der operativen Verantwortung entbinden.

**Wieso wurde der Schritt nicht schon früher vollzogen?**

Wir hatten schlicht und einfach die Mittel nicht. Wir haben die Position des CEO bewusst eingespart und stattdessen in die Mannschaft investiert. Langfristig war es aber stets ein Ziel.

**Das CEO-Amt kommt für Sie also nicht infrage?**

Nein.

**Wird der CEO ein Ostschweizer sein?**

Alle Parteien sind sich einig: Der künftige CEO sollte ein Schweizer oder sicherlich ein Deutschsprachiger sein, der die Gegebenheiten kennt. Das wäre die ideale Konstellation. Und hierfür gibt es sicherlich potenzielle Kandidaten.

**Seit der türkische Unternehmer Günal und dessen MNG-Gruppe die Aktienmehrheit übernommen haben, blieb kein Stein mehr auf dem anderen: Der neue Besitzer installierte den deutsch-türkischen Sportchef Erdal Keser, einst Profi bei Borussia Dortmund, Assistententrainer bei Galatasaray Istanbul und Sportdirektor im türkischen Ver-**



*Roger Bigger, FC Wil:*

*«Ich kann Ihnen nicht sagen,  
was in drei oder vier Jahren sein wird.»*



#### Zur Person

Roger Bigger übernahm 2003, nach dem Abgang von Andreas Hafen, das Präsidium des FC Wil. Anfang August 2015 wurde er von Murathan Doruk Günal abgelöst, dem Sohn von Investor Mehmet Nazif Günal. Bigger amtiert seither als Vize-Präsident. Beruflich ist er im Immobiliengeschäft und in der Vermögensverwaltung tätig.

#### **band. Auch der neue Trainer Fuat Capa ist Türke. Wie viel «Wil» steckt nun eigentlich noch in diesem Fussballclub?**

Eigentlich sehr viel. Die früheren Verwaltungsräte sind alle noch dabei und betreuen wichtige Geschäfte. Und auch auf dem Platz finden Sie noch «Wil» – und das nicht wenig. Es sind dies Spieler wie Basil Stillhart, Silvano Schäppi, Dario Koller und weitere. Sie alle haben langfristige Verträge erhalten, weil wir von ihren Qualitäten überzeugt sind. Es ist also immer noch «Wil», einfach ein anderes «Wil». Ich habe das kürzlich mit den Worten «Eine neue Ära beginnt» umschrieben.

### «Wenn Sie mit einem Club in dieses Umfeld vorstossen, dann können Sie auch Geld verdienen.»

#### **Eine Ära der neuen finanziellen Möglichkeiten...**

Bisher belief sich unser Budget stets auf 2.8 bis 3 Millionen Franken. Und dafür hatten wir eine äusserst professionelle Organisation – natürlich aber auch mit Teilzeitmitarbeitenden oder Ehrenamtlichen. Wir konnten uns nicht mehr leisten. Wenn ich uns aber mit anderen Vereinen vergleiche, dann muss ich sagen, dass wir sehr gute Arbeit geleistet haben.

#### **Wieso entschied sich Unternehmer Günal für einen Schweizer Fussballclub?**

Er suchte mit seiner Gruppe einen Club in Österreich oder in der Schweiz, um in den Profifussball einsteigen zu können. Sie haben im Vorfeld intensiv die verschiedenen Märkte analysiert und fanden den hiesigen am interessantesten. Der Grund ist klar: Von den zehn Vereinen in der Super League können sich jeweils fünf für die internationalen Spiele qualifizieren. Und wenn Sie mit einem Club in dieses Umfeld vorstossen, dann können Sie auch Geld verdienen. Die Europa League wurde massiv aufgewertet, über die Champions League müssen wir schon gar nicht sprechen. Ausserdem: Spielen Sie mit einem Club in der Super League, können Sie auch ihre Spieler deutlich teurer verkaufen. In den vergangenen acht Jahren haben wir über 30 Talente in die Super League oder

ins Ausland verkaufen können. Zu einem anständigen Preis. Aber der Preis wäre drei- bis viermal höher gewesen, würden wir selbst in der höchsten Liga spielen. Und diesen Umstand findet der neue Investor natürlich sehr attraktiv. Zudem hat es Eindruck gemacht, was wir in den vergangenen Jahren aus diesem Club gemacht haben. Das hat ihm imponiert.

#### **Dabei ist dem FC Wil kürzlich ein wichtiges Geschäftsmodell weggebrochen: Im Dezember 2014 verbot die FIFA die Teilhabe von Investoren an Transferrechten mit sofortiger Wirkung.**

Genau. Der «alte» FC Wil hat wirtschaftliche Rechte von Spielern an Drittpersonen verkaufen können. Wir taten dies, um das Budget auszugleichen, wenn wir keine oder nur geringe Transfererträge verbuchen konnten. Wir verkauften die Rechte an Dritte zu einem Wert, der sich am Transfermarkt orientiert hat. Kam es dann zu einem Transfer, konnte der Investor mitpartizipieren. Lief der Vertrag mit dem Spieler jedoch ordentlich aus, war der Gewinn für den Investor gleich null.

#### **Ihre eigene Firma, die azemos partner ag, fokussiert sich auf Vermögensverwaltung und bietet Spitzensportlerkonzept an. Haben Sie als Geschäftsperson ebenfalls von der Möglichkeit, Drittrechte zu verkaufen, profitiert?**

Nein. Weder ich persönlich als Privatperson noch eine meiner Firmen hat jemals Spielerrechte gehalten. Der FC Wil hat hierfür immer Dritte geholt. Meine Firma macht Vermögensverwaltung. Und wir betreuen Spitzensportler langfristig mit Konzepten, wie sie ihr Geld am besten anlegen. Wir haben nie in Fussballspieler investiert.

#### **Der FIFA-Entscheid trifft Sie also nicht?**

Mich persönlich nicht, nein. Es trifft den FC Wil. Wir mussten deshalb das Budget um rund zwölf Prozent kürzen.

#### **Die Anfrage des neuen Investors kam also gerade zum richtigen Zeitpunkt?**

In gewisser Hinsicht. Ohne Investor wäre es einfach

nochmals etwas schwieriger geworden. Wir hätten sicherlich nicht mehr um die ersten drei Plätze spielen können.

#### **Wie langfristig ist diese neue Partnerschaft ausgelegt?**

Grundsätzlich muss man langfristig planen, wenn man die Mehrheit eines Fussballclubs erwirbt. Und Günal hat einen guten Riecher. Alle Geschäfte, die er bisher gemacht hat, waren erfolgreich. Nun will er beweisen, dass er das auch im Fussball kann.

#### **Zwischen Fussball und anderen Unternehmen bestehen aber doch Unterschiede.**

Ich bin überzeugt davon, dass es Günal auch im sportlichen Umfeld gelingen wird. Wenn Sie heute im kommerziellen Fussballumfeld überleben wollen, müssen Sie ein klares Konzept haben, das auf Wirtschaftlichkeit und sportlichen Erfolg ausgelegt ist. Sonst haben Sie keine Überlebenschance, weil Sie irgendwo zwischen Rang 5 und 9 umher tingeln. Mit der Folge, dass Ihre Stakeholder die Lust verlieren. Die Hauptsponsoren vermissen die mediale Aufmerksamkeit, die Zuschauer bleiben den Spielen fern, die Aktionäre sind unzufrieden – und die Mitarbeiter des Clubs sind nicht mehr motiviert. Sie müssen also eine Vorwärtsstrategie anpeilen, sonst wird es schwierig.

## **«Weder ich persönlich noch eine meiner Firmen hat jemals Spielerrechte gehalten.»**

#### **Der FC Wil tut das. Ziel der neuen Investoren ist der Aufstieg in die Super League. Wenn nicht nächste, dann übernächste Saison. Was passiert, wenn man dieses Ziel nicht erreicht?**

Die Qualität dieser Mannschaft hat eindeutig das Niveau für die Super League. Wir konnten einige Topspieler verpflichten. Ich bin davon überzeugt, dass wir den Aufstieg schaffen – wenn nicht nächstes, dann halt im folgenden Jahr. Die Investoren sagten klar, dass sie Geduld hätten. Und so wie ich Mehmet Nazif Günal in den vergangenen acht Monaten kennengelernt habe, schätze ich ihn als sehr langfristig und nachhaltig denkenden Menschen ein.

#### **Trotzdem: Im Fussball kann Unvorhersehbares passieren. Es könnte der Worst Case eintreffen. Springen die Investoren dann ab?**

Ich kann Ihnen nicht sagen, was in drei oder vier Jahren sein wird. Günals Absichten sind aber klar: Er will sich langfristig und nachhaltig engagieren. Auch der Ausbau des Stadions ist bereits Thema. Das ist ein klares Bekenntnis. Das ist viel Geld, das Günal in die Hände nehmen muss. Ich glaube kaum, dass er hierher kommt, enorme Mittel investiert, die Aktienmehrheit kauft, Spieler verpflichtet und dann von heute auf morgen sagt, er hätte die Lust verloren. Ich sehe ja bereits, mit wie viel Herzblut er dabei ist. Er besuchte schon unzählige Spiele. Es ist Identifikation spürbar.

#### **Sie sprechen den Ausbau des Stadions an. Im Falle eines Aufstiegs müsste es tatsächlich anderen Ansprüchen gerecht werden. Bereits kursieren erste Ideen. Unter anderem wird bereits von einem Neubau gesprochen. Prescht man damit nicht etwas gar weit vor?**

Der Neubau ist eine von mehreren Optionen. Die MNG-Gruppe baut ja unter anderem auch Fussballstadion – unter anderem aktuell ein sehr grosses in Algerien. Sie verfügt hier also über enormes Know-how. Aber natürlich analysieren wir zuerst einmal, was wir mit dem bestehenden Stadion machen können. Das Szenario des Aufstiegs wurde vor geraumer Zeit schon einmal durchgeplant und entsprechend ein Konzept für 6000 Sitzplätze ausgearbeitet. Den ersten Schritt müssen wir aber in sportlicher Hinsicht vollziehen. Parallel dazu gilt es, Abklärungen mit der Stadt Wil vorzunehmen, was baulich überhaupt machbar ist.

#### **Für die sportlichen Erfolge benötigen Sie den Rückhalt in der Region. Haben Sie diesen noch?**

Beim ersten Spiel der neuen Saison – und unter der neuen Konstellation – kamen fast 3000 Zuschauer. Ich kann mich nicht erinnern, dass wir – abgesehen von den Cupspielen – schon einmal so ein volles Stadion bei Challenge-League-Spielen hatten. Wenn die Mannschaft erfolgreich spielt, wird sich diese Zahl sogar noch erhöhen. Davon bin ich überzeugt. Auch Stimmen aus Politik und Wirtschaft sprechen sich dafür aus, dem Ganzen eine Chance einzuräumen. Natürlich rufen Visionen auch Skeptiker auf den Plan. Das ist normal. Wir sind aber überzeugt, dass wir diese Herausforderung meistern können. Der sportliche Erfolg wird sich dann auch auf die Bevölkerung übertragen. Wie sagt man so schön: «Erfolg macht sexy».

#### **Die Skepsis kommt nicht von Ungefähr. Der Club hat eine bewegte Geschichte hinter sich. Wir erinnern uns an den Fall Andreas Hafen: Er veruntreute Millionen. Oder an den Investor Igor Belanow: Der Ukrainer liess den Verein nach nur einem halben Jahr als Scherbenhaufen zurück. Was macht Sie so sicher, dass sich die Geschichte nicht wiederholt?**

Dem Fall Hafen liegen kriminelle Machenschaften zugrunde: Andreas Hafen veruntreute bei seinem Arbeitgeber, der UBS, rund 51 Millionen Franken, wovon dann rund 11 Millionen in den FC Wil flossen. Das war der Akt einer einzelnen Person. Als der Diebstahl aufgeflog und Hafen festgenommen wurde, kam ich als Troubleshooter ins Boot. Ich hatte die Aufgabe, die Situation zu analysieren. Das war praktisch unmöglich, weil nicht ersichtlich war, auf welchem Fundament der FC finanziell aufgebaut war und welche Verpflichtungen effektiv vorhanden waren. Alles war undurchsichtig.

#### **Eine Auslegeordnung war praktisch unmöglich?**

Klar war lediglich, dass sich die Verpflichtungen, die Verträge, in einer Grössenordnung bewegten, die

ohne einen Investor nicht zu bewältigen gewesen wären. Und dieser Investor erschien schliesslich auf Vermittlung des damaligen Trainers Martin Andermatt in Form von Igor Belanow. Wir mussten innerhalb kürzester Zeit entscheiden, ob wir die Reise mit ihm antreten oder einen Schlussstrich ziehen und uns in die 5. Liga verabschieden wollen. Alle Talente wie Lopar, Zverotic, Hämmerli, Schönenberger und Gsell hätten wir dann von heute auf morgen verloren. Oberstes Ziel war jedoch, das Ganze aufrecht zu erhalten.

## «Der Trend im Fussball geht klar in die Richtung von immer mehr Investoren.»

**Belanow wechselte in der Folge fast die ganze Crew aus. Die von ihm und seinen Gefolgsleuten gegründete AG befand sich schnell im Nachlassverfahren.**

Wir hatten – das muss ich gestehen – bei ihm von Anfang an nicht das beste Gefühl. Ganz einfach, weil es eine One-Man-Show war. Es stand keine schlagkräftige Gruppe dahinter. Es war lediglich Belanow, den man zwar als Fussballer kannte, der jedoch nicht über einen unternehmerischen Leistungsausweis verfügte. Und leider kam es dann ja auch wirklich nicht gut. Die Situation präsentiert sich heute aber

vollkommen anders: Wir sind in der Position der Stärke. Wir verfügen über ein positives Eigenkapital. Und der neue Investor kam auf uns zu, weil er an uns glaubt und Potenzial erkennt.

**Nun sind Sie nicht mehr Verwaltungsratspräsident, müssen aber die gesamte Konstellation gegen innen und aussen erklären. Eine etwas undankbare Rolle. Sie haben weniger Einfluss, müssen aber den Kopf hinhalten.**

Klar, noch bin ich gegen aussen das Gesicht vom FC Wil. Aber die Verantwortung über die finanziellen und sportlichen Resultate liegt letztlich nicht mehr bei mir. Die liegt in den Händen des gesamten Verwaltungsrates bzw. beim Sportdirektor.

**Ein solcher Geldfluss kann auch gefährlich sein, weil die Strukturen gar nicht so schnell den neu vorhandenen Mitteln angepasst werden können. Sehen Sie Gefahren?**

Ich sehe die Herausforderung. Die Strukturen müssen wir zuerst einmal hochfahren. Im sportlichen Bereich haben wir die Mannschaft beisammen. Aber im operativen Geschäft stehen noch Hausaufgaben an.

**Es könnte die Gefahr bestehen, dass man ein Gebilde hochfährt, das man nach einigen Jahren**

Anzeige

Continuum zum Thema Entwicklung & Wandel:

# Im Jahr 2025 schon etwas vor?

Die Frage ist nicht, ob sich Ihr Unternehmen verändern muss. Sondern in welche Richtung und auf welche Weise. Für unternehmerische Veränderung, die strategisch überzeugt und operativ greift: [www.continuum.ch](http://www.continuum.ch)

Continuum AG | St. Gallen | Zürich  
Nachfolgeprozess | Unternehmensentwicklung | Familienvermögen

 **CONTINUUM**  
Zukunft sichern.

**nicht mehr bezahlen kann, weil kein Investor mehr an Bord ist...**

Wir fahren ja nichts hoch, das wir nicht auch wieder reduzieren könnten. Die Arbeitsverträge sind innerhalb von drei Monaten kündbar. Probleme hätte man, wenn langfristige Spielerverträge bestünden...

**...oder man ein teures Stadion unterhalten müsste.**

Wenn das Stadion vom Investor bezahlt wird, kann sich der Mietpreis nicht erhöhen. Wir verlangen hier ja nicht Geld von der Stadt oder vom Bürger. Sie bezahlen keinen Rappen. Für die Region ist es eine sehr schöne Ausgangslage, dass sich ein Investor in den FC Wil «verschossen» hat. Es gibt Investitionen, Wertschöpfung und Steuererträge. Das darf man nicht vergessen. Gewisse Köpfe fühlen sich vielleicht etwas bedroht. Dabei belebt Konkurrenz ja das Geschäft.

**Wie viele Super-League-Clubs verträgt denn die Ostschweiz?**

Ganz sicher würde die Ostschweiz mit dem FC Wil einen weiteren Club in der höchsten Liga vertragen. Das wäre eine Belebung. Ich garantiere Ihnen: Wenn diese Mannschaft erfolgreich spielt und aufsteigt, dann haben wir hier nicht nur gegen St.Gallen oder Basel ein ausverkauftes Stadion. Letztlich stellt sich die Frage, wer sich in diesem ganzen Haifischbecken behaupten kann. Wer schafft es, im professionellen und kommerziellen Umfeld allen Ansprüchen gerecht zu werden?

**«Die Situation präsentiert sich heute vollkommen anders: Wir sind in der Position der Stärke.»**

**Jener, der einen Investor an Bord hat und damit über ausreichend Mittel verfügt, dürfte gute Karten haben.**

Geld spielt eine entscheidende Rolle, klar. Der Trend im Fussball geht klar in die Richtung von immer mehr Investoren. Verfügt man über ausreichend Kapital und kann die Strukturen entsprechend anpassen, kann man ambitionöse Ziele anvisieren.

**Die Spirale dreht sich also immer weiter? Wer mitspielen will, muss entsprechend mitziehen und die Kriegskassen füllen?**

Der Fussball hat sich so entwickelt. Es ist ein Markt mit riesigen Wachstumsraten. Es ist unglaublich, was hier abgeht. Entweder Sie gehen mit diesem Trend – oder Sie halten sich fern davon. Das ist eine strategische Entscheidung.

Interview: Marcel Baumgartner

Bilder: Bodo Rüedi

## Der Mann hinter den Millionen

**Wer ist der Mann, der aus dem Nichts kam, und Millionen in den FC Wil steckt? Über den türkischen Investor Mehmet Nazif Günal und seine MNG-Holding wurde in den vergangenen Wochen viel geschrieben, aber nur wenig an effektiven Infos über seine Person nach aussen getragen.**

Aus dem Umfeld des FC Wil heisst es, Günal sei ein Familienmensch. Er sei mit Herzblut bei der Sache. Ihm würden die überschaubaren Strukturen des Clubs gefallen. Und er habe Geduld. Es heisst aber auch, dass der Grossinvestor im Fussball ähnliche Erfolge feiern möchte wie als Unternehmer. Man darf vermuten, dass Günal diese Ziele mit Nachdruck verfolgen wird. Ob er es geduldig tun wird, ist eine andere Frage. Denn nur Geduld dürfte den türkischen Unternehmen kaum an den Punkt gebracht haben, an dem er heute steht. Der 67-jährige Unternehmer verfügt laut «Forbes» über ein Vermögen von knapp 1,2 Milliarden US-Dollar. Den FC Wil schluckte er demnach mit seiner Portokasse.

Gross geworden ist Günal im Baugeschäft, in der Tourismusbranche und im Transportwesen. Seine MNG gehört zu den türkischen Konzernen, die die Turbulenzen zu Beginn der 2000er Jahre und den Wechsel zur AKP-Regierung und dem neuen starken Mann, Recep Tayyip Erdogan, gut geschafft haben, weiss das «Tagblatt». Entsprechend profitierte MNG vom türkischen Wirtschaftsboom. So ist es MNG auch gelungen, eine Beteiligung am derzeit wichtigsten Infrastrukturprojekt der Türkei zu bekommen: Der dritte Grossflughafen in Istanbul soll dereinst der grösste Flughafen der Welt werden und jährlich 150 Millionen Passagiere abfertigen. Bei der Grundsteinlegung machte Günal von sich reden, weil er Erdogan als Mann anpries, der «grösser als der türkische Republikgründer Atatürk» sei.

«Das Unternehmen ist eng mit der Regierung Erdogan verhandelt. Es erhält viele Staatsaufträge», bestätigte NZZ-Korrespondentin Inga Rogg gegenüber Radio SRF. Dabei soll nicht immer alles mit rechten Dingen zugegangen sein: Im Zuge der Korruptionsaffäre um Recep Erdogan geriet 2013 auch Mehmet Nazif Günal ins Visier der Ermittler. Praktischerweise hat der türkische Präsident das Verfahren gegen ihn gleich eigenhändig beendet.

Günal ist verheiratet, hat drei Kinder und gilt als Nummer 22 unter den reichsten Menschen der Türkei. Seine Holding beschäftigt rund 20 000 Mitarbeiter.

# Die bewegte Geschichte des FC Wil und seiner Köpfe

**Im November 2002 wurde Andreas Hafen, damals Präsident des FC Wil, verhaftet. Es stellte sich heraus, dass der Vizedirektor der UBS St.Gallen in mehreren Jahren 51 Millionen Franken aus den UBS-Kassen abgezweigt, damit KMU-Betriebe unterstützt und mit elf Millionen den FC Wil alimentiert hatte.**

Als Andreas Hafen sein Geständnis ablegte, staunten alle: Der langjährige Bankbeamte hatte nur wenig Geld für sich selbst unterschlagen. Mit rund elf Millionen erkaufte er den miraculösen Aufschwung des

## Ein moderner Robin Hood, glaubten damals viele.

FC Wil in die Nationalliga A. Mit dem grössten Teil der ertrogenen Mittel aber unterstützte er von ihm betreute Firmen, deren Bankkredite gefährdet erschienen – ein moderner Robin Hood, glaubten damals viele.

### Via Jordi zu Hafen

Von den Hafen-Millionen flossen dreissig in Unternehmen des Thurgauers Andreas Jordi, der im Januar 2003 ebenfalls verhaftet wurde. Jordi hatte Ende

der 1990er Jahre ein Firmenimperium zusammengekauft; mit seinem grossspurigen Geschäftsgebaren erregte er allerdings den Verdacht der Thurgauer Polizei. Als sie gegen Jordi ermittelte, stiess sie auf die Unterschlagungen von FC-Wil-Präsident Hafen.

Als Roger Bigger 2003 das nunmehr verwaiste Präsidentenamt beim FC Wil übernahm, atmete der Club auf, obwohl sich um den einheimischen Bankfachmann Gerüchte rankten: Erst war da die Geschichte mit den Pommes-frites-Automaten. Bruder Patrick Bigger hatte Anlegern versprochen, seine Firma Tégé, in die auch Roger involviert war, werde damit Milliarden verdienen, bis er schliesslich einsehen musste, dass die Automaten nicht zufriedenstellend realisierbar waren.

Dann kam Complet-e: Die Brüder Bigger gründeten 1999 die Bürosoftware-Gesellschaft und brachten das



*Andreas Hafen:  
Pumpte elf veruntreute  
Millionen in den FC Wil.*



*Cupsieg 2004:  
Rauschendes Fest in Wil.*

Unternehmen mithilfe der ZKB, bei der Roger Bigger zuvor arbeitete, an die Börse. Der Börsengang brachte zwar rund zwanzig Millionen ein; doch sobald der Handel einsetzte, stürzte der Kurs ab.

#### **Vom Regen in die Traufe**

Sportlich lief es nach Hafens Auffliegen und Biggers Einstieg mehr als rund: Dank des teuren Kaders schaffte es Wil locker, in der Super League zu bleiben. Einige Monate später geriet der Klub allerdings vom Regen in die Traufe: Der Ukrainer Igor Belanow stieg ein, Europas Fussballer des Jahres 1986. Mit Gefolgsleuten übernahm er im Sommer 2003 den

## **2012 konnte der FC Wil vermelden, dass er schuldenfrei sei.**

Verein und wechselte fast die ganze Trainercrew aus. Als Wil im April 2004 den Cupfinal-Rasen in Basel betrat, war Belanow aber bereits wieder Geschichte: Die unterschiedlichen Mentalitäten waren nicht unter einen Hut zu bringen, und so verkrachte sich die Schweizer Fraktion in der Vereinsführung schnell mit den ukrainischen Geldgebern, auch weil sich die finanzielle Situation trotz der Investoren nicht

verbesserte – versprochen wurde viel, bezahlt wenig. Ende März 2004 folgte der Höhepunkt des Matchkampfes zwischen der Schweizer Fraktion um Roger Bigger in der Klubführung und Igor Belanow. Mit dem Einreichen einer provisorischen Nachlassstundung übernahmen Bigger & Co. wieder das operative Geschäft. Belanow erklärte sich einverstanden, da er bei einem Konkurs alles verloren hätte. Der Ukrainer kehrte dem FC Wil den Rücken, die Lage beruhigte sich wieder – und blieb ruhig.

#### **Höhepunkt der Klubgeschichte**

Nach dem Triumph – Wil wurde mit einem sensationellen 3:2-Sieg gegen GC Cupsieger 2004 – folgte ein rauschendes Fest in der Wiler Altstadt. Der Höhepunkt der Klubgeschichte war zugleich der Abschied von der grossen Schweizer Fussballwelt: Wenige Wochen später war der Abstieg des FC Wil in die Challenge League besiegelt. Im UEFA-Cup scheiterte der Cupsieger in der ersten Qualifikationsrunde an Banska Bystrica aus der Slowakei.

2012 konnte Roger Bigger vermelden, dass der FC Wil schuldenfrei sei – rund ein Jahrzehnt nach den Zeiten von Hafens und Belanow. Längst waren die Fürstentümer unter Biggers Leitung da ein sportlich erfolgreicher, stabiler und gesunder Challenge-Ligist geworden, der Jahr für Jahr Talente ausbildete und sie auch in die Super League weiterreichte.

**Quellen:** Weltwoche, Finanz und Wirtschaft, Bilanz, Zeit, Handelszeitung, Watson.  
**Zusammenstellung:** Stephan Ziegler



*Igor Belanow:  
Versprach viel,  
bezahlte wenig.*

# Wer stoppt diesen Staat?

**Wir haben die unangenehme Pflicht, es Ihnen mitzuteilen: Unser aller Staat ist völlig verrückt geworden. Es gilt, dieses Ungeheuer so schnell wie möglich lahmzulegen. Der Schaden, der andernfalls entstehen könnte, ist unermesslich. Der endgültige Beweis dafür ist eine neue Offensive des Bundesamts für Gesundheit, die uns das Sitzen verbieten möchte. Dieser Staat dient uns nicht mehr, wie er es tun sollte – er droht zum alles verschlingenden Moloch zu werden.**

Namen von Personen spielen keine Rolle, denn sie wechseln ohnehin. Deshalb wenden wir uns an die Institution hinter den Namen. Und wir werden selbstverständlich der besagten Institution auch gerne ein kostenloses Belegexemplar dieser LEADER-Ausgabe zusenden. Das hat sie verdient, denn die Botschaft geht an sie. Sie lautet: Liebes Bundesamt für Gesundheit alias BAG – bist du jetzt völlig übergeschnappt?

## Was genau ist eigentlich so furchtbar an «Sterblichkeit im Erwachsenenalter»?

Die Leute beim BAG leiden offenbar unter akuter Langeweile und einer vollen Kasse. Diese Kombination ist verhängnisvoll. Sie bedeutet nämlich, dass irgendwelche unterbeschäftigten Gesundheitsapostel Zeit und Geld haben, Kampagnen auszubrüten. Der neueste Streich: Das BAG will uns alle zu mehr Bewegung verdonnern. Wir sitzen zu viel, findet das BAG. Jeder Sechste von uns, so eine Studie, verbringe täglich 8,5 Stunden im Sitzen. Die direkte Folge laut BAG: Ein erhöhtes Risiko für «Diabetes, Herzerkrankungen, Krebs, Entzündungen, psychische Erkrankungen und Sterblichkeit im Erwachsenenalter». Und deshalb sollen wir alle gefälligst mehr im Stehen arbeiten, immer mal wieder aufstehen, leichte Übungen absolvieren und so weiter.

### Keine wissenschaftliche Grundlage

Zunächst einmal die leicht ketzerische Frage: Was genau ist eigentlich so furchtbar an «Sterblichkeit im Erwachsenenalter»? Wäre es denn sinnvoller, wenn wir alle schon im Kindesalter sterben? Kaum. Und ausserdem: Die erwähnte Studie ist laut Medienberichten eine «Sonderanalyse einer Erhebung» aus dem Jahr 2012, die, so die Autoren selbst, keine Anleitungen oder Empfehlungen zur Veränderung der Lebensgewohnheiten liefern könne, da der Forschungsstand lückenhaft sei. Also, wenn wir das richtig verstehen: Das BAG liefert uns auf der Grundlage alter Befragungen, die zudem keine systematische Auswertung zulassen, irgendwelche schwammigen Meldungen, die uns in Panik versetzen sollen, ohne sagen zu können, was wir denn genau anders machen sollen. Das klingt wirklich überaus wissenschaftlich.

Aber ernsthaft: Vermutlich spielt das alles gar keine grosse Rolle. Dem BAG geht es ja ohnehin nur darum, möglichst keine freien Plakatstellen ungenutzt zu lassen. Nach den Warnungen vor Alkohol, Rauch und Fett ist nun eben die Angstmache vor zu wenig Bewegung an der Reihe. Ursache ist ein grosses Missverständnis. Ging man vor einigen Jahrzehnten noch davon aus, dass der Staat überall dort aktiv werden soll, wo wir ihn unbedingt brauchen, lautet heute das Motto: Die Staatsverwaltung sucht sich krampfhaft so viele Aufgaben wie nur möglich. Auf Schritt und Tritt teilt uns der Staat – also das Vehikel, das wir alle zusammen finanzieren – mit, was wir zu tun und zu

lassen haben. Der Bund will uns nach umfassenden Eingriffen ins Privatleben nun neuerdings vorschreiben, wie wir uns am Arbeitsplatz zu verhalten haben. Und das im vorliegenden Fall auf der Basis einer Studie mit lückenhaftem Forschungsstand.

#### Lässt sich Leben quantifizieren?

Man könnte darauf viele sehr grundsätzliche Dinge erwidern. Zum Beispiel, ob es denn überhaupt erstrebenswert ist, dass wir alle sehr alt werden. Ob es der Sinn des Lebens ist, so gesund wie möglich zu sterben. Ob sich der Wert des Lebens wirklich in der Anzahl der zurückgelegten Jahre bemessen lässt statt nach inhaltlicher Qualität. Stellt heute überhaupt

die Verwaltung tut, was sie will. Und weil sie glaubt, dass sie uns um jeden Preis zu möglichst gesunden, vernünftigen, lustfeindlichen Robotern umerziehen muss, erklärt sie uns in unzähligen Kampagnen, was alles allenfalls ungesund sein könnte. Ist das die Aufgabe des Staates? Sind nicht wir selber der Staat? Finanzieren wir über unsere Steuergelder nicht einfach eine Verwaltung, um die absolut dringlichen Aufgaben, die Private nicht übernehmen können, zu leisten? Wo genau hat das begonnen, dass dieser Staat, der eigentlich unser Butler sein sollte, uns erklärt, wie wir uns gefälligst zu verhalten haben? Wer hat dem Bundesamt für Gesundheit das Mandat erteilt, uns ins Gewissen zu reden?

