

ZANOTTA AG Ökologie lohnt sich.

Aktenvernichtung St.Gallen
071 244 55 03, www.zanotta.ch



Daniel Steffen, CEO des Flughafens Altenrhein:

Der harte Kampf um mehr Akzeptanz

Seite 20

In dieser Ausgabe:

David Zuberbühler, Barbara Keller,
Christian Lohr, Markus Ritter, Andreas
Schweiss, Christian Thiel, Katrin Frick

Fokus «All IP»

All IP fordert sowohl die Unternehmen als auch die Profis aus der Elektrobranche. Denn die Zeit ist knapp und die Umstellung teilweise mit hohen Kosten verbunden.

Ab Seite 39

Sauber bleiben!

pronto-ag.ch

pronto
Wir verstehen mehr
als Reinigung.



Dynamik in eindrucksvoller Form.

Der neue Audi SQ7 TDI.

Dank elektrisch angetriebenem Verdichter, 435 PS Leistung und 900 Nm Drehmoment überzeugt der Audi SQ7 TDI mit purer Kraft und mitreissender Beschleunigung. In gerade einmal 4,8 Sekunden sprintet er von 0 auf 100 km/h. Auch sein ausdrucksstarkes Äusseres und der grosszügige Innenraum mit Platz für bis zu sieben Personen begeistern auf den ersten Blick. Zudem profitieren Sie von 10 Jahren kostenlosem Service und auf Wunsch von LeasingPLUS inklusive Service und Verschleiss, Reifen, Ersatzwagen und Versicherungen.

Mehr Infos bei uns

Audi SQ7 4.0 TDI, 435 PS, Normverbrauch gesamt: 7,5 l/100 km, 198 g CO₂/km (Durchschnitt aller verkauften Neuwagen: 139 g/km), Energieeffizienz-Kategorie: F. Audi Swiss Service Package+: Service 10 Jahre oder 100 000 km. Es gilt jeweils das zuerst Erreichte.



City-Garage AG

Zürcher Strasse 162, 9001 St. Gallen
Tel. 071 274 80 74, www.city-garage.ch



Absurde Forderung von links

Wenn einem Politiker nichts Konstruktives mehr einfällt, dann stellt er ganz einfach eine Forderung in den Raum. Forderungen sind ein praktisches Instrument: Sie kosten nichts, sind schnell formuliert, und die Medien greifen sie gerne auf. Jüngstes Beispiel ist die St.Galler SP, die den Rücktritt von Kantonalbank-CEO Roland Ledergerber fordert. Begründung: Ledergerber sei verantwortlich für Fehler, die bei der früheren KB-Tochter Hyposwiss begangen worden seien. Die Rede ist nicht etwa von einem bewusst schädigenden Verhalten oder von krimineller Energie, der SP reichen unternehmerische «Fehler» als Forderungsgrund.

Die Ereignisse rund um die Hyposwiss können und sollen nicht an dieser Stelle noch einmal aufgerollt werden, dafür gibt es berufenere Stellen. Aber der SP sei doch erklärt: In der freien Wirtschaft lebt man eine andere Fehlerkultur als in sozialistischen Kreisen. Immer wieder kommt es vor, dass ein Unternehmen zu einem späteren Zeitpunkt unglücklich ist mit seinerzeit getroffenen Entscheidungen. Solche Fälle kann und soll man analysieren und an Verbesserungen für die Zukunft arbeiten. In aller Regel gab es aber zum Zeitpunkt X gute Gründe für ein bestimmtes Vorgehen, und auch wenn die weitere Entwicklung dann zeigt, dass man besser einen anderen Weg eingeschlagen hätte, ist nicht zwingend ein grosses Köpferrollen angezeigt.

Die Forderung der SP erstaunt umso mehr, als die Partei gegenüber sich selbst und ihren Amtsträgern überaus grosszügig ist, was den Umgang mit Fehlern angeht. SP-Regierungsrätin Heidi Hanselmann hat im Fall ihres früheren Generalsekretärs eklatante Führungsschwäche offenbart, aber ihre Partei hält das nicht für weiter erwähnenswert. Das zeigt exemplarisch, dass es bei Rücktrittsforderungen selten um das Ereignis an sich geht, sondern um die Frage, auf welcher Seite die Person hinter dem Ereignis steht. Ein Bank-CEO ist für die SP, die nach wie vor gerne den Kapitalismus überwinden würde, die Verkörperung des Bösen. Eine SP-Regierungsrätin hingegen kann sich erlauben, was sie will, denn schliesslich steht sie auf der «guten» Seite.

Die Forderung der SP wird natürlich folgenlos bleiben. Und es fragt sich sogar, ob eine so inhaltsleere Forderung nicht selbst bei der eigenen Klientel als das enttarnt wird, was sie ist: Reine Provokation zum Zweck der Profilierung.

Natal Schnetzer
Verleger

Anzeige

Oper
Tanz
Konzert

Le Cid

Oper von Jules Massenet
Premiere am 24. Juni, 21 Uhr, Klosterhof

11. St. Galler
Festspiele
24. Juni
bis 8. Juli 2016

www.stgaller-festspiele.ch
Tickets 071 242 06 06

Presenting Partner
CREDIT SUISSE

Hauptsponsoren
helvetia Audi

Medienpartner
TAGBLATT MEDIEN Neue Zürcher Zeitung LEADER

Ticketing Partner
StarTicket

COFOX Office



Bürotechnik für schlaue Füchse

Zufriedenheit ist inbegriffen bei
unseren Komplettlösungen mit Service.
Drucklösungen nach Mass
Dokumenten Management
Service und Finanzierung

Erleben Sie's selbst.
Unser St.Galler Team
ist für Sie da: 071 274 00 80



WIR NEHMEN QUALITÄT PERSÖNLICH.

*Du bist nicht mehr da, wo du warst –
aber du bist überall, wo wir sind.*

Victor Hugo

A B S C H I E D

Expo2027

Bodensee-Ostschweiz

Oktober 2013 – 5. Juni 2016

Wir vermissen Dich:

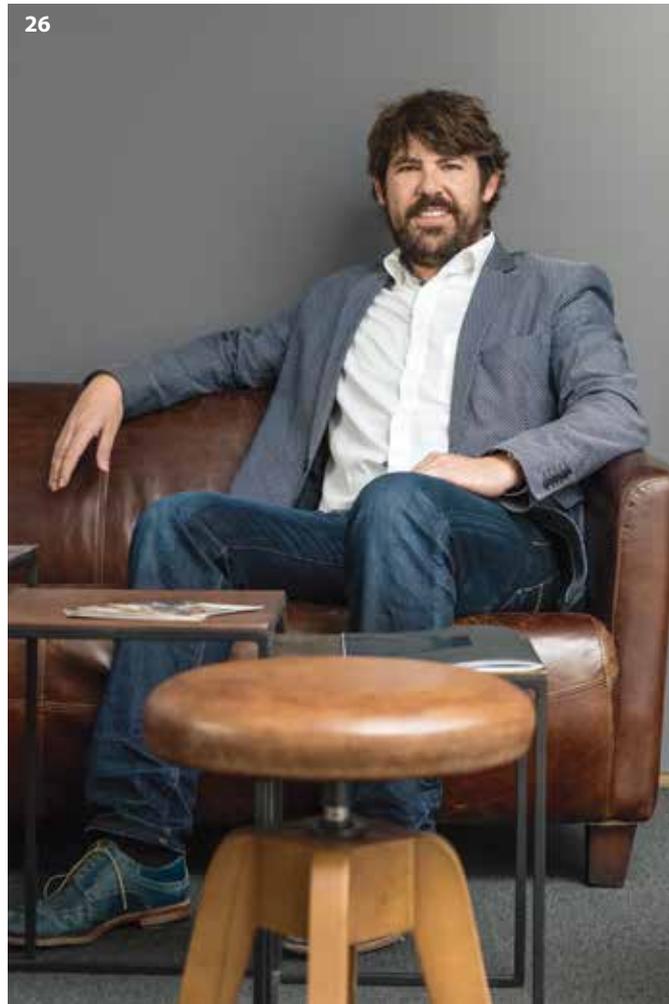
Überkantonales Komitee Chance Expo2027



70



40

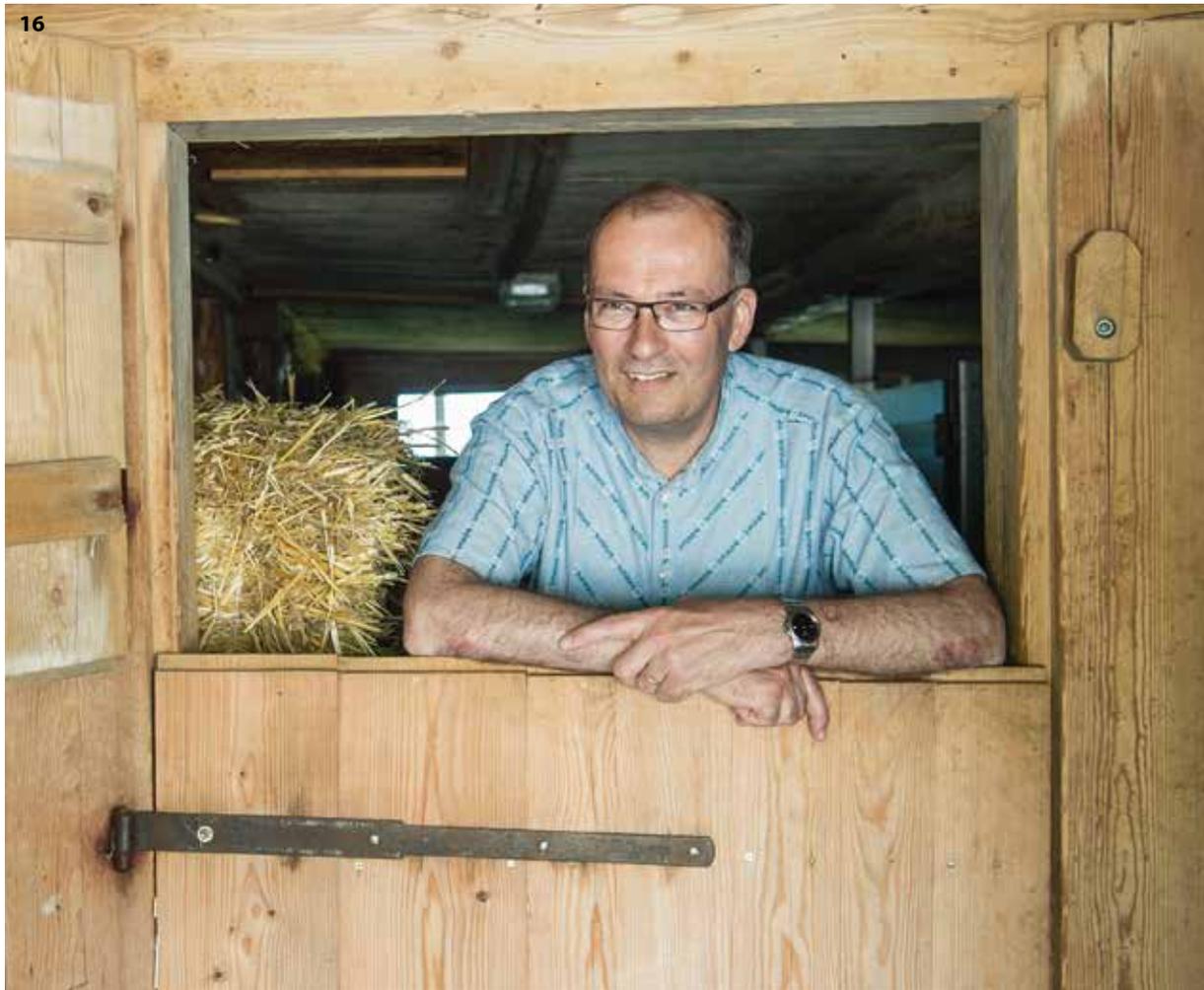


26

- | | |
|--|--|
| <p>8 Roland Rino Büchel
Schlaraffenland</p> <p>10 Ausgabenwachstum
Der Staat liebt die Kür</p> <p>12 David Zuberbühler
Eine Besserung ist nicht in Sicht</p> <p>13 Christan Lohr
Freiheit bedeutet auch Verantwortung</p> <p>15 Barbara Keller-Inhelder
Staatliche Bevormundung korrigieren</p> <p>16 Markus Ritter
«Meine Rhetorik habe ich gut im Griff»</p> <p>20 Daniel Steffen, Flughafen Altenrhein
«Der Luftfahrt fehlt eine Lobby»</p> <p>23 Sven Bradke
Die Krise als Chance nutzen</p> <p>26 Andreas Schweiss, Ka Boom AG
«Everybody's Darling kann man sowieso nicht sein»</p> | <p>29 Michael Götte
Umstrittenes Präsidium</p> <p>30 Andreas Müller, Braumeister
«Bier braucht Heimat»</p> <p>32 Momentum Ost
Innovatives Geschäftsökosystem Ostschweiz</p> <p>37 Kantonsrätin Katrin Frick
Die Idealbesetzung</p> <p>39 Die Zukunft heisst «All IP»
Was KMU über die neue Lösung wissen müssen</p> <p>46 Den Wandel nicht auf die lange Bank schieben
Wozu Profis bezüglich «All IP» raten</p> <p>52 Christian Thiel, Diplom-Informatiker
«VoIP passt sich den wachsenden Bedürfnissen an»</p> <p>60 Spotlight
Kurznews aus der Ostschweizer Wirtschaftsszene</p> |
|--|--|



16



63 CSIO St.Gallen
Der LEADER gibt sich die Ehre

65 GrassForum
Pferd mit neuem Reiter

66 Ostschweizer Personaltag
Ungewohnte Ideen sind gefragt

67 Startfeld Diamant
Frontify gewinnt Jungunternehmerpreis der SGKB

70 Autorin Anitra Egler
Spricht am KMU-Tag zum Thema « Digitaltherapie»

72 SGKB-CEO Roland Ledergerber
Über das Engagement am WTT Young Leader Award

73 Axel Thoma, E,T&H
Kundenbindung über alles?

Markt/Publireportagen

- 02 City-Garage AG
- 04 Cofox
- 24 Bank für Tirol und Vorarlberg
- 28 Schweizer KMU-Tag St.Gallen
- 38 Swisscom
- 42 Huber+Monsch AG
- 44 Sunrise Communications AG
- 48 Eastphone AG
- 50 Telecom Liechtenstein AG
- 55 Nägele-Capaul communications AG
- 56 E-Fon AG
- 62 Wirtschaftsforum Thurgau
- 68 Bildungszentrum Wirtschaft Weinfelden
- 75 Nacht des Ostschweizer Fussballs
- 76 E-Fon AG

Mutlose Neinsager?



Alle Expo-Gegner sind mutlose und mittelmässige Personen. Das wollen uns Medien und Parteien weismachen. Eigentlich ziemlich frech.

Von Marcel Baumgartner

Die Planungskredite für die Expo 2027 sind im Kanton St. Gallen wie im Thurgau an den Urnen gescheitert. Und einmal mehr zeigen sich die Befürworter einer Vorlage als schlechte Verlierer.

Im «Tagblatt» kommentiert Silvan Lüchinger: «Daraus spricht eine grundsätzliche Abwehrhaltung gegenüber Unwägbarem, aber auch fehlender Mut und unterschwellig sogar mangelndes Selbstvertrauen.»

Die FDP St. Gallen schreibt: «Es bleibt die enttäuschende Erkenntnis, dass in der Ostschweiz Projekte, die bezüglich ihrer Ambitionen über das Mittelmass hinausragen, offensichtlich nicht mehrheitsfähig sind.»

Und die CVP St. Gallen spricht davon, dass nun die Gegner in der Pflicht seien: «Die CVP wird nun die Gegner der Landesausstellung beim Wort nehmen und auf die versprochenen dezentralen Investitionen im Kanton pochen.»

Der Entscheid der Stimmbürgerinnen und Stimmbürger hat nichts mit Mutlosigkeit zu tun. Im Gegenteil: Sie liessen sich nicht von der Möglichkeit eines grossen Volksfestes blenden und sprachen sich für einen sorgsamsten Umgang mit Steuergeldern aus. Verzicht darf nicht gleichgesetzt werden mit einer Abwehrhaltung, mit Mutlosigkeit oder gar mit mangelndem Selbstvertrauen.

Es ist korrekt, dass nach Massnahmen gefordert wird, welche die Ostschweiz vorantreiben und ihr ein positives und innovatives Bild nach innen wie auch nach aussen verschaffen. Aber diese Forderung hat nicht die Politik zu stellen. Diese Forderung darf das Volk stellen. Es ist dann die Aufgabe der gewählten Politikerinnen und Politiker – von links bis rechts –, die entsprechende Umsetzung voranzutreiben. Die CVP sieht die Gegner in der Pflicht. Damit drückt sie sich vor der Verantwortung. Und jeder Politiker, welcher gerne davon spricht, wie schwach die Ostschweiz doch grundsätzlich aufgestellt sei, sollte sich bewusst sein, dass er damit auch teilweise den eigenen Leistungsausweis kritisiert.

Marcel Baumgartner ist LEADER-Chefredaktor

Schlaraffenland

Im Ausland waren Politiker und Medien fasziniert vom bedingungslosen Grundeinkommen. Die grossen Zeitungen schalteten Online-Ticker wie bei Fussballspielen. Die Schweizer nahmen die Sache gelassener. Sie erteilten den Utopisten eine Abfuhr.

Von Roland Rino Büchel

Mehr als drei Viertel der Stimmbürgerinnen und Stimmbürger lehnten die Initiative für ein bedingungsloses Grundeinkommen ab. Als Kanton am wenigsten Verständnis für das linke Begehren hatten die bodenständigen Innerrhöder. Satte 87,4 Prozent klemmten es ab.

Schweizweit sagte genau eine Gemeinde Ja zum grössten Luftschloss, das hierzulande je geplant wurde. Es ist der Waadtländer Ort Sarzens. Im 80-Seelen-Dorf gingen 35 Leute an die Urne. 18 stimmten Ja. Alle anderen 2323 Gemeinden sagten Nein. Trotz des Flops sehen sich die Urheber nicht als Verlierer. «Das Grundeinkommen ist ein Marathon, es kommt nicht von heute auf morgen», orakeln sie. Ein schlechteres Bild hätten sie nicht wählen können. Warum? Müssiggänger gewinnen keine Marathons. Zu streng.

Revolution fand nicht statt

Ausser dem Klamaus der Initianten gab es kaum einen Abstimmungskampf. Geradezu grotesk deshalb das mediale Interesse. Der «Spiegel» widmete dem Thema mehrere Seiten. Die britische BBC war sich kurz vor dem Urnengang noch sicher, dass sich in der Schweiz ein «historisches Abstimmungsergebnis» abzeichnen würde. Die französische Zeitung Le Monde ortete gar eine Revolution. Washington Post, Wall Street Journal, New York Times berichteten prominent, die englischen Zeitungen ebenfalls.

Einmal mehr hat sich gezeigt, wie verzerrt unsere direkte Demokratie im Ausland wahrgenommen wird. Und zwar nicht nur von den Medien, sondern auch von der Politik. Das Begehren würde vom «verführbaren» Volk haushoch angenommen. Dessen waren sich, vor der Abstimmung, viele Abgeordnete im Europarat sicher. Das Resultat war dann ein wunderbarer Beleg dafür, dass die Bürger klüger entscheiden als von den «Eliten» zugetraut.

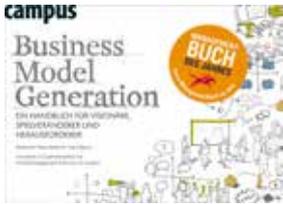
Vernunft hat eine Heimat

Die entscheidenden Akteure blieben ruhig. Noch cooler als die Appenzeller waren die Rheintaler. Als Oberrieter stelle ich mit Freude fest: Vernunft hat eine Heimat. In meiner Gemeinde stimmten über 91 Prozent gegen die Utopie. Am anderen Ende der Skala finden wir neben Sarzens die Stadt Bern mit ihren vielen Beamten, Studenten und Pseudo-Intellektuellen. Diese Mischung ergab satte 40 Prozent Pro-Stimmen für die Schlaraffenland-Idee.

Offensichtlich hätten es viele Bundestädter gerne, wenn Milch und Honig die Aare hinunterfliessen würden. Sie träumen. Es wird auch künftig die Aufgabe von uns «Restschweizern» sein, den Karren zu ziehen. Und dafür zu sorgen, dass es denen am besten geht, welche bereit sind, Leistung zu bringen. Die Leute in Sarzens und viele Berner setzen ihre Prioritäten offenbar anders.

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





Buchtipps:

Wir leben im Zeitalter umwälzender neuer Geschäftsmodelle. Obwohl sie unsere Wirtschaftswelt über alle Branchengrenzen hinweg verändern, verstehen wir kaum, woher diese Kraft kommt. Das Buch «Business Model Generation» präsentiert einfache, aber wirkungsvolle Tools,

mit denen man innovative Geschäftsmodelle entwickeln, erneuern und in die Tat umsetzen kann. «Business Model Generation» erlaubt den Einblick in die geheimnisumwitterten Innovationstechniken weltweiter Spitzenunternehmen.

Zitat des Monats:

«Aus unserer Sicht ist alles gesagt.»

SP-Regierungsrätin Heidi Hanselmann findet nicht, dass Klärungsbedarf besteht. Daher will sie dem «St.Galler Tagblatt» auch keine Fragen zur Entschädigungsaffäre oder zum Spitalpräsidium beantworten.