Niemand. Niemand hat das getan. Aber das BAG tut es dennoch. Auch in Zukunft. Weil der Aufgabenkatalog unserer Bundesämter unvorsichtigerweise derart beliebig formuliert wurde, dass eine beängstigende Eigendynamik entstehen kann. Und auch entsteht. Das BAG und an seiner Seite viele andere Bundesämter werden uns auch in Zukunft mit Dienstleistungen und Forderungen beglücken, die wir nicht bestellt haben. Einfach, weil sie wollen und können.

Übrigens: Haben Sie diesen Artikel etwa im Sitzen gelesen? Dann stehen Sie gefälligst auf und machen Sie Dehnungsübungen! Der Staat will es nämlich so.

### «Der Staat hat eine Eigendynamik entwickelt, und wir haben die Kontrolle verloren.»

noch irgendjemand solche Fragen? Oder haben wir den Kampf gegen die BAG-Bürokraten längst aufgegeben? Akzeptieren wir einfach, dass irgendwelche gelangweilten Staatsbesoldeten in unserem Namen definieren, was richtig und was falsch ist, und dann auf unsere Kosten – mit Steuergeldern – teure Kampagnen lancieren, um unsere Gehirne zu waschen?

#### Vom Butler zum Chef

Das BAG ist nur ein Symbol für das tieferliegende Problem: Der Staat hat eine Eigendynamik entwickelt, und wir haben die Kontrolle verloren. Egal, wen wir alle vier Jahre in die Parlamente wählen,

Text: Stefan Millius

Bild: Archiv



## FRÜHREHABILITATION &amp; REHABILITATION

KLINIK SCHLOSS MAMMERN:  
ZURÜCK ZUR GESUNDHEIT

**Nach einer Operation oder schweren Erkrankung sollte die gezielte Rehabilitation möglichst zeitnah beginnen. Über den Genesungsverlauf entscheidet neben der medizinischen Fachkompetenz auch die einfühlsame Betreuung.**

Die Klinik Schloss Mammern feierte im Juni 2014 mit viel Prominenz und öffentlicher Beachtung ihr 125-jähriges Jubiläum in Familienbesitz. Mittlerweile in vierter Generation setzen sich die beiden Chefärztinnen, Dr. med. Annemarie Fleisch Marx und Dr. med. Ruth Fleisch-Silvestri, mit 280 Mitarbeitenden für das Wohl der Patienten ein. In einer einzigartigen Kombination aus medizinischer, therapeutischer und pflegerischer Fachkompetenz bietet die am See gelegene Klinik ihren Patienten sowohl Frührehabilitation als auch Rehabilitation auf höchstem Niveau. Patienten aus der ganzen Schweiz und dem Ausland zieht es in die renommierte Klinik am Bodensee, um in einem exklusiven Ambiente von den medizinischen Leistungen für kardiovaskuläre, muskuloskelettale, internistisch-onkologische und pneumologische Rehabilitation zu profitieren.

Die Klinik Schloss Mammern hat sich unter anderem auf die Rehabilitation bei Mehrfach-

erkrankung (Multimorbidität) spezialisiert. Bei operierten oder erkrankten Patienten liegen oftmals altersbedingte Zusatzerkrankungen vor.

*«Mein Urgrossvater kaufte vor 125 Jahren ein dahinsiebelndes Kurhaus – heute gelten wir als die führende Rehabilitation am See.»  
(Dr. med. Annemarie Fleisch)*

#### Umfassende Rehabilitation

Die Frührehabilitation (überwachungspflichtige Rehabilitation) ist speziell auf die besonderen Bedürfnisse erheblich beeinträchtigter Patienten zugeschnitten. Deren medizinische Instabilität muss ärztlich und pflegerisch intensiver überwacht und betreut werden. In dieser Phase werden die therapeutischen Anwendungen exakt der eingeschränkten Belastbarkeit angepasst und erfolgen meist als Einzeltherapien im Patientenzimmer.

Der betreuungs- und pflegeintensiven Frührehabilitation schliesst sich oft die Rehabilitation mit abgestimmten ärztlichen, pflegerischen und therapeutischen Massnahmen an. Physiotherapie, Sporttherapie, Massage, Ergotherapie, Logopädie sowie Zusatzangebote bezüglich Ernährung und Raucherentwöhnung sind die tragenden Säulen in der Rehabilitation.



Qualifiziertes Fachpersonal mit viel Einfühlungsvermögen.

#### Herz und Kreislauf trainieren

Das kardiovaskuläre Behandlungskonzept der Klinik Schloss Mammern zielt auf eine Verbesserung der Lebensqualität und der Prognose. Im Vordergrund stehen die Reduktion der Beschwerden, eine Verbesserung der körperlichen Funktion und Leistungsfähigkeit sowie eine Stabilisierung des psychischen Befindens. Die Patienten sollen möglichst bald nach Myokardinfarkt, Bypass- oder Herzklappenoperation sowie chronischen Herzerkrankungen in ihren selbstbestimmten Alltag zurückkehren können. Das individuelle Trainingsprogramm der Physio- und Sporttherapeuten in Einzel- und Gruppentherapien basiert auf einer vorsichtigen Leistungssteigerung mit herzspezifischer Gymnastik, Ergometer- und Laufbandtraining, Geh- und Terraintraining, Medizinischer Trainingstherapie und Nordic Walking. Zusätzlich werden Entspannungstraining und wöchentliche Seminare zu krankheitsbezogenen Themen angeboten.

#### Schmerzfrees Bewegungen

Patienten mit Osteoporose, rheumatischen Erkrankungen oder nach Gelenkersatzoperationen können in der Klinik Schloss Mammern auf höchste Fachkompetenz vertrauen. Mit ärztlicher Betreuung, Physio- und Ergotherapie sowie einfühlsamer Pflege kommt in der muskuloskelettalen Rehabilitation ein Gesamtkonzept zur Anwendung. Zugehörige Einzel- und Gruppentherapien finden im grosszügigen Therapiegebäude statt, das über Behandlungsräume, einen multifunktionalen Gymnastik-



Grosszügiges Parkgelände mit über einem Kilometer direktem Seeanstoss.

saal, ein Schwimmbad und neuste Trainingsgeräte verfügt. Erkrankungen des Bewegungsapparates sind oft mit quälenden Schmerzen verbunden. Die Schmerzbehandlung mit Medikamenten, physikalischer Therapie, gezielten Infiltrationen und psychologischer Unterstützung ist in diesen Fällen Teil der Therapie.

«Jedes Jahr kommen etwa 2'500 Patienten zu einem gezielten Rehabilitationsaufenthalt in die Klinik Schloss Mammern und bleiben durchschnittlich 20 Tage.»  
(Dr. med. Ruth Fleisch-Silvestri)

### Neuen Mut fassen

Die internistisch-onkologische Rehabilitation folgt auf akute Erkrankungen oder nach Operationen der inneren Organe sowie bei operativ oder chemotherapeutisch behandelten Tumorerkrankungen. Im Zentrum der rehabilitativen Massnahmen stehen ein individuell angepasster Nahrungsaufbau, die Linderung von Schmerzen, die Verbesserung der körperlichen Schwäche und eine psychologische Unterstützung. Wundpflege und Stomaverorgung gehören ebenso zum pflegerischen Behandlungsspektrum wie allenfalls die Ernährung mittels Sonde. Auf den Einbezug des Partners/Partnerin auch im Hinblick auf die Entlassung wird viel Wert gelegt. Falls eine externe Unterstützung für zuhause notwendig ist wird diese von uns organisiert.

### Unbeschwert atmen

Die pneumologische Rehabilitation dient vorrangig einer verbesserten Atemfunktion und der Steigerung von körperlicher Belastbarkeit und Kondition. Zusätzlich werden typische



Komfortables Raumgefühl und eine weitläufige Privatsphäre.

Begleiterkrankungen wie Osteoporose, Übergewicht oder Mangelernährung sowie psychosoziale Krankheitsfolgen behandelt. Unter Anleitung speziell geschulter Therapeuten wird ein auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmtes Trainingsprogramm zusammengestellt. Wichtige Bestandteile sind Atem- und Physiotherapie, Medizinische Trainingstherapie und Lungensport, Inhalationstherapie sowie Ernährungsberatung und gegebenenfalls Nikotinentwöhnung. Die Patienten sollen ein Verständnis für ihre Krankheitssituation entwickeln. In Patientenschulungen und Gesundheitstrainings werden hierfür Selbsthilfetechniken und eigenständige Übungsprogramme erlernt.

### Genuss wiederentdecken

Mehr als 100 geschmackvoll eingerichtete Zimmer befinden sich in den renovierten Gebäuden des 1621 erbauten Schlosses und seinen modernen Nebentrakten. Die hellen Räume, die dem Charakter einer erstklassigen Hotellerie entsprechen, vermitteln eine geborgene Privatsphäre. Für Angehörige stehen ebenfalls ansprechende Übernachtungsmöglichkeiten bereit. Die exquisite Küche mit Menüs und à-la-carte-Speisen passen in das stilvolle Ambiente des historischen Speisesaals. Die kulinarischen Freuden sind für Angehörige, Freunde und Bekannte ein Grund mehr, ebenfalls einige Tage in der Klinik

Schloss Mammern zu verbringen. Die wunderschöne Landschaft, die exklusive Lage direkt am See sowie die zahlreichen Sehenswürdigkeiten im und um den Thurgau herum haben noch jeden in den Bann gezogen.



Familienunternehmerinnen in 4. Generation: die Chefärztinnen Dr. med. Annemarie Fleisch Marx und Dr. med. Ruth Fleisch-Silvestri.



**KLINIK SCHLOSS MAMMERN**  
FÜHRENDE REHABILITATION AM SEE

KLINIK SCHLOSS MAMMERN  
Dr. A. O. Fleisch-Strasse  
CH-8265 Mammern

mail@klinik-schloss-mammern.ch  
www.klinik-schloss-mammern.ch



THE SWISS  
LEADING  
HOSPITALS



Kulinarischer Genuss in passend stilvollem Ambiente.



*Marc Stoffel, CEO der Haufe-umantis AG:*

**«Bei meiner Position  
geht es nicht um Macht.»**

# «Von einer Reise ins Ungewisse ist hier nicht die Rede»

**Er wurde von den Mitarbeitenden zum CEO gewählt. Und auf diese Stimmen ist er jedes Jahr angewiesen, möchte er an der Spitze verbleiben. Im LEADER-Gespräch erklärt Marc Stoffel (\*1982), Geschäftsführer der Haufemantis AG, ob er sich damit im Dauerwahlkampf befindet, inwiefern das Zeitalter der Patrons vorbei ist und ob basisdemokratisch geführte Unternehmen zur Recht mit Unsicherheit assoziiert werden.**

**Marc Stoffel, in Ihrem Unternehmen wählen die rund 150 Mitarbeitenden jedes Jahr anonym die Geschäftsleitung und das mittlere Management. Sie sitzen seit 2013 auf dem Chefsessel und wurden kürzlich von 85 Prozent der Belegschaft wiedergewählt. Was hätten Sie im Fall einer Abwahl gemacht?**

Mit dieser Frage habe ich mich vor der Wahl auseinandergesetzt und sie für mich beantwortet: Ich könnte mir gut vorstellen, wieder fachliche Verantwortung in einer unserer Abteilungen zu übernehmen.

**«Sympathie hilft in jeder Position. Daneben muss die Führungsperson aber auch die nötigen Fähigkeiten mitbringen.»**

**Ein Chef muss auch unpopuläre Entscheidungen treffen. Sie befinden sich aber quasi im Dauerwahlkampf. Hemmt diese Situation nicht?**

Eine meiner Aufgaben ist, für meine Mitarbeitenden ein Umfeld zu schaffen, das es ihnen ermöglicht, die gemeinsam gesetzten Ziele zu erreichen. Dabei hemmt mich nichts. Unpopuläre Entscheide treffen gehört auch dazu. Wichtig ist dabei, dass die Gründe transparent gemacht werden, dass die Mitarbeitenden in Entscheidungen involviert werden und diese nachvollziehen können.

**Wird in Firmen, die auf demokratische Verfahren bei der Wahl des Firmenchefs setzen, automatisch eine andere Kultur gepflegt?**

Davon bin ich überzeugt. Demokratie in Unternehmen erfordert und fördert eine Mitmach-Kultur. Mitarbeitende, die ihren Chef wählen, werden damit zu Mitverantwortlichen. Sie müssen hinter ihrer Wahl stehen können.

**Wie haben Sie sich dereinst selbst in die Poleposition für den Chefsessel gebracht?**

Der Gründer, Hermann Arnold, hat vorgeschlagen, dass künftig die Mitarbeitenden den CEO wählen und mich als Kandidaten vorgeschlagen. Ich war bereits lange Zeit in der Firma in verschiedenen, auch leitenden Positionen.

**Machtpositionen sind beliebt. Lauern in Ihrem Umfeld nicht Personen, die mit ihrem Job liebäugeln?**

Bei meiner Position geht es nicht so sehr um Macht. Schliesslich werden viele Entscheide bei uns demokratisch gefällt. Ich sehe meine Funktion eher als eine wegbereitende. Tatsache ist, dass bei uns jeder Mitarbeitende, wenn er die nötigen Qualifikationen und Fähigkeiten mitbringt, von den Mitarbeitenden gewählt werden kann.

**Sie haben es erwähnt, Sie selbst haben den Gründer Hermann Arnold als Chef abgelöst. Er arbeitet nun unter Ihnen. Wird es Ihnen irgendwann ähnlich ergehen?**

Hermann Arnold ist damals freiwillig zurückgetreten. Er war überzeugt davon, dass das Unternehmen in der damaligen Situation eine Führung mit anderen Fähigkeiten brauche. Es ist gut möglich, dass ich auch einmal so denken werde.

**Braucht es an der Spitze eines Unternehmens eine beliebte Führungsperson?**

Sympathie hilft in jeder Position. Daneben muss die Führungsperson aber auch die nötigen Fähigkeiten mitbringen und die Mitarbeitenden davon überzeugen können, dass er oder sie die richtige Person ist, um das Unternehmen in der aktuellen Situation weiterzubringen.

**Verabschiedet man sich mit dem demokratischen Verfahren automatisch vom Zeitalter des Patrons?**



Von einem Patron, der über die Köpfe seiner Mitarbeitenden entscheidet, ja. Von einem, der das Boot steuert, seine Mitarbeitenden aber bei wichtigen Entscheiden miteinbezieht, nicht zwingend.

**Wie läuft die Wahl des Chefs beziehungsweise der Führungscrew effektiv ab?**

Zuerst überlegen sich die Mitarbeitenden, welche Fähigkeiten für welche Position nötig sind, und erstellen Jobprofile. Darauf hin kann jeder Mitarbeitende kandidieren, das heisst sich und seine Ziele präsentieren. Danach wird über unsere Software anonym abgestimmt.

**«Demokratie in Unternehmen erfordert und fördert eine Mitmach-Kultur.»**

**Werden auch die Löhne basisdemokratisch festgelegt?**

Noch ist dies nicht der Fall, aber die Lohnbestimmung ist eines von vielen Themen, mit denen wir uns aktuell auseinandersetzen. Künftig sollen Mitarbeitenden darauf einen Einfluss haben.

**Ihr Unternehmen ist für Kunden wie beispielsweise Migros, Raiffeisen oder Mercedes verantwortlich. Verlangen diese nicht nach einer gewissen Sicherheit? Die regelmässigen Wahlen können mitunter zu Unsicherheiten führen...**

Der Wahlprozess, bei dem wir mit der gesamten Belegschaft die Ziele und Strategie festlegen und das Management wählen, verschafft Klarheit und Konsens darüber, wie es weitergehen soll. Von einer Rei-

se ins Ungewisse ist hier nicht die Rede. Im Gegenteil: Bei Unternehmen, bei denen das Management alleine über Ziele und Strategie bestimmt, muss im Nachhinein viel Überzeugungsarbeit bei den Mitarbeitenden geleistet werden, da diese nicht von Anfang im Boot sind.

**Sie setzen in Ihrem Unternehmen auf die Mitgestaltung der Angestellten. Erfolg verbuchen Sie als Anbieter von Talent-Management-Lösungen, welche Abläufe für Bewerbungen, Personalentwicklung und Mitarbeitergespräche vereinfachen. Ganz ohne klare Strukturen und IT-Hilfsmittel scheint es im HR-Bereich also doch nicht zu gehen. Auch in demokratisch geführten Unternehmen mit agilen Strukturen gibt es die von Ihnen genannten Prozesse – nur werden sie dort anders umgesetzt und gelebt. Unsere Talent-Management-Software soll Mitarbeitende und Management dabei unterstützen, gewisse HR-Aufgaben wie beispielsweise die Rekrutierung selbstständig wahrzunehmen.**

**Im Jahr 2000 wurde die damalige umantis AG, ein Spin-off von HSG und ETH, in St.Gallen gegründet. Heute gehören Sie zur deutschen Haufe-Gruppe. Wie eigenständig sind Sie noch?**

Die Haufe-umantis AG mit Hauptsitz in St.Gallen ist weiterhin sehr eigenständig. Wir arbeiten in vielen Bereichen sehr eng mit der Haufe-Gruppe zusammen und nutzen mögliche Synergien. Gleichzeitig geniessen wir aber gerade in Bezug auf die Organisationsentwicklung ein grosses Vertrauen und haben die Möglichkeit, Dinge auszuprobieren, die gegebenenfalls zu einem späteren Zeitpunkt auch für die gesamte Gruppe interessant sein könnten.

**In Ihrem Segment wird die Nachfrage niemals ausgehen. Dennoch dürften Sie sich kaum auf dem Erfolg ausruhen. Welche Visionen und Entwicklungen sollen in naher Zukunft verfolgt werden?**

Getreu unserem Motto: «Mitarbeitende führen Unternehmen» soll die Software künftig stärker darauf ausgerichtet sein, Mitarbeitende und das Management dabei zu unterstützen, klassische HR-Aufgaben selbst wahrzunehmen. Dies ist aber nur einer von

## «Der Wahlprozess verschafft Klarheit und Konsens.»

vielen Schritten in Richtung einer zeitgemässen Organisationsentwicklung. Dank dem Produkteportfolio der Haufe-Gruppe mit weiteren digitalen Arbeitsplatzlösungen, Schulungen und Beratung können wir unseren Kunden ganzheitliche Lösungen für ihre Organisationsentwicklung anbieten.

### Und wie lange werden Sie an der Spitze bleiben?

Solange ich selbst das Gefühl habe, der Richtige für diesen Job zu sein – und solange die Mitarbeitenden das auch so sehen.

**Interview:** Marcel Baumgartner

**Bilder:** Bodo Rüedi

### Zum Unternehmen

Seit März 2012 gehört der St.Galler IT-Pionier umantis AG zur deutschen Haufe-Gruppe und bildet seit April 2013 die Firma Haufe-umantis AG. Im Jahr 2000 wurde die damalige umantis AG, ein Spin-off von HSG und ETH, in St.Gallen gegründet. Am Hauptsitz in St.Gallen sind 150 Mitarbeitende beschäftigt, im deutschsprachigen Raum über 200 Mitarbeitende. Die Haufe-umantis AG zählt zu den führenden europäischen Anbietern von Talent-Management-Lösungen. Die Talent-Management-Software vereinfacht Abläufe für Bewerbung, Personalentwicklung und Mitarbeitergespräche.

Über 1000 Kunden, in der Schweiz etwa Mercedes, Axpo, Kuoni, Migros, PricewaterhouseCoopers, Raiffeisen, Ringier, die Bundesverwaltungen, das Schweizer Radio und Fernsehen SRF, nutzen die webbasierten Module in 120 Ländern. Die Software verbindet wirksame Managementmethoden mit den Vorteilen von Internet und Social Media und bildet die wichtigsten Abläufe rund um den «Lebenszyklus» eines Arbeitnehmers einfach und verständlich ab. Die Lösungspakete «Gewinnen», «Leisten» und «Entwickeln» erleichtern die Zusammenarbeit von Personalabteilung, Führungskräften und Mitarbeitern.

# Politik im Schnellzugstempo!

**Die Griechenland-Krise hat den Finanzministern und Regierungschefs der 19 Euro-Staaten einiges abverlangt. Unermüdlich reisten sie nach Brüssel, um neue Papiere zu beraten.**

Von Sven Bradke



Kaum war eine gemeinsame Position erarbeitet, galt es, diese in den europäischen Hauptstädten zu «verteidigen». Beruht doch europäische Politik in wichtigen Punkten auf dem Konsensprinzip. Erzielte Kompromisse müssen zuhause erläutert und gutgeheissen werden.

### Sofortige Parlamentsbeschlüsse

Vom griechischen Parlament wurde erwartet, dass dieses innerhalb von 48 Stunden unwiderrufliche Beschlüsse fasste. Auch der Deutsche Bundestag musste innert Kürze entscheiden. Die Medien waren von diesem hohen Rhythmus überfordert. Die Tageszeitungen konnten oftmals nur «kalten Kaffee» servieren. Die sozialen Medien meldeten, was galt und was der jeweilige EU-Politiker zum Stand der Beratungen meinte. Eine seriöse Auseinandersetzung mit den Fakten war für Aussenstehende kaum möglich.

### Krisenmanagement

Auch wir haben schon kritische Situationen erlebt, bei denen die Politiker schnell entscheiden mussten (Swiss und UBS lassen grüssen). Dennoch scheint der europäische Takt einiges schneller zu schlagen. Ungewohnt ist für uns vor allem auch, mit welch kurzem Vorlauf die nationalen Parlamente «neue» Gesetzentwürfe «durchzupeitschen» hatten. Diesbezüglich sind wir sicher nicht eurokompatibel. Vor allem dann nicht, wenn wir noch eine Volksabstimmung zu bestehen hätten. Griechenland führte innerhalb einer Woche eine Volksbefragung durch. Wir bräuchten im Minimum drei Monate.

### Vorsorge tragen!

Schauen wir also, dass wir nicht in eine Krise geraten, bei der der Staat über unsere wirtschaftliche Zukunft zu entscheiden hat. Gesunde Staatsfinanzen, offene Märkte sowie eine freiheitlich bürgerliche Gesellschaftsordnung sind hierfür eine gute Versicherung.

*Dr. rer. publ. HSG Sven Bradke  
ist Geschäftsführer der Mediapolis AG für  
Wirtschaft und Kommunikation in St.Gallen*

# Energiesparen mit modernster LED-Lichttechnik

**Der Einsatz von modernster LED-Lichttechnik für die Beleuchtung kann für ein Unternehmen eine hohe Kostenersparnis bedeuten. Die LED Trading AG mit Sitz in Schwellbrunn überzeugt nicht nur mit hochwertigen Produkten, ein neues Konzept macht für Firmen auch eine kostenneutrale Umrüstung möglich.**

LEDs werden gegenwärtig in den verschiedensten Bereichen eingesetzt, von Spielzeugen bis hin zur Luftfahrt. Die Forschungen im Bereich Beleuchtung führten dazu, dass LEDs inzwischen als wirtschaftlichste Lichtquellen zu den Leuchtmitteln der Zukunft zählen. Eine Entwicklung, die sich Unternehmen zunutze machen können: Denn in einem professionellen und durchdachten Beleuchtungskonzept liegt ein enormes Einsparpotenzial. Theo Rutz, Geschäftsführer der LED Trading AG, fokussiert sich daher nicht nur auf die Herstellung und den Vertrieb von LED-Lösungen, sondern bietet darüber hinaus ein umfassendes Dienstleistungsspektrum an, das auf Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit ausgelegt ist.

## **Erneuerung finanziert sich selbst**

Die Fakten sprechen für sich: Eine LED-Installation in einem Betrieb mit rund 2500 Betriebsstunden pro Jahr amortisiert sich heute beispielsweise bereits in zwei bis fünf Jahren – und das bei einer Lebensdauer von 15 bis 20 Jahren. Eine Umrüstung auf modernste LED-Lichttechnik zahlt sich demnach aus.

Interessant wird der Umstand für Unternehmen, wenn hierfür ausserdem kein firmeneigenes Kapital bereitgestellt werden muss. Und genau diesen Ansatz verfolgt die LED Trading AG: «Die gesamte Umrüstung – also Material und Arbeitsaufwand – kann in monatlichen Raten beglichen werden.» Da sich die monatliche Energieersparnis umgerechnet in Franken in der Grössenordnung einer solchen Rate be-



*Das Team der LED Trading AG: Geschäftsführer Theo Rutz, Olga Grämiger (Buchhaltung Administration), Manuela Briel (Verkauf) und Christoph Gebert (Einkauf Technik).*

wegt, finanziert sich die Erneuerung quasi von selbst. Zum Teil unterstützt auch der Kanton solche Umrüstungen mit einem Förderbeitrag von bis zu 25 % der Investitionssumme. Die Beantragung dieser Förderbeiträge gehört denn auch zum Leistungspaket der LED Trading AG (siehe Box).

### Bessere Ausleuchtung

Der Einsatz einer effizienten LED-Beleuchtung führt also zu enormen Kosteneinsparungen während der gesamten Laufzeit – ohne finanzielle Mehrbelastung für den entsprechenden Betrieb. Der rein rechnerische Aspekt ist aber nur ein Pluspunkt unter vielen:

**«Eine LED-Beleuchtung bietet auch eine bessere Ausleuchtung und mehr Kontrast.»**

Eine LED-Beleuchtung bietet auch eine bessere Ausleuchtung und mehr Kontrast. «Die besten LED – und nur diese kommen bei uns zum Einsatz – haben eine super Lichtqualität, die mit herkömmlicher Beleuchtung nicht vergleichbar ist. Die Leuchtkörper sind splitterfrei und können deshalb auch in Nahrungsmittelbetrieben problemlos eingesetzt werden. Die wesentlich längere Lebensdauer bewahrt einen auch vor dem intervallmässigen Wechseln der Beleuchtung. Darüber hinaus flackern LED-Lampen nicht, und es kommt zu keiner Verfärbung des Lichts.

### Leistungen

- Auf die Bedürfnisse ausgerichtete Beratung vor Ort
- Lichtmessungen und Protokolle vor und nach der Umrüstung
- Berechnung der neuen Beleuchtung nach aktueller SUVA-Norm
- Professionelle Dialux-Berechnung
- Amortisation und Investitionsrechnung
- Beantragung von kantonalen Fördergeldern
- Umrüstung der gesamten Anlage durch unsere Techniker
- Intelligentes Lichtmanagement als Option
- Abnahme der Anlage und Übergabe an den Kunden
- Umfassende Garantieleistung von drei bis fünf Jahren auf die gesamte Installation

### Kontakt

LED Trading AG  
Im Rank 82, 9103 Schwellbrunn

071 230 22 25  
www.ledtrading.ch  
info@ledtrading.ch

## «Die Argumente sprechen für sich»

Kurzinterview mit Verkaufsleiterin  
Manuela Briel



**Manuela Briel, liegt der Hauptfokus der LED Trading AG in der Umrüstung auf LED-Lichttechnik?**

Nicht ausschliesslich. Unser Ansatz geht über die Umrüstung von bestehenden Beleuchtungssystemen hinaus. Mit unserer mehrjährigen und vielseitigen Erfahrung in der Entwicklung, Herstellung und Prüfung von Hochleistungs-LEDs bieten wir modernste LED-Produkte für die unterschiedlichsten Anwendungsgebiete – beispielsweise also auch Umgebungs- oder architektonische Beleuchtungsanlagen.

**Wie hoch ist das Einsparpotential bei einer Umrüstung?**

Enorm. Bei Leuchtstoffröhren sind es bis zu 65 Prozent, bei Halogenstrahlern gar bis zu 85 Prozent. In den meisten Fällen liegt die Gesamtersparnis bei 55 bis 65 Prozent auf den gesamten Betrieb – und dies bei wesentlich besserem und umweltfreundlichem Licht.

**Gibt es Einsatzbereiche, für die sich LED-Produkte nicht eignen?**

In den meisten Anwendungsbereichen gibt es schon heute keine vernünftige Alternative zur LED-Technik. Die Argumente sprechen für sich – und Energiesparen wird auch in den nächsten Jahren ein zentrales Thema sein. Allerdings: LEDs arbeiten bis etwa 60 Grad problemlos. Bei höheren Temperaturen können sich die Chips zerstören. Somit gibt es einige wenige Anwendungen, in denen LEDs nicht die optimale Lösung sind. Zu diesen gehören z. B. Wärmeboxen oder Spritzkabinen, also Räume mit sehr hoher Temperatur.

# Hemden machen Herren

**Schweizer Qualitätsstandards und aktuelle Herrenmode: Darauf setzt die Kauf AG aus Ebnat-Kappel seit einem Jahrhundert. Gaby Kauf-Bayer führt mit ihrem Mann das erfolgreiche Familienunternehmen in der vierten Generation. Sie weiss: Ein Hemd ist mehr als nur klassisch.**

«Die Zeiten der uniformierten Looks sind vorbei», ist sich Gaby Kauf-Bayer sicher. Sie ist Designerin und Mitglied der Geschäftsleitung von Kauf AG. «Die Männer wollen experimentieren und ihre Individualität zum Ausdruck bringen.» Wünsche, die das Textilunternehmen bei seinen Kollektionen berücksichtigt. So gibt es neben den unifarbene Hemden auch solche in bunten Farben oder mit ausgefallenen Mustern. Doch nicht nur die Verwendung der Stoffe, sondern auch die Kragenformen und spezielle Verarbeitungsdetails lassen aktuelle Trends in den Kollektionen zu. «Klassisch und modern schliessen sich nicht aus», macht die erfahrene Designerin klar.

Frau, die gemeinsam mit ihrem Gatten Jacob Kauf den Grundstein für das heutige Unternehmen legte. Seither ist die Kauf AG fest in den Händen der Familie.

Aktuell wird das Unternehmen in der vierten Generation von Michael Kauf und seiner Frau Gaby Kauf-Bayer geleitet. Sie weiss, wieso die Kauf AG so erfolgreich ist: «Wir sind kundennah – und wir liefern permanent Innovationen im Schnitt- und Stoffbereich.» So bietet das Unternehmen beispielsweise seit diesem Frühling Jojoba-Hemden an. «Der Stoff wird veredelt und in ein Bad getaucht, in dem Jojobaöl enthalten ist. Durch diesen Vorgang wird das Hemd weicher und fühlt sich im Griff und auf der Haut angenehm an», erklärt Kauf-Bayer und lobt den einmaligen Tragekomfort. Der Spezialeffekt hält übrigens rund 30 Waschgänge lang an. «Das entspricht einer Zeitdauer von eineinhalb bis zwei Jahren», so Kauf-Bayer. Sie ist sich sicher, dass die Hemden zum Verkaufsschlager werden. Denn die Kleidungsstücke verfügen nicht nur über den Jojoba-Effekt, sondern sind auch bügelfrei. Gaby Kauf-Bayer erklärt: «Die Hemden werden mit Kunstharzen veredelt, welche die natürliche Krümmung der Baumwolle begradien. Durch diese Behandlung werden die Falten zusätzlich durch die Körperwärme und -feuchtigkeit geglättet.»

**250 000** hochwertige Serien- und Masshemden werden pro Jahr hergestellt und verkauft.

## Universeller Klassiker

Auch die Passformen berücksichtigen die individuellen Bedürfnisse der Kundschaft. Die Kauf AG produziert Hemden in drei verschiedenen Schnitten: Regular Fit, Slim Fit und Body Fit. Letzteres ist vor allem für Herren mit einem schlanken Oberkörper geeignet. Dieses Hemdmodell ist sehr modern, kürzer und lässt sich gut mit schmal geschnittenen Anzügen kombinieren. Regular Fit bezeichnet den klassischen Schnitt. Er wird von Männern präferiert, die eine grosse Bewegungsfreiheit schätzen. Quasi ein Mittelding zwischen den beiden Hemdschnitten ist der Slim Fit: Das Hemd ist zwar weiter als das Body Fit, lässt sich aber immer noch unter einem enger geschnittenen Blazer tragen. «Diese Hemden liegen modisch völlig im Trend», weiss Kauf-Bayer. Sie ist überzeugt: «Das Herrenhemd ist ein zeitloser, bequemer und universeller Klassiker.»

## Über 100 Jahre im Geschäft

Der langjährige Erfolg der Kauf AG bestätigt diese Aussage. Vor über hundert Jahren wurde das Unternehmen gegründet. 1904 verkaufte Wilhelmine Kauf-Frey Schürzen über die Gasse in Wangen bei Olten. Zwei Weissnäherinnen beschäftigte die

## Produktion in Istanbul

Heute beschäftigt das Unternehmen rund 200 Mitarbeiter im In- und Ausland. 250 000 hochwertige Serien- und Masshemden werden pro Jahr hergestellt und verkauft. Produziert werden die Kleidungsstücke seit 2007 in Istanbul. «Die Türkei ist ein klassisches Textilproduktionsland mit sehr gutem Know-how und langer Erfahrung», erklärt Kauf-Bayer. «Ausschlaggebend für diesen Standort ist auch das hohe Qualitätsniveau der Produktion der Hemden und die verhältnismässig kurzen Transportwege innerhalb Europas.»

Das Unternehmen setzt auch im Ausland auf sozialverträgliche Arbeitsverträge. Gaby Kauf-Bayer versichert: «Wir kennen unseren Produktionsbetrieb und auch die Mitarbeiter. Zusätzlich bürgt der Inhaber mit dem Unterzeichnen des BSCI-Codes.» Auch Qualitätsstandards werden eingehalten. Denn die

Gaby Kauf:  
*«Wir liefern permanent  
Innovationen im Schnitt-  
und Stoffbereich.»*



St.Galler Kantonalbank präsentiert:

# NACHT

## DES OSTSCHWEIZER FUSSBALLS

HAUPTPREIS  
im Wert von CHF  
**19'900**  
VW POLO „Trendline“  
zu gewinnen

Preise im  
Gesamtwert von CHF  
**200'000**  
in unserer  
Tombola

**TICKETS  
& LOSE**  
unter  
fussballnacht.ch



## 24|10|2015 | Olma-Halle 9.1 | St. Gallen

Sichern Sie sich Ihren Platz bei der 4. Nacht des Ostschweizer Fussballs und erleben Sie u. a. erstklassige Unterhaltung mit Stargast Beatrice Egli und eine spannende Award-Verleihung. Die Erlöse der Tombola kommen der Nachwuchsförderung, namentlich dem Projekt Future Champs Ostschweiz, zugute. Auslosung am 24|10|2015 in St. Gallen. Veröffentlichung der Gewinnnummern ab 26|10|15 auf [www.fussballnacht.ch](http://www.fussballnacht.ch)



— Presenting Partner — Medienpartner —



Stargast  
**Beatrice  
Egli**  
live

— Awardsponsoren —





Kauf-Hemden unterscheiden sich von der billigen Massenware durch den hochwertigen Stoff und die nähtechnische Verarbeitung. Merkmale, die in Zukunft eine noch wichtigere Rolle spielen könnten. «Zurzeit arbeiten wir an einem Produkt, mit dem wir das Premiumsegment angehen wollen», verrät die Unternehmerin.

### Das Unternehmen setzt auch im Ausland auf sozialverträgliche Arbeitsverträge.

Die Kauf-Hemden der aktuellen Kollektionen kosten im Fachhandel zwischen 79 und 129 Franken. Seit 2010 können die Kleidungsstücke auch im Onlineshop bestellt werden. Gaby Kauf-Bayer sagt: «Ein interessantes Wachstumsfeld – schliesslich ist in allen Bereichen Innovation wichtiger als Tradition.»

Text: Eva Hediger

Bilder: Stéphanie Engeler

#### Geschichtlicher Hintergrund

- 1904 Gründung der Otto Kauf AG durch Wilhelmine Kauf, die ihre Schürzen über die Gasse verkaufte
- 1909 Herstellung der ersten Herrenhemden
- 1913 Eintrag als Herrenwäschefabrik ins Handelsregister
- 1940 Umzug von Olten nach Ebnat-Kappel (SG)
- 1992 Verlegung der Produktion nach Hradec-Kralove (Tschechien)
- 2000 Umfirmierung von Otto Kauf AG in Kauf AG
- 2003 Übernahme der Marke Dorani by Claude Dufour
- 2007 Konzentration der Produktion in Istanbul (Türkei)
- 2009 MBO der Marke Dorani by Claude Dufour
- 2010 Der Onlineshop geht online

## Hitzewelle und Wirtschaft

Die Hitzewellen, die wir in den Monaten Juni, Juli und August mehrfach hatten, bescherten nicht nur den Badeanstalten und den Glaceproduzenten Rekordumsätze, sondern sie hat wohl auch in manchen Betrieben die Produktivität beeinträchtigt. Von Michael Götte



Von Michael Götte

Dies trotz Tenuerleichterungen auch auf Chefetagen, wo plötzlich sogar Flipflops und Shorts zum Outfit gehörten. Heisse Tage und tropische Nächte sind auf die Dauer auch für sonnenhungrige Schweizerinnen und Schweizer des Guten zu viel – und manche wünschten sich schon mitten im Hochsommer, dass der Herbst bald kommt.

Gravierender als die Hitze war aber die Trockenheit: Bisher war in den Wettervorhersagen oft noch vom «Regenrisiko» die Rede, obwohl sich schon heute abzeichnet, dass wir in nicht allzu ferner Zukunft froh um regelmässige Niederschläge sein werden. Die sinkenden Wasservorräte werden voraussichtlich auch bei uns längerfristig zum Problem führen, diese Entwicklung wird auch die Wirtschaft stark beeinflussen. Hitze und Trockenheit bringen veränderte Bedürfnisse mit sich. Von der Landwirtschaft, dem Strassen- und dem Schienenbau über den Tourismus und die Stromwirtschaft bis hin zur Gesundheitsversorgung werden verschiedenste Branchen davon betroffen sein. Die Nase vorne haben werden jene, die sich rechtzeitig darauf einstellen.

Ich hoffe, dass wir in den nächsten Wochen, wenn die Unterlagen für die eidgenössischen Wahlen vom 18. Oktober verteilt werden, genügend Wasser und keine Hitzewelle mehr haben. Ohne diese Beeinträchtigungen bin ich sicher, dass Sie, liebe Leserinnen und Leser, die richtigen Parteien und die richtigen Köpfe wählen. In Bern brauchen wir Leute mit Erfahrung in der Politik, der Verwaltung und vor allem in der Wirtschaft. Ohne zukunftsgerichtete Unternehmerinnen und Unternehmer in den eidgenössischen Parlamenten geht unser Bürokratiewahnsinn weiter – und Schritt für Schritt geben wir Freiheiten auf, die uns zustehen und mit welchen wir mehr als hundert Jahre richtig umgegangen sind.

Michael Götte ist Gemeindepräsident von Tübach und Fraktionspräsident der SVP SG

# Vergessene Gerichte zu neuem Leben erwecken

**Trotz oder wohl gerade wegen ihrer Bescheidenheit und der Einfachheit, mit der sie kocht, hagelte es für die Köchin Bernadette Lisibach in den vergangenen Jahren förmlich Auszeichnungen. Spitzenköchinnen sind rar – und doch hat es mit Lisibach wieder einmal eine Frau in die Topliga der besten hiesigen Gastronomen geschafft.**

Im Herbst 2014 wurde Bernadette Lisibach von GaultMillau zur «Köchin des Jahres 2015» gekürt und erhielt die aktuelle Wertung von 16 GaultMillau-Punkten. 2014 wurde sie im «Der Grosse Restaurant und Hotel Guide» von Bertelsmann als Aufsteigerin des Jahres beschrieben. Und schon 2013 überzeugte sie die strenge Aufnahmekommission von «Les Grandes Tables de Suisse» und ist nun eines der 49 exklusiven Mitglieder der von André Jaeger («Fischerzunft», Schaffhausen) präsierten Vereinigung, die sich durch die Werte Kreativität, Exzellenz und Traditionsbewusstsein auszeichnet. Dass Lisibach bald ein heller Stern am Schweizer Gourmethimmel sein könnte, zeichnete sich jedoch bereits 2011 ab, als sie unter die vier besten Köchinnen der Schweiz gewählt wurde. Doch damals ahnten wohl noch wenige, wie hell ihre Menüs das Firmament erstrahlen lassen würden.

**Der Köchin gefiel die Kompaktheit der Landschaft, die sie an ihren Bauernhof aus der Kindheit erinnerte.**

## **Chügelipastete und Chässuppe als Amuse Bouche**

Bernadette Lisibach wuchs als eines von sechs Kindern auf einem Bauernhof in der Region Luzern auf. Noch heute kocht sie gerne Gerichte, die sie an ihre Kindheit auf dem Bauernhof erinnern, wie zum Beispiel die «Chässuppe», die sie zusammen mit einer winzigen Luzerner «Chügelipastete» als Amuse Bouche serviert. Auf dem Hof aufzuwachsen, sei nicht immer einfach gewesen: Hier musste Lisibach schon in jungen Jahren mit anpacken. Gerade aufgrund dieser Erfahrungen ist sie sich aber sehr wohl bewusst, was es braucht, bis die einzelnen Produkte entstehen, mit denen sie kocht. Wohl gerade auch deswegen möchte sie die Naturbelassenheit ihrer Produkte nicht mit pompösen und komplizierten Kochvorgängen überdecken.

Ihre Kochlehre absolvierte Bernadette Lisibach in der Privatklinik St. Anna in Luzern. Als sie später im Hotel Montana anheuerte, kam sie zum ersten Mal mit der gehobenen Küche in Kontakt. Dies schien ihr zu gefallen; später, im Grand Hotel Victoria-Jungfrau in Interlaken, arbeitete sie sich von der Hauptküche ins À-la-carte-Restaurant hoch. Mit etwas Mut bewarb sie sich danach bei Daniel Bumanns «Chesa Prani» in La Punt, das mit 18 GaultMillau-Punkten und zwei Michelin-Sternen ausgezeichnet war. Für elf Jahre kochte Lisibach an seiner Seite als Souschefin. Sicher eine Zeit, die sie von allen am meisten in ihrem Kochstil geprägt hat. Im «The K» im Kulm Hotel St. Moritz leitete sie dann zum ersten Mal als Küchenchefin ihr eigenes Team. Das war eine entscheidende Erfahrung, auf der sie die Betriebseröffnung der «Neuen Blumenau» aufbaute.

## **Vom Bauernhof ins Luxushotel**

Von der Klinik bis zum À-la-carte-Restaurant im Luxushotel – die unterschiedlichen Stationen hätten sie um unterschiedlichste Erfahrungen bereichert, die alle für ihre Karriere und die Eröffnung der Neuen Blumenau wesentlich gewesen wären, erzählt die Starköchin.

In der Klinik hätte sie das Grundhandwerk des Kochens von der Pike auf gelernt. Im Victoria-Jungfrau war die grosse Herausforderung, sich in ein Team von rund 40 Leuten zu integrieren. In der Zeit als rechte Hand von Daniel Bumann habe sie gelernt, wie das Restaurant als ganzer Betrieb funktioniert, und weitete ihren Blick auf das Business – nicht nur auf die Sicht aus der Küche, sondern auch auf die eines Geschäftsführers – aus. Ein grosser Schritt kam für Bernadette Lisibach, als sie im «The K» erstmals als Küchenchefin fungierte. Hier zeigte sich, ob die Gäste ihren Stil zu kochen wirklich schätzen würden. «Das war natürlich eine grosse Chance, aber gleichzeitig eine schwierige Prüfung, die es zu bestehen galt», so Bernadette Lisibach.



*Spitzenköchin Bernadette Lisibach:*

***«Wenn ich zu lange überlegt hätte, wäre  
der Entscheid vielleicht anders ausgefallen.»***



### Verliebt in die Landschaft

Als sie zum ersten Mal nach Lömmenschwil gefahren ist, um die Lokalitäten anzuschauen, habe sie sich sofort in den ländlichen Ort verliebt. Der Köchin gefiel die Kompaktheit der Landschaft, die sie an ihren Bauernhof aus der Kindheit erinnerte. Die stilvollen Gebäude der Blumenau mochte sie sofort. Als ihr der damalige Besitzer im Oktober 2011 ein gutes Angebot machte, überlegte Bernadette Lisibach nicht lange und stürzte sich ins Abenteuer «Unternehmerin»: Im Oktober sagte sie zu, und schon für den 11. November war die Eröffnung geplant. «Wenn ich zu lange überlegt hätte, wäre der Entscheid vielleicht anders ausgefallen», schmunzelt Lisibach.

Vor ihr bewirtete der Gastronom Thuri Maag die Blumenau, der für seine Pilzsammel-Leidenschaft berühmt war. Danach folgte der kulinarische Tausendsassa Nenad Mlinarevic, der jedoch bald ins Parkhotel Vitznau abwanderte. Dass ihre Vorgänger in der Blumenau bereits eine raffinierte Küche auf hohem Niveau geboten haben, davon habe sie sicher anfangs profitieren können. Auch die Auszeichnungen

Anzeige

## Kanton St.Gallen Weiterbildungszentrum Rorschach-Rheintal



# Lehrgang für KMU- Geschäftsfrauen

126 Lektionen in 9 Monaten zzgl. Diplomarbeit

**Infoabend Altstätten, Di, 15. September, 18:30 Uhr**

WZR, Bildstrasse 8, 9450 Altstätten

**Infoabend Rorschach, Do, 17. September, 18:30 Uhr**

WZR, Feldmühlestrasse 28, 9400 Rorschach

**Näheres zum Lehrgang erfahren Sie auf  
unserer Homepage oder mittels QR-Code.**



Erster  
Start  
Oktober  
2015

In Zusammenarbeit mit **Die Mobiliar**  
Versicherungen & Vorsorge

**wzr.ch**

hätten geholfen, den Bekanntheitsgrad des Lokals zu steigern. Letztlich glaubt die Gourmetköchin, dass die Qualität und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis stimmen müssen, damit die Gäste regelmässig vorbeikommen.

#### Land-Idylle pur:

##### Gemüse- und Obstgarten vor der Haustür

Hinter dem Restaurant hat Bernadette Lisibach einen Gemüsegarten angelegt, wo sie Kräuter und Gemüse praktisch vom Küchenfenster aus pflücken kann. Möglichst frisch soll alles sein. Und aus der Region: Die Fische kommen aus dem Bodensee. Das Fleisch kauft sie bei regionalen Bauern. Die erd- und naturverbundene Köchin lässt sich bei den Kreationen von der Natur leiten. Im Frühling gibt es eine «Fischete», im Herbst die traditionelle «Metzgete», und kurz darauf folgt die Saison der Wildspezialitäten. Auch die Pflaumen- und Kirschbäume, die das Anwesen umrahmen, verarbeitet Lisibach in ihren Menüs.

### «Die erd- und naturverbundene Köchin lässt sich bei den Kreationen von der Natur leiten.»

Die stilsicher möblierte Gaststube und die lauschige Terrasse, die mit Rosen und Glyzinien überwachsen ist, sollen eine Entspannungsoase mit Land-Idylle sein. Für Bernadette Lisibach selbst ist das nicht immer so. Täglich gibt es einen Business-Lunch und abends das grosse «Blumenau-Menü». Zusammen mit ihrem kleinen Team steht die Chefin bei jedem Essen selber hinter dem Herd. «Da ist es wichtig, dass man sich selbst auch gewisse Freiräume schafft – zum Joggen, Gärtnern oder einfach in der Natur verweilen –, die man auch konsequent einhält.»

Ihre ursprüngliche und natürliche Küche weiss zu begeistern. Eines von Bernadette Lisibachs Markenzeichen ist die Kombination von zwei verschiedenen Fleischstücken des gleichen Tiers – zum Filet gibt es eine geschmorte Haxe, zur Kalbshuft serviert sie eine kross gebratene Rippe. Gerne bringt sie ihren Gästen auch längst vergessene Rezepte aus alten Zeiten und der Region nahe, wie zum Beispiel «Blutwurst mit Öpfel-Zwiebel-Tarte» oder «Kalbskopf an einer leichten Vinaigrette».

Text: Jeannine Hegelbach

Bilder: Bodo Rüedi

## Alkoholfreier Wein

**Wein ist vergorener Traubensaft. Er wird ausschliesslich aus Weintrauben hergestellt und enthält Alkohol, der durch die Vergärung des zuckerhaltigen Traubensaftes entsteht. In der Geschichte unserer Kultur spielt er seit Jahrtausenden eine wichtige Rolle als hochwertiges Genussmittel.**



Von Jan Martel

Die tragenden Grundbestandteile sind Tannine (Gerbstoffe), Phenole (Farbstoffe), Säure, Zucker, Alkohol und natürlich die Weinaromen. Zusammen bilden diese das Rückgrat jedes Weins und wirken teils konservierend. Der Alkohol mildert die Säure und ist ein wichtiger Träger (Geschmacksverstärker) der Aromen.

Alkoholfreie Weine werden gleich hergestellt wie normale Weine. In einem zusätzlichen Schritt wird ihnen dann einfach der Alkohol entzogen durch Erwärmung, Vakuumdestillation oder mithilfe der Membrantechnik, wobei alle anderen Bestandteile im Wein erhalten bleiben.

In letzter Zeit werde ich vermehrt auf alkoholfreie Weine angesprochen. Der Alkohol wird häufig wegen seiner Begleiterscheinungen als unerwünschter Bestandteil des Weins betrachtet. Dabei wird vergessen, um was es eigentlich gehen sollte: schöne Momente mit grossem Weingenus. Und das bieten die alkoholfreien Weine leider nicht. Denn ihnen fehlt ganz offensichtlich etwas Elementares: eine Seele! Alkohol ist wichtiger Bestandteil des Naturproduktes Wein. Und die Zerlegung von Wein in seine Bestandteile und damit die Entfernung des Alkohols ist ein Eingriff, der grosse Spuren hinterlässt.

Als Geniesser will ich Wein mit Alkohol. Nicht wegen des Alkohols an sich, sondern wegen seiner geschmacksverstärkenden Fähigkeiten. Um die unerwünschten Wirkungen des Alkohols zu umgehen, achte ich auf die Menge. Lieber geniesse ich ein gutes Glas richtigen Wein als drei seelenlose Gläser.

Ausprobieren: Zwei Eier, Zucker und Zitronensaft mit Rahm mischen und zusammen mit einem Süsswein in den Rahmbläser. Und schon haben Sie einen Süssweinschaum, der jeden Fruchtteller perfekt begleitet.

Jan Martel ist Geschäftsführer der Martel AG in St. Gallen

# «Efach mokbe ond bodestendig»

**Garagen gibt es wie Sand am Meer. Auch im Appenzellerland. Doch die Innerrhoder gelten seit jeher als geschäftstüchtig und bodenständig. Das lässt sie immer wieder erfolgreich von anderen abheben. So auch die Scheidweg-Garage AG in Appenzell.**

Während andere Kantone gerne betonen, wie fortschrittlich und urban sie seien, hält man sich im Appenzellerland mit solchen Attributen zurück. Lieber betonen die Landsleute, dass sie Wert auf Brauchtum und Tradition legen. Was aber nicht heisst, dass man hier mit Pferdekutschen und Traktoren den Verkehrsaltag meistert. Im Gegenteil, die Dichte an Autos ist beachtlich: Im Kanton Appenzell Innerrhoden sind über 20 000 Fahrzeuge eingelöst; bei 15 000 Einwohnern ein hoher Anteil. Dabei erstaunt eine weitere Zahl: 20 Garagenbetriebe tummeln sich hier auf engstem Raum. «Mittlerweile sind es sogar 22 Garagen, zwei neue haben gerade einen Betrieb eröffnet», sagt Stefan Ulmann, Geschäftsleiter der Scheidweg-Garage AG in Appenzell. Doch er sieht die Situation gelassen: Man käme sehr gut aneinander vorbei, weil jeder ein anderes Angebot an Marken habe. Der Kampf finde eher anderswo statt.

## Der Automarkt ist ein harter Markt

Seit der Finanzkrise 2009 ist der Absatz auf allen Automärkten der Welt eingebrochen. Volkswagen-Chef Martin Winterkorn sagte damals zur Frankfurter Allgemeinen Zeitung, eine solche Dramatik hätte er noch nie erlebt. Daimler-Kollege Dieter Zetsche sprach gar von der schlimmsten Krise seit dem Zweiten Weltkrieg. Doch die Autoindustrie kriegt die Kurve und rappelt sich wieder auf. Anfang 2015 ein erneuter Schlag: Der tiefe Fall des Euros. Wieder sind die Autokonzerne gefordert. Nicht nur die Grossen bekommen das zu spüren: «60 Prozent unserer Kundschaft kommt aus den benachbarten Kantonen, einige von ihnen wohnen nah an der Grenze. Da ist der Gang ins benachbarte Ausland für den Autokauf umso verlockender. Die ersten zwei Monate haben wir teilweise gelitten», so Ulmann.



Doch die Appenzeller gelten als geschäftstüchtig und «mokbe», also aufgeweckt. Und so konnte sich die Scheidweg-Garage AG vom anfänglichen Schrecken schnell erholen. Ihr Erfolgsrezept? Treue Stammkunden, ein breites Angebot und die persönliche Betreuung. Seit 33 Jahren wird man vom Chef beraten, seit 26 Jahren kümmert sich Serviceleiter Urban Knechtle mit seinem Team darum, dass die Kunden ihre Fahrzeuge intakt zurück bekommen. Weitere langjährige Mitarbeitende fungieren in wichtigen Schlüsselfunktionen. Sie schätzen vor allem, dass es möglich ist, dank der Grösse des Betriebs verschiedene Aufgaben zu übernehmen und sich dadurch stetig weiterentwickeln zu können. Dennoch ist es gelungen, ein familiäres Unternehmen zu bleiben, in dem man gemeinsam diskutiert und entscheidet. Hier steht man also nicht verloren in der riesigen Werkstatt und wartet mit dem Auftragspapier in der Hand, bis irgendein Mechaniker den Autoschlüssel entgegen nimmt. «Nein, bei uns wird der persönliche Kontakt gelebt. Auch wenn wir immer mehr gewachsen sind, wir bleiben die bodenständige, kundennahe Garage», betont Ulmann.

## «Bei uns wird kein Kunde zur blossen Auftragsnummer.»

### VW und Audi: Traditionsmarken, die sich weltweit verkaufen

Kundennähe ist das eine, ein umfassendes Angebot das andere. Die Scheidweg-Garage AG hat einiges zu bieten: Vermietung, Verkauf und Leasing von Neuwagen und Occasionen, Service, Reparaturen, eine Self-Service-Waschanlage, ein Tankstellen-Shop, einen 24-Stunden-Pannendienst, eine Spenglerei/Malerei. Über allem steht die Markenvertretung von VW, Audi, ŠKODA und VW-Nutzfahrzeugen. Speziell ist der Hol- und Bring-Service: Das Auto wird dort abgeholt, wo es der Kunde wünscht – und es wird auch wieder dorthin zurückgebracht. Sogar nach Hause, zum Bahnhof, ins Geschäft oder sonst wohin wird der Kunde gefahren.

Persönliche Wünsche haben hier einen hohen Stellenwert. Darum kümmern sich 35 Mitarbeitende, der Chef eingeschlossen. Getreu ihrem Motto: «E betzli meh – fö e rondom guets Gfühl.» Ein gutes Gefühl vermitteln auch die Fahrzeuge. Ob Offroader, Familienvan oder Kleinwagen: VW, Audi und ŠKODA sind beständige, leistungsstarke und treue Begleiter. Sie gehören zu den Top-Marken und sind vom Markt nicht mehr wegzudenken.

### Hybridautos: Interesse gross, Kauflust gering

Wer kennt ihn nicht, den legendären VW Golf, der letztes Jahr 40 Jahre alt wurde? Er gab einer ganzen Generation seinen Namen, gilt als Käfer-Nachfol-

ger und rollte mehr als 30 Millionen mal aus den Fabriken. Nicht nur im europäischen Markt können sich die deutschen Marken behaupten. Volkswagen hat im abgelaufenen Geschäftsjahr in China so viele Autos wie noch nie verkauft. Besonders beliebt war Audi – die VW-Tochter knackte als erster Premiumhersteller die Marke von mehr als einer halben Million Verkäufen. Und obwohl der VW Touran so ziemlich als Letzter auf den Kompaktvan-Zug aufgesprungen ist, stieg er sofort zum meistverkauften Auto seiner Klasse auf. «VW ist eine sehr innovative Marke, hat eine lange Tradition. Ich kann guten Gewissens hinter den Fahrzeugen stehen, deshalb führen wir sie seit 33 Jahren», sagt Ulmann.

Das Lobeslied auf VW bekommt auf einmal eine etwas tiefere Tonalität, als die Rede auf die Umwelt fällt. VW-Chef Winterkorn sagte vor fünf Jahren: «Die Zukunft gehört dem Elektroantrieb.» Doch Ulmann relativiert: «Der Konsument war damals schon bereit, aber nicht die Autoindustrie. Es dauerte meines Erachtens viel zu lange, bis die Hybrid-Fahrzeuge auf dem Markt kamen. Und zwar durchs Band, bei allen Marken.» Auch technisch müsse noch viel passieren, denn die Reichweite von 50 bis 60 km sei für viele Autofahrer einfach zu gering. Man spüre bei der Kundschaft noch keine grosse Kauflust, aber zumindest Interesse. Dieses will die Scheidweg-Garage AG nun vertiefen, indem vier Testwagen zum Ausprobieren bereitstehen.

### Der Erfolg: Bodenhaftung und Kundennähe

Was die Scheidweg-Garage AG auch will, ist ihre Ziele verfolgen: Trotz Markenvertretung selbstständig und beständig bleiben. «Das sind Werte, die für uns zählen, gestern wie heute», so Ulmann. In der Scheidweg-Garage AG werde kein Kunde zur blossen Auftragsnummer, vielmehr setze man sich mit dem Kunden an den Tisch und diskutiere persönlich die Anliegen und Wünsche.

«Dass Neukunden oftmals auf persönliche Weiterempfehlung zu uns kommen, freut uns sehr. Das zeigt uns, die Leute mögen unsere Arbeitsweise.» Und so wird diese wohl auch künftig Tradition bei der Scheidweg-Garage AG bleiben. Ganz im Sinne von: E betzli meh – fö e rondom guets Gfühl.



**Scheidweg-Garage AG**

Gontenstrasse 1

9050 Appenzell

T. 071 788 18 18

info@scheidweg-garage.ch

www.scheidweg-garage.ch

# «Die Distanz zu den Behörden wächst»

**Sowohl die Anzahl an Gemeinden als auch an Kantonen dürfte in den nächsten Jahrzehnten in der Schweiz abnehmen, ist Andreas Ladner (\*1958) überzeugt. Im Gespräch erklärt der Politikwissenschaftler, wo die Gefahr bei immer grösser werdenden Verwaltungsgebieten liegt und was er vom Ansatz «Bürgerdienst für alle» hält.**

**Andreas Ladner, die Schweiz baut um. Durch Fusionen haben in den vergangenen Jahren unzählige Gemeinden ihre Eigenständigkeit aufgegeben. Verliert die Schweiz damit gewissermassen einen Kern ihres Föderalismus?**

Tatsächlich ist es so, dass seit Beginn der 1990er Jahre in der Schweiz gegen 700 Gemeinden verschwunden sind. Aber keine Angst, es gibt immer noch über 2000 Gemeinden, und viele sind nach wie vor sehr klein. So gross ist die Gefahr also noch nicht. Entscheidend für die Zukunft wird sein, ob es gelingt, starke und leistungsfähige Gemeinden zu fördern respektive durch Fusionen zu schaffen. Zudem muss diesen eine gewisse Eigenständigkeit erhalten bleiben. Dann muss man sich um die Gemeinden als tragende Säulen unseres politischen Systems keine Sorgen machen.

**Gegenüber der «Berner Zeitung» sagten Sie, dass grössere Gemeinden besser planen können, sie an Eigenständigkeit gewinnen und professioneller geführt werden. Führen Fusionen auch zu Nachteilen?**

Die Nutzung des Raums lässt sich in einem grösseren Gebiet besser gestalten. Grosse Gemeinden können auch mehr Aufgaben übernehmen, und wenn gewisse Aufgaben häufiger anfallen, dann kann man sie auch einfacher bewältigen, als wenn man sich immer wieder neu in die Materie einarbeiten muss. Sicher ist aber auch, dass mit der Grösse die Distanz der Bürger zu den Behörden zunimmt und sie weniger das Gefühl haben, auf die politischen Entscheidungen Einfluss nehmen zu können. Hier müssen Politik und Behörden Anstrengungen unternehmen,



Politikwissenschaftler  
Andreas Ladner:  
«Geschützte Werkstätten  
darf es nicht geben.»

beispielsweise mit einer aktiven Informationspolitik und mit zusätzlichen Möglichkeiten, die Einwohner an der Politik beteiligen zu lassen.

**Gibt es hinsichtlich der Bevölkerungszahl eine Richtgrösse, die erstrebenswert ist? Unter welcher Grenze macht eine Eigenständigkeit in der heutigen Zeit keinen Sinn mehr?**

Man hat immer wieder versucht, eine optimale Gemeindegösse zu bestimmen. Ich halte dies nicht für sehr sinnvoll. Sie können eine Wohngemeinde nicht mit einer landwirtschaftlich geprägten Gemeinde gleichsetzen; je nach Gemeindeaufgabe ist eine unterschiedliche Grösse optimal. Für mich stellt sich vielmehr die Frage, wie weit es staatsrechtlich sinnvoll ist, Kleinstgemeinden und grosse Städte theoretisch mit denselben Kompetenzen auszustatten. Man könnte ja auch festlegen, dass grössere und mit einer professionellen Verwaltung ausgestattete Gemeinden über mehr und breiter angelegte, eigenständige und abschliessende Entscheidungskompetenzen verfügen.