Weintipp:

McLaren Vale Shiraz 2009

Chapel Hill gehört zu den renommiertesten Weinkellereien der Region McLaren Vale in Südastralien, Winemaker Michael Fragos brachte sich als «Winemaker of the Year» und das Gut als «Winery of the Year» an der Londoner International Wine Competition in die Schlagzeilen. Der Chapel Hill Shiraz zeigt Eleganz und Finesse, tiefe, fast violette Farbe, Aromenreichtum und Fleisch. Reife, weiche Tannine runden ihn ab. Erhältlich unter anderem bei www.martel.ch



16 Jahre nach dem Start kommt das (zwischenzeitliche) Ende für die Nachrichtenseite news.ch, die von der St.Galler Vadian.net AG gehalten wird. Verleger Piero Stinelli hat sich mit Co-Geschäftsführer Till Bannwart zu diesem Schritt entschlossen: «Wirtschaftliche Umstände haben uns dazu gezwungen. Nun arbeiten wir an einem Neustart.» Die Frage des «Klein Reports», ob es zu Entlassungen kommen werde, beantwortete Stinelli mit Ja.



Chefsessel:

Thomas Kade wird per Ende September 2017 nach über 15 Jahren Tätigkeit als CEO der OBТ AG altershalber zurücktreten. Aus diesem Grund hat die OBТ Partnerversammlung vom 31. Mai 2016 Thomas Züger (Bild) als Nachfolger per 1. Oktober 2017 gewählt.

Thomas Züger (Jahrgang 1968) ist dipl. Treuhandexperte und Betriebsökonom.

Am 1. Juni 1996 trat er als junger Unternehmensberater in die damalige OBТ Treuhand AG ein. In den folgenden Jahren hat er sich durch Kompetenz und Professionalität einen treuen Kundenstamm aufgebaut. So wurde Thomas Züger 2000 zum Mitglied des Kaders sowie 2003 zum Leiter Treuhand Schwyz befördert und 2008 zum Mitglied der Geschäftsleitung ernannt. Seine Stärken konnte er in den vergangenen Jahren in der Treuhand- und Steuerberatung von KMU einsetzen. Aufgrund langjähriger Bankerfahrung unterstützt er die Kunden auch bei Finanzierungsfragen und Nachfolgeregelungen. Thomas Züger hat durch seinen Werdegang die ideale Voraussetzung, um ein Beratungs- und Informatikunternehmen wie OBТ zu führen.

«Mir und auch den anderen Partnern war es ein Anliegen, die Nachfolge frühzeitig anzugehen. Ich bin überzeugt, dass mit Thomas Züger ein Nachfolger gewählt wurde, welcher OBТ in eine weiterhin erfolgreiche Zukunft führen wird», ergänzt Thomas Kade die Wahl seines Nachfolgers.

Kopf des Monats:

Martin Schaffner, CEO Schaffner AG

Martin Schaffner ist auf der Erfolgsspur. Und das mit hohem Tempo. Seine Unternehmung aus dem thurgauischen Müllheim holte sich dieses Jahr bereits zwei prestigeträchtige Awards.

Bei der Verleihung der German Brand Awards 2016 in Berlin gab es für den Schweizer Gartenmöbel-Hersteller Schaffner AG eine international bedeutende Bestätigung. Der Rat für Formgebung hatte zur festlichen Gala geladen, um die Preisträger der Spitzenklasse zu ehren und die Preise persönlich zu überreichen. Schaffner AG wurde mit dem Special Mention in der Kategorie Living ausgezeichnet.

Diese Anerkennung ist jenen Unternehmen vorbehalten, die sich durch nachhaltige Markenkonzepte und konsequente Markenführung hervorheben. Am Wettbewerb können nur Unternehmen teilnehmen, die durch den Rat für Formgebung und seine Expertengremien nominiert wurden. «Diese Auszeichnung macht uns stolz. Sie honoriert unser Engagement und beweist, dass wir mit unserer Produktion den richtigen Weg gehen», so Mitinhaber Martin Schaffner.

Für das Schweizer Familienunternehmen ist es die zweite grosse Auszeichnung in diesem Jahr. Im Frühling konnte man sich über den German Design Award für den Schalenstuhl Lamello freuen. «Die Vielzahl an Awards ist nicht nur eine Bestätigung für unseren Innovationsgehalt, sondern auch eine Belohnung für die Arbeit des gesamten Teams», sagt Schaffner. Die Schaffner AG produziert im thurgauischen Müllheim seit über 60 Jahren wert- und wetterbeständige Gartenmöbel. Der Klassiker ist der Gartenstuhl «Säntis».



Der Staat liebt die Kür

Wir alle sind der Staat. Theoretisch. In der Praxis ist das, was wir als Staat wahrnehmen, ein Verwaltungsorganismus, der eine klare Tendenz hat: Wo er mal sitzt, setzt er sich fest und breitet sich weiter aus. Wirklich alarmierend ist aber vor allem, wie viele Politiker es gibt, die dieser Entwicklung nicht nur einfach zusehen, sondern sie sogar begrüßen – weil sie von ihr profitieren.

Ende 2015 entwickelte sich eine leicht absurde, aber durchaus unterhaltsame öffentliche Debatte über die Staatsquote in der Schweiz. Anlass war eine Studie der OECD, der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. Sie war darin zum Schluss gekommen, dass die Beamtenquote in der Schweiz schneller wächst als in allen anderen Staaten Westeuropas. Von 15 auf 18 Prozent sei der Anteil der Staatsangestellten an der Gesamtbeschäftigung

viel Arbeit es genau ist beziehungsweise durch wie viele Personen sie erledigt wird. Man möchte gar nicht wissen, wie viel Geld in die zusätzlichen Abklärungen geflossen ist.

Dabei ist im Grunde die Debatte um einen Prozentpunkt mehr oder weniger nicht zielführend. Der Versuch, die Staatsquote zu reduzieren oder zumindest in ihrem unaufhaltsamen Wachstum abzubremesen, lässt sich nicht anhand von alarmierenden Werten ankurbeln. Die Sache krankt an einem ganz anderen Ort: Ein nicht zu unterschätzender Teil der Politik hält eine hohe Staatsquote gar nicht für verkehrt. Wer den Staat und seine Verwaltung nicht als notwendiges Übel begreift, sondern ihm gerne bei der Ausbreitung zusieht, der empfindet einen hohen Prozentsatz an staatlichen Stellen bei den Beschäftigungsziffern als durchaus angemessen und tut logischerweise auch nichts dagegen.

Woher kommt dieser Aktivismus? Er entsteht in einem unheilvollen Zusammenspiel.

zwischen 2008 und 2013 angewachsen. Das Bundesamt für Statistik (BFS) liess sofort seine Heerscharen an Beamten zu eigenen Berechnungen anrücken und legte eigene Zahlen vor, um zu zeigen, dass die OECD falsch liege. Und siehe da, tatsächlich waren Stand 2012 laut BFS «nur» 13,9 Prozent aller Jobs in der Schweiz direkt oder indirekt staatliche Stellen.

Bizarrer Schlagabtausch

Wer Recht hat, blieb bis zuletzt unklar. Das BFS befand, die OECD verwende Daten, die gar keinen direkten Vergleich zwischen den Jahren 2008 und 2013 erlaubten, das OECD wiederum erklärte, man habe von der Schweiz fehlerhafte Daten erhalten. Während der geneigte Leser ein kaltgestelltes Bier öffnet und den bizarren Schlagabtausch zwischen den Statistikern der OECD und des Bundes als heitere Show verfolgt, ist somit nur eines gesichert: Die Beamten auf beiden Seiten hatten wieder einige Tage lang zusätzliche Arbeit, nur um herauszufinden, wie

Was und wie viel?

Am Anfang der Debatte steht eine grundsätzliche Meinungsverschiedenheit. Dass ein Staat Mittel – finanzielle und personelle – zur Bewältigung der öffentlichen Aufgaben benötigt, bestreitet kaum jemand, neoliberale Kreise eingeschlossen. Zwei Fragen sind es dann aber, bei deren Beantwortung sich Unterschiede offenbaren. Erstens: Was gehört alles zu diesen Aufgaben? Und zweitens: Wie viele Mittel benötigt man zur Erfüllung dieser Aufgaben wirklich? Wenn regelmässig vor Wahlen der Ruf nach mehr Unternehmern in Parlamenten laut wird – der LEADER gehört zu den lautesten Rufern –, dann hängt das direkt mit diesen beiden Fragen zusammen. Denn Unternehmer, die ihr eigenes Geld investieren und riskieren, haben folgende klare Antworten



*Farbenfrohes Bern.
Gerade im Politbetrieb
wäre weniger manchmal
mehr. Die bürgerliche
Seite ist gefordert.*

auf diese Fragen: Man widmet sich nur den absolut zwingenden Aufgaben, und man erledigt sie mit so wenig Mitteln wie nötig beziehungsweise so vielen wie unbedingt nötig. Steigt die Zahl der Unternehmer in den politischen Gremien, dann gewinnt diese Sicht der Dinge an Gewicht.

Beispiel Prävention

Das ist aber leider selten der Fall. Der Anteil an staatsnahen Kräften in der Politik ist und bleibt gross. Und viele Bereiche des täglichen Lebens entziehen sich der Politik förmlich und werden im Rahmen irgendwelcher Globalbudgets, die leider keiner mehr unter die Lupe nimmt, direkt von der Verwaltung gesteuert. Und bei dieser hat man eine ganz andere Wahrnehmung, was die beiden erwähnten Fragen angeht: Möglichst viele Aufgaben mit möglichst vielen Leuten – so muss es sein.

Die Verwaltung erledigt brav ihre Pflicht – und stürzt sich daneben förmlich auf die Kür.

Konkret sieht das so aus, dass die Staatsverwaltung aus einem irgendwann in der Vergangenheit generell formulierten Auftrag alles Mögliche ableitet und so das Tätigkeitsfeld laufend ausweitet. Beispiel Gesundheitsprävention: Man kann es so sehen (auch wenn man nicht muss), dass der Staat eine gewisse Verantwortung für die Volksgesundheit hat. Die zahllosen, teils massiven und teuren Kampagnen gegen alles und jedes, was allenfalls der persönlichen Gesundheit abträglich sein könnte, lassen sich damit aber nicht begründen. Wir sollen nicht rauchen, mehr Sport treiben, kein Fett essen, die Finger vom Zucker lassen, dem Alkohol entsagen, mehr stehen statt sitzen und die Sonne nicht an uns heranlassen. Alles zusammen genommen, wäre es vermutlich das Beste, wenn jeder von uns isoliert von seiner Umwelt in einem Kellerraum vor sich hin vegetiert. Das hat so wohl nie eine Parlamentsmehrheit gefordert, aber weil der Aktivismus im Einzelfall nicht gestoppt wird – das Thema ist unseren Bundespolitikern zu wenig

sexy –, entsteht ein Präventions-Moloch, der in der Gesamtheit in einer Mischung aus Hysterie und staatlich verordneter Lustlosigkeit mündet.

Externe Mandate

Woher kommt dieser Aktivismus? Er entsteht in einem unheilvollen Zusammenspiel. Eine Seite besteht aus den direkten Staatsstellen, deren leitende Inhaber permanent ihre Daseinsberechtigung belegen müssen und die zudem gerne aus Prestige Gründen einer möglichst grossen Behörde vorsitzen wollen. Sie haben keinerlei Interesse daran, irgendwelchen Sparplänen zuzustimmen und tun alles, um eine permanente Überlastung vorzutäuschen und zusätzliche Kräfte rekrutieren zu können. Die andere Seite sind die staatsnahen Organisationen und Firmen, die davon leben, dass ihnen die an sich schon überdimensionierten Verwaltungsstellen externe Mandate zuschanzen, um die Aufgaben, um deren Erledigung niemand gebeten hat, noch umfangreicher zu erledigen.

Das Ergebnis sind farbenfrohe Kampagnen, Konzeptpapiere, Strategiedossiers, Lenkungsausschüsse, Projektgruppen – ein Wust aus Menschen und Dokumenten, von denen nur noch eine Minderheit das tut, was zum eigentlichen Funktionieren des Staates wirklich nötig ist. Die Verwaltung erledigt brav ihre Pflicht – und stürzt sich daneben förmlich auf die Kür. Geradezu tragisch daran ist, dass wir alle das wissen, dass viele bürgerliche Politiker in Interviews darüber lamentieren – und keiner wirklich etwas tut. Denn mit Aufrufen zu Einschnitten in der Verwaltung macht man sich dort keine Freunde, und wer weiss, wann man vielleicht selbst mal ein Anliegen zu vertreten hat, für das staatliche Mittel praktisch wären. Wenn am Ende der laufenden Legislatur die Staatsquote nicht signifikant reduziert ist beziehungsweise zumindest die nötigen Schritte eingeleitet sind, muss sich die bürgerliche Seite die Frage gefallen lassen, wozu sie im Herbst 2015 zum Wahlsieger gemacht worden ist.

Text: Stefan Millius

Bild: Archiv

Der Staat wächst und wächst

Trotz positiver Rechnungsabschlüsse und dem Instrument der Ausgabenbremse befinden sich die Finanzen des Bundes in einer schlechten Verfassung. Eine Besserung ist nicht in Sicht.

*SVP-Nationalrat
Zuberbühler: «Mehr
Verwaltungsangestellte
führen automatisch
zu noch mehr
staatlicher Bürokratie
und Aktionismus.»*



Betrachtet man die Ausgaben des Bundeshaushalts über die letzten 26 Jahre, so haben sich die Ausgaben seit 1990 von damals 31.6 Milliarden Franken auf heute 67 Milliarden Franken (Budget 2016) mehr als verdoppelt, während die Bruttoschulden auf Bundesebene noch immer 106 Milliarden Franken betragen. Für das Jahr 2017 wird bereits mit Ausgaben von 74 Milliarden gerechnet.

7000 Seiten mehr Bundesrecht – pro Jahr

Währendem in der Politik die Bereitschaft fehlt, diese Ausgabenexplosion in den Griff zu bekommen, übernimmt die öffentliche Hand immer mehr Aufgaben – und es werden Steuern, Abgaben und Gebühren erhöht. Mit ein Grund für die stark gestiegenen Ausgaben ist die stark gewachsene und einflussreiche Bundesverwaltung: Während der Personalaufwand 2007 noch bei 4.5 Milliarden Franken lag, betrug er 2014 bereits 5.5 Milliarden Franken. Insgesamt arbeiten allein beim Bund heute über 33 000 Personen. Problematisch an dieser Entwicklung ist der Umstand, dass die Staatsverwaltung häufig glaubt, dass sich ihre Wichtigkeit in der Höhe der Ausgaben zeige. Die Verwaltung ist deshalb nur selten bereit, Ausgaben wenigstens im bisherigen Rahmen beizubehalten. Mehr Verwaltungsangestellte führen deshalb automatisch zu noch mehr staatlicher Bürokratie und Aktionismus. Denn all die Staatsangestellten wollen etwas zu tun haben. So verwundert es beispielsweise nicht, dass allein beim Bund pro Jahr 7000 A4-Seiten neues Bundesrecht dazukommen...

Regulierungen, die für die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz pures Gift sind. Doch weder Bundesrat noch Parlament sind in der Lage, diesen Regulierungsteror zu bremsen.

Ein Drittel der Ausgaben für soziale Wohlfahrt

Während bei der Landwirtschaft und der Armee seit Jahren gespart wird, wachsen andere Bereiche ungebremst weiter: Mit Abstand den grössten Ausgabeposten bildet die soziale Wohlfahrt. Für diese setzt der Bund etwa einen Drittel seiner Ausgaben ein. Die Ausgaben stiegen allein seit Beginn dieses Jahrtausends von 14 Milliarden Franken (2000) auf 21 Milliarden (2013). Die Hälfte davon fliesst jeweils in die Altersversicherung, knapp ein Viertel in die Invalidenversicherung. Grössere Anteile entfallen zudem auf die Prämienverbilligungen der obligatorischen Krankenversicherung und auf die Ergänzungsleistungen. Für die soziale Wohlfahrt allein wird heute mehr Geld ausgegeben als für Bildung, Verkehr und Landesverteidigung zusammen.

Gerade auch im Bereich der Sozialpolitik ist – häufig vor den Wahlen – eine Neigung einzelner Parlamentarierinnen und Parlamentarier zu beobachten, sich Wählerstimmen mit dem Versprechen auf zusätzliche staatliche Leistungen sichern zu wollen. Hinzu kommt, dass in unserer weit entwickelten Volkswirtschaft die Bürgerinnen und Bürger eine immer bessere Sicherung (Alters-, Invaliden-, Kranken-, Unfall- und Arbeitslosenversicherung) und staatliche Massnahmen zur Verbesserung des sozialen Ausgleichs erwarten. All diese Massnahmen fördern die Staatstätigkeit zusätzlich.

Zwischen den Jahren 2015 und 2019 sieht der Bundesrat (trotz Stabilisierungsprogramm!) erneut Mehrausgaben von über 7.5 Milliarden Franken vor. Solange Bundesrat und Parlament aber nicht gewillt sind, den Hebel auf der Ausgabenseite (insbesondere in jenen Bereichen, die in den vergangenen Jahren das höchste Wachstum hatten) und bei den Strukturen anzusetzen, solange werden auch die Bundesausgaben auf Kosten von uns allen weiter und weiter wachsen.

Text: David Zuberbühler, SVP-Nationalrat AR

Bild: parlament.ch

Freiheit bedeutet auch Verantwortung

Der Staat kann und soll nicht alle gesellschaftlichen Aufgaben wahrnehmen. Sich auf die wichtigsten Bereiche zu konzentrieren, das stellt die Herausforderung der Zukunft dar.



CVP-Nationalrat Lohr:
«Interessen nicht
ausreizen.»

Der Ruf nach weniger Staat, nach einem Rückgang an interventionistischen Massnahmen in unterschiedlichen Segmenten wird in der politischen Debatte immer lauter. Der erzeugte Druck von aussen ist für mich dort nachvollziehbar, wo er nicht von offensichtlichen Eigeninteressen geleitet wird. Persönlich vertrete ich

«Wer sich nicht an die Regeln hält, der schadet nicht zuletzt vor allem sich selbst und wird früher oder später als Verlierer dastehen.»

klar die Ansicht, dass man – durchaus differenziert – dann Gegensteuer bieten muss, wenn die Eigenverantwortung oft allzu schnell und zu leicht preisgegeben. Der Bund, die Kantone und die Gemeinde müssen nicht jede Aufgabe annehmen und selber umsetzen. Schon gar nicht kann es sein, dass die öffentliche Hand zur Selbstverwalterin des Landes wird.

Leistungen müssen belohnt werden

Ich verlange viel unternehmerische Freiheit für die Wirtschaft. Diese soll und muss sich mit wenig gesetzgeberischen Beschränkungen im Wettbewerb bestätigen können. Gefragt sind Innovationen und Motivation für die Arbeit. Eigenverantwortung ist für mich ein starkes Element, das hier zum Tragen kommen soll. Wer sich nicht an die Regeln hält, der schadet nicht zuletzt vor allem sich selbst und wird früher oder später als Verlierer dastehen. In meinem sozial-liberalen Denken ist es wichtig und richtig,

Leistungen zu belohnen. Arbeit erachte ich als einen Wert im Leben, welchen es zu schützen gilt. Dabei ist die faire und gerechte Entschädigung für Mann und Frau eine Sache, die im Jahre 2016 einfach selbstverständlich sein muss.

Soweit, so gut. Es gibt aber auch Bereiche, in denen das staatliche Mitwirken durchaus Sinn macht. Ich denke da unter anderem an das Bildungswesen und die Gesundheitsversorgung. Die gute Schule, die für alle Kinder zugänglich ist, sie ist ein Qualitätsmerkmal der Schweiz. Jungen Menschen einen bestens ausgewählten Rucksack für die Zukunft mitzugeben, das erfordert zweifellos finanzielle Mittel. Sie sind in einem Land, in welchem die Integration eine immer stärkere Rolle spielt, vernünftig investiertes Kapital.

Gelebte Solidarität

Spannend finde ich die Frage der Notwendigkeit des staatlichen Einflusses im stetig steigenden Gesundheitsmarkt. Die Qualität muss stimmen, die Versorgung der Bevölkerung mit einer finanzierbaren Medizin und Pflege gewährleistet sein. Im Idealfall einigen sich die verschiedenen Akteure sprich Leistungserbringer auf tragbare Lösungen. Meine Erfahrung ist, dass es überall dort gut funktioniert, wo man sich bewusst ist, dass Freiheit eben auch immer Verantwortung bedeutet. Diese beiden Begriffe gehören uneingeschränkt zusammen und müssen einem grossen Selbstverständnis entsprechen. Der Staat hat gesellschaftliche Interessen zu vertreten. Diese dürfen aber nicht falsch verstanden und auch nicht ausgereizt werden. So stehe ich hinter einem Sozialsystem mit einem engmaschigen Auffangnetz. Menschen in schwierigen Phasen zu unterstützen, ihnen wieder Perspektiven aufzuzeigen, sie wieder ins Boot zu holen, das ist gelebte Solidarität. Sie kann jedoch nur aufrechterhalten werden, wenn auch in Zukunft die Aufgaben zwischen Staat und Wirtschaft klar geregelt bleiben. Gestärkt sehen möchte ich dabei unbedingt wieder mehr den persönlichen Einsatz eines jeden.

Text: Christian Lohr, CVP-Nationalrat TG

Bild: zVg.



*Ein schönes Beispiel für
gelungene Familienplanung.*

Die V-Klasse.

altherr nesslau

Altherr Nutzfahrzeuge AG
CH-9650 Nesslau
www.altherr.ch · info@altherr.ch



Trucks & Vans

altherr schaan

Altherr AG
FL-9494 Schaan
www.altherrag.li · info@altherrag.li

Continuum zum Thema Wachstum & Finanzierung

Unternehmens- erfolg hat viele Gründe

Die Frage der Bewertung von Vermögen ist oftmals nicht nur zahlenmässig berechenbar. Als Experten für Familienunternehmen verstehen wir es, Klarheit und Nachhaltigkeit zu schaffen: www.continuum.ch

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

 **CONTINUUM**
Zukunft sichern.

Staatliche Bevormundung korrigieren

In den letzten zwei Legislaturen wurde staatlich reguliert, was das Zeug hält. Die staatliche Bevormundung hat beängstigende Züge erreicht.