**«Interessanterweise werden die Kantone in der Schweiz tendenziell eher wichtiger und tätigen einen immer grösseren Anteil der öffentlichen Ausgaben.»**

**In unserer Region machte dereinst der Begriff «Kanton Ostschweiz» die Runde. Ist das die Zukunft, die Schaffung von noch grösseren Gebilden?**

Wenn auf der anderen Seite der Kantonsgrenze wirklich auch andere Leute leben, so lassen sich diese Grenzen natürlich rechtfertigen. Interessanterweise werden die Kantone in der Schweiz tendenziell eher wichtiger und tätigen einen immer grösseren Anteil der öffentlichen Ausgaben. Man kann aber nicht einfach den Einflussbereich der Gemeinden und der Kantone weiter ausbauen. Hat man grosse, starke Gemeinden, braucht es nicht unbedingt noch einen starken Kanton. Ich finde Kantonsfusionen durchaus eine interessante Forderung, aber es braucht einen ganzheitlichen Ansatz – und realpolitisch liegen sie noch in weiter Ferne.

**Eine Denkfabrik aus Zürich verlangt nun eine Art «Bürgerdienst für alle», um das Milizsystem am Leben zu erhalten. Was halten Sie davon?**

Prüfenswert. Wir haben für viele politische Milizämter grosse Schwierigkeiten, genügend geeignete Kandidaten zu finden. Da ist es wichtig, über zusätzliche Anreize oder neue Modelle nachzudenken. Ein Bürgerdienst für alle dürfte allerdings in seiner konkreten Ausgestaltung sehr anspruchs-

voll sein. Nur schon müsste man sich einigen können, welche Aufgaben dazu gezählt werden. Mein Vorschlag läuft eher in Richtung eines milizmässigen Teilamtes, das in Form einer Teilzeitanstellung entschädigt wird. Entscheidend am Milizamt ist ja nicht, dass es nichts kostet, sondern dass die Politiker noch eine ausserpolitische Hauptbeschäftigung haben.

**Wenn Sie ein Bild der Schweiz von 2050 zeichnen müssten, wie viele Gemeinden würden Sie eintragen?**

Ich denke, es dürften weniger als 1000 sein – und sicher werden wir auch weniger Kantone haben.

**Es gibt unzählige Unternehmen und Organisationen, die faktisch nur überleben, weil sie Städte oder Gemeinden als Auftraggeber haben. Kann man das als geschützte Werkstätte bezeichnen oder spielt auch hier der Wettbewerb, wie er sollte?**

Das ist schwierig pauschal zu beantworten. Es ist nicht Aufgabe der Gemeinden, Strukturhaltung um jeden Preis zu betreiben. Allerdings macht es auch wenig Sinn, bei der Vergabe von Aufträgen nur auf die direkten Kosten zu schauen. Geschützte Werkstätten darf es hier nicht geben. Man kann sich ja auch bei den anderen Gemeinden orientieren, was gemeinhin bezahlt wird. Letztlich entscheidend ist, dass nicht lediglich Einzelne profitieren, sondern die Allgemeinheit.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Anne Morgenstern

**Zur Person**

Andreas Ladner studierte an der Universität Zürich Soziologie, Volkswirtschaft und Publizistik und promovierte 1990 mit einer Arbeit über die Schweizer Gemeinden. Für seine Habilitationsschrift mit dem Titel «Stabilität und Wandel von Parteiensystemen – Eine vergleichende Analyse von Konfliktlinien, Parteien und Parteiensystemen in den Schweizer Kantonen» erhielt er 2002 die Venia Docendi für Politikwissenschaft an der Universität Bern. Von 2003 bis 2006 war Ladner Assistenzprofessor am Kompetenzzentrum für Public Management an der Universität Bern. Seit Frühjahr 2006 ist er Professor für Schweizerische Verwaltung und institutionelle Politik am IDHEAP Institut für öffentliche Verwaltung der Universität Lausanne. Er leitete verschiedene Forschungsprojekte des Schweizerischen Nationalfonds im Themenbereich der Kommunal- und Parteienforschung sowie im Rahmen des NCCR Democracy über die Wahlhilfe-Plattform «smartvote».

# Niedergang des Bargelds

**Es steht für mich ausser Frage, dass geschichtlich gesehen die Emanzipation des Bürgertums nach dem Mittelalter mit dem Überhandnehmen des Geldes als Tausch- und Wertaufbewahrungsmittel zu tun hat. Die fleissige, arbeitende Schicht konnte dank Bargeld ihren nach und nach akkumulierten Wohlstand vor dem parasitären Adel verstecken und verheimlichen.**

Die Anonymität des Zahlungsmittels Geld fand dann seine Fortsetzung in der Anonymität des Kapitals von Unternehmungen. Die Gründerzeit, die grossen wirtschaftlichen Aufschwünge im zwanzigsten Jahrhundert wären ohne die aus der Anonymität fliessende Rechts- und mithin Eigentumssicherheit kaum denkbar gewesen.

## Nachvollziehbarkeit

Wir müssen zur Kenntnis nehmen, dass wir uns in Richtung einer postkapitalistischen, entanonymisierten Gesellschaftsform bewegen. Was im kleinen des Zahlungsverkehrs bereits gilt, beginnt auch im Bereich des Kapitalbesitzes um sich zu greifen: Eigentum an Aktien wird zur nachvollziehbaren Angelegenheit, und wir sehen den Tag kommen, da die ersten Aktionäre von Zigarettenfirmen wegen Beihilfe

ziehungsweise die Verfügbarkeit von Bargeld einzuschränken. Sozusagen per Knopfdruck können Konti teilweise, zeitweise oder ganz gesperrt, gegebenenfalls auch teilweise oder ganz geleert werden. Auf Zypern und in Griechenland wurde uns vorgebracht, wie solche Prozesse vor sich gehen könnten. Was dem Buchgeld, so überlegen es punkto Abwicklungseffizienz gegenüber dem Bargeld bereits ist und dank allen möglichen und unmöglichen Applikationen übers Mobiltelefon noch wird, im Vergleich zum Bargeld mangelt, ist die Voraussetzungslosigkeit der Konvertibilität in eine andere Währung und die Voraussetzungs- und Folgenlosigkeit des Wandels in reale Güter und Dienstleistungen. Wenn die «autorisierten Instanzen» mit jenen staatlichen Institutionen identisch sind, welche den notorisch unterdotierten Fiskus speisen sollten, dann ist das Enteignungsrisiko beim Buchgeld evident. Der Heimatstaat kann auf diese Weise für den Bürger zum Hauptrisiko werden, wie es früher der parasitäre Adel mit seiner Neigung zu Pogromen gegenüber der arbeitenden Schicht der Gesellschaft war.

**«Wer mehr als 25 000 Franken eintauschen will, muss sich bei seiner Bank erklären.»**

zur Körperverletzung eingeklagt werden. Italienische Gerichte machten im Fall von Stephan Schmidheiny bereits den unrühmlichen Anfang, indem sie ihn wegen blossen Besitzes an einer Firma, die im Asbestbereich tätig war, zum Täter erklärten. In einer total vernetzten, alle Transaktionen und Positionen nachvollziehungsfähigen Welt werden die Rechtsrisiken zum grossen und wachstumshemmenden Risiko werden. Wo dauernd die Kriminalisierung droht, entfaltet sich keine Freude am Arbeiten und am Leben. Analoges droht im Bereich der darstellenden Kunst. Laut NZZ vom 18. Juli 2015 will die deutsche Regierung ein Gesetz einführen, das für jedes Bild, gleich ob in öffentlichem oder privatem Besitz, die lückenlose Rückverfolgung erzwingt. Ansonsten wird es nicht mehr handelbar (konvertibel...) sein.

## Enteignungsrisiko

Ein zweites Risiko besteht in der technisch völlig unproblematischen Möglichkeit von autorisierten Instanzen, auf Buchgeld zugreifen zu können be-

## Sicherungsmechanismen

Buchgeld ist ausserdem so gut, wie es die finanziellen Qualitäten der Bank als Schuldnerin beziehungsweise die durch den Regulator gesetzten Sicherungsmechanismen sind. Im Fall Griechenlands zeigt sich, wie prekär eigentlich die Situation des Bankgläubigers ist, wie wenig «Stresstests», wie sie von der EU verschrieben wurden, bedeuten und wie klein am Ende ein Sicherungsfonds für Guthaben ausfällt, zumal, wenn dessen Mittel zu allem Übel auch noch (aus Sicherheitsgründen...) in Staatsanleihen des eigenen Landes hinterlegt sind. Nicht viel besser steht es um eine «Too-Big-to-Fail»-Garantie eines Staates, der selber in Schieflage gerät.

## Effizienzvorteile vs. Rechtssicherheit

Insgesamt also stehen den unbestreitbaren technischen Effizienzvorteilen von über Buchgeld laufenden Transaktionen gewichtige Risiken und auch direkte Einbussen in Bezug auf Rechtssicherheit, Privatheit und Schuldnerqualität gegenüber. Da diese



Konrad Hummler,  
Partner der M1 AG  
in St. Gallen.

Risiken und Einbussen zum Teil latenter Natur sind, prognostiziere ich eine Fortsetzung des Siegeszugs von Buchgeld über Bargeld und, ob man das gerne hört oder nicht, da und dort bald einmal ein gänzlich Verschwinden von Bargeld als Zahlungsmittel. Skandinavien und Holland sind auf diesem Weg schon weit fortgeschritten, währenddem sich Deutschland als erstaunlich bargeldaffin erweist. Vorderhand völlig unvorstellbar ist das Verschwinden der Dollarnoten in Drittwelt- und Schwellenländern.

#### Bargeld ist out

In der Schweiz weist zwar vieles darauf hin, dass nach wie vor Banknoten als Wertaufbewahrungsmittel in Schliessfächern, da und dort wohl auch unter der Matratze, in sehr hoher Zahl verwendet werden. Der auffällig hohe Umlauf von Tausendernoten ist kaum anders zu erklären. Dieser statistisch unterlegten Tatsache steht nun neuerdings jedoch die extreme Zurückhaltung der Geschäftsbanken entgegen, überhaupt noch Transaktionen mit Bargeld durchzuführen. Wer mehr als 25 000 Franken eintauschen will, muss sich bei seiner Bank erklären. Höhere Beträge sind schwer oder gar nicht loszuwerden oder zu beziehen. Anders gesagt: Die voraussetzungs- und folgenlose Konvertibilität des Schweizer Bargelds ist längst Geschichte. In vielen Ländern Europas herrschen noch viel weitergehende Restriktionen zur Verwendung von Bargeld. Bargeld ist somit nicht nur technisch out, sondern auch regulatorisch.

Text: Konrad Hummler

Bild: zVg.

Dieser Beitrag ist ein Auszug aus der aktuellen Ausgabe der bergsicht mit dem Titel «Geld, Glaubwürdigkeit und Zwang». Bergsicht stammt aus der Feder von Dr. Konrad Hummler, ehemaliger unbeschränkt haftender Teilhaber von Wegelin & Co. Privatbankiers und nun Partner der M1 AG, einem privaten Think-Tank für strategische Beratung von Unternehmungen. Mehr Informationen finden Sie auf [www.m1ag.ch](http://www.m1ag.ch).

## Die Nase voll von lauten PCs?

Im Mai 2013 gründet Josip Sunic im Alter von 22 Jahren das Unternehmen Prime Computer in St. Gallen.



Als PC-Assemblierer hat Josip Sunic jahrelang Erfahrungen gesammelt und sich an den immer selben Dingen gestört – Lärm, Leistungsverlust und Wartungsbedarf. Unabhängig von der Qualität der verwendeten Komponenten verloren die Computer aufgrund von beweglichen Bauteilen mit der Zeit an Leistung und Stabilität. Prime Computer wurde gegründet, um diese Probleme zu lösen: Im August 2014 wurde der PrimeMini vorgestellt. Ein lautloser, energieeffizienter und kompakter Desktop-PC, dessen gefrästes Aluminiumgehäuse für die Abführung der gesamten Abwärme zuständig ist. Dank grossen Leistungsreserven wird die Produktivität massgeblich gesteigert.

Der PrimeMini kann auf [www.primecomputer.ch](http://www.primecomputer.ch) konfiguriert und bestellt werden. Seit Mai 2015 ist er auch bei digitec und der MTF-Gruppe erhältlich. Sofortige Verkaufserfolge und die Zufriedenheit von anspruchsvollen Firmenkunden zeigen auf, dass der Bedarf nach nachhaltigen, hochwertigen und in der Schweiz gefertigten IT-Hardware-Produkten gross ist. Durchgehend positive Testberichte bestätigen, dass die Leistungs- und Qualitätsversprechen eingehalten werden.

Das Potenzial von Prime Computer wurde von STARTFELD erkannt und das Unternehmen aktiv gefördert. 2015 erfolgte die Nominierung für den STARTFELD Diamant, den Jungunternehmerpreis der St. Galler Kantonalbank. Dank dieser Unterstützung konnte die Ein-Mann-GmbH in kurzer Zeit zur Prime Computer AG mit acht Angestellten wachsen.

Prime Computer wird weiter wachsen. Im Herbst 2015 erfolgt der internationale Verkaufsstart, Verhandlungen mit potenziellen Investoren sind im Gange. Zwei neue Mini-PCs der Marke Prime Computer werden schon bald erhältlich sein – der PrimeMini Slim und der PrimeMini Pro.

STARTFELD ist der Inkubator für Innovationen und Unternehmensgründungen in der Ostschweiz. Gründungsinteressierten und jungen Unternehmen werden Beratung & Coaching, Unternehmerkurse & Events, Finanzierung sowie Raum & Infrastruktur geboten.

# Gesundheit ist Chefsache

Wenn Unternehmer das Thema betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) diskutieren, hört man oft Argumente wie «zu teuer», «keine Ressourcen» oder das «Tagesgeschäft, das alle auffrisst». Warum kann es sich trotzdem lohnen, der Betriebsgesundheit gebührende Aufmerksamkeit zu schenken? Die BBS by office vitality AG mit Sitz in Wil plant und optimiert Arbeitsumgebungen nach neusten ergonomischen und organisatorischen Grundsätzen. Geschäftsinhaber Urs Litscher erklärt die Wichtigkeit des Themas.

**Urs Litscher, wie würden Sie Ergonomie beschreiben?**

Der Begriff «Ergonomie» kommt aus dem Griechischen und bedeutet «ergon» = Arbeit und «nomos» = Gesetz/Regel. Sozusagen die Lehre der menschlichen Arbeit. Mit Ergonomie am Arbeitsplatz schaffen wir bessere Bedingungen für die Arbeitnehmenden.

**Erklären Sie uns «erkranken». Was hinterlässt denn Spuren, die zu verminderter Arbeitsleistung führen?**

Gemäss Umfragen erleben 41 % ihren Beruf als psychisch und nervlich belastend. Risiken sind Stress, Zeitdruck, Lärm, Nervosität und Spannungen am Büroarbeitsplatz. Und ehrlich: Wer kennt das heute nicht?!

## «Ergonomie beinhaltet mehr als eine Höheneinstellung des Arbeitstisches.»

Gesundheit, Motivation und Wohlbefinden werden gefördert. Es ist nachgewiesen, dass immer mehr Menschen arbeitsbedingt erkranken, was intensive Kosten zur Folge hat. Wir beugen dem vor indem wir individuell auf die verschiedenen Arbeitnehmenden eingehen.

**Was können Sie aus Ihrer eigenen Erfahrung sagen: Wie wichtig ist eine ergonomische Büroarbeitsplatzgestaltung?**

Gesunde Mitarbeitende, die sich am Arbeitsplatz wohl fühlen, sind das Kapital jedes Unternehmens. Einerseits wird gesunder Lifestyle immer wichtiger. Wenn man bedenkt, wie viel Zeit im Büro verbracht wird, ist schnell klar, wie zentral ein ergonomischer Arbeitsplatz ist. Andererseits verzeichnen Unternehmen, welche Wert auf Ergonomie legen, deutlich weniger Arbeitsausfälle und Stellenwechsel.

Das ganze BBS-Team  
inkl. Masseurinnen:  
Hinten von links:  
Petra Brunner,  
Claudia Litscher-Kehl,  
Michèle Sieber,  
Tanja Gähwiler,  
Monika Germann,  
Victoria Höfliger  
Vorne von links:  
Urs Litscher,  
Fritz Kehl  
Auf dem Foto fehlt:  
Yanik Litscher





#### **BBS by office vitality AG**

Büroeinrichtungen | Büroplanung | Ergonomie  
Glärnischstrasse 42 | 9500 Wil  
Tel. 071 923 88 11

Vom ehemaligen Büromöbelhändler zum langjährig erfahrenen Büroplaner und Ergonomieberater. Da die BBS das Gesamtkonzept des Arbeitsplatzes verinnerlicht hat, bietet sie für Ihre Kunden eine durchdachte Gesamtlösung.

#### **Zurzeit ist die Wirtschaft sehr zurückhaltend. Warum sollte Ergonomie trotzdem ernst genommen werden?**

Weil die Mitarbeitenden in allen Zeiten zum Unternehmen gehören und in weniger guten Zeiten viel Verantwortung übernehmen, um den Unternehmenserfolg wieder zu steigern. Gute Mitarbeitende sind gefragt; man sollte ihnen Sorge tragen.

#### **Was sind die Vorteile von ergonomisch gestalteten Büroarbeitsplätzen?**

Sobald die Ergonomie im unternehmerischen Denken und Handeln verankert ist, kann mit geringeren Absenzen, einem besseren Betriebsklima und zufriedeneren Mitarbeitenden gerechnet werden. Die genannten Punkte wirken sich positiv auf die Leistung der Mitarbeitenden und somit auf die gesamte Leistungsfähigkeit des Unternehmens aus.

### **«Gute Mitarbeiter will man behalten.»**

#### **Ist es mit einer Arbeitstisch- und Stuhleinstellung getan?**

Um kurz am Tisch zu sitzen ja. Für ein optimales Arbeitsumfeld nicht. Viele Faktoren rund um den Büroarbeitsplatz gilt es zu beachten. Da wir langjährige Büroplaner sind, kennen wir die Möglichkeiten von Akustiklösungen, Lichtkonzepten, Verbesserungen des Raumklimas, Ausmerzungen von Störpotenzial uvm. Stellen Sie sich vor, Sie müssen konzentriert arbeiten und fünf Personen um Sie herum wirken störend. Sie benötigen die doppelte Zeit und Ihre Nerven noch dazu.

#### **Das, was Sie erzählen, spricht mich an.**

##### **Was darf ich erwarten?**

Wir gehen in 4 Schritten vor. Diese sind unabhängig voneinander, ergeben aber zusammen das Gesamtpaket. 1.) Wir stellen die Büroarbeitsplätze nach ergonomischen Vorschriften und persönlichen Bedürfnissen ein. 2.) Als Nächstes optimieren wir die Arbeitsplatzanordnung, Beleuchtung, Akustik, Störpotenzial etc. – zeigen Lösungen auf. 3.) Sollte der Büroarbeitsplatz grundsätz-

lich verbessert werden, planen wir das Mobiliar (bestehendes und neues) optimal in 2D und 3D ein 4.) Durch unser Montageteam wird der Büroarbeitsplatz umgestellt oder ergänzt.

#### **Meine Mitarbeitenden müssen sich mit dem Thema anfreunden, was kann ich tun?**

Grundsätzlich sind Menschen Gewohnheitstiere und haben Respekt vor Veränderungen. Hier kann sich aber jeder Mitarbeitende freuen. Er steht im Fokus, es geht um sein Wohl beim Arbeiten. Wir organisieren auch attraktive Gesundheitstage, je nach Bedürfnis. Diese können z. B. folgendes beinhalten: Einstellen der Büroarbeitsplätze, Referate, Instruktion von Entspannungsübungen, Massagen am Arbeitsplatz.

#### **Massagen am Arbeitsplatz?!**

Ganz genau. Die BBS verfügt über medizinisch geschultes Massagepersonal, welches bei den Firmen in einem separaten Raum die Mitarbeitenden für 30 Minuten massiert. Dies wirkt Kopfschmerzen, Verspannungen und Rückenbelastungen entgegen. Unser eigenes Team wird auch alle 2 Wochen massiert – ich möchte nicht darauf verzichten!

#### **Mit welchen Fragen kommen Interessenten auf Sie zu?**

Gemäss unserer Erfahrung sind die häufigsten Fragen: «Ich habe das Gefühl, wir könnten effektiver werden, wenn meine Arbeitnehmenden sich mehr um ihre Gesundheit kümmern würden – wie kann ich sie unterstützen?» – «Meine Angestellten klagen über Kopfschmerzen und Augenprobleme – was kann ich tun?», «Die Absenzzzeit ist bei uns zu hoch – was können wir aktiv unternehmen?»

#### **Können Sie uns etwas zum Nachdenken mitgeben?**

Ich hoffe, der ganze Text regt zum Nachdenken an (schmunzelt). Nein, ernsthaft: In vielen Leitbildern taucht folgende Aussage immer wieder auf: «Mitarbeitende sind unser wichtigstes Kapital». Stehen Sie dahinter? Sind dies nur Worte oder folgen Taten? Denken Sie über die Wichtigkeit Ihrer Mitarbeitenden nach.

# «Wir erzielen Spitzenwerte»

**Sunrise ist auf Erfolgskurs: Immer mehr grosse Firmen zählen zu den Kunden des Anbieters. Über diesen Erfolg und die «digitale» Zukunft von KMU spricht Markus Naef. Er wurde im vergangenen Jahr zum Chief Commercial Officer Business ernannt.**

**Markus Naef, Sie sind in Heerbrugg aufgewachsen und haben an der Universität St.Gallen studiert. Was verbindet Sie heute noch mit der Ostschweiz?**

Primär sind es familiäre Verbindungen, aber auch alte Freundschaften. Zudem verbringe ich viel meiner Freizeit mit der Familie im südlichen Teil der Ostschweiz – sei es auf Skiern oder mit dem Mountainbike.

**«Mit unserer Grösse können wir gewisse Trends auch mitgestalten.»**

**Und beruflich?**

Primär unsere lokalen Kunden. Als CCO von Sunrise bin ich zwar gesamtschweizerisch unterwegs. Im KMU-Bereich sind wir aber regional organisiert; nur so können wir die notwendige Nähe zu unseren Kunden erreichen. Der Teil «unserer» Ostschweiz umfasst nicht nur St.Gallen und den Thurgau – auch der östliche Teil von Zürich, gewisse Teile der Inner- und das Bündnerland gehören dazu.

**Sunrise hat im Businessbereich stark zugelegt. Auch in der Ostschweiz?**

Ja. Zu den namhaften Kunden, die wir im vergangenen halben Jahr gewonnen haben, gehören die Rhätische Bahn, die Strabag AG, die Flumroc AG, Maestri Schweizer Schokoladen AG und die Leica Microsystems AG in Heerbrugg. Dazu kommen zwei, drei Projekte, die bereits in der Pipeline sind.

**Das sind alles Grossunternehmen.**

Die kleineren Unternehmen, die wir bedienen, sind meistens weniger bekannt; doch gilt es zu unterstreichen,

dass wir Lösungen für alle Unternehmensgrössen anbieten – vom Freelancer oder dem KMU mit einfachen Bedürfnissen wie z.B. einem Festnetzanschluss, einer geringen Anzahl Mobiles und einem Internetanschluss bis hin zu Grossunternehmen mit sehr komplexen Kommunikationsbedürfnissen. Die Bedürfnisse sind etwa abhängig von der Anzahl Mitarbeiter und Standorte sowie von der Komplexität der Branche. Seitens Sunrise sind wir in der Lage, flexibel auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen und diese zu befriedigen – vom Kleinstunternehmer bis hin zur Post, die wir kürzlich als Kundin gewinnen konnten.

**Sind KMU für Sunrise uninteressanter als die ganz Grossen?**

Nein, im Gegenteil. Bis vor wenigen Monaten wurde der KMU-Bereich jedoch etwas vernachlässigt. Wir haben und werden jedoch vermehrt den Fokus auch auf dieses Segment lenken. Zu diesem Zweck werden die indirekten Kanäle weiter ausgebaut. Nur mit lokaler Präsenz und Vernetzung gelingt es uns, ein KMU abzuholen. Wir arbeiten heute schon mit lokalen Partnern wie Burkhalter, Alpiq, Axions oder Etavis zusammen und werden diese Partnerschaften noch verstärken.

**Der Markt ist hart umkämpft. Wie grenzt sich Sunrise ab?**

Eindeutig durch den persönlichen Kontakt zu den Kunden. Dazu gehört nicht nur der Verkauf, sondern auch Implementierung und Customer Service. Aber auch im Assurance-Bereich zeichnet sich Sunrise aus: Bei uns landen die KMU nicht in einer Warteschlange, sondern werden im Callcenter sofort mit einem dedizierten Agenten verbunden.

Markus Naef, CCO bei Sunrise:

**«Bis vor wenigen Monaten  
wurde der KMU-Bereich  
etwas vernachlässigt.»**



**Für die Kunden ist es schwierig, auf dem Telekommarkt den Überblick zu behalten. Die verschiedenen Konkurrenten bieten diverse Angebote und Pakete an. Der persönliche Kontakt soll einem auch helfen, das beste Angebot zu finden?**

Klar. Mobiler und Festnetzanschluss sind grundsätzlich austauschbar – deshalb wollen wir uns mit Consulting, Approach und Individualität hervorheben. Unsere Verkäufer sind eigentlich Berater. Ich sage ihnen immer: «Erst müsst ihr eine Betriebsführung machen. Nur so könnt ihr den Kunden und seine Bedürfnisse verstehen.» Nur wenn der Berater weiss, wie der Betrieb funktioniert, kann er das passende Angebot finden. Zum Beispiel kann es bei einem Handwerksbetrieb sein, dass bei Ausfällen von Maschinen sofort grosse Verluste entstehen. Ergo gilt es, solche Ausfälle zu vermeiden, was wir nicht direkt beeinflussen können. Doch können wir dem Betrieb vielleicht ein Monitoring anbieten, sodass bei Ausfällen rasch reagiert werden kann.

**«Verschiedene Nischenanbieter versuchen zwar auch, sich im KMU-Bereich zu etablieren, doch ehrlich gesagt spüren wir diese Konkurrenz nicht.»**

**Die Swisscom behauptet vermutlich auch, besonders auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden einzugehen...**

Ja. Aber fragen Sie mal einen Vertreter, welche Net-Promoter-Score-Faktoren die Swisscom hat. Diese messen, wie gross die Wahrscheinlichkeit ist, dass der Kunde das Unternehmen weiterempfehlen würde. Wir halten in dieser Umfrage weltweit einen Spitzenrang.

**Trotzdem ist es vermutlich schwierig, weitere Kunden zu finden: Für ein Unternehmen ist es umständlich, den Anbieter zu wechseln.**

Im KMU-Bereich positionieren wir uns günstiger als die Swisscom, um einen weiteren Anreiz für den Wechsel zu bieten. Die Schweizer ändern den Anbieter jedoch kaum, nur weil die Konkurrenz preiswerter ist. Deshalb ist hier die Beratung von besonderer Bedeutung: Dem Kunden soll neben der Kostenreduktion auch der Mehrwert gezeigt werden. Und wir haben aktuell einen Vorteil: Die Swisscom schaltet auf Ende 2016 ihr Analog-/ISDN-Angebot ab. Das heisst, die Unternehmer müssen wohl oder übel einen Entschluss fassen, wie sie in Zukunft kommunizieren möchten.

**Es gibt jedoch nicht nur die Swisscom – es scheint, als würden immer mehr Anbieter auftauchen.**

Dieser Eindruck täuscht. Wir sind neben der Swisscom die einzige Anbieterin, die sämtliche Kommunikationsbedürfnisse aus einer Hand anbieten kann – sowohl im KMU-Bereich als auch bei den grossen Fir-

men. Verschiedene Nischenanbieter versuchen zwar auch, sich im KMU-Bereich zu etablieren, doch ehrlich gesagt spüren wir diese Konkurrenz nicht. Und im Segment der Grossunternehmen sind ohnehin andere Faktoren als nur der Preis matchentscheidend.

**Welche?**

Bei Firmen, die nicht verpflichtet sind, Aufträge auszuschreiben, ist es ein Beziehungsgeschäft. Bei Ausschreibung gibt es unterschiedliche Kriterien, die entsprechend gewichtet werden; nicht selten werden etwa zu sechzig Prozent weiche, qualitative Faktoren herangezogen und der Preis, die Kosten mit vierzig Prozent bewertet.

**In grossen Firmen gibt es eine zuständige Person, die bemüht ist, für das Unternehmen eine bestmögliche Lösung zu finden. Vereinfacht eine solche Anlaufstelle das Geschäft?**

Es ist nicht nur mehr der IT-Mensch, der über die Infrastruktur bzw. Lösung bestimmt. Im Zeitalter von Digitalisierung und Big Data sind auch Finanzleute bzw. das Marketing in die Entscheidung einzubeziehen. Darin liegt die Herausforderung: Wir sind nicht der Anbieter, der nur das Kabel und das Telefon bringt, sondern wir haben den Anspruch, dem Kunden einen Mehrwert zu bieten. Würden wir uns nur auf Konnektivität beschränken, so wären wir jederzeit austauschbar – und wir würden keine langfristige Ausrichtung bieten.

**Wie stark ist Sunrise von den Technologieveränderungen und vom Markt abhängig?**

Mit unserer Grösse können wir gewisse Trends auch mitgestalten. Wir müssen jedoch agil sein; die Digitalisierung nimmt weiter zu. Es ist wichtig, aktuell zu bleiben und auf die richtigen Partner zuzugreifen zu können. So können wir unseren Kunden stets die neusten und besten Lösungen anbieten. Ein innovatives Machine-to-Machine-Beispiel zur Illustration: Die Notfalltelefone in den Personenliften müssen aus Sicherheitsgründen abgelöst werden. Hier suchen wir nach neuen Möglichkeiten im Zusammenhang mit Smart Cities, wir haben ja in gewissen Städten bereits automatisierte Parkuhren installiert.

**Apropos neue Technologien: Die Cloud ist eine Wolke, die vielleicht die Datensicherheit trübt. Dabei spielt sie vor allem für KMU eine grosse Rolle.**

In der Schweiz sind Clouds noch nicht sehr verbreitet. Das Potenzial ist deshalb riesig, wir bauen gerade einen Cloud-Service auf. Wir wissen jedoch immer, wo die Daten gespeichert werden. Keine sensiblen Daten gehen in fremde Hände. Wir sind sogar der einzige Anbieter in der Schweiz, der durchgehend ISO-27001-zertifiziert ist – die höchste Auszeichnung für den sicheren Umgang mit Kundendaten. Umfragen haben gezeigt, dass vor allem im KMU-Bereich der Bezug zur Schweiz in Sachen Datenspei-

cherung nicht so nachgefragt wird; solange die CH-Standards und europäischen Datenschutzkonventionen eingehalten werden, ist dem KMU der Ort der Datenspeicherung ziemlich egal. Sicher gibt es Branchen, für die es (gesetzlich) notwendig ist, die Daten an einem bestimmten Ort zu speichern; hierzu haben wir unter anderem für Banken Cloud-Lösungen im Angebot, die es erlauben, die Serverinfrastruktur im Hause zu haben oder über Partnerschaften die Daten in Centern in der Schweiz zu speichern. Auch hier können wir je nach Bedürfnis die Lösung mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten.

**Es gibt immer noch Unternehmen, die mit Fax kommunizieren. Das beweist doch, dass man nicht immer an vorderster Front dabei sein muss, um zu reüssieren.**

Die Frage ist auch, wie gross die Bereitschaft des Unternehmens ist, etwas zu investieren... Hat eine Firma noch einen Fax, lagert sie vermutlich auch noch sämtliche Unterlagen in Ordner. Aber auch einen solchen Patron müssen unsere Berater abholen können.

## «Im KMU-Bereich positionieren wir uns günstiger als die Swisscom.»

**Welches sind die zentralen Themen, mit denen sich KMU auseinandersetzen müssen?**

Aufgrund von der forcierten PSTN-Abschaltung der Swisscom müssen sich die KMU fragen, wie die Festnetztelefonie gelöst werden soll. Im Zusammenhang damit kommt allenfalls auch die Frage auf, wie die Telefonzentrale abgelöst werden kann – geht auch diese in die Cloud? Falls ja, sollen dort noch weitere Daten gespeichert werden? Weitere Punkte sind: Wie fortgeschritten ist die Digitalisierung bereits? In welchen Bereichen kann man die Prozesse weiter verbessern? Das sind die Gedanken, die kurz- und mittelfristig gemacht werden müssen. Und hier haben die Sunrise-Berater praktikable, gute und günstige Lösungen.

**Interview:** Marcel Baumgartner

**Bild:** zVg.

### Zur Person

Markus Naef besitzt 18 Jahre Erfahrung in nationalem und internationalem Management und Key Account Management. Zuletzt war er als Managing Director von 20th Century Fox für die Schweiz und Russland tätig. In der Schweiz arbeitete Markus Naef während acht Jahren in diversen Positionen bei Orange. Unter anderem war er dort Director Business Marketing sowie General Counsel und Corporate Secretary.

International  
School St.Gallen  
inspiring  
international-  
mindedness



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

## New skills required

We all know that each generation is expected to surpass the one before. Knowledge expands, learning advances and the pressure on parents to make sure their children are successful is greater than ever.

Until very recently, the ability to gain and retain knowledge was paramount. Now thanks to the digital era, whether you have a Ph.D. or you live in poverty in India, you have the ability to find the answers to most of life's questions with a simple Google search. What does this mean for educators?

Learning how to navigate the endless stream of information is a skill students need to learn more than ever.

At the International School Rheintal and the International School St.Gallen, an emphasis is placed on critical and creative thinking skills. The students learn to analyze and make reasoned and ethical decisions on the validity and importance of information.

The students are learning through a conceptual instructional approach. They might look at the global concept pollution. Looking at it from a social perspective, they may discuss the industrial revolution as one example and how it led to positives and negatives in our society, but they will also investigate scientific aspects including how more CO<sub>2</sub> can lead to climate change. The students will come up with ideas for how communities and they as individuals can make changes in their own lives to have a positive effect on our world environments.

*Andrea Langlois, Principal ISSG*

International  
School Rheintal  
academic and  
personal  
excellence



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



**SUNRISE UND MICROSOFT –  
DAS SPRICHT FÜR SICH:**

# Die flexible Cloud-Lösung für Selbständige.

Mit Microsoft OneDrive for Business von Sunrise haben Sie Ihr Büro immer dabei. Dank automatischer Synchronisierung sind Ihre Geschäftsdaten online und offline verfügbar. Jederzeit, auf jedem Gerät. Exklusiv mit unseren Sunrise Freedom Mobilabos. Jetzt mehr erfahren unter [sunrise.ch/onedrive](http://sunrise.ch/onedrive) und überall, wo es Sunrise gibt.

 Lassen Sie sich beraten:  
**0800 707 700**

 **Microsoft**

Das macht Sinn. **Sunrise**

# Studiengang für KMU-Geschäftsfrauen

**Seit rund 25 Jahren ist das Weiterbildungszentrum Rorschach-Rheintal (WZR) im Bildungsmarkt tätig. Das WZR entwickelte und etablierte sich in dieser Zeit zu einem bedeutenden und innovativen Bildungszentrum des Kantons St.Gallen. Mit den Standorten Rorschach und Altstätten sowie den beiden Kooperationsstandorten St.Gallen und Arbon unterhält das WZR eine grossräumige Marktdeckung und stärkt die Region als attraktiven Bildungsanbieter. Ab Oktober 2015 bietet das WZR einen Diplomlehrgang zur «KMU-Geschäftsfrau» an.**



Michael Meier,  
Leiter des WZR

Der Leiter des WZR, Michael Meier, baute mit seinem Team in den vergangenen Jahren das Produktportefeuille, bestückt mit vielfältigen Sachbearbeiter-Lehrgängen und Studiengängen zu eidgenössischen Berufsprüfungen, kontinuierlich aus. Das Angebot erstreckt sich zusätzlich von klassischen Sprachkursen bis zum Niveau Diplomabschluss über Wirtschaftskurse bis hin zu firmenspezifischen Schulungen. Die Lehrgänge und Kurse werden dabei stetig optimiert und ausgebaut. Jährlich absolvieren rund 1500 Studierende eine Weiterbildung an den WZR-Standorten. Dank der regelmässigen ISO- und EduQua-Audits sowie den fortlaufenden Investitionen in die andragogischen Kursleiterkompetenzen wird das WZR den Qualitätsansprüchen der Kundinnen und Kunden vollauf gerecht.

## Neunmonatiger Diplomlehrgang

### «KMU-Geschäftsfrau» mit Start im Oktober 2015

So innovativ wie das Rheintal, so originell, ideenreich und kundenbezogen ist der neue Lehrgang «KMU-Geschäftsfrau». Was vor über einem Jahr begann, wird nun umgesetzt: In einem Workshop entwickelten Expertinnen und Experten aus diversen Wirtschaftszweigen zusammen mit der Schulleitung des WZR einen auf Geschäftsfrauen massgeschneiderten Bildungsgang. Dieser vermittelt Frauen

unterschiedlichster Branchen das Rüstzeug für erfolgreiches Geschäft, sei es als Selbständigerwerbende oder Mitarbeitende in einem KMU-Betrieb. Er geht im Besonderen den folgenden Fragen auf den Grund: Was braucht eine KMU-Geschäftsfrau, um erfolgreich zu sein? Wo liegen mögliche Stolpersteine und Gefahren? Wer kann mich allenfalls unterstützen? Der Lehrgang ist so kompakt wie möglich aufgebaut: Die Theorie rückt in den Hintergrund, die Praxis steht im Zentrum. Es soll ein Netzwerk entstehen, das nach Abschluss des Lehrganges erhalten, gepflegt und beliebig erweitert wird. So konnten mit dem Versicherer «Die Mobiliar» und dem AGV zusätzliche starke Partner für den Aufbau des Diplomlehrgangs «KMU-Geschäftsfrau WZR» gewonnen werden.

Der Arbeitgeberverband Rheintal (AGV) und das WZR Rorschach-Rheintal laden in diesem Zusammenhang zu Vorträgen von Geschäftsfrauen aus dem Rheintal ein. Dieses Forum findet am 26. August von 17.00 bis 18.30 Uhr im WZR, Bildstrasse 8, Altstätten statt. Ein spannendes Podium rundet den Event um GT3-Rennfahrerin und RTL-Moderatorin Cyndie Allemann zum Thema «Frauen und Karriere» ab. Das Detailprogramm samt Anmeldemöglichkeit kann per Mail an [altstaetten@wzr.ch](mailto:altstaetten@wzr.ch) angefordert werden.



# Was tun, wenn die Telefonie klemmt?

## Neue KMU-Lösung erhöht Effizienz und Flexibilität / Einsetzbar auch für grenzüberschreitende Standorte / Telefonieren vom Handy mit der eigenen Festnetznummer

Die Agentur Creafit\* ist mit ihren 15 Mitarbeitern ein KMU. Sie betreut Kunden sowohl in der Schweiz als auch im benachbarten Ausland in Sachen Marketing und Werbung. Dementsprechend sind die Mitarbeiter viel unterwegs und der persönliche Austausch mit Kunden erfolgt intensiv mittels Telefon und E-Mail. Bei aller Kreativität und der kommunikativen Vermittlung modernster Technologien in Richtung Konsumenten, wurde die eigene Geschäftsausstattung aber vernachlässigt. Die Zeitschleife ist daher noch auf analog.

### Telefonieren im jetzt und hier

Innovative Telefonie auf Basis des Internetprotokolls (IP-Telefonie) bietet nicht nur in technologischer, sondern auch finanzieller Hinsicht zahlreiche Vorteile. Dazu zählen unter anderem inkludierte Freiminuten in Fest- und Mobilfunknetze sowohl im In-, als auch im Ausland oder standortübergreifende, interne Gratistelefonate. Diese sind unabhängig von der Anzahl der Niederlassungen beziehungsweise der eingebundenen Homeoffices. Das bietet einem Unternehmen wie Creafit erhebliches Einsparpoten-



zial und trägt damit zu deren Wettbewerbsfähigkeit in einem hart umkämpften Markt bei. Zudem steht genau die Anzahl an Anschlüssen zur Verfügung, die tatsächlich benötigt wird, um die individuellen Anforderungen bestmöglich abdecken zu können.

#### Virtuell vermittelt

Zeitgemäss bei einer solchen Lösung, wie beispielsweise auch das von Telecom Liechtenstein im Fürstentum und der Schweiz angebotene KMUeasy beinhaltet, ist die virtuelle Vermittlungsfunktion. Damit erfolgt die Weitergabe von Gesprächen deutlich schneller und präziser, unabhängig davon, wo sich der Kollege beziehungsweise Mitarbeiter gerade befindet. Weiterhin kann – abgesehen vom aktuellen Standort – einfach mit ein und derselben Festnetznummer telefoniert werden – auch mit dem Handy. Dies schafft unter anderem einen einheitlichen Auftritt gegenüber aussen. Alle wichtigen Nutzerinformationen sind zentral abgelegt und aus dieser können sie jederzeit und von jedem Ort abgerufen werden. Eine in Liechtenstein betriebene Lösung bietet hier deutliche Sicherheitsvorteile für abgelegte Daten gegenüber unsicheren Drittstaaten wie Indien oder China beziehungsweise Ländern mit rechtlichen Rahmenbedingungen wie dem Patriot Act der USA.

#### Aus einer Hand erhöht Effizienz

Bei einem Entscheid für eine solche Lösung wie das erwähnte KMUeasy gilt es die Leistungsfähigkeit des vorhandenen Internetanschlusses zu prüfen. Entspricht er den aktuellen Erfordernissen? Ist er gut genug dimensioniert, um eine solche Lösung in der vollen Leistungsfähigkeit entfalten zu können? Vielfach ist es vorteilhaft, beides aus einer Hand zu beziehen. Dies steigert nicht nur die Performance, da die Produkte technologisch genau aufeinander abgestimmt sind, sondern auch bei der Betreuung oder möglichen Wartung ist der Aufwand geringer. Es muss nur ein Ansprechpartner kontaktiert werden. Ist der Anbieter noch in der Region selbst ansässig, verringert dies die Reaktionszeit erheblich. So sind von Vaduz aus die meisten Städte und Gemeinden im Kanton St. Gallen in weniger als einer Stunde erreicht.

*\*Es handelt sich hier um ein fiktives Beispiel zur Verdeutlichung. Der Name und das Unternehmen sind zur Verdeutlichung frei erfunden.*



**Telecom Liechtenstein AG**  
Schaanerstrasse 1, 9490 Vaduz  
Telefon +423 237 74 00  
www.telecom.li

## «Damit haben Unternehmen Investitionssicherheit.»

### Der Begriff Virtualisierung ist derzeit immer wieder zu hören. Aber was bedeutet er?

Als Virtualisierung bezeichnen wir Techniken, welche die Ressourcen eines Computers zusammenfassen oder aufteilen. Damit wird die Rechnerlast optimiert. Es

stehen mehr Kapazitäten zur Verfügung. Auch eine Telefonanlage basiert auf Rechnerleistung und kann entsprechend virtualisiert werden.

### Was bringt der Einsatz einem Unternehmen?

Mit der Virtualisierung geht sinnvollerweise auch eine Auslagerung in ein externes Rechenzentrum einher. Dadurch stehen immer die Kapazitäten zur Verfügung, die benötigt werden. Es muss nichts vorgehalten werden und der sichere Betrieb erfolgt beispielsweise durch uns. Bei einer Telefonanlage wie KMUeasy erhöht sich nicht nur ihre Leistungsfähigkeit, sondern auch das Handling, da sie stets auf dem neuesten Ausbaustand geführt wird.

### Wie verändern sich Abläufe in der täglichen Arbeit dadurch?

Die tägliche Arbeit wird erleichtert, da – um weiter beim Beispiel der Telefonanlage zu bleiben – die Funktionsweise einfach und intuitiv ist. Das erspart Zeit.

### Der Lebenszyklus von Produkten in der Telekommunikation ist immer kürzer. Wie sieht es hiermit aus? Muss ich in ein, zwei Jahren als Unternehmen wieder investieren?

Nein, denn Lösungen auf Virtualisierungsbasis sind die Zukunft. Das belegen alle internationalen Studien. Damit haben Unternehmen Investitionssicherheit und die laufenden Kosten sind stets transparent und nachvollziehbar.

### Wie steht es um die Sicherheit bei einer solchen Lösung? NSA und Industriespionage sind Themen, die derzeit sehr aktuell sind.

Das ist ein wichtiges Thema. Grundsätzlich gilt es hier immer alle gängigen Empfehlungen hinsichtlich Passwortwahl und Passwortwechsel zu beachten. Aber unsere Lösungen werden in Rechenzentren im Fürstentum Liechtenstein betrieben. Sie unterliegen den dortigen strengen rechtlichen Rahmenbedingungen.

*Sandro Parissenti, Leiter Marketing und Verkauf und Mitglied der Geschäftsleitung, Telecom Liechtenstein AG*



# Kosten senken dank Teilpensen für Verunfallte

**Die meisten Menschen, die nach einem Unfall am Arbeitsplatz ausfallen, werden zu 100 Prozent arbeitsunfähig geschrieben. Dies, obwohl sie oft schon während der Genesung wenigstens teilweise wieder arbeiten könnten. Mit Teilarbeits- und Schonarbeitsplätzen könnten massiv Kosten gespart werden.**

Von 0 auf 100: Dies ist oft die Realität, wenn Menschen nach einem Unfall im Job ausfallen und dann wieder zu arbeiten beginnen. Zahlen der Suva zeigen, dass Ärzte vor allem bei leichten und mittelschweren Fällen etwa 95 Prozent der Verunfallten zu 100 Prozent arbeitsunfähig schreiben. Erst wenn sie wieder komplett fit sind, endet ihre Absenz am Arbeitsplatz. Eine Ausgangslage, die für die Wiedereingliederung von Verunfallten nicht ideal sei, sagt Wolfgang Czerwenka, Hausarzt und Geschäftsleitungsmitglied der Argomed Ärzte AG. «Es ist wichtig, dass Verunfallte ihr soziales Umfeld nicht verlieren, gebraucht werden und eine Struktur haben.» Denn: Je länger sie arbeitsunfähig bleiben, desto schwieriger ist eine Wiedereingliederung in den Alltag.

Viele verunfallte Menschen vermissen ihre Arbeit. Diese «Sehnsucht» nach der Arbeit thematisiert die Suva in ihrer neuen Kampagne mit dem aktuellen TV-Spot. Denn der Wiedereinstieg in den Berufsalltag gibt Verunfallten ein Stück Lebensqualität zurück,

eröffnet ihnen neue Perspektiven und schliesst sie wieder in den Kreis der Kolleginnen und Kollegen ein.

## «Alles oder nichts»: die Gründe

Viele Personen wären schon während der Genesung wieder teilweise einsatzfähig – in einem kleineren Pensum oder in einer anderen Funktion. Gründe für den «alles oder nichts»-Gedanken liegen einerseits oft darin, dass für den Arzt zu wenig klar ist, wie der Arbeitsalltag des Verunfallten genau aussieht, also ob der Patient die Arbeit stehend oder sitzend ausführt, schwere Gewichte heben muss oder ob vorübergehend andere Tätigkeiten möglich wären. «Solche Informationen sind entscheidend, damit ein Arzt die Wiedereingliederungsmöglichkeit beurteilen sowie das Pensum festlegen kann», weiss Hausarzt Czerwenka. Andererseits beschäftigten Arbeitgeber je nach Arbeitsplanung lieber Vollzeitmitarbeitende oder seien aus wirtschaftlichen Gründen sogar froh, wenn sie eine Person weniger beschäftigen müssten.



*Leistungsfähigkeit von 0 auf 100 ist nur schwer möglich. Kampagne der Suva.*

**Je mehr Taggelder, desto höher die Prämien**

Die Vorteile einer schrittweisen Wiedereingliederung liegen für alle Beteiligten auf der Hand: Für die Verunfallten ist es auf diese Art schonender, an den Arbeitsplatz zurückzukehren, ebenso verläuft die komplette Heilung oft angenehmer, wenn der Verunfallte wieder im gewohnten Umfeld sein kann. Ein Teilpensum lässt sich auch leicht mit ambulanten Rehabilitationsmassnahmen kombinieren. Die

Diermann, Bereichsleiter Versicherungsleistungen bei der Suva.

Um dies zu erreichen, stellt die Suva den Arbeitgebern auch ein neu überarbeitetes Formular zur Verfügung, in dem sie mit minimalem Aufwand den Arbeitsplatz und die Tätigkeiten des Verunfallten beschreiben und diese Informationen dem behandelnden Arzt zur Verfügung stellen können. «Dieses Formular ist für die Ärzte ein optimales Instrument, um die Möglichkeiten einer Wiedereingliederung beurteilen zu können», sagt Wolfgang Czerwenka.

## Viele Personen wären schon während der Genesung wieder teilweise einsatzfähig – in einem kleineren Pensum oder in einer anderen Funktion.

Arbeitgeber profitieren finanziell, wenn verunfallte Arbeitnehmer möglichst schnell wieder an den Arbeitsplatz zurückkehren. Denn: Je mehr Taggelder, desto höher die Prämien. «Unsere Case Manager versuchen deshalb mit den Arbeitgebern Lösungen zu finden, um Verunfallte baldmöglichst in niedrigen Pensen oder gar an Schonarbeitsplätzen zurück in den Berufsalltag zu führen», sagt Peter

**Substanziell Kosten sparen**

«Liesse sich diese Absenzdauer der Verunfallten am Arbeitsplatz senken, könnten substanziell Kosten gespart werden», so Peter Diermann. Denn mehr als ein Drittel der von der Suva betreuten Verunfallten sind für eine kürzere oder längere Zeit arbeitsunfähig. Sie alle erhalten für ihren Einkommensausfall ein Taggeld in der Höhe von 80 Prozent des versicherten Verdienstes. Rund 1,29 Milliarden Franken zahlte die Suva im Jahr 2014 dafür aus. Dies ist mehr, als die Suva für die gesamten Heilkosten für die medizinische Behandlung und Rehabilitation der Versicherten aufwendet.

Anzeige



**graphax**  
IT Services  
Document Solutions

**IT Services und  
Managed Print Services –  
alles aus einer Hand!**

- Professionelle Drucklösungen
- Office-Lösungen
- IT Services
- Dokumenten-Management

Graphax AG  
Riedstrasse 10  
CH-8953 Dietikon  
058 551 11 11  
www.graphax.ch

**Lösungen  
nach  
Mass**

# Panolin entscheidet sich für die GUS-OS Suite

## Hersteller von High-Tech Schmierstoffen will internationale Geschäftsprozesse optimieren



Nach detaillierter Evaluation und ausführlichem Vorprojekt hat sich das Schweizer Familienunternehmen Panolin, Spezialist für die Produktion leistungsfähiger Schmierstoffe, für den Einsatz der GUS-OS Suite der GUS Group entschieden. Mit der für die Anforderungen der Prozessindustrie optimierten Unternehmenslösung GUS-OS Suite sollen einerseits die betrieblichen Anforderungen rund um die GMP-Prozesse (Good Manufacturing Practices) verbessert werden, andererseits sollen auch die internationalen Ambitionen des global erfolgreichen Unternehmens künftig noch besser unterstützt werden.

Das 1934 gegründete Schweizer Traditionsunternehmen aus der Nähe von Zürich produziert hochwertige Motoren- und Getriebeöle sowie Schmierstoffe und Fette für den Motorsport, für Bau – und Landwirtschaftsindustrie sowie Schienenfahrzeuge und Schiffe. Neben dem Hauptsitz in der Schweiz hat das Unternehmen Niederlassungen in Frankreich, Schweden und den USA. Distributoren in rund 50 weiteren Ländern werden von der Zentrale in Madetswil aus betreut. Damit ist ein erheblicher Aufwand an Planung und Steuerung, Auftragsmanagement und Distribution gefordert, der jetzt mit der ERP-Lösung und der Prozessexpertise der GUS Schweiz AG optimiert werden soll.

«Wir erwarten mit der webbasierten GUS-OS Suite eine stärkere Einbindung unserer Kunden in die Prozesse und damit eine stärkere Kundenbindung, mehr

Transparenz und Flexibilität in der Zusammenarbeit im Team und mit den Kunden. Vor allem aber die abteilungsübergreifenden Informationen und Prozesse können transparenter dargestellt und damit die Zusammenarbeit verbessert werden» resümiert Frau Sarah Mohr-Lämmle, Geschäftsführerin und Board Member den Entscheid für die GUS-OS Suite.

«Wir sind sehr stolz darauf, diesen wichtigen Player im Markt von den Möglichkeiten der GUS-OS Suite überzeugt zu haben», erklärt Peter Imthurn, Geschäftsführer der GUS Schweiz AG. «Bei einem eng gesetzten Zeitplan – der Go-Live ist bereits für den Januar 2016 geplant – sind wir zuversichtlich, die Herausforderungen im Sinne der Geschäftsprozessoptimierung und der Ablösung des Altsystems zu meistern.»

### PANOLIN Schmierstoffe im harten Alltagseinsatz

Ohne Schmierstoff steht die Wirtschaft still, aber nicht alle brauchen dasselbe Öl. So verschieden die Branchen, so unterschiedlich sind die Bedürfnisse. Verlängerte Ölwechselintervalle und sicheren Schutz für Maschine oder Anlage wollen alle Schmierstoffanwender. Danach unterscheiden sich die Prioritätenlisten gewaltig: hautschonend – in der Metallbearbeitungsindustrie wichtig. Das Letzte aus einem Motor rauskitzeln – im Motorsport kann dies über Sieg oder Niederlage entscheiden. Hervorragende Food Grade Eigenschaften – für die Nahrungs- und Pharmamittel unabdingbar; die Liste liesse sich endlos weiter führen.

ERP System des Jahres in der Kategorie Logistik

ERP-System des Jahres 2009: PROZESSINDUSTRIE

ERP-System des Jahres 2011: RECHNUNGSWESEN

ERP-System des Jahres 2013: PHARMA|FOOD|CHEMIE

ERP-System des Jahres 2014: LOGISTIKDIENSTLEISTER

### PANOLIN Highlights

Unsere Meisterwerke sind weder im Louvre noch in anderen Museen oder Galerien zu bestaunen, aber an verschiedenen weltberühmten Sehenswürdigkeiten sind PANOLIN Schmierstoffe unermüdlich im Einsatz.



#### London Eye

Seit der Erstellung (1999) sind die Hydrauliksysteme des London Eyes mit PANOLIN befüllt. Erst nach weit über 100 000 Betriebsstunden wurde der erste Ölwechsel vorgenommen. London Eye – das 135 Meter hohe Riesenrad dreht seit dem Millennium seine Runden und bietet einen grandiosen Blick auf die Metropole an der Themse.



#### Niagarafälle

Die Niagarafälle werden durch den Wellandkanal umfahren. In den Hydraulikaggregaten der acht je 496 Tonnen schweren Schleusentore sind PANOLIN Schmierstoffe im Einsatz. Niagarafälle – an der Grenze zwischen den USA und Kanada stürzen gewaltige Wassermassen donnernd 58 Meter in die Tiefe.



#### Panamakanal

170 mit PANOLIN befüllte Aggregate an den Schleusentoren sorgen dafür, dass der Panamakanal in rund 15 Stunden passiert werden kann. Panamakanal – verbindet Atlantik mit Pazifik. Er erspart der Schifffahrt die Reise um Kap Hoorn an der Südspitze Chiles und verkürzt die Seereise von New York nach San Francisco um rund 15 000 Kilometer.



#### Mont Saint-Michel

Damit Mont Saint-Michel eine Insel bleibt, dafür sorgt eine PANOLIN befüllte Schleusenanlage, die bei Flut Wasser staut und bei Ebbe mit starkem Druck ablässt, so dass Sand und Schlamm weggespült werden. Mont Saint-Michel – die französische Klosterinsel zieht Jahr für Jahr dreieinhalb Millionen Besucher an und gehört zum UNESCO-Weltkulturerbe.

Die PANOLIN Gruppe ist ein eigenständiges Familienunternehmen mit Sitz in Madetswil/Zürich. Die international tätige Firmengruppe ist zu 100 % im Besitz der Familie Lämmle. Christian Lämmle (Verwaltungsratspräsident PANOLIN Holding AG), Patrick Lämmle (Verwaltungsratspräsident PANOLIN International Inc.) sowie die dritte Generation, Silvan Lämmle (PANOLIN AG) und Sarah Mohr-Lämmle (PANOLIN Production AG), sind Delegierte des Verwaltungsrates und CEO. Die PANOLIN Gruppe beschäftigt heute rund 80 Personen und gilt als wichtiger Arbeitgeber in der Region.

Die GUS Group ist führender Anbieter von Unternehmenssoftware (ERP-Lösungen) mit Schwerpunkt in den Branchen Pharma, Food, Chemie, Kosmetik und Biotechnologie sowie bei Komplettlösungen für den Handel und Logistik-Systeme. Die GUS Group entwickelt, vertreibt und implementiert Lösungen für den gesamten Business Cycle.

### GUS-OS Suite erhält den ERP Innovationspreis

#### 2015. Eine Schwalbe macht noch keinen Sommer – 5 Schwalben sind mehr als ein deutliches Zeichen.

«Vision. Technologie und 100 Prozent Innovation» bescheinigten die Juroren der Initiative Mittelstand der GUS-OS Suite der GUS Group und zeichneten sie mit dem Innovationspreis 2015 in der Kategorie «ERP» (Enterprise Resource Planning) aus. Die Jury bewertete dabei insbesondere die Modulvielfalt und die intuitive Benutzerführung der Unternehmenslösung, die für qualitätsorientierte Unternehmen der Prozessindustrie (Pharma, Food, Chemie, Kosmetik, Medizintechnik, Biotechnologie, Technischen Handel) und der Logistik optimiert ist.

Kein Zufall, denn die GUS-OS SUITE ist zuvor vier Mal durch das Center for Enterprise Research (CER) und einer unabhängigen Expertenjury zum ERP-System des Jahres gewählt worden. Die GUS Group wurde in der Kategorie «Logistikdienstleister» für die GUS-OS SUITE zusammen mit dem Projekt des Logistikspezialisten GROUP7 mit dem ersten Preis und dem Titel «ERP-System des Jahres» ausgezeichnet. GROUP7 ist als Logistikunternehmen Spezialist für weltweites, ganzheitliches Supply Chain Management und setzt die GUS-OS SUITE in qualitätsorientierten Premium-Projekten als ERP- und Logistik-Lösung ein. Die GUS-OS SUITE wurde damit bereits zum vierten Mal seit 2009 bei diesem renommierten Wettbewerb der Universität Potsdam, Lehrstuhl von Professor Norbert Gronau, sowie dem Center for Enterprise Research, ausgezeichnet. Zuvor konnte die Unternehmenslösung bereits in den Kategorien «Prozessindustrie», «Rechnungswesen» und «Pharma/Chemie/Food» die Anerkennung der unabhängigen Jury aus Unternehmens- und Auswahlberatern, Fachjournalisten und Lehrstuhlinhabern auf sich lenken. Mit der Kategorie «Logistikdienstleister» wurde damit in 2014 für eine weitere Kernbranche der GUS Group diese begehrte Auszeichnung erreicht.

Das Center for Enterprise Research der Universität Potsdam sowie die Fachzeitschrift ERP Management verleihen zum neunten Mal den renommierten Preis «ERP-System des Jahres», welcher herausragende ERP-Systeme in Branchen- und Fachkategorien auszeichnet. Das CER steht unter der Leitung von Prof. Dr. Norbert Gronau (Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik und Electronic Gouvernement).



GUS GROUP  
Prozesse steuern. Flexibel und effizient.

#### GUS Schweiz AG

Gesellschaft für Unternehmensberatung und Software  
Peter Imthurn, peter.imthurn@gus-group.ch  
Sonnenstrasse 5, 9000 St.Gallen  
Telefon +41 71 242 71 00  
www.gus-group.ch

# Testen auf Herz und Nieren

Die «Vier-Länder-Software-Schmiede» Creasoft fokussiert noch stärker als bisher auf die Optimierung des Dienstleistungsangebots.

*Creasoft-Gründer Stefan Matt:*

**«Erfolgreiches  
Drei-Säulen-Modell»**



Um ihr Angebot und die Ergebnisqualität weiter zu optimieren hat die Creasoft AG mit Sitz im liechtensteinischen Grenzort Mauren verstärkt in den Aufbau einer hauseigenen Testabteilung investiert. Mit der Gründung und dem Aufbau der Unit wurde bereits im Jahre 2010 begonnen. Nach nunmehr fünf Jahren verstärkt eine dreiköpfige Testmannschaft das 18 Mann starke Entwicklungsteam. Die Beweggründe für diese organisatorische Umstellung waren nicht die Zentralisierung der Aufgabe des Testens an sich, sondern vielmehr die Einführung einer zusätzlichen aber auch «neutralen» Instanz. Das heisst, sowohl der Softwareentwickler als auch die Schnittstelle beim Kunden bleiben weiterhin eng in den Testprozess des Projekts eingebunden. Der wesentliche Unterschied: «Unsere Testingenieure wollen einen Fehler finden. Es werden daher Dinge ausprobiert, an die der Entwickler selbst mitunter nicht gedacht hat.» erläutert Geschäftsleitungsmitglied Andreas Malin.