Ein gravierendes Beispiel ist die Kindes- und Erwachsenenschutzbehörde KESB: Bis vor Kurzem war es selbstverständlich, dass Ehegatten, Eltern, Söhne, Töchter oder Geschwister untereinander zueinander schauten, wenn das nötig wurde. Heute muss jedes einzelne Familienmitglied einen «Vorsorgeauftrag» verfassen und sicher deponieren, damit sich nicht die KESB einschaltet.

«Eine bürgerliche Mehrheit kann das Steuer wieder herumreissen und Fehler korrigieren, aber...»

Wenn die KESB der Ansicht ist, dass Ihr familiäres Umfeld für Ihre Betreuung ungeeignet ist, verfügen KESB-Mitarbeiter über Ihre Person, Ihren Aufenthaltsort, Ihr Vermögen und sogar über Ihre Familienunternehmung. Die KESB kann sich des Weiteren einschalten, wenn irgendjemand – auch anonym – eine sogenannte «Gefährdungsmeldung» platziert. So können unliebsame Nachbarn, Elternteile im Scheidungsprozess oder geschäftliche Konkurrenz nachhaltig ausgeschaltet werden.

Sicher agieren geeignete KESB-Mitglieder umsichtig und sinnvoll. Aber die aktuelle Gesetzgebung lässt es zu, dass es zu haarsträubenden Eingriffen in

die höchst persönlichen und verfassungsmässig geschützten Freiheitsrechte kommt. Die SVP-Fraktion hat in der Sommersession eine Parlamentarische Initiative und mehrere Motionen eingereicht, um die rechtlichen Grundlagen zu korrigieren.

«Bauland-Horter»

Ein Beispiel aus einem anderen Bereich: Auf der Basis des neuen Raumplanungsgesetzes kann Ihnen Ihr Gemeinderat vorschreiben, dass Sie Ihr Grundstück innert weniger Jahre überbauen müssen. Sonst können Sie enteignet werden. Wenn Sie Ihr Grundstück für ein späteres Projekt Ihrer Kinder behalten möchten, wenn Sie gerade nicht liquid sind für eine Überbauung oder wenn Sie einfach finden, es müsse ja nicht jeder noch grüne Quadratmeter innerhalb der nächsten paar Jahre zubetoniert werden, haben Sie hier keine verfassungsmässig geschützte Eigentums-garantie mehr. Es gibt sogar ein neues Schimpfwort für Sie: Sie sind dann ein «Bauland-Horter».

Oder ist Ihnen bewusst, dass Sie im Kanton St.Gallen mit 5000 Franken Busse bedroht werden, wenn Sie bei einer Umfrage des Amtes für Statistik dem Fremden am Telefon nicht Ihre Privatsphäre ausbreiten möchten? Bis anhin ging es bestens ohne dieses entsprechende Gesetz, und trotzdem kam es irgendjemandem in den Sinn, es zu erfinden – und eine Mehrheit des Kantonsrats fand solches notwendig.

Sanktionieren und enteignen

Bis vor einigen Jahren hat der Staat mit Anreizen gearbeitet: Wollte man, dass umweltfreundliche Autos gefahren werden oder dass die Eigenheimbesitzer ihre Häuser energetisch sanieren, hat der Staat Steuererleichterungen oder sogar Zuschüsse als Motivation gewährt. In den vergangenen zwei Legislaturen hat der Wind gedreht: Der Staat schreibt neu vor, erzwingt, sanktioniert und enteignet, falls der Bürger den neuen Vorschriften nicht folgt.

Eine bürgerliche Mehrheit kann das Steuer wieder herumreissen und Fehler korrigieren – aber wir müssen zusammenhalten und dürfen auch nicht einknicken, nur weil ein entsprechendes Geschäft von einem Bundesrat oder Regierungsrat der eigenen Fraktion kommt.



Nationalrätin Keller-Inhelder: «Der Staat schreibt neu vor, erzwingt, sanktioniert und enteignet.»

Text: Barbara Keller-Inhelder, SVP-Nationalrätin SG

Bild: zVg.

«Meine Rhetorik habe ich gut im Griff»

Die Bauern haben das geschafft, wovon die Unternehmer nur träumen können: Sie verfügen über eine immense politische Vertretung und – was in der Folge ebenso wichtig ist – sie treten mit geeinter Stimme auf. Dieser Erfolg geht nicht zuletzt auf das Engagement von Markus Ritter zurück. Er vertritt die CVP des Kantons St.Gallen seit 2011 im Nationalrat und ist seit November 2012 Präsident des Schweizer Bauernverbandes. Ein Gespräch über die Abhängigkeit vom Staat, die Gefahr einer Imageeinbusse, Neider und die Kunst, dass die gesamte Basis am gleichen Strick zieht.

Markus Ritter, die Medien griffen nach Toni Brunners Rücktritt als SVP-Präsident das Thema auf, dass nun kein Ostschweizer Politiker mehr in einem Amt mit nationaler Strahlkraft vertreten sei. Gingen Sie als oberster Schweizer Bauer in dieser Auslegeordnung vergessen?

Die Betrachtung der Medien umfasste die Vertretung im Bundesrat sowie die Spitzen der Fraktionen und Parteien mit einer Vertretung im Bundesrat. Die Verbände wurden dabei nicht thematisiert, worüber ich froh war. Es ist besser, immer bescheiden zu bleiben.

«Informationen in der richtigen Qualität sind wie das Blut, das durch unsere Adern fliesst.»

Wenn man Ihr Wirken als Bauernverbandspräsident verfolgt, so kann man zum Schluss kommen, dass Sie über mehr Einfluss verfügen als ein Parteipräsident. Das Amt hat einfach nicht die gleiche Strahlkraft. Richtig?

Ein Parteipräsident vertritt eine Partei. Der Bauernverband hat Parlamentarier, die ihm nahestehen, die in fünf von sieben Fraktionen im Parlament aufgeteilt sind. Wenn Einigkeit in Sachfragen besteht, ist der Hebel sehr lang, um Mehrheiten in beiden Räten zu finden. Um dies geht es für uns in der Politik. Parteien müssen aber auch Aufmerksamkeit in den Medien finden, um Wahlen zu gewinnen. Dies ist für uns kein Ziel: Die Medienberichterstattung ergibt sich bei uns aus der täglichen Arbeit in den Sachgeschäften.

Niemand möchte es sich mit den Bauern verscherzen. Ganz sicherlich kein Politiker, der eine Wiederwahl anstrebt. Von daher verfügen Sie über einen sehr grossen Einfluss, da sie eine geballte Formation anführen...

Uns stehen rund 25 Parlamentarier aus National- und Ständerat nahe. Total sind in beiden Räten 246 Parlamentarier gewählt. Um Mehrheiten zu finden, müssen sehr viele Kolleginnen und Kollegen, die nicht aus der Landwirtschaft kommen, überzeugt werden. Daher sind die richtigen Argumente zum richtigen Zeitpunkt der Schlüssel zum Erfolg.

Andere Berufsgruppen wären froh, wenn sie nur schon über die Hälfte des Powerplays verfügen, das Ihren Verband antreibt. Worauf ist diese Einigkeit zurückzuführen?

Die Natur hat die Bauern über die Jahrhunderte demütig gemacht: Wir wissen, dass – wenn ein Gewitter kommt und wir noch Heu draussen haben – wir auf die Hilfe des Nachbarn angewiesen sind. Wenn eine Kuh kalbt und die Lage des Kalbes schwierig ist, brauchen wir die Hilfe der Nachbarn ebenso. So ist es auch im Parlament. Wir sind Bäuerinnen und Bauern – welche Partei spielt bei bäuerlichen Fragen weniger eine Rolle. Wir sind aufeinander angewiesen und helfen einander, wo wir können. Nur gemeinsam ist man stark.

Dennoch gibt es innerhalb Ihres Verbandes sehr unterschiedliche Segmente. Wie schaffen Sie es, alle zu berücksichtigen und zufriedenzustellen?

Wichtig ist eine klare Führung der Themen und Prozesse: Wir sind immer früh dran, binden alle Interessierten ein und geben die Informationen im richtigen Moment in der richtigen Qualität an die richtigen Stellen weiter. Korrekte Informationen sind wie das Blut, das durch unsere Adern fliesst: Richtig durchblutet können unsere Organe und Glieder voll funktionieren. Zudem ist es sehr wichtig, faire Kompromisse in demokratischer Art und Weise zu finden.



*Markus Ritter, CVP-Nationalrat und
Präsident des Schweizer Bauernverbandes:*

***«Die Natur hat die Bauern über die
Jahrhunderte demütig gemacht.»***

Zufrieden ist, wer von Bern die entsprechenden finanziellen Mittel erhält. Von den Bauernvertretern wird gesagt, sie seien geschickt darin, jegliche Einsparungen, welche ihre Branche betreffen, im Parlament zu bodigen. Es scheint, die Bauern hätten den Staat im Griff und nicht umgekehrt...

In den vergangenen zehn Jahren ist der Umfang des Bundesbudgets von 53 auf 65 Milliarden Franken angewachsen. Der einzige Bereich, der neben der Armee bezüglich Ausgaben stabil geblieben ist, ist die Landwirtschaft. Alle anderen haben ein teilweise starkes Wachstum ausgewiesen. Wir wehren uns dagegen, dass nach einer Erhöhung des Umfanges an geforderten Leistungen mit der Agrarpolitik 2014/17 nun die Direktzahlungen gekürzt werden.

«Der einzige Bereich, der neben der Armee bezüglich Ausgaben stabil geblieben ist, ist die Landwirtschaft. Alle anderen haben ein teilweise starkes Wachstum ausgewiesen.»

Darf man klagen, wenn man gleichzeitig dermassen von den finanziellen Mitteln des Staates abhängig ist?

Die Direktzahlungen sind wichtig für uns. Sie machen 2,8 Milliarden Franken aus. Mit den Produkten erwirtschaften wir 10,5 Milliarden Franken. Die meisten Betriebe sind Familienbetriebe. Alle Aufgaben eines Unternehmens müssen mit einem Minimum an Personal ausgeführt werden. Deshalb ist es für uns sehr wichtig, dass der bürokratische Aufwand so gering wie möglich gehalten werden kann und wir unsere Arbeitszeit in die Produktion der Lebensmittel sowie in die Pflege der Kulturlandschaft investieren können.

Andere Branchen klagen darüber, dass der Staat immer mehr Einfluss auf ihre Tätigkeit nimmt. Wie sieht das bei Ihnen aus?

Die Agrarpolitik 2014/17 hat den bürokratischen Aufwand auf unseren Betrieben, aber auch bei den Kantonen im Vollzug deutlich erhöht. Da die Landwirtschaft rund 37 Prozent der Landesfläche bewirtschaftet, sind wir von sehr vielen Gesetzen und Verordnungen direkt betroffen. Für die Bauern ist es kaum mehr möglich, in allen Bereichen den Überblick zu behalten.

KMU-Vertreter sind im Parlament Mangelware, Unternehmer fühlen sich untervertreten. Sie hingegen können sich über eine entsprechende Präsenz im Bundeshaus nicht beklagen. Wie schaffen Sie es, diese Position bei jeder Wahl nicht nur zu halten, sondern mitunter gar noch zu verstärken? Womit locken Sie Ihre Wählerinnen und Wähler an die Urne?

Die Landwirtschaft fühlt sich sehr eng mit unserem Staatswesen verbunden. Viele Bäuerinnen und Bauern sind bereits aktiv in Gemeinde- und Kantonsräten. Die Politik beeinflusst die Landwirtschaft auf allen Ebenen des Staates. Dies schärft das Bewusstsein für Abstimmungen und Wahlen. Bäuerinnen und Bauern geniessen aber auch weit über die eigenen Kreise hinaus Sympathien. Die Leistungen der Landwirtschaft werden durch die Bevölkerung stark wahrgenommen und geschätzt.

Auch wenn noch mehr KMU-Vertreter im Parlament wären, letztlich würden sie doch nicht alle am gleichen Strick ziehen... Bei den Bauern gibt es hingegen kaum Abweichler. Macht Sie das stolz?

Es ist wahrscheinlich meine wichtigste Aufgabe, dass alle unsere bäuerlichen Vertreterinnen und Vertreter am gleichen Strick und in die gleiche Richtung ziehen. Vertrauen, basierend auf seriöser Arbeit und ehrlicher Kommunikation, ist ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg.

Sie haben es angetönt: Grundsätzlich verfügt die gesamte Landwirtschaft in der Schweiz über einen sehr grossen Rückhalt. Die Schweiz lebt von und in ihr. Das Image ist perfekt. Anders als jenes von Ihrer immer stärker werdenden Lobby. Müssen Sie aufpassen, dass durch die politische Tätigkeit das Image der Branche nicht beschädigt wird?

Wir haben immer wieder sehr schwierige Themen, die auch schwierig zu kommunizieren sind. Wichtig ist, dass wir uns offen der Diskussion stellen. Wir müssen auch bereit sein, von Forderungen abzurücken, wenn neue Argumente dazukommen. Wir wollen immer auch einen Teil zur Lösung beitragen, auch wenn es nicht einfach ist.

Sind andere Branchen einfach neidisch auf den gut aufgestellten Bauernverband?

Erfolg bringt immer auch etwas Neid mit sich. Wir versuchen aber nur, einen guten Job im Sinne unserer Aufgabe zu machen. Wir sagen offen, wie wir arbeiten und diskutieren auch gerne mit anderen Branchen.

Sie selbst sind nun seit viereinhalb Jahren im Nationalrat. Anderes als viele Ihrer Kollegen haben Sie keine Zeit als «Hinterbänkler» vertrödelt. Schon nach kurzer Zeit waren Sie bestens vernetzt und galten schnell als dossierfest und schlagkräftig. Der NZZ gegenüber sagten Sie 2012: «Ich will einer der besten Agrarpolitiker werden». Was treibt Sie an?

Ich fühle mich für das Wohl von 53 000 Bauernfamilien verantwortlich. Ich denke immer, dass sich der Bauer im Münstertal, im Val Poschiavo, im Kanderthal, im Schächental oder irgendwo in der Schweiz

auf uns verlassen können muss. Er kann nicht alle Dossiers selber studieren und in Bern sein. Das Vertrauen der Bauernfamilien muss man sich tagtäglich verdienen, damit man jederzeit Rechenschaft ablegen kann. Die Bauernfamilien sind sehr dankbar für unsere Arbeit. Dies spüre ich bei über hundert Referaten pro Jahr im ganzen Land sehr stark. Dies gibt mir sehr viel Kraft.

Wer sich derart schnell ein scharfes Profil verpasst, der ruft auch Gegner auf den Plan. Triffst sich Kritik mitunter auch persönlich?

Nein. Entweder haben wir die besseren Argumente, dann sind wir auf dem richtigen Weg. Oder wir dürfen nicht zu stolz sein, auch Anpassungen an unseren Geschäften vorzunehmen, wenn wir feststellen, dass wir etwas zu wenig bedacht haben. Es geht immer um durchdachte, mehrheitsfähige Lösungen.

«Ich fühle mich für das Wohl von 53 000 Bauernfamilien verantwortlich.»

Gab es schon Momente, in denen sich Sie selbst sagten: «Markus, nun bist Du wohl einen Schritt zu weit gegangen»?

Meine Rhetorik habe ich gut im Griff. In Sachgeschäften kann ich andere Positionen sehr gut reflektieren. Sollten bessere Vorschläge eingebracht werden, gilt es immer, diese ernsthaft zu prüfen und auch die eigene Position bei Bedarf anzupassen.

Sie sind CVP-Politiker. Welche Bereiche deckt diese Partei ab, die Sie in der SVP oder in der FDP nicht gefunden haben?

Die CVP ist eine Volkspartei, in der ganzheitliche Lösungen angestrebt werden. Für meine Partei ist es wichtig, dass basierend auf einer erfolgreichen Wirtschaft auch eine intakte Umwelt und ein vernünftiger sozialer Ausgleich angestrebt werden. Ich bin gerne in der CVP und kann einen aktiven Beitrag für eine erfolgreiche Politik leisten.

Seit Dezember 2011 sind Sie im Nationalrat, seit November 2012 Präsident des Bauernverbandes. Welche politischen Ambitionen haben Sie für die Zukunft?

Ich bin sehr motiviert, diese beiden grossen Aufgaben auszuführen. Gerne werde ich dies auch in kommender Zeit tun.

Was wünschen Sie sich für den Bauernverband?

Dass wir die sehr vertrauensvolle Zusammenarbeit in den Organen und mit den Mitarbeitern weiterführen können. Ebenfalls ist es elementar, dass wir auch künftig das Vertrauen unserer Basis geniessen dürfen.

Und was wünschen Sie sich für sich persönlich?

Ich wünsche mir, dass meine Familie und ich weiterhin gesund bleiben. Für alles andere können wir täglich arbeiten.

Interview: Marcel Baumgartner

Bilder: Stéphanie Engeler





Daniel Steffen, CEO des Flughafens Altenrhein:

«Ich kenne keinen anderen Flughafen, der so ein enges Korsett geschnürt bekommen hat wie Altenrhein.»

«Der Luftfahrt fehlt eine Lobby»

Seit Dezember letzten Jahres ist Daniel Steffen CEO des Flughafens St.Gallen-Altenrhein und der People's Viennaline. Zwar übernahm er diesen Posten ziemlich abrupt und überraschend, aber genauso entscheidungsfreudig zeigt er sich in seinen Plänen für die Zukunft des Flughafens.

Daniel Steffen, haben Sie sich gut in der Ostschweiz eingelebt?

Ich hatte eigentlich gar keine Zeit, mich richtig einzuleben aufgrund des kurzfristigen Übertritts in die Position des CEOs. Es war sozusagen ein Übernacht-Übergang ohne Übergabe. Da lag ein entspanntes Akklimatisieren nicht drin.

Ist Ihnen der Weggang beim Flughafen Bern schwergefallen?

Ich war 20 Jahre lang in Bern, der Weggang stellte sich aber nicht über Nacht ein. Wie in allen Unternehmen durchläuft man gewisse Veränderungen, die vom Verwaltungsrat vorgegeben werden. Diese passen sich nicht immer dem Wohlwollen der Mitarbeiter an. Mit der neuen Ausrichtung konnte ich mich einfach nicht identifizieren.

«Würden unsere Flieger Gras fressen statt Kerosin, hätten wir schon längst Landwirtschaftssubventionen bekommen.»

Was beschäftigt Sie derzeit akut?

Die Infrastruktur am Flughafen; wir haben grossen Renovations- und Ausbaubedarf. Der Flughafen wächst bezüglich Linienflüge, das fordert entsprechend Infrastruktur und Personal. Eine grosse Aufgabe ist auch die Finanzierung von Skyguide.

Diese Finanzierung will der Bund auf die Flughafenbetriebe abwälzen, oder?

Ja, das ist eine unglaublich verzwickte Geschichte, in die sich die Schweiz hier hineingeritten hat. Es gibt eine EU-Verordnung, die besagt, dass Regionalflughäfen nicht durch Überschüsse der Grossen quersubventioniert werden dürfen. Die gleiche EU-Verordnung besagt aber auch, dass man bei maximal 50 000 Bewegungen im Jahr eine Ausnahme machen darf. Die Schweiz hat alle Verordnungen übernommen, nur diese Ausnahme nicht. Das heisst, ganz Europa genießt diese Ausnahme, nur die Schweiz nicht. Und hier liegt der Hund begraben.

Wird es sehr schwierig, den Betrieb ohne diese Ausnahme aufrechtzuerhalten?

Das alleine wäre nicht mal das Problem, sondern jenes, dass der Bund, der uns auferlegt, wir müssten das bezahlen, einen Monopolisten wie Skyguide zulässt. Das heisst, wir müssen bei einem staatlichen Monopolisten Leistungen einkaufen – und das zu exorbitanten Preisen. Im übrigen Europa ist dieser Markt liberalisiert; es gibt unzählige Anbieter wie Skyguide. Aber unser Bundesrat hat beschlossen, dass es in der Schweiz nur Skyguide geben soll. Und so nennt Skyguide entsprechend den Preis, den wir bezahlen müssen.

Werden Sie sich dagegen wehren?

Ja natürlich, zusammen mit den anderen Regionalflughäfen, da es eine politische Angelegenheit ist. Da müssen wir zusammenhalten. Das Ganze hat seit jeher gewisse Geburtsfehler, die solche Forderungen überhaupt erst ermöglichten. Es gibt in der Schweiz die sogenannten Landesflughäfen, diese gibt es nirgends sonst auf der Welt. Dazu gehören Zürich, Genf und Basel. Zugleich hat man die Regionalflughäfen geschaffen, zu denen Bern, Lugano, Altenrhein als Flughäfen mit öffentlichem Linienverkehr und alle weiteren Kleinflughäfen gehören. Das Paradoxe ist: Wir drei Regionalflughäfen mit internationalem Linienverkehr haben die identischen Auflagen wie die drei Landesflughäfen. Und das nur, weil die Schweiz nicht gewillt ist, die drei Regionalflughäfen mit Linienverkehr und die Landesflughäfen zur selben Kategorie, nämlich den Flughafen mit internationalem Linienverkehr, zu zählen. So, wie es im übrigen Europa auch der Fall ist.

Das scheint weitere Hürden nach sich zu ziehen?

Allerdings. Die Folge ist eine Wettbewerbsverzerrung: In Zürich und Genf senkt man die Anflugsicherungs-Gebühren, weil die Flughäfen Überschüsse erwirtschaften durch deren grosse Mengen, wogegen wir die Gebühren exorbitant hinaufsetzen müssen, sodass wir im Linienverkehr praktisch keine Chance mehr haben, uns gegen die Mitbewerber durchzusetzen. Dazu kommt, dass wir in Altenrhein und Lugano grenznahe Flughäfen sind. Hier ist der Wettbewerb noch grösser, denn



Zur Person

Daniel Steffen ist seit Dezember 2015 CEO des Flughafens Altenrhein sowie der People's Viennialine und verfügt über 20 Jahre Erfahrung im Airline-Business. Zuletzt während sechs Jahren als CCO am Flughafen Bern. Dann kam er in die Ostschweiz und übernahm die Aufgabe als Manager Business Development. Als dann der bisherige CEO Armin Unternährer aus gesundheitlichen Gründen sein Amt niederlegte, ernannte der Verwaltungsrat kurzerhand Steffen zum neuen Chef.