## «Kostengünstige und zukunftsichere Lösungen, die die Erwartungen erfüllen»

Software, wie sie die Creasoft im Kundenauftrag entwickelt, ist in der Regel hoch komplex. Je nach Art und Umfang wird mit Projektbeginn ein ausgewogenes und angemessenes Testkonzept entwickelt. «Diese bildet die Grundlage für die Qualitätssicherung, schafft Vertrauen, reduziert Kosten und minimiert Risiken.» betont Malin. Ausgewogen und angemessen bedeutet, dass beispielsweise bei Software, die Produktcharakter hat – die laufend um neue Funktionen erweitert und in regelmässigen Abständen ausgeliefert wird – bereits automatisierte Tests für bestimmte Komponenten im Quellcode implementiert werden. Mit dem Erstellen einer neuen Version werden diese dann automatisch auf ihre Funktionalität geprüft. Bei Softwareprojekten im klassischen Sinn, deren Ergebnisse sich nach der Abnahme durch den Kunden für längere Zeit nicht verändern, werden mitunter manuelle Tests auf Basis einer Testvorschrift zum Einsatz kommen. Malin: «Natürlich ist das Ganze mit Kosten verbunden, die einen Mehraufwand bedeuten, der sich aber zum einen durch die Angemessenheit in Grenzen hält, zum anderen durch die reduzierten Fehlerkosten mehr als wettgemacht wird, was letztlich zu einer Ersparnis führt.» Das ganze Spektrum des Testens von Software bietet die Creasoft aber auch als projektunabhängige Dienstleistung an. «Wir stellen unser Know-how und unsere Kapazitäten im Bereich des Testens auch Unternehmen, die eine hauseigene Softwareentwicklung betreiben, als externe Dienstleistung zur Verfügung.» erklärt Malin. Die Grundphilosophie der Creasoft AG bleibt aber dieselbe. Sie lautet: «Ein Stuhl mit drei Beinen wackelt nicht», sondern sorgt

für Stabilität und Sicherheit, selbst wenn der Boden extrem uneben ist. Übersetzt heisst das: «Nach dem Drei-Säulen-Modell Planen – Entwickeln – Testen führen wir seit über zwei Jahrzehnten Softwareprojekte zum Erfolg.»

Die Referenzliste ist ein Who-is-who? der Industrielandschaft rund um den Bodensee. Die Bandbreite der Projekte reicht von datenbankbasierten Weblösungen über Berechnungstools, Gerätebedien-Software und Mobile Apps bis zur umfassenden ERP-Programmierung weltweit operierender Konzerne. Die Expertise der langjährigen Mitarbeiter, die überwiegend einen FH- oder Universitätsabschluss vorweisen können, spielt die eine zentrale Rolle in diesem Business. Die andere ist die langjährige Erfahrung in der Projektarbeit. Die Creasoft AG gibt es seit mehr als 20 Jahren. Beides hebt das Unternehmen vom Wettbewerb ab. Vor allem der Punkt Beständigkeit und dadurch Verlässlichkeit gewinnt von Jahr zu Jahr an Bedeutung. Nichts ist schlimmer für einen Auftraggeber, als mit einer halbfertigen oder nicht gewarteten Software dazustehen, weil der Entwickler von heute auf morgen nicht mehr verfügbar ist.

«Man muss die Anforderungen des Kunden kennen», nennt Stefan Matt, einer der beiden Firmengründer, eine «Naturkonstante» in seiner Branche. Die richtigen Fragen stellen, um auch versteckte Bedürfnisse der Kunden aufzuspüren, das gemeinsame Aufstellen der Leitplanken, am besten von Angesicht zu Angesicht, und schliesslich systematisches Vorgehen sowie der Einsatz von modernen, der Aufgabe angepassten Tools gehören zu weiteren Grundregeln jeder Software-Entwicklung. Dadurch garantiert das Team um die beiden Inhaber Stefan Matt und Martin Salzgeber «kostengünstige und zukunftsichere Lösungen, die die Erwartungen erfüllen.»

Apropos zukunftsicher. Matt und Salzgeber holten mit Jahresbeginn die langjährigen Mitarbeiter Andreas Malin und Roland Tanner in die Geschäftsleitung. Sie stellten damit die Weichen für eine kontinuierliche Weiterentwicklung des Unternehmens für den Zeitpunkt, wenn sie sich aus dem operativen Geschäft zurückziehen. Aber soweit sei es noch lange nicht.

**creasoft ag**  
Software: Planen. Entwickeln. Testen.

**Creasoft AG**  
Weiherring 115  
FL-9493 Mauren

Tel. +423 375 8200  
Fax +423 375 8201  
info@creasoft.li  
www.creasoft.li



# All IP verändert die Schweiz – sind Sie bereit?

**Das neue Zeitalter der Festnetztelefonie hat bereits begonnen. Je früher Sie auf den Zug aufspringen, desto eher profitieren Sie von den Vorteilen der IP-Technologie.**

Heute stehen wir an einem Wendepunkt in der Geschichte der Festnetz-Kommunikation. Denn die IP-Technologie löst nach und nach die herkömmliche Festnetztelefonie ab und setzt damit ganz neue Massstäbe in der Kommunikation. Das Credo lautet: einfacher, effizienter und flexibler kommunizieren. Per Ende 2015 werden mehr als 1 Million Swisscom Kunden auf die IP-basierte Telefonie umgestellt haben. Gehören Sie dazu?

## Eine Nasenlänge voraus

Zwar unterstützt Swisscom die herkömmliche Festnetztechnologie noch bis Ende 2017. Dennoch ist es von Vorteil, bereits heute umzusteigen. Denn je früher Sie umstellen, desto eher profitieren Sie von den Vorteilen der IP-Telefonie. Zum Beispiel von der hervorragenden Sprachqualität, der Möglichkeit Nummern zu sperren und der automatischen Namensanzeige, aber auch von unbegrenzter Telefonie zum monatlichen Pauschaltarif.

## Mehr Flexibilität

Die IP-Telefonie vereinfacht aber auch Abläufe im Unternehmen. Auf strukturelle oder personelle Veränderungen können Sie folglich schneller reagieren. Das Festnetztelefon lässt sich etwa an einem neuen Standort rasch in Betrieb nehmen und Nummern für Mitarbeitende sind bei Bedarf unkompliziert hinzugefügt oder wieder entfernt, ohne physische Telefonleitungen legen zu müssen.

## Unabhängig von Standort und Gerät

Auch die Kommunikation gestaltet sich deutlich flexibler. Erstens weil Sie im Unter-

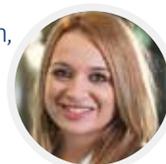
nehmen nun so viele Telefonate gleichzeitig führen können, wie Nummern vorhanden sind. Zweitens ist die Flexibilität aber auch darauf zurückzuführen, dass das Festnetztelefon nicht mehr an einen bestimmten Ort (etwa das Büro) oder ein bestimmtes Gerät (beispielsweise das Telefon auf dem Bürotisch) gebunden ist. Denn mittels einer App können Sie die Festnetznummer auch unterwegs mit dem Smartphone, Tablet oder Laptop nutzen und selbst steuern, wie und wann Sie erreichbar sind. Dementsprechend kommunizieren Sie sowohl im Büro als auch im Zug, im Café um die Ecke oder von zu Hause aus ohne Einschränkungen. Für Ihre die Kunden bleiben Sie stets unter der gleichen Nummer erreichbar.

## Schon heute umstellen

Die IP-Technologie lässt sich in der Regel mit der bestehenden Infrastruktur kombinieren. Auch wer eine TVA (Teilnehmervermittlungsanlage) besitzt, kann die meisten Modelle weiterhin nutzen. Der Wechsel auf IP ist aber auch eine Gelegenheit, aufzuräumen und alte Anlagen in den virtuellen Raum auszulagern. Die Telefonie kommt dabei mit allen ihren Vorteilen aus der Cloud. Dadurch ersparen Sie sich den Wartungsaufwand und gewinnen Platz im Büro. Gleichzeitig senken Sie neben dem Investitionsrisiko auch das Technologierisiko massgeblich, da sich der Anbieter vom Betrieb über die Wartung bis hin zu regelmässigen Updates um alles kümmert.

Wer sich bereits heute entsprechend informiert und die notwendigen Vorkehrungen in die Wege leitet, kann dem Umstieg auf IP gelassen entgegensehen und von den neuen Möglichkeiten der IP-Technologie profitieren.

« Je früher Sie umstellen, desto eher profitieren Sie von den Vorteilen der IP-Telefonie. »



**Natasa Rakic, KMU Beraterin im Swisscom Shop St. Gallen**

## Fünf Schritte in die IP-Welt



### > Bedürfnisse erkennen

Was kann Ihre Kommunikationsinfrastruktur bereits heute und welche Bedürfnisse muss sie morgen erfüllen?



### > IP-Angebot wählen

Beispielsweise mit dem Online Festnetz-Produktberater von Swisscom.



### > Produkte/Angebote wählen

Auf der Website von Swisscom können Sie das Angebot Ihrer Wahl direkt bestellen oder einen kostenlosen Beratungstermin in einem KMU Center in Ihrer Nähe vereinbaren ([www.swisscom.ch/kmu-center](http://www.swisscom.ch/kmu-center)), zum Beispiel in St. Gallen an der Neugasse.



### > Sonderanwendungen prüfen

Prüfen Sie, welche Anwendungen (z.B. Lifttelefone, Alarmanlagen, Fernüberwachungen) an die Telefonleitung angebunden sind und klären Sie frühzeitig beim jeweiligen Hersteller ab, ob diese IP-tauglich sind oder bereits über IP laufen.



### > Informieren

Auf [www.swisscom.ch/ip](http://www.swisscom.ch/ip) finden Sie weitere Informationen zur IP-Technologie, dem Umstieg auf All IP und den Sonderanwendungen. Der KMU Support ist auch gerne persönlich für Sie da, unter 0800 055 055.

# Es ziehen Wolken auf

**Das St.Galler Unternehmen myfactory bietet KMU eine Gesamtlösung für Businesssoftware aus der Cloud. Der Umfang der Funktionen reicht vom Kundenbeziehungsmanagement über Enterprise-Resource-Planning und Finanzbuchhaltung bis zu Produktionsplanung und -steuerung.**

KMU nutzen vermehrt die Cloud zur Speicherung ihrer Firmendaten. Entsprechende Business-Software erlebt seit rund vier Jahren eine starke Nachfrage: 2010 war das Bedürfnis bereits spürbar, 2012 konnten manche Softwarefirmen ihre Cloud-Umsätze verdoppeln, und 2013 registrierten sie gemäss einer Bitkom-Studie eine starke Zunahme von immer grösser werdenden Kunden. Ist dies bloss ein vorübergehender Hype – oder doch mehr? «Ich sehe verschiedene Gründe für diese positive Entwicklung,

«Erstens», so Lauchenauer, «sind die Kundendaten in zertifizierten Rechenzentren in der Schweiz gehostet. Somit ist für die grundlegende Sicherheit gesorgt. Es muss folglich auch keine Software auf dem eigenen Computer installiert werden, die Updates liegen nicht mehr in der Verantwortung der Kunden. Und zweitens ist in einem KMU ohne Cloud-Computing häufig ein Mitarbeitender ohne grosses Fachwissen für den IT-Bereich zuständig; ein professioneller Anbieter stellt einen viel besseren Schutz dar.»

**«Die Anwender können 24 Stunden am Tag und von überall auf der Welt auf alle Daten, Funktionen und Prozesssteuerungen zugreifen.»**

die wahrscheinlich noch lange anhalten wird», sagt David Lauchenauer, Geschäftsführer myfactory Software Schweiz AG in St.Gallen. Seine Firma ist die Schweizer Distributorin der Unternehmenssoftware myfactory in den Bereichen Enterprise-Resource-Planning (ERP), Kundenbeziehungsmanagement (CRM), Management-Information-System, Produktionsplanung und -steuerung (PPS), Finanzbuchhaltung, Schweizer Lohn mit Swissdec-Zertifizierung, Groupwarefunktionen wie Kalender, Aufgaben und E-Mail sowie Onlineshop.

*Bereits Realität: Via Cloud jederzeit und von jedem Ort auf die Daten zugreifen können.*

## Argumente für und gegen eine Cloud-Lösung

Es gibt weitere Vorteile für eine Cloud-Lösung: In der Vergangenheit war es so, dass Daten lokal auf einem Computer oder innerhalb eines Computernetzwerkes auf dem Server gespeichert wurden. Wenn ein Computer abstürzte, musste der Nutzer mit einem Datenverlust rechnen. Speichern Unternehmen die Software und Daten jedoch in einer Datenwolke, sind die Folgen bei einer defekten Festplatte oder einem PC-Absturz nicht schlimm, da die Informationen und Systeme an zwei verschiedenen Orten georedundant, also mit maximaler Ausfallsicherheit, aufbewahrt sind.

«Ein weiterer Pluspunkt ist die Standortunabhängigkeit. Die Anwender können 24 Stunden am Tag und von überall auf der Welt auf alle Daten, Funktionen und Prozesssteuerungen zugreifen», weiss David Lauchenauer und ergänzt: «Businesssoftware aus der Cloud ist für Schweizer KMU auch deshalb zweckmässig, da sämtliche Module dort gespeichert sind, so etwa Vertragsverwaltung, Auftragsbearbeitung, Beschaffung, Logistik, Finanzdaten und -buchhaltung, Kundeninformationen und -adressen oder Onlineshop.» Ein wesentlicher Pluspunkt sind auch die Kosten: Angebote aus der Wolke sind günstiger als On-Premise-Lösungen, bei der der Nutzer Lizenz- und Wartungsgebühren zahlen muss. «Dies, weil sich in einer echten Public Cloud viele KMU gemeinsam die Hard- und Software sowie die Services teilen.»

Gegen Cloud-Computing spricht primär ein gewisser Kontrollverlust der eigenen Daten. So sagen knapp 50 Prozent von deutschen Unternehmen, dass die NSA-Affäre ihre Einstellung zu Cloud-Computing negativ beeinflusst habe. Trotzdem stieg in den letzten Jahren die Anzahl von Unternehmen, die auf die



# KMU UND MITARBEITENDE – INSPIRIEREN, MOTIVIEREN, BEWEGEN

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



Brigitte Breisacher



Beat Guhl

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



Urs Fueglistaller



Thomas König



Sascha Lobo



Heike Bruch



Kurt Aeschbacher

23/OKTOBER 2015

**SCHWEIZER KMU-TAG  
ST.GALLEN**

**AUSVERKAUFT**

**Sie konnten sich nicht mehr für den KMU-Tag anmelden?**

Dann kommen Sie zum ersten Warm-up am Schweizer KMU-Tag und erhalten Sie dort Impulse und neue Ideen um Ihre Mitarbeitenden zu inspirieren, motivieren und bewegen. Alle Informationen und Anmeldung unter: [www.kmu-tag.ch/warm-up](http://www.kmu-tag.ch/warm-up).

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

Veranstalter



alea iacta-

Hauptsponsoren

RAIFFEISEN

helvetia

ABACUS  
business software

OBT

Kommunikations-  
partnerin



Medienpartner

LEADER

Cloud setzen. Lauchenaier überrascht dieses Resultat nicht: «Die Aktivitäten der NSA haben wenig mit der Cloud zu tun, denn der Datenklau aus einem Datacenter wie beispielsweise der Swisscom ist viel schwieriger als aus dem Serverraum eines KMU. Aufgrund der Spionageaktivitäten der NSA wurde vielmehr eine Sensibilisierung der Anbieter und Anwender erreicht, was zu positiven Ergebnissen führen kann.» Denn wenn die Kunden ihre Sicherheitsbedenken stärker artikulieren, müssen die Anbieter die vorhandenen Lösungen in naher Zukunft noch sicherer machen.

### Ideale Unternehmenslösung für Ostschweizer KMU

Zu den weltweit rund 3800 Kunden von myfactory zählen auch viele Ostschweizer Firmen. So etwa die Reinigungsprodukteherstellerin Beropur AG aus Sirmach. CEO Mirco Beerli: «Seit Anfang 2012 setzen wir gezielt auf eine Software-as-a-Service-Lösung im Verbund mit anderen Firmen. Mit diesem System bezahlen wir pro Monat nur, was wir effektiv auch nutzen. Zudem achtet myfactory für meine Firma

**«Die Aktivitäten der NSA haben wenig mit der Cloud zu tun, denn der Datenklau aus einem Datacenter ist viel schwieriger als aus einem Serverraum eines KMU.»**

auf flexible und spezifische Module, zum Beispiel in Sachen Design und Funktionen.» Des Weiteren nutzt die Beropur AG «myfactory.phone». «Dieses Tool erkennt die Rufnummer und zeigt am Bildschirm sofort die Koordinaten der anrufenden Person sowie weitere wichtige Informationen wie offene Posten und Belege an», erläutert Beerli.

Ebenfalls aufgrund des guten Kosten-Nutzen-Verhältnisses hat die Ergoswiss AG in Widnau zu myfactory gewechselt. Sie entwickelt Hubsysteme für ergonomische Arbeitsplätze. CEO Martin Keller: «Wir verwenden primär das ERP und das PPS, um unsere Aufträge sowie das Lager zu verwalten und Kalkulationen vorzunehmen. Sehr hilfreich ist auch das CRM. Dank dieses Systems können beispielsweise unsere Verkäufer im Ausland bei Kunden auf alle Daten zugreifen und weitere Auswertungen vornehmen.»

Die VPZ Vermögens Planungs Zentrum AG in St.Gallen sieht darüber hinaus im Management-Information-System einen grossen Mehrwert. «Wir können damit die Umsätze unserer Kunden analysieren, bemerken, wie viele Anrufe beim Callcenter ein- und ausgehen und sehen offene Aufträge, sodass wir unseren Aussendienst lenken können. Dieses System unterstützt die Geschäftsführung somit bei wichtigen Führungsaufgaben», betont Pierino Signorell, Leiter Marketing und Kommunikation.

## Wirkungsvolle Botschaften

**Worauf es beim Erarbeiten und Formulieren starker Botschaften ankommt und was bei deren mediengerechter Umsetzung zu beachten ist, das wurde in den Ausgaben Mai und Juni 2015 behandelt. Heute beschäftigt uns die**



**Frage: Wie lassen sich wirkungsstarke Botschaften noch breiter und glaubwürdiger kommunizieren?**

Von Axel Thoma

Bei üblicherweise begrenzten Budgets folgt schnell der Ruf nach Kommunikation in den Sozialen Medien. Alle sprechen davon, doch – mal abgesehen vom Sammeln von Likes und Posten von Inhalten – nutzen viele Werbetreibende sie nur wenig effizient.

«Soziale» Medien sind weder kostenlos noch besonders sozial oder gar dialogorientiert. Wer nicht gerade eine «Love Brand» ist, über die man sich im Netz gerne und ungezwungen austauscht, der wird oft als unglaubwürdiger oder nerviger Verbreiter von Werbung wahrgenommen. Trotz alledem sind Soziale Medien effiziente Kanäle mit potenziell hoher Reichweite. Und zwar dann, wenn es gelingt, die Nutzer selbst zum Verbreiter der Botschaft zu machen – beispielsweise auf Facebook und Twitter oder auf nutzereigenen Blogs.

Der Haken dabei: Wer Botschaften mittels eigener «Fans» oder «Markenbotschafter» aktiv verbreiten möchte, stellt schnell fest, dass diese Plattformen nicht auf das konzertierte Führen und Tracken von Kampagnen ausgelegt sind. Denn unsere Botschaften lassen sich hier nur in meist starre Formate einbauen. Und Möglichkeiten zum gezielten Tracken und Belohnen engagierter Fans gibt es nicht. Sämtliche Nutzerdaten sind Eigentum der jeweiligen Plattform, und sowohl Zugriffsmöglichkeiten als auch Nutzungsrechte ändern sich permanent. Und dazu kommt auch, dass Social-Media-Plattformen nicht an crossmedialen Kampagnen interessiert sind, die noch andere Medien umfassen.

Die Abhilfe bilden plattformunabhängige Tools, welche die Vorteile Sozialer Medien nutzen und dabei die maximale Kontrolle über die Kampagne dem Auftraggeber überlassen. Mehr auf [insights.ethcom.ch](http://insights.ethcom.ch).

*Axel Thoma ist Leiter Strategie der E,T&H Werbeagentur AG BSW*

# Alles in Ihrer Nähe und unter einem Dach

**Was Ostschweizer Unternehmen benötigen, das liefert die Huber + Munsch Gruppe aus einer Hand: Von der Informatik über die Telematik bis hin zu den Glasfasernetzen. Dank dem breiten Leistungsspektrum hat die Huber + Munsch Gruppe für nahezu jeden Bereich der Elektrotechnik die passende Lösung – ganz auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt.**



*Das 1947 gegründete Familienunternehmen wird von Claude Huber bereits in dritter Generation geführt.*

## **Volles Leistungsangebot**

Kundennähe und weitreichende Dienstleistungen sind bei der Huber + Munsch Gruppe zentrale Werte. Sie prägen die Geschichte des Unternehmens und sind die Verpflichtung, auch in Zukunft mit innovativem Denken und Handeln Massstäbe zu setzen. Darunter versteht das Unternehmen ein Höchstmass an Leistungsbereitschaft in sämtlichen Belangen rund um Starkstrom, Automation, Telematik und Informatik sowie die gründliche und unablässige Aus-

einandersetzung mit neusten Entwicklungen und Trends.

## **Ausbildung wird gross geschrieben**

Die Huber + Munsch Gruppe hat die Zeichen der Zeit erkannt und bildet einen Teil ihres Nachwuchses gleich selbst aus – in den Berufen Elektroinstallateur EFZ, Montageelektriker EFZ, Automatiker EFZ, Automatikmonteur EFZ und Telematiker EFZ. Das macht Huber + Munsch zu einem der bedeutetsten Ausbildner der Ostschweiz.



## **ISDN geht 2017 in Rente.**

Stellen Sie Ihr Telefonesystem jetzt auf IP-Telefonie um, damit Sie schon heute auf dem Stand von 2017 sind.

## **ISDN geht in Rente**

Ab 2017 schaltet Swisscom alle ISDN- und analogen Telefonanschlüsse ab. Die IP-Telefonie wird zum Standard. Das bedeutet für alle, die noch ISDN-Geräte benutzen: Umrüsten. In einem sich ständig verändernden Markt ermöglicht die Huber + Munsch Gruppe ihren Kunden, durch kompetente, herstellerunabhängige Beratung die Übersicht zu behalten und ihre IT-Investitionen langfristig zu schützen. Im Vordergrund steht dabei die Optimierung von bestehenden IT-Ressourcen mit dem Einsatz von Massnahmen, welche die IT-Spezialisten massgeschneidert auf die Bedürfnisse und Mittel abstimmen.

**Ihre Ansprechpartner**

Roman Bollhalder  
 Abteilungsleiter Informatik  
 roman.bollhalder@hubermensch.ch  
 071 274 88 51



Alex Zenhäusern,  
 Abteilungsleiter Telematik,  
 Rheintal/ Toggenburg  
 zenhaeusern@elektro-frei.ch  
 071 727 80 80



**Informatik: Einfach und sicher.**

- > Analyse, Projektierung und Installation von IT-Systemen
- > Integration von Voice und Data
- > IT-Netzwerke
- > Client-Server-Installationen
- > Cloud-Computing
- > IT-Sicherheit
- > automatisierte Client-Server Überwachung
- > Wartungsverträge, Unterhalt, Support
- > Hosting

Roger Städler,  
 Abteilungsleiter Telematik, St. Gallen  
 roger.staedler@hubermensch.ch  
 071 274 88 52



**Telematik: Umfassender Service.**

- > VoIP Telekommunikationssysteme
- > Virtuelle Telekommunikationssysteme (Cloud)
- > Unified Communications Lösungen (UCC)
- > Netzwerk- und Glasfaser-Installationen
- > Fiber to the Home (FtH)
- > Provideranschlüsse (Internet / Telefonie / Fernsehen)

**Standorte**

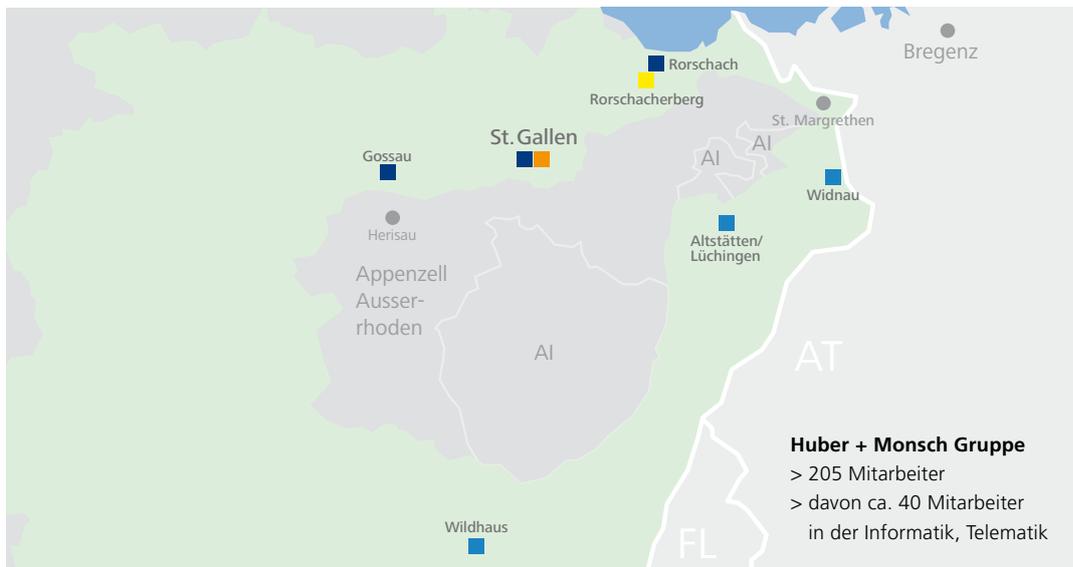
- Huber + Munsch AG
- Elektro Frei AG
- Elektro Engler AG
- Topway Informatik GmbH

**Dienstleistungen**

- > Stark- und Schwachstrominstallationen
- > Automation
- > Telematik
- > Informatik
- > Glasfasernetze
- > Solaranlagen

**Kundensegmente**

- > Dienstleistungssektor
- > Industrie und Gewerbe
- > Gesundheitswesen
- > Öffentliche Hand
- > Privatkunden



**Huber + Munsch Gruppe**  
 > 205 Mitarbeiter  
 > davon ca. 40 Mitarbeiter in der Informatik, Telematik



Walenbüchelstrasse 11, 9013 St. Gallen  
 071 274 88 77  
 Wilerstrasse 75, 9201 Gossau  
 071 388 77 66  
 Pestalozzistrasse 11, 9400 Rorschach  
 071 844 50 10  
 www.hubermensch.ch



Unterdorfstrasse 94, 9443 Widnau  
 071 727 80 80  
 Im Moos 2, 9450 Altstätten  
 071 750 04 44  
 Hauptstrasse 80, 9658 Wildhaus  
 071 999 94 44  
 www.elektro-frei.ch



Seebleichstrasse 64  
 9404 Rorschacherberg  
 071 855 20 60  
 www.elektroengler.ch



Walenbüchelstrasse 11  
 9013 St. Gallen  
 071 274 88 44  
 www.topway.ch

# Familien benötigen eine Strategie

**Familienunternehmen sind über Jahre hinaus durch visionäre Macher geprägt worden. Vieles wurde oder wird von dieser Person aus dem «Bauch» richtig entschieden. Firmen, die von der zweiten bzw. dritten Generation geführt werden, haben mehrere Aktionäre, die nicht immer derselben Meinung sind. Dies führt dazu, dass sich mit der Zeit die Familienstämme auseinanderleben.**

Die Schnittstellen zwischen Aktionären, unterschiedlichen Familienstämmen, Privatvermögen und Unternehmung (Management und Mitarbeitende) sind vielfältig und meistens sehr anspruchsvoll. Dies spürt jeder, der Veränderungen innerhalb dieses vernetzten und komplexen Vierecks aktiv gestalten kann oder muss.

## **Obwohl es zahlreiche Erfolgsgeschichten von Familienunternehmen gibt, scheinen Harmonie und gesundes Arbeitsklima selten zu sein.**

Obwohl es zahlreiche Erfolgsgeschichten von Familienunternehmen gibt, scheinen Harmonie, gesundes Arbeitsklima und eine sehr lange Lebensdauer bei Familienunternehmen selten zu sein. Laut Daten des Family Business Institute (USA) schaffen es nur 30 Prozent aller Familienunternehmen in die zweite Generation, zwölf Prozent bis in die dritte und nur drei Prozent bis in die vierte oder darüber hinaus. Doch selbst bei den Unternehmen, denen das gelingt, nimmt der Marktwert deutlich ab, wenn an der Spit-

ze ein Machtwechsel stattfindet. Konflikte sind mangels strategischer Weitsicht an der Tagesordnung, insbesondere bei alternden Unternehmern und bei einem Generationenwechsel.

### **Welches ist die Herausforderung?**

Familieneigene und familienkontrollierte Unternehmen spielen in der globalen Wirtschaft eine wichtige Rolle. Doch aufgrund eines unzureichenden Talent- und Generationenmanagements, noch akzentuiert durch die Ereignisse seit dem 15. Januar 2015 und der damit einhergehenden Euro/Franken-Thematik, haben viele dieser Unternehmen ein latentes Zukunftsrisiko.

Klar ist: Familienunternehmen können per se schnell reagieren, da Kapital, Entscheid und Führung in der Hand der Familie liegen bzw. von dieser bestimmt werden. Um diesen Vorteil zu nutzen, braucht es einvernehmliche Regelungen innerhalb der Familie, die klare Parameter für die Unternehmensführung setzen. So eine transparente Governance (die der Gesamtheit aus Familie, Unternehmung und Public Governance entspricht) reduziert im Innenverhält-



*Konflikte sind mangels strategischer Weitsicht an der Tagesordnung.*

nis die Spannungen und erhöht die Glaubwürdigkeit gegen aussen.

**Glaubwürdige Governance-Basis**

Obwohl uns in unserer täglichen Arbeit ein paar Fälle von suboptimaler Governance oder von grundsätzlich fehlender Familienverfassung und damit auch von unsystematischer Nachfolgeregelung auffielen, kann man auch von vielen Firmen eine Menge darüber lernen, wie überragendes Führungsverhalten in Familienunternehmen funktioniert.

Dabei fällt auf, dass erfolgreiche Familienunternehmen – dies unsere langjährige Erfahrung – sich zunächst einmal eine gute und glaubwürdige Governance-Basis erarbeiten. Dabei bewahren sie ihre Familien-DNA, arbeiten mit Emotionen, erkennen und entwickeln sowohl familieninterne als auch -externe Talente und achten auf eine systematische Nachfolgeplanung. Damit erhalten sie die beste Basis für den anstehenden Generationswechsel.

**Eigner und Familienmitglieder sollen, ja müssen regelmässig intensiv miteinander kommunizieren und über mögliche Handlungsalternativen informiert sein.**

**Mit einer Familienstrategie für Klarheit sorgen.**

Eigner und Familienmitglieder sollen, ja müssen regelmässig intensiv miteinander kommunizieren und über mögliche Handlungsalternativen informiert sein. Dabei ist es entscheidend, die Zukunft proaktiv und strategisch anzugehen. Schlüsselfragen sind (nicht abschliessend):

- Welche materiellen Interessen verfolgt die Familie?
- Welche Wertvorstellungen haben die Familienmitglieder?
- Welche Rolle spielt das Unternehmen für die Familie?
- Welche Rolle spielt die Familie für das Unternehmen?
- Wie werden Unternehmensinteressen und Familieninteressen harmonisiert?
- Wer gehört überhaupt zur Familie?
- Wie sind allenfalls Konflikte zu lösen?
- Sind neue Vermögensteile aufzubauen?
- Was wird von den «Zugeheirateten» erwartet?

**Vetternwirtschaft?**

Solche familiären Grundsatzentscheidungen bilden dann die Rahmenbedingungen für die Unternehmensstrategie. Gute Governance-Praktiken, die die Familie und das Unternehmen voneinander getrennt halten und Sorge dafür tragen, dass ein professioneller Verwaltungsrat die Aufsicht über das Unternehmensgeschehen ausübt, sind unabdingbar. Sonst kann ein Familienunternehmen seine internen Talente (Familienangehörige genauso wie Familienfremde) nicht richtig entwickeln und auch keine hervorragenden externen Mitarbeiter gewinnen.

Viele externe Führungskräfte haben oftmals Bedenken, in einem Familienunternehmen zu arbeiten, weil sie dort unklare Governance-Strukturen vermuten. Sie fragen sich: Welches ist der Grad der Selbstständigkeit, gibt es verborgene Agenden, besteht mangelnde Dynamik, Vetternwirtschaft und/oder irrationale Entscheidungssituationen? Deshalb wollen sich solche Personen zuerst vergewissern, ob in der Firma auch wirklich Chancengleichheit im Hinblick auf Weiterentwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten bestehen.

**Zusammengefasst**

Eine konsistente, auf einer Familienstrategie sorgfältig aufgebaute Familienverfassung (die Essenz der Governance) macht die Zusammenhänge zwischen Familie und Unternehmung bewusst. Sie zeigt die klare Trennung zwischen den Themen auf, welche nur das Management oder nur die Familie betreffen. Überdies liefert sie Möglichkeiten für eine intensive Kommunikation in der Familie. Sie sollte ebenso die Erwartungen der einzelnen Familienmitglieder erfassen und sicherstellen, dass jedes Familienmitglied weiss, welche Aufgabe und Verantwortlichkeiten es gegenüber dem Unternehmen hat. Letztlich ist es ein wertvoller Orientierungspunkt für die kommende Generation, welche mehr denn je gefordert ist. Man denke an die Innovation und auch die Entwicklung rund um die sog. «Industrie 4.0».

Ob visionärer Macher, Patron oder Familienmitglied, egal ob in der Unternehmung aktiv oder ausserhalb: Lassen Sie es zu, dass eine langfristige Einheit der Familie entsteht und damit der Erfolg des Unternehmens gesichert wird. Und: Aus der Verwandtschaft soll eine Gemeinschaft entstehen. Erfolgreich über Generationen hinweg gedeihen Familienunternehmen nur, wenn sie die Prioritäten in der Trilogie «Unternehmer – Familie – Firma» ständig hinterfragen und die Erfolgsmaximen konsequent immer wieder neu ausrichten. Denn: Nur gesunde Unternehmen sind nachfolgewürdig. Unser Aufruf: Übergeben Sie das Unternehmen, wenn es erfolgreich ist.

**Text:** Rolf Brunner, Partner und Mitglied des Verwaltungsrates der Continuum AG

**Strategie-Quartett – der Lösungsansatz der Continuum AG**

Im Rahmen unseres seit Jahren praktizierten und erprobten Strategie-Quartetts (siehe unter [www.continuum.ch](http://www.continuum.ch)), bearbeiten wir methodisch und strukturiert in der «Familien-Strategie» sowie «Unternehmens-Strategie» genau diese Themen: Entwicklung einer konsistenten Familien/Eigner- und Unternehmensstrategie sowie darauf aufbauend dann die Familien-Governance, bzw. -Verfassung.

## Die schönen Grünen



Nationalrätin Yvonne Gilli ist sauer. Sauer, weil ein Artikel des «TagesAnzeiger» den Grünen bei den Wahlen Verluste prognostiziert. **Und sie ist sauer, weil der Artikel eine – Zitat – «bewusst gewählte, unattraktive Foto unserer Präsidentin» zeigt.** Ihren Unmut äussert sie auf ihrer Facebook-Seite und wählt dafür natürlich ein Bild, das nur lachende und «attraktive» Grüne zeigt. Wir haben im «Tagi» nachgeschaut und ein Bild einer nachdenklich wirkenden Regula Rytz neben einem «zerknitterten» Martin

Landolt, BDP-Präsident, gefunden. Wir finden: Eigentlich ist Yvonne Gilli lange genug in Bern, um zu wissen, dass Medien ihre Artikel gerne mit Aufnahmen bebildern, die zum Inhalt passen. Insofern könnte ein anderes Bild auf ihrer Facebook-Seite, das sie plantschend in einem Bergsee zeigt, sehr gut zu einem bevorstehenden Debakel der «Grünen» passen: Sie könnten bei den Wahlen Schiffbruch erleiden und baden gehen. Aber immerhin lächelt die Nationalrätin im kühlen Nass.

## St.Galler Hotels sind die saubersten

In der Schweiz auf den saubersten Laken schlummern und sich am reinlichsten Badezimmer freuen konnten die Touristen in St.Gallen: **Die Stadt kommt in der grossen hotel.de-Sauberkeitsbewertung 2015 auf 9,18 von 10 Punkten.** Basel lag leicht dahinter, Churs Hoteliere nahmen den 3. Platz ein. Weniger überzeugend waren die Hotels in Biel (7,90 Punkte), Genf (8,24) und Freiburg (8,28). Zürich erhielt 8,49 Punkte.

## Oh Captain! My Captain!



Felix Bischofberger, St.Galler CVP-Kantonsrat und amtierender Captain des FC Kantonsrat, möchte gerne in den Nationalrat. Unter dem Titel «Captain Felix will nach Bern» sammelt er derzeit auf der Crowdfunding-Webseite «wemakeit» Geld für den Wahlkampf. 9000 Franken sollen so zusammenkommen. Gedacht ist «wemakeit» eigentlich «für innovative Produkte und kreative Projekte», wie es auf der Webseite heisst. **Im Fall von Bischofberger soll das gesammelte Geld ganz banal in Werbemittel wie Flyer und Anzeigen fliessen.** Natürlich gibt es auch einen Gegenwert: Für 50 Franken bekommt man eine «handgeschriebene Postkarte» mit der «aktuellen Lieblingsmarke» des Politikers, 100 Franken bringen dem Unterstützer eine persönliche Führung durch den Klosterbezirk ein. Der Knaller ist aber die Belohnung für 200 Franken: Dann darf man mit Bischofberger auf den Witzwanderweg in Heiden. «Felix lacht gerne und eigentlich fast immer», lautet die Begründung. Dann hoffen wir doch einfach, dass das auch nach den Wahlen noch der Fall ist.

## Ciror – Spatenstich



Der Schweizer Elektronikkonzern Ciror baut am Standort Bronschhofen ein neues Produktions- und Verwaltungsgebäude. Am 11. August 2015 fand der symbolische Spatenstich statt. Ciror konsolidiert die Produktions- und Verwaltungsstandorte seiner Swisstronics Contract Manufacturing AG in einem neuen, modernen Gebäude im Industriegebiet Gebenloo, wenige hundert Meter nördlich der aktuellen beiden Standorte. **Die Ciror Management AG wird nach Abschluss der Bauarbeiten ebenfalls von Zürich-Oerlikon in die Ostschweiz umziehen.** Auf dem Bild von links: CEO Jürg Dübendorfer, Beat Ulrich Kanton St.Gallen, Verwaltungsratspräsident Heinrich Essing, Stadtpräsidentin Susanne Hartmann, Erich Trinkler Ciror.



## 19 Lokale aus der Ostschweiz nominiert

Zum 12. Mal hat eine Fachjury Restaurants und Lokale für den Schweizer Publikumspreis «Best of Swiss Gastro» nominiert. 211 Lokale gehören dazu, 19 stammen aus der Region Ostschweiz. Es sind dies: Restaurant Schloss Sargans; Hotel Restaurant Seemöwe; Hotel Arvenbüel; Hof Bar im Grand Resort Bad Ragaz; Bottega Restaurant & Bar; s'Frank's; Gasthaus zum Kreuz; Restaurant Burg; Vinothek Freischütz; Café Bar Treppenhaus; fiore caffè e bar; Hotel Bären; Gasthof zum Eugensberg; Römerhof Arbon; Coffee To Go Company; Flühlingslolle; Wirtschaft zur Beckenburg; Freihof Brauerei & Hoftsube; Sala Città. **Noch bis zum 30. September kürt das Publikum seine Favoriten in den verschiedenen Kategorien** – mittels Bewertungskarten, die in den Lokalen aufliegen, oder online über [www.bestofswissgastro.ch](http://www.bestofswissgastro.ch). Die Anzahl der Bewertungen und die Note des Publikums sowie die Note der Fachjury ergeben die Gesamtnote für die Auszeichnungen und Platzierungen an den Gastroawards vom 2. November 2015.

## rhein.thal.arena: Baustart erfolgt

Mit dem Abbruch der ehemaligen Diskothek «Arena» in Thal starteten am 11. August die Bauarbeiten für das Einkaufszentrum [rhein.thal.arena](http://rhein.thal.arena). Die Eröffnung ist für Herbst 2016 geplant. **Mit dem Baustart erfolgt ein wichtiger Schritt für die Entwicklung des gesamten Areals**, das seit Jahren brachliegt. Mit einem Angebotsmix aus Food und Non-Food, Gastronomie und Fitness setzt die [rhein.thal.arena](http://rhein.thal.arena) neue Impulse für das Industriegebiet Buriert.

## in kürze

### LEADER

#### › Urs Gauch

Ab 1. Oktober wird Urs Gauch in der Geschäftsleitung von Raiffeisen Schweiz die Leitung des neu geschaffenen Departements Firmenkunden übernehmen.

#### › Max R. Hungerbühler

Max R. Hungerbühler (69) trat an der GV der Bischoff Textil AG altershalber als Verwaltungsratspräsident zurück. Er gab die strategische Unternehmensführung an den Treuhandexperten Reto Spaar ab.

#### › David Strebel

Der Bankrat der Thurgauer Kantonalbank hat David Strebel in die Geschäftsleitung der Bank gewählt.

#### › Erol Doguoglu

Regierungsrätin Carmen Haag hat Erol Doguoglu (49) zum neuen Thurgauer Kantonsbaumeister und Leiter des Hochbauamtes ernannt. Er trat per 1. Juni die Nachfolge von Markus Friedli an.

#### › Remo Lobsiger

Anfang August hat Remo Lobsiger die Leitung des Firmen- und Gewerbekundenbereichs der TKB übernommen.

#### › Josef Ackermann

Am 29. Januar findet das 22. Rheintaler Wirtschaftsforum statt. Die ersten Referenten sind bekannt: Dr. Josef Ackermann und Prof. Dr. Bruno S. Frey.

#### › Pascal Tschamper

Am 1. August hat Tschamper Kommunikation den Betrieb aufgenommen. Der Gründer, Pascal Tschamper, war zuvor Kommunikationschef der Fachhochschule St.Gallen, der OBA Ostschweizer Bildungs-Ausstellung und als Berater und Projektleiter in St.Galler und Zürcher Agenturen tätig.

#### › Meteomatics GmbH

Die Meteomatics GmbH aus St.Gallen wurde am 23. Juni mit dem Jungunternehmerpreis der St.Galler Kantonalbank «Startfeld Diamant» ausgezeichnet.

#### › Trendcommerce Group

Die langjährigen Auftraggeber Liechtensteinische Landesbank AG und VP Bank AG aus Vaduz verlängern ihre Kooperationsverträge mit der Trendcommerce Group.

# Private Banking: Sitzungszimmer oder virtueller Raum?

**Im Retail Banking haben standardisierte digitale Dienstleistungen ihren Platz längst gefunden. Trotz des unterschiedlichen Geschäftscharakters gewinnen neue Technologien auch im Private Banking immer stärker an Bedeutung. Der persönliche Kundenkontakt wird dadurch jedoch keineswegs obsolet.**

Die Digitalisierung ist endgültig im Bankgeschäft angekommen. Dies nicht nur im rückwärtigen Bereich, wo die Informationstechnologie seit langem die Rolle eines zentralen Nervensystems innehat und so das Funktionieren der Bankenwelt sicherstellt. In der jüngeren Vergangenheit setzen sich neue Technologien zunehmend auch im Frontend durch, sprich in der unmittelbaren Schnittstelle zu den Kunden. Im Zeitalter von Banking 2.0 und Fintech gewinnen diese digitalen Interfaces weiter an Bedeutung, insbesondere im «Massengeschäft» des Retail Bankings, wo der Kostendruck besonders ausgeprägt ist.

So ergänzen oder verdrängen E-Banking-Plattformen, mobile Applikationen oder Social Media zusehends die klassischen Kanäle, vorab den Kundenkontakt am Filialschalter oder via Telefon. Zudem lassen

sich heute vom Zahlungsverkehr, über den Handel mit Wertpapieren bis zum Abschluss von Hypotheken die meisten Bankgeschäfte online erledigen. Die digitale Revolution wird das Verhältnis zwischen den Bankinstituten und ihren Kunden noch einschneidender verändern. Branchenexperten bezeichnen denn die technologischen Innovationen und ihre so genannt disruptive, sprich zerstörerische Wirkung auf die bestehenden Modelle als eine der grössten Herausforderungen für das Retail Banking.

## **Ausgeprägtes Beziehungsgeschäft**

Ist es da nicht ein ausgesprochener Anachronismus, dass das Geschäftsmodell des Private Bankings gegenüber solchen Entwicklungen immun erscheint und nach wie vor weitestgehend analog funktioniert?





#### Zur Person

Joachim Künzi ist seit 1. Oktober 2013 CEO der VP Bank (Schweiz) AG in Zürich. Davor war der Vater von zwei Kindern CEO der BHF-Bank (Schweiz) AG und hatte mehrere Führungspositionen bei Schweizer Banken inne. Joachim Künzi absolvierte erfolgreich die Ausbildung zum eidg. dipl. Finanzanalytiker und Vermögensverwalter sowie weitere Studiengänge an höheren Fachschulen.

Kontakt: joachim.kuenzi@vpbank.com

Vernachlässigt man mit der Ausrichtung auf die Verhaltensmuster der angestammten Kundengruppe nicht die steigende Zahl der Digital Natives, also jener Personen, die in der digitalen Welt aufgewachsen sind? Und ist nicht gerade diese nachstossende Kernzielgruppe gut ausgebildeter und vermögender Kunden überdurchschnittlich technologieaffin und könnte sich infolge (zu) traditioneller Geschäftspraktiken abgestossen fühlen? Kurz: Ist die Kundeninteraktion im Private Banking noch auf der Höhe der Zeit oder wird sie zum Auslaufmodell?

Es ist unbestritten, dass das Private Banking ein ausgesprochenes Beziehungsgeschäft darstellt, bei dem der individuelle Dienstleistungscharakter noch ausgeprägter zum Tragen kommt als im weitgehend standardisierten Retail Banking. Kerndienstleistungen wie die Anlageberatung oder die Vermögensverwaltung sind überdurchschnittlich beratungsintensiv und können nicht uneingeschränkt digitalisiert werden. Wichtige Grundlagen einer umfassenden Beratung sind gegenseitiges Vertrauen sowie Betreuungs- und Service-Exzellenz. Diese weichen Faktoren lassen sich selbst mit ausgefeilter Technologie nicht angemessen adressieren; sie bedürfen einer menschlichen Interaktion. Es müssen daher nicht nur allein die quantifizierbaren Faktoren wie Anlageperformance oder Kosten stimmen, sondern auch subjektive Komponenten wie etwa die sprichwörtliche «persönliche Chemie».

#### Die neue Koexistenz

Der klassische Kundenberater nach bester Schweizer Private-Banking-Tradition hat somit alles andere als ausgedient. Die Kunst des Private Bankings ist es bekanntlich, den Kunden in seiner aktuellen Situation ganzheitlich zu erfassen, mit ihm zusammen die Fragestellungen und Zielsetzungen zu erarbeiten und letztlich die für ihn beste, sprich massgeschneiderte Lösung zu finden. Gerade deshalb bleibt der persönliche Kontakt die bevorzugte Form der Interaktion, die Private-Banking-Kunden weiterhin nicht missen wollen. Sie ermöglicht dem Kundenberater eine auf lange Sicht angelegte zwischenmenschliche

Beziehung, sofern er den Vertrauensstatus aufrechterhalten kann und nicht als Verkäufer hauseigener Produkte wahrgenommen wird. Ohnehin gilt: Je komplexer die gewünschten Dienstleistungen eines Anlegers ausfallen, desto sinnvoller ist der regelmässige persönliche Gedankenaustausch.

Natürlich ist das Bild nicht einfach schwarz-weiss. Die Grenzen haben sich bereits verwischt und so etwas wie eine Koexistenz von klassischem und digitalem Ansatz geschaffen. Gewisse Elemente des Beratungsprozesses sowie standardisierte Ressourcen wie Performance-Analysen sind schon längst digitalisiert und werden bankintern verwendet. Die Schnittstelle für den Zugriff auf diese Daten lässt sich problemlos weiter in Richtung Anleger verschieben und die Informationen können diesem webbasiert angeboten werden. Diese Schritte in die Online-Welt erhöhen schliesslich Nutzen, Flexibilität und Transparenz zugunsten der Kunden, ohne die Funktion der Kundenberater grundsätzlich in Frage zu stellen.

#### Mehrwert dank virtuellem Raum

Agile, zukunftsorientierte Private-Banking-Anbieter werden diesen Weg weiter beschreiten, um mit einer austarierten Offline/Online-Strategie und dem gezielten Einsatz von Informationstechnologien einen Mehrwert für ihre Kunden zu schaffen. Damit sind auch die Kundenberater gefordert, sich die notwendige technische Fitness für die Online- und Social-Media-Kanäle anzueignen. Auf mittlere und längere Sicht ist davon auszugehen, dass die anhaltende Technologisierung von Wirtschaft und Gesellschaft sowie rein digitale Anbieter den Wettbewerbsdruck für die klassischen Private-Banking-Institute zusätzlich erhöhen. Der erfolversprechende Lösungsansatz bei der Kontroverse klassisch versus digital basiert daher nicht auf einem Entscheid «entweder – oder», sondern vielmehr auf dem Ansatz «sowohl... als auch». Denn der virtuelle Raum und digitalisierte Informationen erweitern und ergänzen letztlich das Sitzungszimmer und die zwischenmenschlichen Beziehungen.

# WIGA fördert Austausch in der Wirtschaft

**Am 4. September öffnen sich die Türen zur 18. Werdenberger Industrie- und Gewerbeausstellung WIGA. Mit über 40 000 Besuchern ist sie die grösste Messe dieser Art und hat im Kanton St.Gallen einen besonderen Stellenwert. Sie bietet den Unternehmen der Region die Möglichkeit, sich zu präsentieren und fördert den Austausch in der Region, aber auch mit dem Ausland.**

Der Marktplatz in Buchs verwandelt sich im September für neun Tage in eine Welt aus Festzelten und Messeständen: Es ist ein ungerades Jahr, also WIGA-Zeit. Die Industrie- und Gewerbeausstellung ist in den letzten Jahren stetig gewachsen, immer mehr Besucher aus einem immer grösseren Einzugsgebiet strömten zur Messe nach Buchs. 2013 waren es 43 000 Gäste. Deshalb haben die Veranstalter dieses Jahr die Ausstellung vergrössert, rund 250 Aussteller präsentieren sich und ihre Produkte an der WIGA. Die Messe ist ausgebucht, es besteht sogar eine War-

teliste für Aussteller. Da das gesamte Messeareal gleich gross geblieben ist, wurde der Partybereich etwas reduziert und so die Gewerbefläche vergrössert.

## Grenzen überwinden

Auch aus dem angrenzenden Ausland, dem Fürstentum Liechtenstein, sind zehn Aussteller vertreten. Den Veranstaltern ist es wichtig, die Grenze, die in den Köpfen noch besteht, durch die WIGA und die LIHGA, dem Liechtensteiner Pendant, zu verringern, das Miteinander zu fördern und die Regionen einander näher

*Schon bald werden die Hallen der diesjährigen WIGA gefüllt sein.*





*Auch das Rahmenprogramm lockt jeweils eine Vielzahl Besucher an.*

zu bringen. Die Verantwortlichen sehen die LIHGA nicht als Konkurrenz, sondern sind der Ansicht, dass man gegenseitig voneinander profitieren kann.

#### **Feuriges Rahmenprogramm**

«Feuer und Flamme» ist das Motto der diesjährigen WIGA. Passend dazu gestaltet sich das Rahmenprogramm: Die regionalen Feuerwehren präsentieren etwa den allerneusten Fuhrpark und bringen am Mittwochnachmittag Kindern den Beruf des Feuerwehrmannes näher. Der Verein für Abfallbeseitigung (VfA) zeigt den Kreislauf vom Abfall bis zur Energiegewinnung mit einer Liveübertragung aus der Verbrennungsanlage.

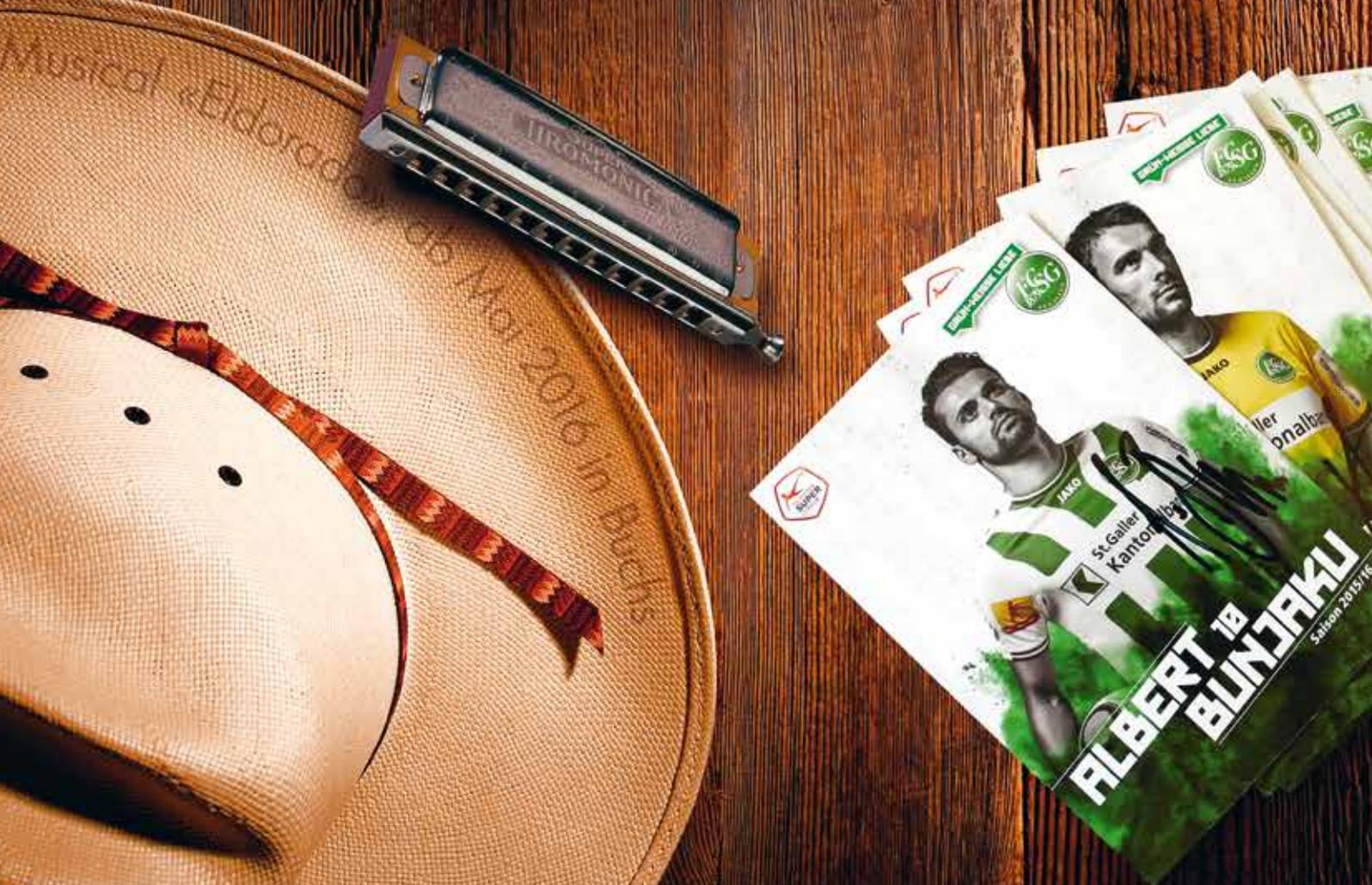
#### **Werdenberger Innovationspreis**

Ein weiterer Höhepunkt der WIGA ist die Wirtschaftstagung am 9. September. Referenten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft werden auftreten, unter ihnen der St.Galler Regierungspräsident Benedikt Würth, Liechtensteins Regierungschef Adrian Halser und die Vorarlberger Landtagsvizepräsidentin Gabriele Nussbaumer. Das Motto der diesjährigen Wirtschaftstagung lautet «Business 2015: Chancen und Risiken für den Wirtschaftsstandort». Zum Auftakt spricht Thomas Bieger, Rektor der Universität St.Gallen HSG, über den Wettbewerb unter den Wirtschafts- und Bildungsstandorten und erklärt, was die Erfolgsrezepte für die Ostschweiz

Anzeige

**Ihre Vertrauensberater für Immobilien**

**swiss  
immopool**  
GmbH  
[www.swissimmopool.ch](http://www.swissimmopool.ch)



St.Galler Kantonalbank präsentiert:

# Musical «Eldorado» und FC St. Gallen

- FCStG-Stars hautnah
- WIGA-Challenge im Torwandschiessen
- Geschicklichkeit und Spass beim Cowboy-Spiel
- Täglich Tickets und Fanartikel zu gewinnen

Wir freuen uns auf Ihren Besuch am Stand  
der St.Galler Kantonalbank im Festzelt.



Messe-Hauptsponsor

**St.Galler  
Kantonalbank**

sind. Die Vertreter der Politik diskutieren über aktuelle politische Chancen und Hürden der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit. Und der neue VAT-CEO Heinz Kundert berichtet, wie sich der grösste Arbeitgeber im Werdenberg allmählich zu einem Grossunternehmen wandelt. An der Tagung wird wiederum der Werdenberger Innovationspreis verliehen.

Text: Mirjam Bächtold

Bilder: zVg.

## Statements:

«Wir freuen uns, an der WIGA ausstellen zu können. Selbstverständlich hilft diese mit, uns in dieser Region bekannter zu machen. Das Schönste an Messen ist der direkte Kontakt mit unseren Konsumenten. So können wir Neuheiten vorstellen und Reaktionen direkt entgegennehmen.»

*Gabriela Manser, CEO Goba AG Mineralquelle und Manufaktur*



«Die WIGA in Buchs befindet sich mitten in unserem Hauptverkaufsgebiet. Als regionale Brauerei ist es für uns sehr wichtig, an dieser Messe mit grosser Präsenz aufzutreten. Die WIGA ist ein ausgezeichnetes Instrument für die Präsentation von Produktneuheiten und für die Kunden- und Imagepflege. An der Messe können wir uns direkt mit dem Endkonsumenten austauschen. Wir sind davon überzeugt, dass regelmässiges Auftreten an Publikationsmessen die Verkaufszahlen ankurbeln.»

*Claudia Graf, Geschäftsleitung Sonnenbräu AG*



«Die WIGA ist die ideale Plattform, unser innovatives und vielseitiges Unternehmen den Besucherinnen und Besuchern aus der Region vorzustellen. Wir wünschen uns natürlich einen «WIGA-Effekt» – in der Vergangenheit konnten wir diesen auch an den Verkaufszahlen beobachten. Beim WIGA-Auftritt geht es jedoch um mehr. Hier spüren wir den Puls der Kunden, können Kontakte knüpfen und Beziehungen bei persönlichen Gesprächen pflegen.»

*Hagen Pöhnert, Direktor Elektrizitäts- und Wasserwerk der Stadt Buchs (EWB)*



## Trader des Monats Juni

**Kurt Strässle, CEO und Inhaber der St.Galler Share Systems AG, hat im Juni mit 76,28 % die beste Monatsperformance bei der Swiss Trading Championship erzielt.**

**Kurt Strässle, wie haben Sie diese Performance von 76,28 Prozent erzielt?**

Bei den Grains war eine Korrektur überfällig, nachdem diese zum zweiten Mal die Lows getestet haben. Sowohl Weizen wie auch Sojabohnen haben zum Ende des Monats mit über zehn Prozent performt. Etwas Glück war dabei bei einem Bond-Trade: Nachdem sich die US Bonds von der Griechenlandkrise anstecken liessen und neue Tiefs (= höhere Zinsen) ausloteten, konnte man ziemlich risikolos 30-Jahre-Bonds auf Niveaus zwischen 148 und 149 kaufen. Das Scheitern der Verhandlungen führt vorläufig zu der Meinung, dass sich die Konjunktur abschwächt, was die Bonds kurzfristig auf 152 hochtrieb.

**Wie sieht Ihre Anlagestrategie aus?**

Sie ruht auf drei Pfeilern. Erstens: Wie ist die Abweichung zum langfristigen Durchschnitt? Ist der Markt grundsätzlich unter- oder überbewertet? Zweitens der aktuelle Trend: Ist ein Trend ersichtlich? Gibt es technische Faktoren, welche vermuten lassen, dass sich ein Trend fortsetzt – und gibt es strategisch günstige Einstiegsniveaus. Drittens: Wie ist der fundamentale Background? Gibt es einen nachfrage- oder angebotsorientierten Trend? Oder ist das Preisniveau rein politisch motiviert und deshalb nicht rational einzuschätzen?

**Wo sehen Sie attraktive Gelegenheiten im Rohstoffbereich?**

Aktuell beim Öl: Hier bildet sich ein schöner Erholungskorridor ab, nachdem die Tiefs nachhaltig überwunden wurden. Auf Niveaus zwischen 50 und 55 bieten sich jetzt gut Nachkaufgelegenheiten. Ebenso beim Kupfer: Dieses ist aufgrund der internationalen Nachfrageschwäche technisch auf einem sehr attraktiven Niveau. Aufgrund der zurzeit hohen Volatilität ist aber ein gestaffeltes Einsteigen zu empfehlen.

**Was halten Sie von der Swiss Trading Championship?**

Als Mitinitiator dieser Idee bin ich bei dieser Frage natürlich nicht ganz objektiv. Ich freue mich aber selbstverständlich über das sehr rege Interesse an der Website und die vielen positiven Feedbacks. Wir hoffen, viele neue Talente zu gewinnen, die es mithilfe dieser Idee zum Einstieg in die Vermögensverwaltung schaffen – und es dadurch vielen Investoren zu ermöglichen, eine bessere Performance zu generieren. Denn um das geht es ja schlussendlich.

[www.trading-championship.ch](http://www.trading-championship.ch)

# «Die WIGA ist zum Markenzeichen geworden»

**Während andere Events über zu wenige Besucher klagen, wartet die WIGA regelmässig mit neuen Erfolgszahlen auf. Messeleiter Paul Schlegel über die erfolgreiche Messe und die Wirtschaft in der Region.**



**Die WIGA hat als grösste Industrie- und Gewerbeausstellung im Kanton St.Gallen einen besonderen Stellenwert. Wie hat sich die Messe diesen Platz ergattert?**

Die WIGA verfolgte schon immer das Konzept, dass die Gewerbeausstellung im Vordergrund stehen soll. Es geht nicht darum, eine grosse Party zu organisieren oder die grösste Messe zu sein. Wichtig

**«Die hohe Qualität der Messe hat sich herumgesprochen.»**

ist uns, dass wir Messequalität bieten. Die WIGA ist eine Leistungsshow der verschiedenen Betriebe. Natürlich wollen wir auch ein attraktives Rahmenprogramm bieten, aber deswegen alleine kommen die Besucher nicht.