Friedrichshafen zum Beispiel produziert fünfmal tiefere Gebühren.

Eine Unterstützung bleibt also weitgehend aus?

Das Problem ist, die Luftfahrt hat keine Lobby. Ich sage immer: Würden unsere Flieger Gras fressen statt Kerosin, hätten wir schon längst Landwirtschaftssubventionen bekommen. Es wird völlig verkannt, dass die kleineren Flughäfen für die Region einen volkswirtschaftlichen Nutzen haben. Wir beschäftigen rund hundert Menschen bei etwa 100 000 Passagieren im Jahr nach Wien. Dazu kommen die Wartungsbetriebe, Lieferanten und Versorger, was dann mit total 500 Mitarbeitern zeigt: Wir leisten einen wichtigen Impact für die Wirtschaft. Hinzu kommt ein weiteres Problem.

«Wir sind der einzige Flughafen in Europa, der eine Mittagspause einhalten muss.»

Die Akzeptanz beim Bund?

Nein, der Staatsvertrag mit Österreich, dem der Flughafen Altenrhein unterliegt. Internationale Staatsverträge stehen in der Hierarchie über den nationalen Gesetzen. Vor allem die darin festgelegten Öffnungszeiten und die Lärmszenarien korrespondieren überhaupt nicht mit der Schweizer Gesetzgebung. Wir sind zum Beispiel der einzige Flughafen in Europa, der eine Mittagspause einhalten muss.

Spüren Sie denn wenigstens eine gewisse Akzeptanz seitens regionaler Politik und Wirtschaft?

Noch nicht so, wie ich es mir wünschte. Und das, obwohl neben den Linienflügen die Business Aviation sehr wichtig für die regionale Wirtschaft in der gan-

zen Region ist. Ohne Altenrhein wären viele international ausgerichtete Firmen weder in der Ostschweiz noch im Vorarlberg ansässig. Dass die Business Aviation für die Region sehr wichtig ist, zeigt auch das WEF, da wir der nächstgelegene Flughafen zu Davos sind: In jener Woche hatten wir Hochbetrieb, und die Hotelzimmer in der umliegenden Region waren ausgebucht mit Mechanikern und Piloten. Auch der Finanzplatz Liechtenstein und das Vorarlberg sind für unseren Standort wichtig. Diese wirtschaftlichen Zusammenhänge verkennen leider immer noch viele.

Mittlerweile kann man auch nach Sardinien, Mallorca, Kroatien und Griechenland fliegen. Gibt es noch weitere Wunschdestinationen, die Sie anbieten wollen?

Ab Anfang 2017 kommt Köln hinzu: Erstmals in der Geschichte des Flughafens Altenrhein werden wir die zwei Bodensee-Airports verbinden und den ersten «Überseeflug» mit People's nach Friedrichshafen machen. Von dort gehts weiter nach Köln. Die Passagiere können in Friedrichshafen aussteigen oder sitzen bleiben. Zudem können bei der Zwischenlandung weitere Passagiere aus Deutschland mitgenommen werden.

Und wie steht es mit Hamburg, Düsseldorf oder Berlin? Das wären sicher auch interessante Märkte, gerade für Geschäftsleute?

Im Moment ist nichts dergleichen geplant. Wir machen einen Schritt nach dem anderen, denn die Geschichte der Fliegerei zeigt, dass man mit utopischen Visionen oder schneller Expansion meistens auf die Nase fliegt... Jetzt fliegen wir seit fünf Jahren erfolgreich nach Wien; der nächste Schritt ist Köln mit einem weiteren Flugzeug, das wir uns anschaffen werden.

Der Flughafen Altenrhein stösst immer mal wieder auf Ablehnung, gerade in der Öffentlichkeit.

Wie wollen Sie diesem Umstand entgegenwirken?

Mir ist wichtig, dass man mit der Bevölkerung sorgfältig umgeht und ihre Bedenken ernst nimmt. Und das tun wir. So haben wir zum Beispiel zum ersten Mal Fluglärmkurse für Piloten angeboten, 120 haben teilgenommen. Dabei haben sie gelernt, wie man nach neuesten Standards und Technologien leiser fliegen kann. Denn zu 80 Prozent hat der Lärm mit dem Piloten zu tun und nicht mit dem Flugzeug. Wir werden uns auch die An- und Abflüge der Helikopter anschauen, die lärmintensiv sind. Auf Oktober werden wir zudem emissionsabhängige Landegebühren einführen, das heisst, je weniger Schadstoffe ein Flugzeug produziert, desto tiefer ist die Gebühr für den Flugzeugeignen.

Was wollen Sie als CEO des Flughafens bewegen?

Ich möchte den Regionalstolz und das Bewusstsein für den volkswirtschaftlichen Wert des Flughafens schärfen und eine Welcome-Kultur für ankommende Passagiere schaffen. Denn diese fehlt noch weitgehend. Zusammen mit der kantonalen Wirtschaftsförderung sind wir daran, ein Konzept zu erarbeiten, damit sich die internationalen Gäste schon bei der Ankunft willkommen fühlen und die Schönheit unserer Region erkennen.

«Zu 80 Prozent hat der Lärm mit dem Piloten zu tun und nicht mit dem Flugzeug.»

Wie heftig spüren Sie den Druck des Euros?

Den spüren wir enorm, vor allem bei der Airline, da wir den grössten Teil der Einnahmen in Euro und die Ausgaben in Franken haben. Letztes Jahr hat uns der Einbruch des Euros 1,6 Millionen Franken gekostet. Wir haben keine Möglichkeit, dagegen etwas zu unternehmen; wir haben schlicht keinen Einfluss darauf. Das macht die Arbeit manchmal schwierig.

Und was macht Ihnen noch Bauchweh?

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen und die Sackgasse, in der wir uns befinden. Ich kenne keinen anderen Flughafen, der so ein enges Korsett geschnürt bekommen hat wie Altenrhein.

Wo wollen Sie den Flughafen Altenrhein in zwei Jahren sehen?

Er soll eine regional verankerte Verkehrsinfrastruktur sein. Der Kunde soll ganz selbstverständlich im Reisebüro fragen: Wo kann ich von Altenrhein aus hinfliegen? Und nicht: Von wo fliege ich am günstigsten nach irgendwo?

Interview: Nathalie Schoch

Bilder: Stéphanie Engeler

Die Krise als Chance nutzen

Volkswagen sorgte im vergangenen Jahr für besondere Schlagzeilen. Die Geschichte mit dem «Schummel-diesel» führte zum schlechtesten Jahresergebnis aller Zeiten.



Von Sven Bradke

Auch wenn andere Automarken ihre technischen Werte ebenfalls manipuliert haben sollen, so steht derzeit allein VW am Pranger. Ein globales Unternehmen, das durch gute und beliebte Produkte für die verschiedensten Zielgruppen über Jahrzehnte hinweg erfolgreich am Markt operierte und ein ganz besonderes Image aufbaute. Es ging um «DAS AUTO», auch wenn die Wolfsburger diese Werbung mittlerweile nicht mehr schalten.

Neue Unternehmensstrategie

Der gebeutelte Konzern stellte jüngst seine neue Unternehmensstrategie bis ins Jahr 2025 vor. Die Vorgaben lassen aufhorchen. Der Fokus wird auf batteriegetriebene Fahrzeuge gerichtet, die letztlich ¼ des Umsatzes ausmachen sollen. VW möchte von einem traditionellen Automobilhersteller «zu einem führenden Anbieter nachhaltiger Mobilität» werden. Hierfür soll die Anzahl von 320 Modellen drastisch reduziert werden. Von den zwölf Baukästen, aus denen die Fahrzeuge hergestellt werden, sollen nur mehr vier übrig bleiben. Dies, um rentabler zu werden. Oder, wie der Chef sagt, um «überflüssige Pfunde abzutrainieren und zusätzliche Muskeln aufzubauen». Eine Umschreibung, die wohl bedauerlicherweise auch einen Abbau von Arbeitsplätzen bei VW und ihre Zulieferanten erwarten lässt.

Der «Fukushima»-Effekt

Die VW-Krise löste im Unternehmen neue Überlegungen aus, die aus Expertensicht fast revolutionär sind. Das ramponierte Image, der öffentliche Druck und die laufenden Strafverfahren haben Kräfte für Neues frei gemacht, die andernfalls nicht in dieser Grössenordnung und nicht mit solchen strukturellen Massnahmen möglich gewesen wären. VW erlebte sein «Fukushima» und nutzt die Krise nun als Chance, um besser, noch besser zu werden. Verantwortlich ist wie immer der Druck des Marktes. Er sorgt für mutige Neuausrichtungen, Innovationen und permanente Optimierungen. Bei VW wie auch bei allen anderen Unternehmen.

Sven Bradke ist Geschäftsführer der MEDIAPOLIS AG für Wirtschaft und Kommunikation, St. Gallen

Immer stromaufwärts schwimmen: BTV eröffnet Zweigstelle in Winterthur

Die BTV VIER LÄNDER BANK lebt das Bankgeschäft seit über 100 Jahren so, wie es erfunden wurde: kundenorientiert, der Realwirtschaft verpflichtet und erfrischend konservativ. Allen allgemeinen Branchentrends zum Trotz eröffnet die in Tirol, Vorarlberg, Süddeutschland, Norditalien und der deutschsprachigen Schweiz aktive Bank mit Hauptsitz in Innsbruck eine weitere Zweigniederlassung in der Schweiz: Die Bank für Tirol und Vorarlberg expandiert an den Toren Zürichs und hat in Winterthur eine weitere Zweigniederlassung eröffnet. «Wachstum ist für uns kein Selbstzweck, sondern die logische Folge der steigenden Nachfrage», begründet Markus Scherer, Leiter des BTV Firmenkundengeschäfts in der Schweiz, diese Entscheidung.

Herr Scherer, die BTV ist in der Schweiz mit einer Vollbanklizenz ausgestattet und bietet ihren Bankkunden letztlich nicht mehr und nicht weniger als die gängigen Bankdienstleistungen an. Warum entscheiden sich Schweizer Unternehmen für die BTV Vier Länder Bank?

Die Nachfrage nach einer proaktiven Unternehmerbank, die auf die Betreuung von export- und wachstumsorientierten, mittelständischen Industrie- und Gewerbetunden spezialisiert ist und ein länderübergreifendes Netzwerk anbietet ist auch in der Schweiz ungebrochen hoch. Unsere Experten verfügen über ein umfassendes Branchen-, Markt- und Geschäftsmodell-Know-how und entwickeln darauf aufbauend mit und für unseren Kunden individuelle Finanzlösungen.

Die BTV Vier Länder Bank ist ganz klar auf die grenzüberschreitende Betreuung von inhabergeführten, export- und wachstumsorientierten Unternehmen und anspruchsvollen Privatkunden fokussiert.

Was macht die BTV anders als andere Banken?

Viele «vermeintliche» Kleinigkeiten! (lacht). Mit den Produkten kann man sich als Bank nur schwer unterscheiden. Das Finanzdienstleistungsgeschäft an sich verstehen wir auch nicht besser als andere Banken in Österreich, Deutschland der Schweiz oder Italien. Worin wir uns von anderen Banken unterscheiden ist unser jahrzehntelanger Fokus auf die Dynamik mittelgrosser Unternehmen und unsere Dienstleistungsorientierung. Wir sind bei 90 Prozent unserer Termine



Das neue BTV Zweigbüro an der Zürcherstrasse 14 in Winterthur.



Foto: Nicoló Degiorgis

Markus Scherer, Leiter des BTV Firmenkundengeschäfts in der Schweiz:

«Von unseren Zweigstellen in Staad und Winterthur aus können wir Kunden in der ganzen deutschsprachigen Schweiz innerhalb kürzester Zeit erreichen. Wir wollen schnell vor Ort sein, wenn wir gebraucht werden.»

beim Kunden direkt vor Ort, um das Unternehmen, seine Menschen und die besonderen Herausforderungen hautnah zu spüren. Jedem BTV Kunden und jeder BTV Kundin steht ein Team aus persönlichem Betreuer und einem Co-Betreuer zur Seite und das 6 Tage in der Woche: Wir sind von Montag bis Samstag von 7.30 Uhr bis 19.30 Uhr für unsere Kunden erreichbar. Daneben punkten wir sicher mit unserer Unabhängigkeit: Alle Entscheidungen werden ohne politische bzw. externe Zurufe und ohne Konzernvorgaben direkt vor Ort getroffen. Gemeinsam mit unseren beiden Schwesterbanken, der Oberbank und der BKS Bank greifen wir auf ein Netzwerk von mehr als 50 000 Unternehmen in Österreich und allen Österreich umgebenden Nachbarländer zu und können so die länderübergreifenden Aktivitäten unserer Kunden auch z.B. durch die Vermittlung von Kontakten bzw. den Aufbau von Kooperationen bestens begleiten.

Die BTV ist eine Bank mit besonderem Fokus auf erfolgreiche Unternehmen und Unternehmer. Was ist der BTV Vier Länder Bank in diesem Zusammenhang besonders wichtig?

Für uns steht das Geschäftsmodell unseres Kunden und damit deren Dynamik im Mittelpunkt unseres täglichen Tuns: Alle Mitarbeiter der BTV in der Schweiz müssen verstehen, womit unsere Kunden heute und in Zukunft ihr Geld verdienen. Nur so können wir die Unternehmen unserer Kunden sowohl strategisch als auch operativ wirklich professionell unterstützen und die richtigen Lösungspakete zur Verfügung stellen.

Sie sprechen davon, Unternehmen strategisch und operativ zu begleiten – was verstehen Sie darunter?

Wir sehen uns nicht als «reiner Geldlieferant», sondern als wirklicher Sparringspartner unserer Kunden. Jeder unserer Vertriebsmitarbeiter durchläuft ein mehrstufiges Ausbildungsprogramm, dessen «Höhepunkt» eine extern begleitete Consultingausbildung darstellt. Gemeinsam mit erfahrenen Praktikern wird hier der Brückenschlag zwischen unternehmerischer Vision, Geschäftsmodell, Strategie, finanziellem Kundenbedarf und kundenindividuell optimierten

Finanzlösungen erarbeitet. Es ist wichtig, dass unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in der Lage sind, unsere – meist aussenhandelsorientierten – Firmenkunden z.B. auch bei der Absicherung von Abnehmer-, Zins- oder Währungsrisiken bestens zu beraten. Dazu müssen sie die jeweils relevanten Finanzdienstleistungsprodukte und deren wechselseitige Wirkung kennen und auch verstehen, welche dieser Leistungen wann und wie nutzbringend einsetzbar sind. Gleichzeitig können wir gerade bei diesen Betrieben das grenzüberschreitende Netzwerk, die Grösse und das Wissen der 3 Banken Gruppe – zum Beispiel um Export- oder Investitionsförderprogramme in zentralen EU-Staaten zum Einsatz zu bringen – ganz gezielt und zum Vorteil unserer Kunden nutzen.

ÜBER DIE BTV:

Die BTV wurde 1904 in Innsbruck gegründet. Im Jahr ihres 100-jährigen Bestehens – 2004 – eröffnete sie ihre erste ausländische Zweigniederlassung in Staad am Bodensee (SG). Heute ist die BTV VIER LÄNDER BANK im attraktivsten Wirtschaftsraum Europas zu Hause: in der Schweiz, in Westösterreich, Wien, Süddeutschland und Norditalien. Hier betreut sie rund 110 000 anspruchsvolle Privatkunden und über 7500 exportorientierte Mittelstandsbetriebe erfrischend konservativ und erfolgreich nach dem Motto «Investieren statt spekulieren». Die BTV ist seit 1986 an der Wiener Börse kotiert.

Kontakt:

Bank für Tirol und Vorarlberg Aktiengesellschaft
Zweigniederlassung Staad
 Hauptstrasse 19, 9422 Staad
Zweigniederlassungsbüro Winterthur
 Zürcherstrasse 14, 8400 Winterthur
Markus Scherer, Leiter Markt Schweiz
 Tel. + 41 71 858 10 21, markus.scherer@btv-bank.ch

BTV VIER
LÄNDER
BANK
www.btv-bank.ch

«Everybody's Darling kann man sowieso nicht sein»

Andere Unternehmen feiern Ihr 25-Jahre-Jubiläum mit einem kleinen Betriebsfest. Die St.Galler Agentur BPR hat sich selbst gleich mit einem neuen Namen inklusive komplettem Neuauftritt beschenkt. Was hinter der Marke KA BOOM steckt, welches Kundensegment damit angesprochen wird und was trotz aller Neuerungen weiterhin Bestand haben soll, erklärt Andreas Schweiss, CEO der KA BOOM AG.

Andreas Schweiss, BPR wurde 1991 gegründet und hat sich in all den Jahren innerhalb der Branche einen Namen gemacht. War für Sie, als Sie 2012 die Agentur übernommen haben, schon klar, dass die Marke dereinst verschwinden wird?

Nein. Das stand eigentlich gar nicht zur Debatte. Die Gedanken kamen erst mit dem Wachstum der Agentur, denn dadurch hat sich auch die Aussenwahrnehmung stark verändert. Wir dürfen nicht vergessen, dass wir 2012 erst halb so gross waren wie heute. Und ein, zwei Jahre zuvor beschäftigte das Unternehmen sogar nur sechs Mitarbeiter... Eins sind wir und werden wir auch bleiben: bescheiden und kundenfokussiert.

«Seit der Übernahme 2012 hat sich alles komplett verändert. Heute gehören wir zu den Schweizer Fullservice-Agenturen, mit sehr starker Verankerung in der Ostschweiz.»

Mit einem neuen Namen kann sich ein Unternehmen auch neu positionieren. Was verändert sich in Ihrem Fall?

Seit der Übernahme 2012 hat sich alles komplett verändert. Heute gehören wir zu den Schweizer Fullservice-Agenturen, mit sehr starker Verankerung in der Ostschweiz. Zürich und Bern werden letztlich aber immer das Werbemekka bleiben. Wir bieten unseren Kunden das Modell einer Pauschale an, wo sämtliche Agenturdienstleistungen mit einer Flatrate abgegolten sind. Dies findet einen sehr grossen Anklang bei kleinen und grossen Kunden. Wir suchen daher bewusst die langfristigen Beziehungen, da wir auch in Sachen Strategie und Produktentwicklung ein ganz schönes Know-how besitzen und unsere Kunden auch strategisch beraten und begleiten dürfen.

Will man mit dem frischen Auftritt auch potenzielle Neukunden ansprechen? Allenfalls auch das Marktgebiet erweitern?

Die Neukundengewinnung ist wichtig und wie in jedem Unternehmen elementar. In unserem Fall ging es aber darum, die Aufmerksamkeit in der Branche zu wecken und zugleich einen Positionierungsprozess nach innen und aussen abzuschliessen. Vergleicht man das Agenturangebot auf dem Platz St.Gallen, dann bieten wir mit Motion Graphic und Rendering zusätzliche Dienstleistungen an, die sogar andere Agenturen gerne nutzen. Hier haben wir in den vergangenen Jahren massiv investiert.

Ein solches Rebranding kann auf der anderen Seite auch bestehende Kunden vor den Kopf stossen. Ein Risiko, das man einfach eingehen muss?

Niemand verärgert gerne seine Kunden, jedoch muss ich sagen, dass ich am 4. April 2016, als wir den neuen Auftritt und den neuen Namen lüfteten, rund 200 Emails, SMS und Anrufe von begeisterten Kunden, Kollegen und neuen Kunden erhalten habe. Ich freue mich da mehr über die positiven Reaktionen. «Everybody's Darling» kann man sowieso nicht sein, dieser Ansatz macht auch keinen Sinn. Es geht um eine klare Positionierung – und die haben wir erreicht.

Die Werbekampagne für KA BOOM wurde schon Monate vor der eigentlichen Bekanntmachung des neuen Namens gestartet. Sie operierten damals auf Inseraten mit der Domain www.markenhorst.ch. Was gab den Ausschlag für diese Strategie?

Es ging im Grunde genommen dabei um eine interne Wette... Darum die Teaserkampagne mit Markenhorst. Es war spannend zu sehen, wer die Anzeigen genau liest. Die Auswertungen gaben uns dann Aufschluss über mögliche Neukunden oder auch Partner.

Andreas Schweiss, CEO der KA BOOM AG:

«Ich habe 200 Emails, SMS und Anrufe von begeisterten Kunden, Kollegen und neuen Kunden erhalten.»

KA BOOM

Die Kommunikationsagentur



KMU UND PERSPEKTIVENWECHSEL - MITTENDRIN UND TROTZDEM DRAUSSEN

Online-Anmeldung unter www.kmu-tag.ch



Anitra Egger



Thomas Binggeli

 kmu-tag.ch



Urs Fueglistaller



Martin Kolmar



Bea Knecht



Wilhelm Schmid



Christa Rigozzi

© Thomas Koy

28 / OKTOBER 2016

**SCHWEIZER KMU-TAG
ST.GALLEN**



Luciano Marinello

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

swisscom

Medienpartner

LEADER



Stand der Name «markenhorst» selbst dereinst auch zur Debatte?

Nein, Markenhorst diene als Platzhalter für die gesamte Planung während der Umsetzung im Strategieprozess. Das gesamte Naming umfasste etwa 300 Vorschläge. KA BOOM war eigentlich dann der Platzhalter – «KA» für Kommunikationsagentur und «BOOM» für to boom, also «aufstrebend». Kurz gesagt: Wenn eine Kunde erfolgreich werden will, dann kommt er zu uns.

«Die Neukundengewinnung ist wichtig und wie in jedem Unternehmen elementar.»

Sie haben schon einigen Kunden zu neuen Auftritten verholfen. War der Prozess für das Rebranding des eigenen Unternehmens vergleichbar oder schwieriger?

Fachleute würden sagen, dass ein solcher Prozess intern und alleine nicht geht. Doch unser Team ist so neu, dass alle noch die nötige Distanz haben. Jede Abteilung konnte so ihr Bestes geben, was auch sehr motivierend war. Für die Logovorschläge gab es einen Vorschlag, der gleich alle überzeugte. Zudem wollte ich eine Lösung für die Zukunft, denn auch ein «Schweiss» geht einmal in Rente.

Wie lange dauerte die gesamte Umsetzung von der ersten Idee bis zur Bekanntmachung?

Den ersten Workshop hatten wir im September 2015. Geplant war dann zuerst eine Lancierung auf den Januar 2016, was aber zu ambitiös war. Wir haben uns dann auf den 4. April 2016 festgelegt.

Bei allem, was erneuert wurde, darf man auch das nicht vergessen, was sich bewährt hat. In diesem Sinne: Welche Bestandteile von BPR bleiben in KA BOOM erhalten?

Alle Mitarbeiter und Kunden sind unser Kapital; dieses wollen wir hegen und pflegen.

Interview: Marcel Baumgartner

Bilder: Stéphanie Engeler

Umstrittenes Präsidium

Das neu zu besetzende Verwaltungsratspräsidium des St.Galler Spitalverbunds gab viel zu reden. Das Präsidium umfasst sämtliche öffentliche Spitäler des Kantons und ist entsprechend von grosser unternehmerischer Bedeutung.

Von Michael Götte



Beim St.Galler Spitalverbund arbeiten fast 8500 Mitarbeiter. Jährlich wird ein Umsatz von rund 1.4 Milliarden erzielt. Bisher hatte der Vorsteher oder die Vorsteherin des kantonalen Gesundheitsdepartementes diese Funktion von Amtes wegen inne. Im Rahmen der Einführung der Grundsätze von «Public Corporate Governance» beschloss der Kantonsrat eine Trennung zwischen der politischen Aufsicht und der strategischen Führung der Spitalverbunde. Das Gesundheitsdepartement bestimmt, welche privaten Spitäler durch öffentliche Gelder mitfinanziert werden und gleichzeitig übt es die Aufsichtsfunktion über das Gesundheitswesen aus. Aus diesem Grund war bei den bürgerlichen Fraktionen des Kantonsrats die Notwendigkeit zur Entflechtung mehrfach unbestritten.

Für die Bestimmung des Verwaltungsrats wurde ein zweistufiges Vorgehen beschlossen: Die Regierung wählt die Mitglieder des Gremiums und der Kantonsrat bestätigt die Wahl. Das war der Fall für die Mitglieder des Verwaltungsrats nicht aber für die von der Regierung gewählte VR-Präsidentin. Sie verzichtete auf das Amt, nachdem sie am ersten Hearing bei der CVP-Fraktion nicht überzeugen konnte. Somit fanden die geplanten Vorstellungen bei den weiteren Kantonsratsfraktionen nicht mehr statt.

Die darauffolgenden öffentlichen Proteste richteten sich interessanterweise nur gegen die bürgerlichen Fraktionen, die von gewissen Kreisen als frauenfeindlich und parteiisch kritisiert wurden. Diese Vorwürfe sind absurd. Sie beweisen, dass die Vorgänge rund um die Besetzung des VR-Präsidiums nicht ideal waren. Glücklicherweise hat man sich für ein zweistufiges Vorgehen durch Regierung und Parlament entschieden. Nur dieses kann gewährleisten, dass alle wesentlichen Voraussetzungen für das wichtige Amt berücksichtigt werden. Das wird sich hoffentlich zweifellos bei der Wahl der Person bestätigen, welche zukünftig das VR-Präsidium übernehmen wird.

Michael Götte ist Gemeindepräsident von Tübach und Fraktionspräsident der SVP SG



Braumeister Andreas Müller:

«Bier braucht Heimat.»

Das Bier für Rorschach

Vor acht Jahren gründeten eine Frau und vier Männer gemeinsam eine Brauerei. Heute hat sich die Kornhausbräu auf dem regionalen Markt etabliert – und bietet nicht nur Bier an.

Mikrobrauereien boomen. So auch die Kornhausbräu in Rorschach. Gegründet wurde das Unternehmen 2007 von fünf Initianten, darunter auch Braumeister Andreas Müller. Er absolvierte seine Grundausbildung bei der Brauerei Gurten, danach besuchte er das Brautechnikum Doemens in München. Zwei Jahre dauerte die Ausbildung zum Brau- und Malzmeister. Später arbeitete Müller über zwanzig Jahre lang für die Brauerei Löwengarten. Als diese übernommen wurde, folgte der Braumeister seiner eigenen Vision: Eine regionale und innovative Spezialbrauerei zu gründen.

«Auch mit einem sehr beschränkten Marketingbudget konnten wir uns in und um Rorschach sehr gut etablieren und den Bekanntheitsgrad stetig steigern.»

Konsumenten werden experimentierfreudiger

«Ich wollte das traditionelle Brauhandwerk wieder kreativ ausüben – back to the Roots!», so Müller. Im Kornhausbräu werden mit verschiedenen Malz-, Hefe- und Hopfensorten unterschiedliche naturtrübe Bierspezialitäten entwickelt. Dafür werden alte und neue Brauverfahren verwendet. «Monatlich wird auf der 100-Liter-Versuchsanlage eine neue Spezialität gebraut, welche nur in der Kornhausbräu im Offenausschank erhältlich sind», so Müller.

Und zu jeder Jahreszeit wird ein anderes Saisonbier lanciert. Der Braumeister erklärt: «Wir kreieren Biersorten abseits des Massengeschmacks, denn ähnlich wie beim Wein werden Konsumenten auch beim Bier immer experimentierfreudiger. Es geht in Richtung bewussteres Trinken und nicht einfach «Bier» trinken.»

Geselligkeit und Genuss

Heute beliefert die Kornhausbräu ausgewählte Gastronomen und Geschäfte der Region, Caterer und Getränkelieferanten. Für besondere Anlässe braut Müller auch nach Spezialwünschen. So schenken bereits frisch Vermählte ihr eigenes Hochzeitbier aus, aber auch an Mitarbeiteranlässen und Firmenjubiläen sind Spezialbiere gefragt. Für Müller ist klar: Geselligkeit und Genuss gehören zusammen. Deshalb wird in der Tradition eines Brauhauses im Kornhausbräu Bier ausgeschrieben und Essen serviert. Auch unterschiedliche Anlässe werden organisiert sowie Führungen und Brauseminare durchgeführt.

«Bier ist Ährensache»

Seit der Gründung ist die Kornhausbräu kontinuierlich und nachhaltig gewachsen. «Auch mit einem sehr beschränkten Marketingbudget konnten wir uns in und um Rorschach sehr gut etablieren und den Bekanntheitsgrad stetig steigern», erklärt Andreas Müller. Auch die breite Verankerung mit über 430 Aktionärinnen und Aktionäre tragen dazu bei, das Kornhausbräu weiter auf dem Markt zu festigen.

In Zukunft wollen Müller und seine Partner den Geschäftskreis weiter ausbauen und Kooperationen mit Vertriebspartnern stärken. Die visionäre Idee, Schweizer Braugerste in einer eigenen Mälzerei zu verarbeiten, ist in Planung. Damit würde der lokale Charakter weiter gestärkt und die Schweizer Landwirtschaft mit dem Anbau und Produktion der Schweizer Braugerste berücksichtigt. Denn für Müller ist klar: «Bier braucht Heimat, Innovation und Regionalität. Denn Bier ist Ährensache!»

Text: Eva Hediger

Bild: Stéphanie Engeler

Innovatives Geschäftsökosystem Ostschweiz

Die Wirtschaftsregion Ostschweiz soll so erfolgreich werden wie das Silicon Valley, schnell und kontinuierlich innovativ. Doch wie könnte dies gelingen? Die Antwort auf diese Frage wurde an der 9. Ostschweizer Innovationstagung der FHS St.Gallen am 18. Mai gesucht und unter anderem durch eine Liveschaltung in die USA beantwortet. Die präsentierte Lösung: Vernetzung über die Unternehmensgrenzen hinaus, wie es im vorgestellten Projekte Momentum Ost angedacht ist.

Die Welt hat sich mit dem Wechsel vom Analogen zum Digitalen radikal geändert. Umso fantastischer scheint die Ankündigung, dass der Wechsel vom Digitalen ins Hyperdigitale mit fünf bis zehn Mal weiter reichenden Auswirkungen verbunden sein wird. Herman Gyr, Gründer der Enterprise Development Group im Silicon Valley, zitiert hier John Chambers, Vorstandsvorsitzender von Cisco: Im hyperdigitalen Zeitalter werde das vernetzt, was heute noch nicht vernetzt sei, also das Internet von allem. Es sei jetzt die Zeit, sich als Unternehmen mit dieser Veränderung auseinanderzusetzen, so Gyr. Dazu brauche es Geschwindigkeit, denn die Leistungssteigerung von Computern und die Entwicklung seien exponentiell. Und wer in exponentiellen Zeiten die Leistung nur schrittweise verbessere, der falle exponentiell zurück, so zitiert Gyr den CEO von SRI International, Curt Carlson.

Kein Science Fiction, sondern Gegenwart

Während diese Zukunft für die Anwesenden an der 9. Ostschweizer Innovationstagung des Instituts für Innovation, Design und Engineering an der Fachhochschule St.Gallen (IDEE-FHS) vor allem noch eine Zukunftsvision ist, so zeigte ein Beispiel, dass es eigentlich bereits Gegenwart ist: Herman Gyr erzählte, wie er vor wenigen Tagen mit einem Tesla von San Francisco nach Los Angeles gefahren sei und er nur ein paar Mal das Steuerrad anfassen musste. Fände ein Tesla irgendwo ein Loch in der Strasse, dann teile das Fahrzeug das allen anderen Teslas automatisch mit. Ist man hier noch Autofahrer oder nur noch Passagier? Wird das Auto dadurch zu einem Bus? Genau diese Fragen diskutierte das Unternehmen Postauto vor zwei Jahren mit Gyr – mit dem Resultat, dass sich heute ein Postauto ohne Fahrer in Sion bewegt.

Die Leistungssteigerung von Computern ist exponentiell. Und wer in exponentiellen Zeiten die Leistung nur schrittweise verbessert, der fällt exponentiell zurück.



Um sich für die Zukunft vorzubereiten und nicht wie zum Beispiel Nokia den Smartphonemarkt zu verschlafen, gibt Gyr ein paar Tipps: Signale erkennen und darauf reagieren, den Kundenwert so ausrichten, dass sich der Mensch beteiligt fühlt und drittens, sich der vernetzten Intelligenz bedienen, beziehungsweise die maximale Intelligenz entfesseln.

Momentum Ost ist ein Collaborative Innovation Network

Genau hier setzt das Projekt Momentum Ost an, mittels welchem die Ostschweiz zu einem «innovativen Geschäftsökosystem» werden soll. Ziel ist es, die Ostschweizer Unternehmen über ihre Unternehmensgrenzen zu vernetzen, sodass sie von gemeinsamen Ideen und Impulsen profitieren können. Damit werde, so Co-Institutsleiter Lukas Schmid vom IDEE-FHS, die Region innovativer und fitter. Die Ideen werden über eine Onlineplattform gesammelt. Die Plattform momentum-ost.ch wurde an der

Ziel ist es, die Ostschweizer Unternehmen über ihre Unternehmensgrenzen zu vernetzen, sodass sie von gemeinsamen Ideen und Impulsen profitieren können.

Innovationstagung vorgestellt und lanciert. Um das Momentum anzustossen, werden Ostschweizer Unternehmen und deren Mitarbeitern kurze Kreativ-Workshops oder Inputs angeboten. Danach sollen sich rund um eine Idee Teams bilden, erklärt Selina Ingold, Projektleiterin am IDEE-FHS. Nach Eingabefrist am 18. September wählt eine Jury rund zehn Ideen aus, deren Teams an einem zweitägigen Workshop ein Coaching erhalten, um die Idee so auszuarbeiten, dass sie potenzielle Umsetzer überzeugt.

In der Sprache von Peter Gloor, Wissenschaftler am Zentrum für Kollektive Intelligenz am MIT, ist ein solches Team ein COIN, ein Collaborative Innovation Network. An verschiedenen Beispielen zeigte er im Rahmen der Tagung auf, wie Innovationen entstanden sind und führt die Innovation immer wieder auf Collaboration, also Zusammenarbeit zurück. Gloor nannte auch sechs Zeichen von Zusammenarbeit: Starke Leaders mit Teams mit wechselnder Leadership, denn nur ein Team könne die Welt verändern. Die Teammitglieder arbeiten mit einem gemeinsamen Bewusstsein und würden gleichermassen häufig Beiträge ans Projekt beisteuern, schnell und ehrlich antworten – sowohl negative wie auch positive Rückmeldungen.

Genau das soll jetzt in der Ostschweiz mit Momentum Ost entstehen: ein Netzwerk von Personen, welche die gleiche Sprache sprechen und dadurch schnell agieren. Damit sind die Chancen intakt, dass die Ostschweiz zum nächsten Silicon Valley werden könne.

Text: Christian Jauslin

Bild: zVg.

Injektionspräparate der CDS AG

Die Weibel CDS AG aus Waldstatt wurde im Herbst 2010 von Ludwig Weibel-Furer mit der Vision gegründet, der innovativste Hersteller von benutzerfreundlichen, anwendungsorientierten, pharmazeutischen Primärverpackungen und Devices zu werden. Jetzt will das Unternehmen den Pharmamarkt revolutionieren.

Im schnell wachsenden Pharmamarkt besteht einerseits eine Meganische von vormontierten Devices für die Verabreichung von injizierbaren Medikamenten aus Vials (mit Gummistopfen verschlossene Fläschchen), andererseits ein immer noch offenes Feld für die Verpackungs- und Anwendungsform der Zukunft. Für beide Geschäftsfelder hat Weibel CDS neuartige Produktlinien entwickelt, welche das Potential haben, die Meganische zu füllen und einen Standard für die Zukunft zu setzen.

Zuckerkrankte spritzen oder pumpen Insulin. Schmerzmittel wie Morphinum werden gespritzt oder gepumpt. Patienten, welche mit dem Infusionsständer und den daran hängenden Infusionen und Schläuchen herumspazieren, prägen das Bild von Spitälern. Viele, häufig sehr teure Medikamente werden gefriergetrocknet in Fläschchen gelagert und müssen direkt vor der Injektion oder Infusion aufgelöst werden. Eine mühsame, fehleranfällige Prozedur. Motivation, Produkte zu entwickeln, zertifizieren und produzieren, welche die Vorbereitung und Verabreichung von Injektionspräparaten sicherer, einfacher und schneller machen, gibt es wahrlich genug.

«Der Pharmamarkt gehört zu den konservativsten Märkten überhaupt. Sicherheit geht über alles, aber neue Produkte müssen revolutionär sein, um eine Chance zu haben. Ein bisschen Sicherheitssteigerung kann wegen der Änderung von Routinen selbst ein Risiko sein und es gibt sie selten zum Nulltarif», so Ludwig Weibel-Furer.

Der Motivation stehen aber viele Hürden im Weg. Soll man wissentlich eine lange Durststrecke und einen risikoreichen, steinigen Weg in Kauf nehmen, mit der klaren Vision, das jedes Injektionspräparat der Welt in einer verabreichungsbereiten Form zur Verfügung gestellt werden soll?

Weibel-Furer: «Perfekt individuell dosiert wirken Medikamente effizienter, Nebenwirkungen können besser kontrolliert werden. Aber Spritzen und Mikroinfusionssysteme sind komplexe Wegwerfprodukte, die möglichst günstig in höchster Qualität hergestellt und sterilisiert werden müssen.» Komplexe Wegwerf-Massenprodukte aus der Schweiz? Das Team von Weibel CDS hatte vor fünf Jahren ja gesagt und dank den motivierten Partnern, welche Spitzenleistungen erbringen, eine in der Branche anerkannte Position erarbeitet. Für den Durchbruch fehlt jetzt noch die Zertifizierung der Produkte. Millionen Patienten sollen profitieren und die Gesamtkosten sollen sinken.

«Wir profitierten voneinander»

Sie kommen aus verschiedenen Berufswelten: Der Kommunikationsberater Marco Huber und der Sportstättenbauer Konrad Lüthi. Einen gemeinsamen Nenner finden die beiden beim Thema Führung – der branchenübergreifende Dialog gehört zum Konzept des Lehrgangs «Führungsentwicklung für KMU-Praktiker» des Raiffeisen Unternehmerzentrums RUZ. Davon profitieren alle.

«Meine Art zu führen hat sich nicht verändert», sagt Marco Huber. Aber er sei nun stärker sensibilisiert, sich genügend Zeit für Mitarbeiter zu nehmen. «Dazu gehört auch, mal eine Arbeit ruhen zu lassen.» Seit letztem Jahr bietet das Raiffeisen Unternehmerzentrum RUZ einen Lehrgang «Führungsentwicklung für KMU-Praktiker» an. Marco Huber

Dort führt er ein Team mit acht Personen. «Authentizität ist das A und O beim Führen», sagt der 40-Jährige. Wer einen ausgewogenen Führungsstil pflege und dabei sich selber bleibe, habe auch Erfolg, ist er sich sicher.

Über Führung diskutieren

«Für mich war der Austausch mit anderen Kursteilnehmern ein Highlight», erzählt Marco Huber. Sie seien aus ganz verschiedenen Branchen gekommen – hätten aber alle ähnliche Herausforderungen zu meistern. Dem pflichtet Konrad Lüthi bei: «Die vielen Gespräche mit Kollegen, dem RUZ-Team und Unternehmern haben mir viel gebracht.» Lüthi ist bereits seit 21 Jahren Geschäftsführer der Firma Sportring in Herisau. Sein Team besteht je nach Saison aus vier bis zwölf Mitarbeitern. Die Sportring AG ist spezialisiert auf den Bau und die Pflege von Sportrasenflächen. Die beiden Unternehmen könnten kaum

«Das RUZ Team gab uns Instrumente in die Hand: Wie und wo kann man eingreifen, wenn etwas nicht rund läuft?»

hat den Lehrgang im Juni abgeschlossen. «Mir ging es darum, mein Know-how aufzufrischen und mich dabei mit anderen auszutauschen.» Huber arbeitet als Bereichsleiter Beratung bei KA BOOM – eine der grössten Kommunikationsagenturen in St.Gallen.



Fühlt sich durch den RUZ-Lehrgang in seiner Führungstätigkeit bestätigt: Konrad Lüthi, Geschäftsführer, Sportring AG.



Marco Huber, Bereichsleiter Beratung, KA BOOM – die Kommunikationsagentur, schätzte im RUZ-Lehrgang «Führungsentwicklung für KMU-Praktiker» den Austausch mit Kollegen und Unternehmern.

unterschiedlicher sein: Da die gestylten Büros der Stadt-Sankt-Galler Kommunikationsprofis – dort die praktischen Räume der Rasenexperten inmitten eines Maschinenparks in Herisau. Die Themen, die die beiden Führungskräfte beschäftigen, sind aber sehr ähnlich. «Wir haben uns deshalb alle rasch gut kennengelernt und gegenseitig voneinander profitiert», sagt Lüthi.

«Das RUZ Team hat uns Instrumente in die Hand gegeben, die einem erlauben, zu wissen, wie der eigene Laden funktioniert: Wie und wo kann man eingreifen und korrigieren, wenn etwas nicht rund läuft?», erzählt Konrad Lüthi. Durch den Kurs sei er in seiner Führungstätigkeit selbstbewusster geworden. «Einiges kannte ich bereits aus meinem Alltag. Nun kann ich es aber bewusster anwenden.» Der Lehrgang sei einerseits eine Bestätigung gewesen, dass er bereits Vieles richtig gemacht habe. Andererseits hat Lüthi gemerkt, dass er seine Kommunikation noch verbessern kann. «Besser hinhören, Gespräche gezielter führen», nennt er als Beispiele.

Knowhow in beide Richtungen

Auch Marco Huber hat im Kurs festgestellt, dass er «nicht so viel falsch» macht. Im Trubel des Tagesgeschäfts dürfe die Führung aber nicht vernachlässigt werden. «Profitiert habe ich auch in Sachen Präsentationstechnik», so der Kommunikationsexperte. Zudem habe er viele der Kursinhalte eins zu eins anwenden können. «Prozessoptimierung war in unserer Agentur gerade aktuell», erzählt Huber. «So konnte ich Knowhow vom Lehrgang in die Agentur fließen lassen und umgekehrt die Erfahrungen aus der Agentur in den Lehrgang einbringen.» Die Diskussionen mit den Kurskollegen seien sehr spannend gewesen. «Der Dialog mit ihnen ging über Führungsthemen hinaus», erzählt Marco Huber. «Das ist auch gutes Networking.»

Der nächste Lehrgang «Führungsentwicklung für KMU-Praktiker» beginnt anfangs 2017.

Infos: www.ruz.ch

Text: Pascal Tschamper

Bilder: zVg.

Die Nachfolgeregelung braucht Zeit

Auf eine pro-aktive Nachfolgeregelung angesprochen, findet sich kaum ein Unternehmer oder eine Unternehmerin, der oder die diesen Prozess nicht als relevant betrachtet. Dennoch sind es meistens nicht die strategischen Überlegungen, die die Nachfolgeregelung in den KMU einleiten. Es sind sehr oft externe Faktoren, die den Handlungsdruck aufbauen.

Von Thomas Groh

Der Finanzierungsspielraum für KMU hat in den vergangenen Monaten und Jahren dramatisch abgenommen. Die Vorschriften der BIZ mit «Basel III», mit ihren verschärften Eigenmittelvorschriften für die Banken führten zusehends zu einer deutlichen Einschränkung bei der Beschaffung der Mittel auf dem Geld- und Kapitalmarkt. Dies wiederum hat Einfluss auf die Gewährung von Mitteln für die Unternehmen. In Kombination mit der Aufhebung der EURO/CHF-Untergrenze wurde insbesondere die Schweizer Exportindustrie hart getroffen. Zum einen wird das Geld für die KMU knapper und zum anderen werden die Rahmenbedingungen härter, um Gewinne erzielen zu können.