**Was für Besucher zieht die WIGA an?**

Vom Kind bis zum Senior, viele Familien, aber auch Personen aus Wirtschaft, Sport und Politik. Sie kom-

men aus den Regionen St.Margrethen, Walzenhausen, dem gesamten Rheintal, Werdenberg, Liechtenstein, Toggenburg und dem Sarganserland. Wir bieten für jede Alters- und Interessengruppe verschiedene Spezialprogramme an.

**Die WIGA ist stetig gewachsen, bei der letzten Messe 2013 verzeichneten Sie 43000 Besucher. Wie begründen Sie diesen Erfolg?**

Das Einzugsgebiet ist immer grösser geworden. Zudem ist die WIGA mittlerweile ein Name, der zum Markenzeichen geworden ist. Die hohe Qualität der Messe hat sich herumgesprochen. Die Besucher suchen einen guten Mix, den wir ihnen an der WIGA bieten.

**Was hat die WIGA für eine Bedeutung für die Wirtschaft in der Region?**

Wir sind eine Zweiländerregion, in der die WIGA als bindendes Element funktioniert. So auch die LIHGA, das Liechtensteiner Pendant zur WIGA, die alternierend jedes zweite Jahr stattfindet. An diesen Messen können die Betriebe ihr Angebot zeigen und ihren Umsatz steigern. Viele dieser Betriebe nehmen jedes Mal an der Messe teil und werden immer professioneller in ihrem Auftritt, in der Vermarktung ihrer Produkte und in der Kundengewinnung.

**Wie sollte sich die Region Werdenberg Ihrer Ansicht nach in Zukunft positionieren?**

Unsere Region muss den Weg, den sie eingeschlagen hat, konsequent weiterführen. Wir haben gute Unternehmen hier und auch einen guten Mix an Firmen. Das ist wichtig, damit das Risiko in einer schlechten Wirtschaftslage nicht zu hoch ist. Die Anbindung durch den öffentlichen Verkehr ist für unsere Region sehr wichtig, weil viele Mitarbeiter aus einer grösseren Distanz hierher zur Arbeit kommen. Sie ist aber noch verbesserungswürdig.

**Interview:** Mirjam Bächtold

**Bild:** Bodo Rüedi

# 10 Jahre Swibro – Erfolg bestätigt sich.

**Vor zehn Jahren wurde Swibro AG, Swiss Insurance Broker in St.Gallen gegründet. Was pioniermässig mit einer Vision begann, hat sich zu einer bemerkenswerten Erfolgsgeschichte entwickelt.**

*Markus Hegli (links)  
und Robert Günthart:  
die Geschäftsführer  
und Inhaber.*



Die Swibro AG analysiert und ermittelt für Klein- und Mittelunternehmen (KMU) in der ganzen Ostschweiz den Versicherungs- und Vorsorgebedarf in seiner Gesamtheit. Klassische Unter- und Überdeckungen werden transparent aufgedeckt und die finanziell, wie auch leistungsmässig, besten Angebote dem Kunden vorgelegt. Damit kann viel Geld eingespart werden und im Schadensfall steht der Versicherungsnehmer gut geschützt da.

## Leistungen

Das Leistungsangebot umfasst aber nicht nur die Analyse der Ist-Situation. Vielmehr holt die Swibro bei mehreren Versicherungsgesellschaften Offerten ein, vergleicht diese und legt sie dem Kunden vor. Zusammen wird entschieden, welche Versicherungsart, bei welcher Gesellschaft, für welche Abdeckung und zu welchen Prämien abgeschlossen wird. Das erspart dem Versicherungsnehmer viel administrative Arbeit, viel Zeit und Energie und ermöglicht ihm seine Ressourcen, auf seine Haupttätigkeiten zu auszurichten.

## Vorteile

Zudem behält die Swibro den Gesamtüberblick, verwaltet sämtliche Policen auf dem aktuellsten Stand, informiert die Kunden über Entwicklungen auf dem Versicherungsmarkt und prüft die eintreffenden Dokumente und Prämienabrechnungen auf ihre Richtigkeit. Im Schadenfall benötigt der Kunde seinen Kopf für an-

dere Dinge. Darum übernimmt Swibro die Geltendmachung der Leistungen, unterstützt den Geschädigten bei deren Durchsetzung und steht auch für weiteren Support partnerschaftlich und rund um die Uhr zur Seite. Mit einem kompetenten und motivierten Team erbringt Swibro seit über zehn Jahren diese, für ihren Kunden, unentgeltlichen Leistungen. Denn die Versicherungsgesellschaften entschädigen die Swibro für ihre Aufwendungen. Das bringt für den Versicherungsnehmer und Kunde nur positive Aspekte mit sich.

## Überzeugend

Sparen Sie mit einem Versicherungsvergleich durch die Swibro-Spezialisten viel Zeit und Geld. Sie kennen den immer komplexer werdenden Versicherungsmarkt und finden auch für Ihr Unternehmen das beste Preis-/Leistungsverhältnis. Unabhängig. Kompetent. Kostensparend.

Swibro... denn Sie haben Wichtigeres zu tun!

# swibro

**Swibro AG**

Swiss Insurance Broker

Zwinglistrasse 11, 9000 St. Gallen

Tel. 071 230 35 35, [www.swibro.ch](http://www.swibro.ch)

# Die Suche nach Freiräumen

**Die Migros steht im engen Kontakt mit den Bildungsinstitutionen. Eine Partnerschaft mit dem WTT Young Leader Award ist daher die logische Folge. René Frei, Leiter Direktion Personelles bei der Genossenschaft Migros Ostschweiz, über motivierte Studenten, Ansprüche der Generation Y und Möglichkeiten, Mitarbeitende ans Unternehmen zu binden.**



René Frei, Leiter  
Direktion Personelles  
bei der Genossenschaft  
Migros Ostschweiz.

**René Frei, der Fachkräftemangel in der Schweiz war in den vergangenen Monaten immer wieder Thema in den Medien. Wie stark ist Ihr Unternehmen betroffen?**

Wir können uns in der glücklichen Lage schätzen, für die vielfältigen Aufgaben im Verkauf qualitativ und quantitativ über ausreichend qualifizierte Fachkräfte zu verfügen. Anspruchsvoller ist in den letzten Jahren aber die Lage bei den Metzgern sowie bei einigen technischen Berufen – wie zum Beispiel bei Anlageführern oder Baufachleuten – geworden: Hier braucht es einige Bemühungen, um die benötigten Fachkräfte für unser Unternehmen zu gewinnen.

**«Wir verfügen über starke Argumente, um unsere Mitarbeitenden ans Unternehmen zu binden.»**

**Das Gewinnen von engagierten Mitarbeitenden ist ein Punkt, sie zu halten ein anderer. Mit welchen Mitteln «binden» Sie Angestellte ans Unternehmen?**

Wir verfügen über starke Argumente, um unsere Angestellten im Unternehmen zu halten. Das sind erstens die im Branchenvergleich überdurchschnittlichen Arbeits- und Anstellungsbedingungen, die in unserem Gesamtarbeitsvertrag festgehalten sind. Zum Zweiten kann die Migros dank ihrer Grösse und Vielfalt ihren Mitarbeitenden ausgezeichnete Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten bieten. Und schliesslich ist unsere Unternehmenskultur zu erwähnen, die ich mit positiv, wertschätzend und op-

timistisch umschreiben möchte. Dass diese Gründe verfangen, beweist die weit überdurchschnittliche Firmentreue sehr vieler Mitarbeitender.

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

Ja, das können wir gut feststellen. Die jungen Leute der sogenannten Generation Y sind in der Regel sehr gut ausgebildet und wissen genau, was sie wollen. Für sie steht nicht die Entlohnung oder die Karriere an erster Stelle, sondern das Sinnhafte ihrer Tätigkeit. Sie suchen Freiräume und streben nach Selbstverwirklichung.

**Wie wichtig ist ein Wettbewerb wie der WTT Young Leader Award, um das Zusammenspiel zwischen Bildungsinstitutionen und Wirtschaft zu vertiefen?**

Der WTT Young Leader Award hat aus meiner Sicht einen sehr grossen Einfluss auf die Qualität der Praxisprojekte, da die Studierenden mit hoher Motivation und Akribie an ihre Aufgabe herangehen, um ihr Projekt «in die Kränze» zu bringen. Daraus entsteht eine Win-win-Situation, indem die Fachhochschule die Kompetenz ihrer Ausbildung aufzeigen kann, ihre Studierenden sich ein grosses Projektmanagement-Know-how aneignen und die Unternehmen von qualitativ hochstehenden Ergebnissen profitieren.

**Ihr Unternehmen dürfte jährlich eine Vielzahl von Sponsoringanfragen erhalten. Weshalb hat man sich dafür entschieden, den WTT Young Leader Award zu unterstützen?**

Das Konzept des WTT Young Leader Awards hat uns sehr überzeugt. Ausserdem ist es für die Migros als eine der grössten Arbeitgeberinnen der Ostschweiz wichtig, im engen Kontakt mit den Bildungsinstitutionen wie den Fachhochschulen zu stehen: Wir wollen aktiv einen Beitrag zur Qualität der Ausbildung leisten und uns bei den Studierenden als attraktive Arbeitgeberin präsentieren.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: zVg.

## Die Nominierten 2015

Am 21. September findet die Verleihung des WTT Young Leader Award 2015 statt. Erneut wurden in den beiden Kategorien «Marktforschung» und «Managementkonzeption» je drei Projekte nominiert. Die Auswahl erfolgte durch eine Jury, welche sich zusammensetzt aus Christof Oswald, Thomas Harring, Klaus Brammertz, René Frei, Bruno Räss, Sebastian Wörwag und Sibylle Minder Hochreutener.

### Nominiert für Marktforschung

Projekt «Gemeinde als Partnerin für innovative Immobilien für das Wohnen im Alter» für die Avadis Anlagestiftung, Baden: Fabian Ritter (Gais) Roman Büchler (St.Gallen), Nicolas Gorlero (Uerikon), Timo Koller (Herisau), Luca Pieli (Stein).

Projekt «Jansen Steel Profil Systems: USA-Marktanalyse für Stahlprofile» für die Jansen AG, Oberriet: Angela Zürcher (Bronschhofen) und Stefan Nüssli (Stachen).

Projekt: «Formen- und Werkzeugbau – quo vadis?» für die ThyssenKrupp Materials Schweiz AG, Bronschhofen: Lino Schindler (Heiden), Nathalie Baur (St.Gallen), Daniel Bänziger (Trogen), Nadine Schmid (Amriswil) und Michèle Hofer (St.Gallen)

### Nominiert für Managementkonzeption

Projekt «Marktanalyse-Tool: Daten für die Zukunft» für die AFG Arbonia-Forster-Holding AG, Arbon: Nils Bahn (St.Gallen), Marco Schmitz (Wil), Karin Richard (Rheineck), Lukas Bleher (St.Gallen) und Sven Sturzenegger (Buchs).

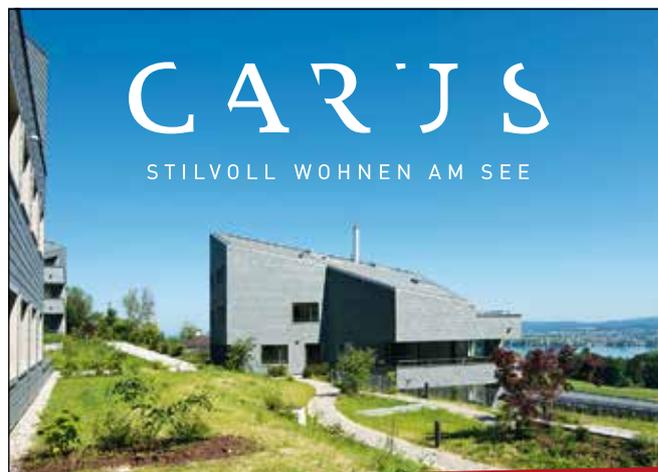
Projekt «Marketingstrategie für ein Schweizer Optik-Fachgeschäft im Wettbewerb mit nahem Ausland» für die Buck Optik AG: Sascha Gralak (St.Gallen), Philipp Anderegg (Mels), Beda Bächler (St.Gallen) und Patrick Küng (St.Gallen)

Projekt «Prozessorientierte Kosten-Kalkulation in den Bereichen Produktion und Dienstleistung» für die Valida, St.Gallen: Shahire Rexhepi (Wittenbach), Céline Grütter (St.Gallen), Daniel Caluori (St.Gallen), Corinne Frischknecht (St.Gallen) und Ana Surac (St.Margrethen)

Weitere Infos unter [www.fhsg.ch/wtt](http://www.fhsg.ch/wtt)

### Der Event

Der WTT Young Leader Award ist eine Art «Oscar-Verleihung». Er präsentiert und ehrt jährlich die besten Studierendenteams in den Praxisprojekt-Kategorien Marktforschung und Managementkonzeption. 20 Partner aus der Wirtschaft und die WTT-FHS tragen das jährliche Event, an welchem sich über 500 geladene Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Studierendenschaft treffen. LEADER ist Medienpartner.



## Besichtigung Musterwohnungen

Sa., 5. + 12. September 2015, 10–13 Uhr  
Hauptstrasse 8, 8269 Fruthwilen

## FÜR WIRTSCHAFTS- KAPITÄNE, DIE DEN SEEBLICK LIEBEN.

3-Zimmer-Wohnung

3 1/2-Zimmer-Attikawohnung

4 1/2-Zimmer-Wohnung

5 1/2-Zimmer-Attikawohnung

- idyllisch gelegen mit traumhafter Seesicht
- unweit vom Golfplatz Lipperswil und dem Hafen von Ermatingen
- aussergewöhnliche Architektur
- spannende Grundrisse
- extra grosszügige Raumhöhen
- Tiefgarage mit direktem Zugang
- steuergünstige Gemeinde

### Beratung und Verkauf

Tobler Immobilien Treuhand AG  
Thundorferstrasse 3, CH-8500 Frauenfeld  
Tel. +41 052 728 00 90  
[info@toblerimmobilien.ch](mailto:info@toblerimmobilien.ch)

[www.carus-fruthwilen.ch](http://www.carus-fruthwilen.ch)

# Klischees ohne Realitätsbezug

**Die Jungfreisinnigen wehren sich gegen die Charakterisierung ihrer Partei, wie sie in der Juniausgabe des LEADERS erfolgte. Entgegen der Beurteilung unseres Magazins gebe es zahlreiche Unterschiede zwischen der Mutterpartei und der Jungpartei, schreiben Cyrill Schöni, Vizepräsident Jungfreisinnige Thurgau, und Ramiz Ibrahimovic, Jungfreisinnige St.Gallen, in ihrer Replik.**

In der letzten Ausgabe hat Stefan Millius uns Jungfreisinnige im Zuge einer Generalbetrachtung der Jungparteien porträtiert. Millius erkannte dabei die strategische, langfristige Bedeutung einer Jungpartei für ihre Mutterpartei. Wer jedoch eine scharfsinnige, fundierte Analyse des stellvertretenden Chefredaktors erwartete, wurde enttäuscht. So bemühte sich Millius irgendwelcher althergebrachter Klischees, die völlig an der Realität vorbei zielen und mit unserem tatsächlichen politischen Engagement nichts zu tun haben.

## «Mit inhaltlicher Gleichmacherei und Anbiederung hat ein gepflegtes Äusseres nichts zu tun.»

### Der Staat soll den Gürtel enger schnallen

Millius kritisiert in seinem Porträt, dass wir Jungfreisinnigen uns zu stark an unsere Mutterpartei anbiederten. Als Argument führt er dabei ins Feld, dass sich jeder Jungfreisinnige bei seinem Parteibeitritt zuerst einen Anzug mit Krawatte kaufe, einen Seitenscheitel ziehe und eine Hornbrille aufsetze. Mit inhaltlicher Gleichmacherei und Anbiederung hat ein gepflegtes Äusseres jedoch nichts zu tun. Das nennt sich Stil. Wer heute noch behauptet, dass man sich beispielsweise mit einem schrillen Haarschnitt oder Piercings von der Masse absetzen kann, hat völlig verschlafen, dass solche Looks mittlerweile völlig «Mainstream» geworden sind. Die Zeiten, in denen man mit zerrissenen Hosen als Rebell galt, sind vorbei. Ein kultiviertes Äusseres ist daher keineswegs mit einer inhaltlichen Subordination zu verwechseln. Zudem geht es uns weniger darum, uns ein neues Outfit zu verpassen, sondern dem Staat den Gürtel enger zu schnallen.

### Jungfreisinnige als liberale Speerspitze

Hätte sich Millius zudem genauer mit unserer politischen Arbeit befasst, wären ihm schnell die Unterschiede und Konfliktlinien zu unserer Mutterpartei aufgefallen. Oft verwenden wir eine andere Herangehensweise als unsere Mutterpartei. Mit dem Slogan «Mehr Freiheit. Weniger Staat.» orientieren wir

uns stärker an der alten FDP aus dem Jahr 1979. Wir wollen erst über Grundsätze reden, bevor wir über den Kompromiss diskutieren. Ein Ergebnis davon ist beispielsweise das neue Parteiprogramm der Jungfreisinnigen Thurgau. In einer frischen Art werden erst Grundsätze wie, «Weniger Umverteilung, mehr Gerechtigkeit» formuliert. Im Detail geht es dann um die Abschaffung von Energie-, Mobilitäts- oder Landwirtschaftssubventionen oder um die Abkehr vom monopolistischen Geldsystem. Viele Forderungen gehen weit über die FDP-Linie hinaus, weil wir durch die Grundsatzdiskussionen die Ursache nicht aus den Augen verlieren und keine reine Symptombekämpfung betreiben.

Nur durch diese Grundsatzdiskussionen konnte auch die NoBillag-Initiative entstehen. Die Vorlage fordert eine komplette Abschaffung der Billag-Gebühr, damit Herr und Frau Schweizer nur noch ihren eigenen Medienkonsum bezahlen müssen. Diese Initiative wird von den Jungfreisinnigen lanciert und aktiv getragen. Auf Anfrage der Jungfreisinnigen unterstützen nun einige kantonale FDP-Sektionen die Initiative. Inhaltlich gesehen sind wir also keine Kopie der FDP, sondern vielmehr deren wahre liberale Speerspitze.

### Aus der Luft gegriffene Vorwürfe

Weiter behauptete Millius, dass wir mit HSG-Lehrsätzen indoktriniert worden seien und diese gebetsmühlenartig wiedergäben. Mit einer solchen Aussage verkennt er unsere Mitgliederstrukturen und zeichnet ein völlig an den Haaren herbeigezogenes Bild unserer Exponenten. Nur schon mit Blick auf unsere Nationalratslisten wird klar, dass die Jungfreisinnigen ganz verschiedene schulische, berufliche und akademische Hintergründe aufweisen. Mit unserem politischen Engagement stellen wir immer wieder unter Beweis, dass wir unabhängig sind und uns unsere Meinungen selber bilden.

Diese aus der Luft gegriffenen Vorwürfe legen nahe, dass sich Millius nicht mit unserer tatsächlichen Politik auseinandersetzt, sondern lieber über seine Vorurteile schreibt!

## Liebe Kulturschaffende



Ich mag Kunst in allen Facetten. Ich besuche gerne kulturelle Veranstaltungen. Ich kann mir ein Leben ohne Kunst und Kultur schwer vorstellen. Nicht ganz so viel Mühe bereitet mir mittlerweile die Vorstellung eines Lebens ohne Künstler und Kulturschaffende. Ich weiss, das eine gibt es nicht ohne das andere. Leider. Denn

einige von Euch gehen mir, Verzeihung, massiv auf den Senkel.

So faszinierend ich vieles von dem finde, was Ihr kreiert, so wenig mag ich mir die Begleiterscheinungen aufzwingen lassen, die Eure Kunst so mit sich bringt. Denn ganz egal, ob Ihr Musik macht, malt oder schreibt, eines ist vielen von Euch gemeinsam: Ihr erschafft nicht nur Kunstwerke, sondern verknüpft sie mit Botschaften, die ich als Kunstfreund gefälligst mitzutragen habe – ansonsten ich Eurer Kunst nicht würdig bin. In Interviews, an Lesungen, an 1.-August-Reden, zu denen Euch ganz besonders mutige Gemeindepräsidenten einladen: Überall sagt Ihr uns, was wir im Grunde zu denken hätten, warum die Mehrheit stets falsch liegt und wieso unser Land des Teufels ist. Ihr habt nicht nur die Kunst für Euch gepachtet, sondern auch die Wahrheit.

Besonders dramatisch zeigt sich das in der Literatur. Einige Beispiele: Wenn ich einen Roman von Lukas Bärfuss lesen möchte, muss ich gleichzeitig für völlig offene Grenzen, schrankenlose Einwanderung und die Verdammung der SVP sein. Anders geht das gar nicht. Denn Bärfuss beschränkt sich ja nicht darauf, eine Geschichte zu erzählen. Das Buch ist nur Mittel zum Zweck; die kurze Zeitspanne der Aufmerksamkeit, die eine Buchveröffentlichung mit sich bringt, nützt er, um der Mehrheit der Stimmbürgerschaft mitzuteilen, wie unmenschlich sie ist, oder sämtlichen Wirtschaftsexperten zu erklären, dass sie falsch liegen. Ein Buch von Pedro Lenz wiederum wird mitsamt einer Weltanschauung ausgeliefert, die unter anderem zum Schluss kommt, dass wir Schweizer alle verhinderte Amokläufer sind, weil es uns an Offenheit fehlt (es stand im BLICK). Das hat der Mann wirklich gesagt – und von mir verlangt man, dass ich ihn weiterhin ernst nehme.

Das alles sind persönliche Haltungen, die man natürlich haben darf, vor allem, wenn man wie die von Förderungsgeld geschwängerten Schreiber längst nicht mehr weiss, wie das Durchschnittsvolk tickt. Aber es ist eben nicht nur eine eigene Meinung dieser Autoren, es ist das, was sie zusammen mit ihrem Werk als einzig richtige und akzeptable Haltung verkaufen. Denn obschon jemand wie Bärfuss in erster Linie Wörter zu Sätzen zusammenfügt und daraus Geschichten konstruiert (in seinem Fall ist das Wort «Geschichten» allerdings leicht übertrieben), will er sich mit dieser Rolle nicht begnügen. Er ist mehr. Er ist das Gewissen der Nation, er steht ganz allein auf

der Bergspitze und hat die Weitsicht und predigt uns, wie wir eigentlich zu empfinden und zu funktionieren hätten. In der Welt von Bärfuss und Lenz tanzen wir alle den ganzen Tag auf den Strassen, kochen zusammen mit Migrant\*innen internationale Gerichte und lauschen am Abend gemeinsam den Melodien peruanischer Strassenmusiker. Das alles natürlich unter dem Dach der Europäischen Union. Arbeiten tut niemand mehr, weil die Unternehmen 98 Prozent ihrer Einnahmen direkt in den Umverteilungsapparat leiten – und das so toll finden, dass sie gerne freiwillig hier bleiben. Schöne neue Welt.

Das Verrückte daran: Künstler haben sich im Lauf der Geschichte stets als Querdenker, als Tabubrecher, als Hofnarren verstanden. Das ist auch eine wichtige Rolle. Die hier geschilderten Positionen sind aber alles andere als «quer». Es ist exakt diejenige Haltung, welche die «Anständigen» in der Schweiz pausenlos vertreten. Würde ein Künstler eine Gegenposition vertreten, beispielsweise rechts der Mitte, würde er umgehend aus dem erlauchten Kreis der Kulturschaffenden ausgeschlossen, ausgegrenzt. Während am Vordereingang zum Elfenbeinturm unablässig Toleranz gepredigt wird, prügelt man am Hintereingang auf diejenigen ein, die sich nicht einfach durch eine Schablone pressen lassen wollen, nur weil sie malen oder schreiben. Es gibt keine intolerantere Spezies als die Kulturszene. Dafür gibt es auch eine Quasi-Entschuldigung: Man darf intolerant sein gegenüber Intoleranz.

Die intoleranten Toleranzmissionare sind konsequent: Ausschere akzeptieren sie nicht. Wer Kunst machen will, muss das Kleingedruckte unterschreiben: Links sein, die Globalisierung verdammen, Unternehmer verteufeln, Sparmassnahmen bekämpfen. Wer sich zum freien Markt bekennt, kann unmöglich Kunst schaffen. Angeblich kommt Kunst ja von Können, aber das ist Unsinn. Künstler wird man heute mit der richtigen Gesinnung, können muss man nichts. Umgekehrt nützt die grösste Kunstfertigkeit nichts, wenn man nicht die einzig wahre Lehre vertritt.

Es gibt Gegenbeispiele. Andreas Thiel ist das prominenteste. Er überlebt als Künstler, und das mit einer urliberalen Haltung. Aber was geschah, als er öffentlich den Koran zerpfückte? Man warf ihm vor, auf billige Weise zu provozieren und Hass zu schüren. Hätte sich Thiel mit derselben Energie gegen einheimische Traditionen, die Errungenschaften des Abendlandes oder gegen das Christentum gewandt, hätte er Jodler, Schwinger und Hornusser der Lächerlichkeit preisgegeben, wäre ihm der Beifall der kulturellen Klasse sicher gewesen. Denn das darf man. Nichts anderes.

Herzliche Grüsse

Stefan Millius, stv. Chefredaktor LEADER

**FDP**  
Die Liberalen

LISTE  
7.07



## Walter Locher

VR-Präsident DGS Druckguss Systeme AG St.Gallen

in den Nationalrat

– Mehr Sicherheit. Für Arbeitsplätze,  
Eigentum und Lebensqualität!

Freiheit, Gemeinsinn und Fortschritt – aus Liebe zur Schweiz

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

## Unternehmer sucht Unternehmer

Als selbstständiger Unternehmer (36) habe ich in den vergangenen acht Jahren verschiedene Firmen in unterschiedlichen Branchen in der Ostschweiz gegründet, aufgebaut, weiterentwickelt und stetig optimiert.

Dank einem tollen Team von rund 50 Mitarbeitern kann ich mich sukzessive von dem operativen Geschäft lösen – das verschafft mir die Freiheit, mich neuen faszinierenden Projekten zu widmen. Mein Rucksack ist reichlich gefüllt mit Erfahrungen und Ausbildungen aus dem betriebswirtschaftlichen und technischen Bereich.

### Meine Kompetenzen sind:

- Langjährige Führungserfahrung von bis zu 50 Mitarbeitenden
- Geschäftsleitungserfahrungen in unterschiedlichen Branchen
- Verschiedenste Erfahrungen in Prozessoptimierung, Umstrukturierungen und Neuaufbau von diversen Firmen
- Langjährige Erfahrungen in Projektleitungs- und Beratungsfunktionen
- Zupackender, neugieriger und kommunikativer Multiunternehmer

Mich interessieren innovative Projekte und Geschäftsideen wie auch die mittelfristige Firmennachfolge eines spannenden KMU-Betriebs. Lust, bei einem Lunch Genaueres zu erfahren? Dann freue ich mich, Sie kennenzulernen.

Bitte senden Sie Ihre Kontaktdaten an [sziegler@netrocomm.ch](mailto:sziegler@netrocomm.ch) oder per Post an Stephan Ziegler, MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, CH-9001 St.Gallen mit dem Stichwort «Unternehmer sucht Unternehmer». Diese werden dann an mich weitergeleitet. Selbstverständlich werden Ihre Angaben vertraulich behandelt.

Seminarhotel  
Arenenberg

Thurgau



## Königlicher Genuss am kaiserlichen Arenenberg

Es gibt Orte, die haben etwas Magisches. Der Arenenberg gehört zweifelsfrei dazu. Dem Besucher eröffnet sich ein einzigartiger Blick auf die Schönheit der Natur und die faszinierende Geschichte Napoleons. Nebst dem vielfältigen Rahmenprogramm finden Veranstalter ideale Bedingungen für ihre Seminare, Events und Feiern.

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

Nur rund 50 Min.  
von St. Gallen  
entfernt!

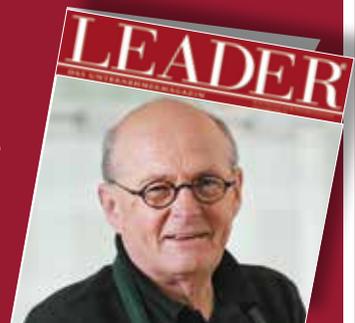


Tagespauschale «Bacchus» CHF **64.-**  
Raummiete, Mittagessen, Verpflegung, Weindegustation

# Leader lesen LEADER®

LEADER.  
Das Ostschweizer  
Unternehmermagazin.

Köbi Nett, Gastronom



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

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



**Rolf Staedler**

CEO und Inhaber awit consulting ag, Leiter Fachkompetenzbereich M&A und Unternehmensentwicklung, NDS Philosophie & Management

Womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient?

Wie kann es anders sein im Thurgau - mit "Obst"!

Hatten Sie als Kind einen andern Berufswunsch?

Ja, zuerst Bauer, dann Pilot, dann Sportler,  
dann Bäcker, dann Chef ...

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

Nachholer weil, ich habe immer schon viel gemacht.  
Aber ich möchte einiges noch besser machen.

Was bedeutet Ihnen Erfolg?

Erfolg ist relativ und sehr kurzweilig - und bedeutet  
so viel. Erfolge braucht's und dürfen gefeiert werden!

Welchen Luxus gönnen Sie sich ab und zu?

Zeit für Sport auf dem See - und ab und zu eine  
Fahrt in die Kunst. Mit meinem alten Porsche.

Welche Ostschweizer Persönlichkeit bewundern Sie?

Da gibt es viele! Vor allen jene, die dauerhaft  
und nachhaltig Verantwortung tragen.

Welche Lektüre kann Sie vom Schlafen abhalten?

Ein wichtiger Bücherturm -> "Die Kunst des Zweifels"  
von Andreas u. Sommer finde ich aktuell spannend.





ABACUS   
version internet

## ABACUS Business Software goes mobile

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

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

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

 **ABACUS**  
business software

[www.sonderegger-publish.ch](http://www.sonderegger-publish.ch)

Voller Service

# **SONDEREGGER PUBLISH**

KOMPETENZ IN MEDIEN

WEINFELDEN | FRAUENFELD

Als Spezialist für analoge und digitale Medienproduktion sind wir Ihr engagierter Partner zwischen Idee und Publikation.

**PROJECTS&SERVICES | CREATE&DESIGN |  
DTP&PREMEDIA | ONLINE&DIGITAL | PRINT&PRESS |  
POSTERS&SIGNS | BIND&BOOK | LOGISTICS&LETTER |  
COPY&HAPPY | SCAN&PLOT | NET-TO-PRINT |**