Dies führt zu nachvollziehbaren Stellungnahmen wie: «Was soll ich mich um meine Nachfolge in fünf Jahren kümmern, wenn ich nicht weiss, was in drei, geschweige denn in zwölf Monaten passiert?» Der zeitliche Horizont der betrieblichen Planbarkeit hat sich in den vergangenen Jahren kräftig reduziert. Dem gegenüber steht die unbedingte Notwendigkeit die Nachfolge mittelfristig zu planen und umzusetzen.

Dies muss kein Widerspruch sein. Bei der Nachfolgeregelung geht es darum, einen geeigneten Nachfolger für das Unternehmen zu finden, der nicht nur willens, sondern auch fähig ist, einen adäquaten Preis für das Lebenswerk zu bezahlen. Eine solide Nachfolgeregelung verlangt, dass die gesamte unternehmerische Situation berücksichtigt wird. Dazu gehören genauso wie die Finanzen und die Unternehmenssituation auch das persönliche und familiäre Umfeld des Unternehmers. Welcher Bereich aus dem Strategie-Quartett der Continuum «Ich, Familie, Vermögen und Unternehmen» als Erstes angegangen wird, ist unerheblich. Wichtig ist nur, dass alle Bereiche wie die eigene Entwicklung im «Ich», die Bedürfnisse der «Familie» sowie die Unternehmens- und Vermögensveränderung aufeinander abgestimmt werden.

Somit kann es durchaus sein, dass mit einer strukturierten Bewältigung eines Liquiditätengpasses sowie einer griffigen Unternehmensstrategie (auch und besonders für KMU) der erste Schritt in eine umsichtig geplante Nachfolgeregelung gemacht werden kann.

Thomas Groh ist Associate Partner bei der Continuum AG in St. Gallen, www.continuum.ch

The Next Wave

www.networkingtag.ch

10th Fachhochschule Ostschweiz

Künstliche Intelligenz
well-being
Gesundheitsmanag
Bio Tech Functional Foc
Corporate Har
Lifebal

Networking-Tag 2016

Freitag, 9. September 2016, 13.00 Uhr

Olma Messen St.Gallen

Informationen und Anmeldung

www.networkingtag.ch

NETWORKING TAG | ÜBERRASCHEND INSPIRIEREND

FHS Alumni
Ehemaligen Netzwerk der FHS St.Gallen

Referierende



Reinhard K. Sprenger



Patrik Gisel



Claude Longchamp



Karin Vey



Doris Straus



Oliver Haas



Philipp Tingler



Roland Waibel

Presenting Partner

RAIFFEISEN

Themen Partner

OBERWAID

Official Partner

abraxas

Medien Partner

LEADER

ALPINA ROLLYTRON

ge ag

christianjakob.ch

KPMG

Maribel AG St. Gallen

Einfach nur Rückenwind



© Konturonline.ch

IVECO ISUZU



DAF



NATER

Staad | Gossau | Müllheim

Die Idealbesetzung

Die St.Galler FDP muss nach der geglückten Wahl von Marc Mächler in die Kantonsregierung die Spitze neu besetzen. Die Suche nach einem neuen Präsidenten oder einer Präsidentin läuft, und Gerüchten zufolge ist sie eher harzig. Knackpunkt ist der grosse zeitliche Aufwand, der viele potenzielle Kandidaten abschreckt. Auch die Werdenberger Kantonsrätin Katrin Frick stünde wohl vor einem Zeitmanagement-Problem. Es wäre aber schön, wenn sie es lösen könnte. Denn sie wäre aktuell die beste Wahl für die FDP St.Gallen.



*Katrin Frick.
Muss Ballast abwerfen.*

Wie Marc Mächler seine Tätigkeit bei seiner bisherigen Arbeitgeberin, der UBS, mit seinem langjährigen Engagement als kantonaler FDP-Präsident vereinbarte, wissen wir nicht. Es ist anzunehmen, dass die Grossbank eher grosszügig war und nicht «stündeln» wollte, wenn Mächler nicht im Büro, sondern für die Partei unterwegs war, denn die UBS profitiert ja auch von politischen Verflechtungen. Nicht ohne Grund leisten sich Banken ganze Abteilungen, die sich dem Lobbying auf dem Politparkett widmen.

Enge Auswahl

Der neue Präsident oder die neue Präsidentin hat diesbezüglich vielleicht nicht mehr ganz so komfortable Bedingungen. Er oder sie muss nach der Wahl eine hohe Präsenz auf dem ganzen Kantonsgebiet an den Tag legen, zu Ortsparteien reisen, unzählige Sitzungen mit den diversen Parteigremien einplanen und Knochenarbeit hinter den Kulissen leisten. Parteien sind auf kantonaler Ebene nicht so luxuriös aufgestellt, dass sich ein Präsident auf reine Repräsentationspflichten beschränken könnte. Es liegt aber in

Gestalt des Präsidenten weitergeführt würde, das heisst: Die Idealbesetzung kommt vom Land, am besten von einer der eher peripheren Regionen. Die neue Spitze sollte eine gute Mischung aus Erfahrung und Unverbrauchtheit mitbringen und über ein Netzwerk verfügen, ohne aber einer bestimmten Gruppe zu nahe verbunden zu sein.

Fernab von der Hochfinanz

Schränkt man die Auswahl auf die Kantonsratsfraktion ein, sticht eine Person heraus: Katrin Frick aus Buchs. Sie trat 2015 die Nachfolge von Paul Schlegel im Parlament an und wurde in diesem Frühjahr problemlos wiedergewählt. Die Schulpräsidentin und Vizestadtpräsidentin von Buchs führte 20 Jahre lang die familieneigene Bäckerei-Konditorei an ihrem Wohnort, präsidiert die Marketingorganisation von Buchs ebenso wie die Werdenberger FDP. Das ist eine sozusagen «männlich» anmutende Biografie, aber Katrin Frick macht trotz der Menge an Verpflichtungen nicht den Eindruck, sie tanze auf zu vielen Hochzeiten. Die Aufgaben, die sie annimmt, erfüllt sie pflichtbewusst und im Charakter einer Brückenbauerin. Zudem verkörpert sie genau das, was der Freisinn so dringend braucht: Das Unternehmertum fernab der Hochfinanz. Ziel muss es sein, dass sich auch der «kleine Gewerbler» wieder wohl fühlt in der FDP. Mit der Werdenbergerin wäre das gewährleistet.

Um die neue Rolle zu übernehmen, müsste Katrin Frick ohne Zweifel Ballast abwerfen beziehungsweise andere Aufgaben und Ämter abgeben. Das ist schade, aber aus Sicht der St.Galler FDP kein zu hoher Preis. Die richtige Wahl 2016 ist gute Vorarbeit für den Wahlmarathon ab 2019.

Katrin Frick macht trotz der Menge an Verpflichtungen nicht den Eindruck, sie tanze auf zu vielen Hochzeiten.

der Natur der Sache, dass sich für das Präsidium der FDP vor allem Namen von Leuten aufdrängen, die ohnehin unter chronischer Überlastung leiden. Ein Wunschkriterium ist ein Sitz im Kantonsrat, zudem sind viele der Aspiranten unternehmerisch oder auf Managementstufe tätig.

Es gibt aber weitere, eher weiche Kriterien, welche die St.Galler FDP im Auge behalten sollte. So wäre es ein schönes Zeichen, wenn der allgemeine Trend zur Urbanisierung und Zentralisierung nicht in der

Text: Stefan Millius

Bild: zVg.

IP-Angebote von Swisscom: einfach zurücklehnen und telefonieren



Mit dem Wechsel auf die IP-Technologie legen Unternehmen den Grundstein für eine zukunftsorientierte IT und Kommunikation (ICT). Ob mit Telefonanlage vor Ort oder virtueller Festnetztelefonie in der Cloud: Die IP-Angebote von Swisscom berücksichtigen individuelle Kommunikationsbedürfnisse und erlauben Ihnen, sich auf das Kerngeschäft zu konzentrieren.

Telekommunikationsanbieter weltweit stellen derzeit auf die zukunftsorientierte IP-Technologie um. Das Angebot an IP-Kommunikationslösungen auf dem Markt bringt zwar viele Auswahlmöglichkeiten mit sich, der Entscheid ist aber umso schwieriger zu fällen. Swisscom bietet mit My KMU Office und Smart Business Connect deshalb sogenannte Kombiangebote an, die nebst der IP-Festnetztelefonie auch einen schnellen Internetzugang und zusätzliche Serviceleistungen beinhalten, etwa eine Internetausfallsicherheit. Die Kommunikationslösung Ihrer Wahl erhalten Sie zum monatlichen Fixpreis. Die Kosten sind damit stets transparent und planbar. Sind im Laufe der Zeit Anpassungen nötig, weil ein neuer Standort oder zusätzliche Mitarbeitende hinzukommen, können Sie die Lösung Ihrer Wahl flexibel und schnell erweitern. Sowohl für Smart Business Connect als auch

My KMU Office hat Swisscom eine spezielle App und einen Client entwickelt. Damit können Sie künftig ein- und ausgehende Anrufe auch direkt vom PC oder Smartphone aus tätigen. Sie und Ihre Mitarbeitenden haben Ihre Festnetznummer folglich immer dabei und entscheiden selbst, wie und wann sie erreichbar sind. Welche der beiden IP-Kommunikationslösungen passt zu Ihnen und Ihrem Unternehmen?

Für standardisierte Kommunikationsbedürfnisse: My KMU Office

Sie sind ein kleines Unternehmen, haben einen Standort und wollen maximal fünf Telefongespräche gleichzeitig führen? Dann ist My KMU Office genau die richtige IP-Kommunikationslösung für Ihr Unternehmen. Sie wählen zwischen drei Angeboten (L, M und S) das Paket aus, das Ihren Ansprüchen und Bedürfnissen am nächsten kommt. Anrufe in alle Schweizer Fest- und Mobilnetze sind unlimitiert und je nach Angebot sind bereits Gesprächsminuten ins Ausland inklusive. Zusammen mit der IP-Festnetztelefonie gibt es eine schnelle Internetverbindung von bis zu 1 Gbit/s und eine Störungsbehebung bis am nächsten Arbeitstag. Swisscom kümmert sich darum, dass Ihre Kommunikationslösung

stets auf dem aktuellen Stand der Technik ist – um den Betrieb und die Wartung müssen Sie sich nicht mehr selbst kümmern.

Erfahren Sie mehr über My KMU Office unter www.swisscom.ch/mykmuoffice.

Für individuelle Kommunikationsbedürfnisse: Smart Business Connect

Smart Business Connect eignet sich ideal für Ihr Unternehmen, sollten Sie mehr als fünf Mitarbeitende oder mehrere Standorte und damit verbundene erweiterte Kommunikationsbedürfnisse haben. Denn die Art der Festnetztelefonie, das Tarifmodell sowie die Internet- und Servicekomponenten können Sie individuell auswählen und kombinieren. Mit Smart Business Connect haben Sie die Möglichkeit eine virtuelle Telefonanlage in der Swisscom Cloud zu nutzen. Damit bleiben Investitionen in eine Telefonanlage vor Ort erspart und Wartungskosten entfallen. Die gewünschten Leistungen stellt Swisscom aus den eigenen Rechenzentren zur Verfügung. Wenn Sie möchten, können Sie mit Smart Business Connect aber auch nach wie vor eine Telefonanlage vor Ort nutzen. Entweder Sie schliessen Ihre bestehende Anlage an das IP-Netz von Swisscom an oder entscheiden sich für eine sogenannte Full Service

Solution. Bei diesem Service wird Ihrem Unternehmen eine moderne Anlage zur Verfügung gestellt, Sie müssen sich weder um den Betrieb noch die Wartung kümmern. Erfahren Sie mehr über Smart Business Connect unter www.swisscom.ch/smart-business-connect.



«Konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft, wir kümmern uns um Ihre Kommunikationslösung.»
Christoph Rossacher,
Leiter Verkauf KMU Region Ost



Kontakt

Gerne beraten wir Sie telefonisch unter der Nummer **0800 055 055** (kostenlos) oder auch persönlich. Vereinbaren Sie gleich einen unverbindlichen Termin mit einem KMU Berater in Ihrer Nähe, www.swisscom.ch/kmu-center.

Die Zukunft heisst «All IP»

Was KMU über die neue Kommunikationslösung wissen müssen



Ein Anschluss an die Zukunft

Beim Internet Protokoll (IP) sprechen alle Dienste sozusagen die gleiche Sprache. Sie kommunizieren untereinander und tauschen Daten aus. Jetzt soll diese Technologie in der ganzen Schweiz Einzug halten. Wie bei jeder Umstellung gibt es Hürden und Chancen.

1877 werden in der Schweiz erste Telefonversuche durchgeführt. 1891 sind es schon rund 100 Ortsnetze, die zu einem nationalen Netz zusammenwachsen. Neun Jahre später ermöglichen Leitungen durch den Gotthardtunnel den Anschluss ans Tessin. 1940 richtet die Schweiz eigene drahtlose Stationen für den internationalen Telefonverkehr ein, womit sie in den Kriegsjahren die Unabhängigkeit von den Nachbarländern erlangt. Dann geht es Schlag auf Schlag: 1965 folgen Satellit-Verbindungen, 1978 lancieren die PTT das Natel. In den Neunziger Jahren gesellt sich der digitale Anschluss ISDN dazu. Damit wird es möglich, vom gleichen Anschluss aus mehrere Geräte anzuschliessen; Fax und Internet können benutzt werden, während man telefoniert. Danach nimmt die digitale Kommunikation Formen an, die es fast unmöglich machen, ohne sie leben zu können. Jetzt

um die beliebteste und modernste Übertragungsart für Daten», sagt Rossacher. Bereits heute basieren TV und Internet auf dieser Technologie. «Da war es nur eine Frage der Zeit, bis auch die Festnetz-Telefonie auf IP umgestellt wird». Swisscom ist sich sicher: Mit All IP wird die Festnetz-Kommunikation einfacher, mannigfaltiger und im Unterhalt günstiger. Es sei eine Chance und ein Anschluss an die Zukunft. Damit KMU die Chance wahrnehmen können, kontaktiert Swisscom ihre Kunden laufend, um abzuklären, welche Vorkehrungen getroffen werden müssen. Unternehmen können aber auch ihren IP-Partner hinzuziehen. Denn dieser kennt die Infrastruktur und die Bedürfnisse des Unternehmens. Allerdings stehen diese im Moment ziemlich unter Druck; kaum geht ein Infoschreiben der Swisscom raus, hagelt es Anfragen bei den Telekommunikations-Profis.

Trotzdem raten viele Elektro-Unternehmen, sich rechtzeitig um den Wechsel zu kümmern. Besondere Aufmerksamkeit benötigen Sonderanwendungen, die heute noch über das herkömmliche Festnetz betrieben werden. Zum Beispiel Alarm- und Haustechnikanlagen, Frankiermaschinen, Fernwartungs- und -steuerungsanlagen, Zahlungsterminals oder Lifttelefone. Doch Swisscom versichert, herkömmliche Anlagen Ende 2017 nicht einfach abzuschalten, aber da Ersatzteile schon heute rar seien, solle man die Umstellung nicht länger hinauszögern.

Für Geschäftskunden bedeutet All IP standortunabhängig und geräteübergreifend zu arbeiten und zu kommunizieren.

steht eine weitere Generationenlösung an: Das Internet Protokoll (IP). Weltweit wird die analoge Festnetz-Technologie darauf umgestellt. So auch in der Schweiz. Die Swisscom hat schon mehrfach informiert, dass sie per Ende 2017 schrittweise auf die IP-Technologie umstellen wird. Im März 2015 gelangte sie mit einem Schreiben an die Verbände und das Gewerbe. Darin empfehlen sie den Unternehmen, den Wechsel frühzeitig anzugehen und eine bedürfnisgerechte IP-Festnetzlösung zu wählen. Aber was bedeutet das genau für Unternehmen?

Rechtzeitig handeln und umrüsten

Laut Christoph Rossacher, Leiter Verkauf Ost KMU bei Swisscom, ist die herkömmliche Festnetz-Technologie veraltet. Sie könne einerseits den Ansprüchen und Bedürfnissen an die Kommunikation in einer zunehmend vernetzten Welt nicht mehr gerecht werden. Auf der anderen Seite würden sich der Betrieb und die Wartung des alten Netzes immer aufwändiger und kostenintensiver gestalten. «Bei der Umstellung auf die IP-Technologie handelt es sich

Die Notwendigkeit einer physischen Telefonanlage

Wenn mit IP alles digital, online und vernetzt läuft, so fragt sich, ob es denn die physische Telefonanlage überhaupt noch braucht. «Nicht zwingend», findet Rossacher. Unternehmen könnten auf eine vollends virtuelle Kommunikationslösung setzen und die Funktionen einer Telefonanlage direkt aus der Cloud beziehen. Swisscom betreibe eine entsprechende Infrastruktur in den eigenen Rechenzentren in der Schweiz. In gewissen Fällen mache es aber nach wie vor Sinn, auf eine physische Anlage zu setzen. Zum Beispiel bei aufwendigen Anlagen mit Schnurlostelefonen oder Direktanbindungen an lokale Datenbanken. Es gibt zwei Wege bei der Umstellung: Entweder wird bei der Umstellung die bestehende Anlage an das IP-Netz angeschlossen oder man entscheidet



Das Alte muss dem Neuen weichen. Es steht eine weitere Generationenlösung an: Das Internet Protokoll (IP).

sich für eine «Full Service Solution». Dabei stellt der Anbieter dem Unternehmen eine neue, moderne Anlage zur Verfügung und kümmert sich gleichzeitig um Betrieb und Wartung. «Entsprechend trägt das Unternehmen weder das Investitions- noch das Technologierisiko. Und es kann sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren», erklärt Rossacher. In der Regel können Unternehmen auch vorhandene Hardware weiterverwenden. Sogar Wählscheibentelefone, allerdings nur mit einem speziellen Adapter. «Mit entsprechenden Angeboten für Geschäftskunden lassen sich ISDN-Geräte weiterhin mit IP nutzen.»

Mit der IP-Technologie eröffnen sich neue, teilweise noch unbekannte Möglichkeiten der Kommunikation und Zusammenarbeit.

Kosten sind von Fall zu Fall verschieden

Laut Elektro Oehler in Balgach äusserten sich Kunden verärgert, dass Swisscom einen zur Umrüstung zwingt. Noch dazu, wenn es mit Kosten verbunden ist. Christoph Rossacher beschwichtigt: «In der Regel kann die bestehende Infrastruktur weiter genutzt werden, und mit einer virtuellen Telefonielösung sind weder Anschaffungen noch Investitionen nötig. Wie viel die Umstellung bei den Unternehmen koste, könne deshalb nicht pauschal beantwortet werden. Das hänge von der Ausgangslage und den Bedürfnissen ab. Weiter argumentiert der Verkaufsleiter Ost, dass man mit IP auf eine zukunftsorientierte Technologie setze, mit der Unternehmen mitwachsen und so auf neue Herausforderungen im Markt

rascher reagieren könnten. Langfristig würde somit der Wechsel zu Kosteneinsparungen und einer Effizienzsteigerung führen.

Vorteile scheinen zu überwiegen

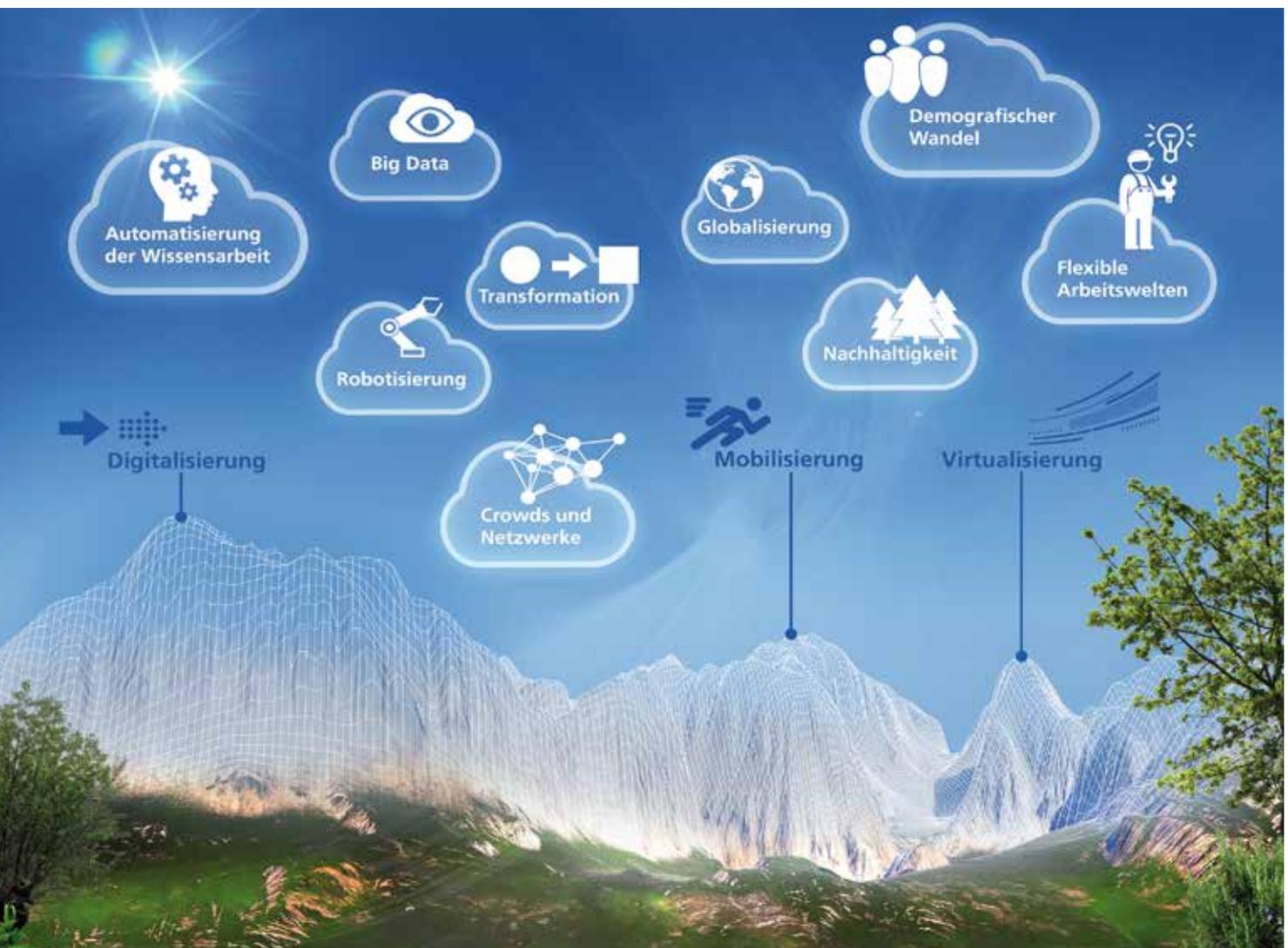
Für Geschäftskunden bedeutet All IP standortunabhängig und geräteübergreifend zu arbeiten und zu kommunizieren. Das Festnetztelefon wird mobil, da die Festnetznummer auch via PC, Tablet oder Smartphone genutzt werden kann. IP vereinfacht den Alltag, erhöht die Flexibilität, unter anderem auch mit virtuellen Konferenzen. Der Nutzer hat jederzeit und überall Zugriff auf seine Daten und Dokumente. Bei Elektro Oehler sieht man den Vorteil auch in der Sprachqualität, die besser und für die Zukunft gut vorbereitet sei. Demgegenüber stehen Ausfälle und Unterbrüche. Anders als bei bisherigen Analoganschlüssen funktioniert ein IP-Anschluss nicht mehr, wenn der Strom ausfällt. Doch Swisscom präsentiert auch hierfür eine Lösung: «Die Anrufe können jederzeit aufs Mobiltelefon umgeleitet werden». Bereits heute nutzen rund ein Drittel der KMU-Kunden die IP-Angebote von Swisscom. In den kommenden Monaten wird sich diese Zahl wohl deutlich erhöhen. Denn eines scheint klar zu sein: Mit der IP-Technologie eröffnen sich neue, teilweise noch unbekannte Möglichkeiten der Kommunikation und Zusammenarbeit. Früher oder später kommt auch die ISDN-Anlage ins Museum, direkt neben das Wählscheibentelefon.

Text: Nathalie Schoch

Bild: Archiv

Elektrotechnik aus einer Hand: Telematik, Informatik, Automation

Informations- und Kommunikationstechnologie gelten als Treiber für die Prozessoptimierung und die Veränderung von Geschäftsmodellen. Aktuell beschäftigen sich KMU mit dem Wechsel von der ISDN- zur IP-Telefonie. Der Nutzen liegt dabei nicht nur in der Telefonie an sich. Claude Huber, Mitglied der Geschäftsleitung der Huber + Monsch AG, erklärt das Potenzial.



All IP beeinflusst Prozesse und Geschäftsmodelle

Für KMU bedeutet All IP standort- und geräteunabhängig zu arbeiten und zu kommunizieren. So lässt sich die Festnetznummer überall mit hinnehmen und über Computer oder Mobiltelefon nutzen. Videokonferenzen und Bildschirmfreigaben können einfach über Computer oder Tablet abgehalten

werden. All IP beeinflusst die Dienste, die bislang mit der Festnetztelefonie verbunden waren. Beispielsweise Notrufe, Alarmanlagen, Lifttelefone, Fernsteuerung und anderes mehr. KMU gewinnen mit All IP Flexibilität. Es eröffnen sich neue Wege für Angebot und Dienstleistung.

Claude Huber, was bedeutet die Umstellung auf IP-Telefonie für Ostschweizer KMU?

Das Wort All IP drückt es aus. Übersetzt heisst es «Alles über das Internet Protokoll» und das bedeutet, dass Festnetz, Mobiltelefonie, TV und Internet und alle damit verbundenen Dienste eine gemeinsame Basis erhalten. IP-Telefonie bedeutet also nicht einfach eine Umstellung auf eine neue Sprachtechnologie. Im Zusammenwachsen von Telefonie und Internet liegen neue Chancen für KMU, die auch Geschäftsmodell und Prozesse beeinflussen können.

Welche Dienstleistungen bieten Sie in diesem Zusammenhang an?

Die Huber + Monsch Gruppe begleitet KMU individuell. Dabei wird der aktuelle Einsatz von Kommunikations- und Informationstechnologie untersucht und die neuen Möglichkeiten werden gemäss dem Kundenbedarf diskutiert und aufgezeigt. Schritt für Schritt wird die Umstellung vorgenommen. Dies mit dem Ziel, das Geschäftsmodell und die Prozesse des Unternehmens optimal zu unterstützen und in vielen Fällen auch zu verbessern. In diesem Umstellungsprozess kommen automatisch auch Konzepte wie Cloud-Anwendungen und Unified Communications zur Sprache. Hier geht es dann unter anderem um die Optimierung der Investitions- und Betriebskosten, die Möglichkeiten der Zusammenarbeit und Mobilität sowie um die Datenbearbeitung und -verfügbarkeit.

Sie bieten also ein umfassendes Angebot für KMU?

Die Huber + Monsch Gruppe ist ein Gesamtanbieter, der KMU über Starkstrom- und Elektroinstallationen hinaus in den Bereichen Automation, Telematik und Informatik begleitet. Wir setzen uns mit neuesten Technologien auseinander und engagieren uns auch in der Gebäudeautomation und Photovoltaik.

Gibt es Branchen, die besonders von der Umstellung profitieren?

All IP findet branchenübergreifend statt. Insbesondere für Dienstleister sind die flexiblen Arbeitswelten interessant. Für Produktionsunternehmen ergeben sich mit All IP neue Möglichkeiten im Service und oft steht die Automation im Vordergrund, diese geht aber weit über All IP hinaus.

Was bedeutet der Wechsel für Ihre eigene Branche?

Wir müssen die Veränderung lieben! Die Mitarbeitenden der Huber + Monsch Gruppe wissen, dass sie sich in einem Fachgebiet bewegen, das durch neue Technologien und Möglichkeiten immer wieder tiefgreifende Veränderungen erfährt. Sie haben gelernt, Technologien einzuordnen und für den Kunden und seinen Bedarf sinnvoll und effizient einzusetzen.



Claude Huber führt das 1947 gegründete Familienunternehmen bereits in dritter Generation.

Über die Huber + Monsch Gruppe

Die Huber + Monsch Gruppe ist mit über 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein bedeutender, unabhängiger Ostschweizer Familienbetrieb. An den Standorten St.Gallen, Gossau und Rorschach betreibt die Huber + Monsch AG ihre Geschäftsbereiche Starkstrom, Automation, Telematik und Informatik. Zur Konzerngruppe gehören die Elektro Frei Rheintal AG mit Standorten in Widnau, Altstätten, Rheineck und Wildhaus, die Elektro Engler AG in Rorschacherberg sowie die Topway Informatik GmbH in St.Gallen.

Informatikdienstleistungen:

- 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

Telematik-Dienstleistungen:

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

Detaillierte Informationen unter www.hubermensch.ch und unter Telefon 071 274 88 77.

ELEKTROTECHNIK Huber+Monsch

9013 St.Gallen / 9201 Gossau / 9400 Rorschach

ELEKTROFREI RHEINTAL AG

9443 Widnau / 9450 Altstätten
9658 Wildhaus / 9424 Rheineck

elektro Engler ag

9404 Rorschacherberg

TOP WAY

9013 St.Gallen

Das Festnetz wird flexibler

Unternehmen mit einer Telefonanlage müssen sich jetzt auf das Ende des traditionellen Festnetzes vorbereiten: Ab 2018 wird nur noch über Datennetze auf Internet-Protokoll-Basis telefoniert. Das müssen Unternehmen schon heute wissen.

Das traditionelle Fixnet auf Leitungsbasis verschwindet Ende 2017. Stattdessen werden Telefongespräche über IP-Netzwerke vermittelt – eine Chance für bessere Produktivität.

Das Telefon war das Internet des Industriezeitalters, damals so aufregend wie Jahrzehnte später die Anfänge des Internets. Heute nutzen die meisten Unternehmen mit ISDN sämtliche Telefondienste auf dem digitalen Netz. Nun folgt die nächste Generation, die Vereinigung von Daten- und Telefonnetzen auf einer Plattform, die auf einem paketvermittelnden Dienst basiert, dem Internet Protocol (IP). Man spricht deshalb von Internet-Telefonie oder Voice over IP (VoIP). Im Kern wird Telefonieren dasselbe wie ein Fußballspiel streamen, eine Spotify-Playlist durchhören oder eine Videokonferenz

abhalten. Die Stimme wird in Datenpakete verpackt: it's All IP.

Internettelefonie gibt es schon lange. Die Technologie ist ausgereift, stabil und von einer klaren Audioqualität. Mehr als das: «Der Betrieb einer reinen VoIP-Anlage ist kostengünstiger und bietet mehr Optionen», sagt Arndt Wagner, Produktmanager Fixnet Voice bei Sunrise. So reicht etwa künftig eine (Festnetz)-Nummer, die nicht mehr einem Telefonendgerät oder einer SIM-Karte, sondern einem Mitarbeitenden oder einer Funktion zugeordnet ist. Anrufe folgen den Mitarbeitenden auf das gerade aktive Endgerät und



an ihren Standort – auch ins Home Office. Zentrale Kommunikationsboxen nehmen alles auf: E-Mails, Faxe, Sprachnachrichten. Neue Benutzer sind mit wenigen Mausklicks eingerichtet, aufwändige Installationsarbeiten entfallen. Während laufenden Anrufen können mehrere Mitarbeitende gleichzeitig an einem Dokument arbeiten. Excel-Sheets oder Word-dateien enthalten die Rufnummern der Verantwortlichen samt Präsenzanzeige. So erfolgen Rückfragen gezielt; Leeranrufe entfallen. Arbeits- und Kommunikationsabläufe lassen sich synchronisieren. Kosteneinsparungen von bis zu 50 Prozent und grosse Produktivitätsvorteile ergeben sich.

«Technologisch und finanziell stellt der Wandel zur IP-Generation in der Telefonie keine besonderen Herausforderungen», sagt Arndt Wagner. Die bestehende ISDN-Telefonanlage lässt sich weiterhin nutzen und amortisieren. Bis zum Auslaufen des Wartungsvertrags, dem Ende der Ersatzteillieferungen.

Arndt Wagner, Sunrise:

«All IP eröffnet Unternehmen neue Horizonte. Sie verbessern ihre Produktivität und ihre Kommunikationsabläufe.»

All IP: Sunrise begleitet Wechsel

Mehr Leistung und Komfort bieten IP-Telefonanlagen, die direkt mit einem SIP-Trunk an das Telefonienetz angeschlossen werden. Bei dieser Technik nimmt die Anlage über das SIP-Protokoll viele gleichzeitige IP-basierte Sprachverbindungen für ihre Nebenstellen zum Provider auf. Unternehmensseitig werden diese IP-Telefonanlagen direkt in das Netzwerk des Unternehmens integriert. Alternativ kann das Unternehmen seine Telefonanlage zukünftig auch aus der Cloud nutzen und über ein gesichertes Webportal zu verwalten. Ob eine neue VoIP-Anlage, die Verlagerung in die Cloud oder der Anschluss einer bestehenden, VoIP-fähigen Anlage: Telekomanbieter wie Sunrise bieten ihren Geschäftskunden flexible Lösungen an. Welche in Frage kommt, hängt vom Budget und betrieblichen Prioritäten ab. Beratung tut deshalb Not.

Bei Anruf Sicherheit

An eine Eigenschaft von IP-basierten Telefonesystemen müssen sich die Unternehmen zukünftig gewöhnen. Sie fallen bei einem Stromversagen aus. Das war bei der herkömmlichen Telefonie noch anders. Deshalb sollten IP-Telefonsysteme immer mit Notstromsystemen ausgerüstet werden.

Die Sprachdaten selbst können mit SRTP dem (Secure Real-Time Transport Protocol) verschlüsselt werden. Und dadurch werden die Sicherheitsstandards höher als diejenigen klassischer ISDN-Telefonanlagen.

Die Unternehmen müssen sich also nicht sofort umstellen oder neue Investitionen tätigen. Doch sie profitieren, wenn sie mit der Abschaltung der traditionellen Festnetztelefonie auch ihre internen Abläufe überdenken und vielleicht die eine oder andere lieb gewonnene Gewohnheit über Bord werfen. Die All-IP-Technologie verschmilzt Telefonie-, Fax- und Datendienste auf einer Plattform, bietet damit die Chance, Prozesse zu optimieren und die Produktivität zu erhöhen. Fixnet-Experte Arndt Wagner trauert auf jeden Fall den alten, leitungsvermittelnden Zeiten nicht nach. «Mit einer Umstellung auf All IP öffnen sich neue Horizonte im voll integrierten Kommunikationszeitalter», sagt er. Neue Horizonte mit Kommunikations- und Geschäftsprozessen, die eng verbunden sind.

Analoge Sonderlösungen umstellen

Von der Abschaltung des traditionellen Telefonnetzes sind Telefonanlagen, aber auch andere Systeme betroffen. Die Umstellung auf IP-basierte Lösung kann in günstigen Teilschritten erfolgen. Eine Beratung spart Geld und minimiert die Risiken.

- Im Lift kommen mobilfunkbasierte Systeme mit Zugriff auf mehrere mobile Basissationen gleichzeitig zum Einsatz. Die Inhouse-Abdeckung muss zuvor geklärt und allenfalls mit GSM-Repeatern optimiert werden.
- Die Hersteller von Alarmanlagen haben bereits heute Ersatzlösungen im Angebot. Am sichersten ist eine Kombination aus Festnetz-IP- und Mobile-Anbindung.
- Für Faxgeräte gibt es sogenannte Analog-IP-Konverter. Die Faxübertragung über einen solchen Wandler ist jedoch sehr sensibel. Es hilft, den Error-Correction-Modus auszuschalten und die Übertragungsgeschwindigkeit auf 9600 bps zu beschränken.
- Kassensysteme, EC-Terminals und Frankiermaschinen, die nur über eine Anbindung per ISDN verfügen – sollten gegen eine IP-Variante ausgetauscht werden.



Mehr Informationen:
Sunrise Communications AG
Business Customers
 8050 Zürich

Infoline 0800 555 552
 mybusiness@sunrise.net
 sunrise.ch/allip

Den Wandel nicht auf die lange Bank schieben

All IP fordert sowohl die Unternehmen als auch die Profis aus der Elektrobranche. Denn die Zeit ist knapp und die Umstellung teilweise mit hohen Kosten verbunden. Deshalb raten die Profis, sich rechtzeitig damit auseinanderzusetzen.

Aktuell stellt die Swisscom rund 12 000 Anschlüsse pro Woche auf IP um. Auch Elektro-Unternehmen haben alle Hände voll zu tun. Sie arbeiten teilweise Tag und Nacht, um allen Kunden gerecht zu werden. «Durch die permanenten Medienberichte, sozialen Medien und Foren sind die Kunden für das Thema sensibilisiert, suchen aktiv die Zusammenarbeit mit ihren Kommunikationsberatern und lassen sich über den genauen Ablauf und die neuen Produkte beraten», sagt Peter Schönholzer von der Habersaat AG in Frauenfeld. Das 32-köpfige Unternehmen feiert nächstes Jahr ihr 90-jähriges Bestehen. Auch die ANGEHRN Elektro + Telecom GmbH in Herisau ist stark mit der Umstellung beschäftigt. «So langsam wird den Kunden bewusst, dass das Jahr 2017 näher kommt», sagt Geschäftsführer Markus Angehrn.

Bestehende Telefonanlagen funktionieren unter Umständen nicht mehr. Daraus entstehen zum Teil ziemlich hohe Investitionen für neue Teilnehmervermittlungsanlagen.

Sportliche Frist für KMU und Umrüstungsprofis

Bei der Fülle an Unternehmen stellt sich die Frage, ob die Umrüstungsforderung der Swisscom zeitlich zu knapp bemessen ist. Denn dadurch stehen nicht nur die KMU unter Druck, sondern auch die Elektro-Unternehmen. «Ich denke, dass die Zeit sehr knapp ist», so Christian Meier, der Teamleiter Service bei Elektro Sonderer AG in Appenzell. Bei 39 Mitarbeitenden lässt sich daraus schliessen, dass der Auftragsdruck in der Tat hoch ist. Doch Meier relativiert: «Trotzdem tut Swisscom das Richtige mit der schnellen Umstellung auf die neue Technologie». Und Swisscom werde die Anschlüsse, die per Ende 2017 noch nicht umgestellt seien, auch nicht einfach abschalten. Bei der Habersaat AG sieht man es genauso: Die Ablösung durch eine zukunftsorientierte Technologie sei die logische Konsequenz. Die neuesten Produkte für KMU seien seit Ende März verfügbar und könnten nun bei den Kunden installiert werden. «Durch die

vielen Aufträge dauert eine Umsetzung aktuell ungefähr einen Monat. Die Zeit ist sportlich, wir sind jedoch zuversichtlich, dass wir den Grossteil der Umrüstungen im vorgesehenen Zeitraum schaffen», so Schönholzer.

Teilweise hohe Investitionen und dürftige Sprachqualität

Als Laie hat man vielleicht das Gefühl, dass die Umstellung keine grosse Sache ist. Einfach neues Produkt einstecken und es funktioniert. Doch ganz so leicht ist es nicht. Laut der Habersaat AG erfordert der Wechsel zu All IP meist Investitionen in die Kommunikations-Infrastruktur. Dabei dürfen Sonderthemen wie Alarmanlagen, Fernwartungen, Frankiermaschinen oder Liftanlagen nicht vergessen gehen. «Diese Um- oder Ausbauarbeiten generieren Kosten, die der Kunde oft nicht eingeplant hat», so Schönholzer. Dazu komme, dass auch die Firewall angepasst oder neu eingebaut werden müsse. Dies ist in der heutigen Zeit ein Muss, um die eigene Infrastruktur möglichst umfassend zu schützen. «Leider gibt es in dieser Hinsicht bei einigen Unternehmen Nachholbedarf», ergänzt Schönholzer. Bedenken äussert auch Markus Angehrn; die meisten Kunden wüssten gar nicht, was man genau unternehmen müsse und ob sie das überhaupt betreffe. Auch Christian Meier von der Elektro Sonderer AG sieht Nachteile in dieser Geschichte: Bestehende Telefonanlagen funktionieren unter Umständen nicht mehr. Daraus entstehen zum Teil ziemlich hohe Investitionen für neue Teilnehmervermittlungsanlagen. Hinzu kommt ein weiterer Punkt: Die Ausfallsicherheit. Ein kabelgebundenes Telefon funktioniert auch bei Stromausfall. Nicht aber die IP-Technologie, weil der Router nicht mehr mit Strom versorgt wird. «Und die Sprachqualität ist teilweise immer noch etwas dürftig», ergänzt Markus Angehrn.

Bedürfnisse auflisten und rechtzeitig umstellen

Nichts desto trotz sind sich alle drei Elektro-Unternehmen einig: Die IP-Technologie bringt wesentliche Vorteile. Durch die Digitalisierung über das

Internet Protokoll seien neue, vielfältige, flexible Produkte und Dienste möglich. Für Geschäftskunden bedeute All IP vor allem eine standortunabhängige und geräteübergreifende Kommunikation. Das Festnetztelefon werde mobil, da die Telefonnummer auch via Smartphone genutzt werden könne. Und bei Vergrößerung eines Betriebes oder Standortwechsel sei die Einbindung verschiedener Dienste einfach möglich. Letztlich empfehlen die Profis, sich rechtzeitig damit auseinanderzusetzen und die Umstellung nicht auf die lange Bank zu schieben. «Je früher die Kunden umstellen, desto eher profitieren

sie von diesen Vorteilen. Zumindest die Budgetierung sollte noch dieses Jahr vollzogen werden, damit wir nächstes Jahr mit der Umsetzung beginnen können», sagt Peter Schönholzer von Habersaat. Und Markus Angehrn rät, sich sämtliche Anforderungen und Bedürfnisse zuerst aufzulisten, sodass der Elektriker eine gute Lösung für den gesamten Gebrauch planen kann.

Text: Nathalie Schoch

Bild: Archiv

*Das Festnetztelefon wird mobil.
Die Telefonnummer kann neu auch
via Smartphone genutzt werden.*



Gut gerüstet für die Umrüstung

Die eastphone ag mit Hauptsitz in St. Gallen bietet seit 2003 Telefonie-Lösungen für KMU an. Momentan ist sie insbesondere mit der Umstellung auf die IP-Telefonie beschäftigt. Und das Unternehmen ist bestens vorbereitet: Bereits vor vier Jahren haben die Mitarbeiter begonnen, sich in die neue Materie einzuarbeiten. So kann die eastphone ag ihren Kunden heute massgeschneiderte Konzepte für die Umstellung anbieten.

Markus Baumgartner, Geschäftsführer der eastphone ag:

«Wir sind gewappnet.»





Die Telefone klingeln heiss bei der eastphone ag. Das Ostschweizer Unternehmen für Lösungen im Bereich Telekommunikation, Informatik, Netzwerke, Alarmserver und Schwesternrufsysteme hat derzeit alle Hände voll zu tun mit der Umstellung von Analog- und ISDN- auf IP-Telefonie. Es bietet Dienstleistungen und Lösungen für KMU mit 10 bis 500 Mitarbeitern an. «Je näher das Ende des Jahres 2017 und damit die definitive Einführung der IP-Telefonie rückt, desto sensibilisierter sind unsere Kunden auf das Thema», sagt Markus Baumgartner, Geschäftsführer der eastphone ag. «Und desto mehr Arbeit haben wir. Aber wir sind gewappnet.»

Nichts geht ohne Weiterbildung

Bereits vor über vier Jahren haben die Mitarbeiter des Unternehmens mit Hauptsitz in St.Gallen-Winkeln damit begonnen, sich mit dem Thema All IP auseinanderzusetzen. Seither wurden sie ständig intern und extern geschult. Weiterbildung geniesst einen hohen Stellenwert bei der eastphone ag. «Unsere Branche ist sicher einem stärkeren stetigen Wandel unterworfen als andere Branchen das sind», sagt Markus Baumgartner. «Ohne Weiterbildung kommt man nicht weiter – deshalb legen wir grossen Wert darauf.» Die eastphone ag begleitet ihre Kunden von der Erstberatung bis zur Inbetriebnahme der IP-Telefonie. Und sie ist auch nachher weiterhin da: Sollten Störungen auftreten, ist sie der erste Ansprechpartner. Vor allem die Beratungs- und Planungsarbeit nimmt laut dem Geschäftsführer momentan einiges an Zeit in Anspruch. «Uns liegt viel daran, die Kunden sauber zu betreuen», sagt Baumgartner. Das sei äusserst wichtig. Denn die Technologie, bei der alle Dienste über eine Leitung laufen, sei vielfältig und komplex. «Bei uns bekommt daher jeder Kunde eine massgeschneiderte Lösung, die seinen Ansprüchen gerecht wird.»

Erst testen, dann anbieten

All IP ermöglicht es Unternehmen unter anderem, flexibler zu arbeiten: Dienste können ortsunabhän-

gig genutzt werden. Die Festnetznummer ist nicht mehr an einen bestimmten Ort wie etwa das Büro oder das Telefon zu Hause gebunden. In Zeiten, in denen flexible Arbeitsplätze immer häufiger gefragt sind, sei das ein grosses Plus, sagt Baumgartner. Die eastphone ag arbeitet mit verschiedensten Providern zusammen. Und testet jedes System, das sie anbietet, zuerst selbst. Alle Systeme sind überdies zertifiziert. «So können wir stets hohe Qualität bieten.» Mit allen Vorabklärungen dauert der Wechsel von der Analog- und ISDN- zu IP-Telefonie für ein KMU im Schnitt etwa vier Wochen. Baumgartner rät KMU, mit dem Wechsel aber nicht bis zur letzten Minute zu warten, also nicht bis kurz vor Ende des kommenden Jahres. Denn die IP-Telefonie sei eine gute Sache. «Und wer jetzt schon umstellt, kann jetzt schon profitieren.»

eastphone ag:

Ein ausgezeichnete Partner für die Zukunft

Im Jahr 2003 wurde die eastphone ag gegründet. Sie ist ein eigenständiges, führendes Unternehmen für Lösungen im Bereich Telekommunikation, Informatik, Netzwerk, Alarmierung und Lichtrufsysteme. So konzipiert und betreibt sie individuelle Kommunikations- und IT-Modelle für Geschäftskunden in der ganzen Ostschweiz: Sie sorgt für die Verbindung von Unternehmensstandorten im In- und Ausland, für mobile Kommunikation sowie Netz- und Übertragungssicherheit. Zu den Kunden zählen KMU aus allen Branchen mit 10 bis 500 Mitarbeitern. Firmen, die im Produktions- oder Dienstleistungsbereich tätig sind, genauso wie beispielsweise Alters- und Pflegeheime. Bereits gut drei Jahre nach der Gründung erhielt das Unternehmen als eine der ersten Firmen in der Region eine Zertifizierung der Swisscom zum IT-Servicepartner. Mit diesem Prädikat zeichnet die Swisscom Fachhändler aus, die über besonderes Know-how verfügen.

Das Unternehmen ist stetig gewachsen. Bei ihrer Gründung zählte die eastphone ag neun Mitarbeiter. Heute sind es deren 27, darunter fünf Telematiker-Lehrlinge. Geführt wird die Firma von Markus Baumgartner und Patrik Truniger, die beide über jahrzehntelange Erfahrung in der Telekommunikationsbranche verfügen. Der Hauptsitz befindet sich in St.Gallen-Winkeln. Niederlassungen in Winterthur, Schaffhausen, Appenzell, Arbon und Rheineck ermöglichen es der eastphone ag, die gesamte Ostschweiz abzudecken. Und dies mit kurzen Anfahrtswegen – was sich wiederum bei den Kosten für die Dienstleistungen bemerkbar macht.

Weitere Informationen über die eastphone ag und alle Dienstleistungen unter www.eastphone.ch oder 071 388 68 68.

Einfach intelligente Kommunikation für Ihr Business erleben.

Verbinden Sie sich überall und jederzeit mit Ihrem Arbeitsplatz oder Ihrer Telefonanlage. So spart Ihr Unternehmen Kosten, Zeit und nutzt auch ohne eigene IT-Abteilung die aktuellste Software.



Internet Business

Top Internetzugang für top Unternehmen.



Convoip

Für bestehende Telefonanlagen als ISDN-Ersatz.



KMUeasy

Innovative IP-Telefonie mit virtueller Vermittlungsfunktion.

Die Welt nach ISDN: Was passiert Ende 2017?

Ende 2017 beginnt eine neue Ära. Alle analogen Dienste und ISDN-Anschlüsse werden durch IP-Anschlüsse ersetzt. Telefon, Daten und Internet kommen dann aus nur einem Anschluss. Dadurch werden Netzwerke einfacher und flexibler, sowie die Kosten reduziert.

Diese Veränderung verursacht doch einiges an Unsicherheit bei Schweizer Unternehmen. Was genau kommt dann eigentlich auf uns zu?

Swisscom hat veröffentlicht, dass die heute üblichen Analog- und ISDN-Anschlüsse nur noch bis Ende 2017 unterstützt werden. Davon betroffen sind in der

der oder Alarmanlagen, müssen dann mit IP funktionieren.

Wie genau sieht denn das Netzwerk der Zukunft aus?

Bald ist alles «All-IP». Damit wird einiges einfacher, da technische Installationen nur noch über eine Verbindung realisiert werden. Netzwerke werden flexibler und jedes Gerät kann überall angeschlossen werden. Telefonieren ist dann von überall im Netzwerk (Internet, WLAN, VPN, WAN) möglich und benötigt keine eigene Verkabelung oder Anlage. Auch wie vorher erwähnt, sind Meldeanlagen nun ständig online. Das schlägt sich in niedrigere Kosten und mehr Möglichkeiten nieder.

«Netzwerke werden flexibler und jedes Gerät kann überall angeschlossen werden.»

Schweiz etwa 2.3 Millionen Anschlüsse. Ab diesem Zeitpunkt wird die herkömmliche Festnetztechnologie auf die zukünftige IP-Technologie umgestellt und alle Leitungen, also auch Notrufanlagen, Brandmel-

Planungssicherheit ist ein entscheidendes Thema in der Industrie. Gibt es denn keine Nachteile bei dieser Umstellung?

Es gibt an sich einen wichtigen Faktor, welcher nun alles beeinflusst – der Internetanschluss. Dieser sollte mit garantieren Bandbreiten, einer guten Redundanz und einem zuverlässigen Quality of Service funktionieren. Denn kein Internet heisst kein Telefon, keine Meldeanlagen usw. Hier werden Investitionen in neue Geräte notwendig, jedoch sind dies zwingende Massnahmen, um den stetig wachsenden Anforderungen an Verfügbarkeit gerecht zu werden.

Zu guter Letzt: Wie müssten die nächsten Schritte eines Unternehmens aussehen, welches sich früh genug für die Zukunft wappnen will?

Als Erstes – da schneide ich mir vielleicht selbst in Fleisch (lacht) – aufpassen bei automatischen Verlängerungen von Verträgen für veraltete Telefone und Internet. Ausserdem nur noch IP-fähige Geräte kaufen und die Bestehenden auf IP-Tauglichkeit prüfen. Dies wird einen neuen Netzwerkplan benötigen, welcher mit dem Telekommunikationsunternehmen des Vertrauens abgestimmt werden muss. Kurze Testphase und hoffentlich vor Ende 2017 bereit sein.



FL1-CMO
Sandro Parissenti

«VoIP passt sich den wachsenden Bedürfnissen an»

Die Swisscom fordert, die Unternehmen haben zu gehorchen und die IT-Fachleute haben zu tun. Letztere sehen aber grosse Chancen für KMU, da sie künftig von schnelleren und flexibleren Diensten in der Telekommunikation profitieren. Diplom-Informatiker Christian Thiel erläutert die Gründe.

Christian Thiel, warum wird die Umstellung auf die IP-Technologie derart forciert?

Die konventionelle Festnetz-Telefonie (Analog, ISDN) wird je länger je mehr von der IP-Telefonie (VoIP) abgelöst. Denn die Wartung veralteter Technik wird zunehmend schwieriger, da erforderliche Ersatzteile seitens der Hersteller bald nicht mehr verfügbar sind. Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass ISDN nach nunmehr 30 Jahren generell am Ende seines Lebenszyklus angekommen ist. ALL IP ist die technische Bezeichnung für die Umstellung aller Kommunikationsnetze auf computerbasierte Netze (IP-Netze). So wird nicht mehr nur das Internet über IP-Netze ausgeliefert, sondern auch Telefonie, Fernsehen und andere Dienste. Dies ist eine weltweite Entwicklung, allerdings variieren die Zeitfenster, in denen die Anbieter umstellen. Bei der Deutschen Telekom zum Beispiel erfolgt sie erst im Jahr 2018.

«Klein- und mittelständische Unternehmen wachsen oft sehr schnell. Entsprechend flexibel muss auch ihre IT sein, und dabei bietet VoIP eine hohe Skalierbarkeit.»

Welche Chance bietet sich damit den KMU?

Unternehmen brauchen Rufnummernblöcke, möglichst viele parallel nutzbare Leitungen und einfach zu administrierende Anschlüsse. Klein- und mittelständische Unternehmen wachsen oft sehr schnell. Entsprechend flexibel muss auch ihre IT sein, und dabei bietet VoIP eine hohe Skalierbarkeit. VoIP passt sich den wachsenden Bedürfnissen von Unternehmen jeder Grösse und mit unterschiedlichen Geschäftsmodellen individuell an. Eine IP-Telefonanlage kann jederzeit erweitert werden, sie ist frei skalierbar. Weltweit verstreute Filialen können zudem über ein firmeninternes Netzwerk kostenlos miteinander telefonieren.

Und welche Unternehmen profitieren da besonders?

Grundsätzlich sind es jene Unternehmen, die mehrere Standorte im In- und Ausland haben, über viele Heimarbeitsplätze oder mobile Mitarbeiter im Aussendienst verfügen, Softwareprodukte wie CRM oder Email anbinden wollen, keine eigene physische Telefonanlage warten möchten oder deren alte Telefonanlage sowieso ersetzt werden muss, weil sie den aktuellen Anforderungen nicht mehr gerecht wird.

Wie muss man sich diese Umstellung vorstellen, was muss ein KMU ändern?

Bei den KMU ist ISDN noch immer sehr beliebt. Je nach Schätzung nutzen immer noch mehr als die Hälfte der kleinen und mittleren Unternehmen in der Schweiz ISDN. Abhängig von der aktuellen Situation eines Unternehmens kommen elementare Änderungen auf dieses Unternehmen zu. In der Regel geht es dabei um eine Anlage, die man gerne weiter nutzen möchte, vor allem bei noch aktuellen Systemen. Oder aber man sucht sich bei alten Anlagen eine Alternative zum klassischen TK-Anlagen-Modell. Zum Beispiel mit einer Cloud-Telefonie. Generell gilt bei der Umstellung: einen Anbieter suchen, Rufnummern portieren, den Wegfall der klassischen ISDN-Funktionen prüfen, Adapter und/oder neue Geräte beschaffen und entsprechend konfigurieren.

Was gilt es dabei zu beachten?

Ein Unternehmen sollte zuerst für sich klären, was der Wegfall der bisherigen konventionellen Festnetz-Telefonie konkret bedeutet. Das heisst, wozu der Anschluss mit welchen Geräten genau genutzt wird. Ein ISDN-Anschluss ist nicht nur ein reiner Telefonanschluss, er wird häufig auch zur Datenübertragung und für andere Anwendungen wie SMS, Datex-P, Dreierkonferenzen, Vermitteln im Amt oder Faxen genutzt. Spezielle Dienste mit entsprechenden Endgeräten nutzen eine Vielzahl von



Christian Thiel, Professor für Wirtschaftsinformatik:
«Bei den KMU ist ISDN noch immer sehr beliebt.»

Anschluss- und Übertragungsarten. Deshalb muss im Einzelfall geklärt werden, ob und gegebenenfalls wie sich solche Geräte bzw. Anlagen am IP-Anschluss weiterhin sinnvoll nutzen lassen oder ob Neuanschaffungen notwendig sind. Dazu gehören auch Alarmanlagen, Lifttelefone, Haustechnikanlagen, Fernwartung und -steuerung, Frankiermaschinen, Zahlungsterminals.

Ist es nicht ein immenser Kostendruck, gerade für kleinere Betriebe, bei dem schliesslich nur die Swisscom profitiert?

Bei einem herkömmlichen Telefondienst muss der Telekommunikationsanbieter ein dezentrales Netz an Telefon-Vermittlungsstellen betreiben. Bei der IP-Telefonie kann er hingegen die Technik an wenigen zentralen Stellen bündeln. Durch den Wechsel auf die

Zur Person

Dr. Christian Thiel ist Professor für Wirtschaftsinformatik und arbeitet seit 2008 an der FHS St.Gallen, Egenauer am Institut für Informations- und Prozessmanagement IPM-FHS. Mit zahlreichen Projekten war er schon beschäftigt, zudem gilt er als Experte für IT-Sicherheit und Datenschutz. Davor war er während sieben Jahren Chief Information Security Officer der Raiffeisen Schweiz, St.Gallen.

Netzwerk VoIP-tauglich sein und Quality of Service unterstützen. Meist ist dazu eine genaue Inventarisierung der eingesetzten Netzwerkkomponenten notwendig. Bei der externen Anbindung ist zu beachten, dass ein VoIP-Gespräch eine Bandbreite von ca. 100 kB/s benötigt und damit in der Regel die zur Verfügung stehende Upload-Geschwindigkeit der limitierende Faktor ist. Eventuell gestiegene Internetgebühren werden jedoch meist durch die tieferen Telefontarife ausgeglichen. Schwierigkeiten könnte es in Randregionen geben, wenn keine ausreichende Bandbreite für die Datenübertragung zur Verfügung steht.

Werden die Cablecom oder Sunrise diese Umstellung auch vollziehen?

Eventuell kann man versuchen, einen anderen Telekommunikationsanbieter zu finden, der weiterhin ISDN unterstützt, um damit die Beschaffungskosten zu vermeiden. Grundsätzlich ist aber bei einem Anbieterwechsel davon auszugehen, dass dieser in absehbarer Zeit ebenfalls VoIP verwendet. Business Sunrise setzt bereits heute VoIP-basierte Anschlussprodukte ein. Das heisst, dass der Anschluss via IP bis zum Kunden ins Haus geführt wird. Vor Ort kann dieser VoIP-Anschluss dann mit entsprechenden Endgeräten als VoIP oder als ISDN auf die Telefonanlage geführt werden. In der Fachsprache nennt man das Telefonieren über den Kabelanschluss auch Voice over Cable (VoC). Dies gilt übrigens auch für die Cablecom. Hierbei wird ebenfalls das Prinzip des Voice over IP (VoIP) genutzt. Im Gegensatz zum klassischen Festnetzanschluss wird keine direkte Verbindung zwischen zwei Anschlüssen hergestellt. Vielmehr werden die Daten digitalisiert und in kleine Pakete durch das Kabelnetz geschickt.

Könnte es sein, dass die Swisscom durch diese Umstellungsforderung Kunden verliert?

Das ist denkbar, hängt aber von den Angeboten der Mitbewerber ab. Im internationalen Vergleich ist

«Der IP-Standard wird die schnellere und flexiblere Einführung neuer Dienste ermöglichen – etwa Videokonferenzen oder Multimedia-Kommunikation.»

IP-Telefonie muss er künftig nur noch ein Netzwerk warten. Auch Ersatzteile für das bereits Jahrzehnte alte ISDN-System werden zunehmend teurer – im Gegensatz zu den Internet-Servern, über die VoIP läuft. Daraus folgt insgesamt eine enorme Kostenersparnis.

Also erfolgt die Ersparnis erst nach dem Wandel. Wie sieht es bei der technischen Umstellung aus?

Generell ist zu beachten, dass die Preise von VoIP-Telefonen in der Regel etwas höher ausfallen als die von ISDN-Telefonen. Oft sind in Bürogebäuden bereits die Datenleitungen für VoIP vorhanden, dann entfällt die notwendige Verkabelung. Neben der Beschaffung neuer Geräte muss ein allfälliger Ausbau der Internetbandbreite mit einkalkuliert werden. Aus technischer Sicht muss das firmeninterne

Weltweit verstreute Filialen können über ein firmeninternes Netzwerk kostenlos miteinander telefonieren.



ISDN nicht mehr «State of the Art» und die meisten Netze werden abgebaut, so auch in der Schweiz. Die Provider, die dann noch übergangsweise Unterstützung von ISDN anbieten, haben auf ein «Next Generation Network» (ALL-IP) umgerüstet, bei dem ISDN-Endgeräte über ein Gateway angebunden werden.

Was kann die IP-Technologie, was ISDN oder analog nicht schafft?

Der IP-Standard wird die schnellere und flexiblere Einführung neuer Dienste ermöglichen – etwa Videokonferenzen oder Multimedia-Kommunikation. Die Sprachqualität ist grundsätzlich mit herkömmlicher Telefonie vergleichbar. Wenn beide Gesprächsteilnehmer im gleichen Netz telefonieren und Telefone benutzen, die den Sprachcodex G.722 unterstützen, ergibt sich eine bessere Sprachqualität. Hinzu kommt, dass die IP-Technologie einen grösseren Funktionsumfang als ISDN erlaubt.

«Für Unternehmen ist bei geschäftskritischen Anwendungen die durchgehende Erreichbarkeit zentral. Hier ist ISDN momentan noch ausfallsicherer als VoIP.»

Das bedeutet für KMU eine höhere Flexibilität?

Die konkreten Pluspunkte sind anbieter- und/oder geräteabhängig. Neben der eingangs erwähnten freien Skalierbarkeit der Anlage können im Gegensatz zu ISDN alle Gesprächslinien gleichzeitig genutzt werden. Mit einem Mobile Client auf dem Smartphone nutzt man die Festnetznummer weltweit. Die gesamte IP-fähige Telefonanlage mit allen Standorten wird einfach und zentral im Webbrowser verwaltet. Eine Technik namens «SIP Trunking» erleichtert das Routing, indem es viele Sprachkanäle in nur einem virtuellen Anschluss bündelt. Eine Anmeldung der Telefonanlage beim Anbieter reicht aus, um Gespräche

und Endgeräte zu verwalten. Ein SIP-Trunk ist also eine IP-basierte Sprachverbindung, hinter der sich mehrere Durchwahl-Rufnummern verbergen – die IP-Variante eines klassischen Anlagenanschlusses.

Sie klingen begeistert von dieser Technik. Gibt es trotzdem Nachteile?

Ein zentraler Punkt in der Schweiz ist die «nomadische Nutzung» bei VoIP. VoIP bietet technisch die Möglichkeit, standortunabhängig erreichbar zu sein. So kann eine Berner Vorwahl auch in einem Büro in St. Gallen bedient werden. In vielen anderen Ländern dürfen geographische Rufnummern weiterhin nur standortgebunden vergeben werden. Anders als bei bisherigen Analoganschlüssen oder ISDN-Anschlüssen, an denen ein ISDN-Telefon mit Notspeisung betrieben wurde, funktioniert ein IP-Anschluss nicht mehr, wenn der Strom ausfällt. Für Unternehmen ist bei geschäftskritischen Anwendungen die durchgehende Erreichbarkeit zentral. Hier ist ISDN momentan noch ausfallsicherer als VoIP. Als Alternative bieten einige Anbieter beim Ausfall der VoIP-Leitung die sofortige Umleitung aller Anrufe auf das Mobiltelefon an.

Hat man auf IP-Technologie umgestellt, folgt sogleich eine neue Technologie? Was sieht die nahe Zukunft für KMU vor?

Das Internet Protocol (IP) stellt die Grundlage des Internets und aller darauf basierender Daten und Kommunikationsdienste dar und wird auch in absehbarer Zukunft eingesetzt werden. Wichtig dabei ist, dass die IP-fähige Telefonanlage für die SIP-Trunks des gewählten Providers zertifiziert ist und auch die Kommunikationsprotokolle unterstützt werden. Hier ist auf Standards zu achten, etwa SIP-DDI oder SIPconnect 1.1.

Interview: Nathalie Schoch

Bilder: zVg.

Nägele-Capaul: Alles aus einer Hand



Daniel Kara, Geschäftsleiter und Michael Birrer, Leiter Technik, Nägele-Capaul communications AG

Die Ära der Festnetztelefonie neigt sich ihrem Ende zu. Wie geht es jetzt weiter?

Daniel Kara: Bis anhin war die analoge Telefonie eine eigene Welt mit Standards aus dem 19. Jahrhundert und dem Zweck der Sprachkommunikation. Ende 2017 wird diese Technologie durch All-IP abgelöst. All-IP ist eine weltweite Entwicklung und basiert auf den gleichen Standards wie das Internet.

Welche Vorteile hat die IP Telefonie? Gibt es auch Nachteile?

Kara: Durch die Digitalisierung eröffnen sich ganz neue Möglichkeiten. Telefonieren wird in Zukunft nur noch eine von vielen Anwendungen sein. Grundsätzlich können Sie über das Internetprotokoll jedes Gerät mit jedem anderen kommunizieren lassen. Sie benötigen auch keine separaten Telefon- und Internetleitungen mehr. Das hat aber auch zur Folge, dass dem Thema Sicherheit die gleiche Aufmerksamkeit gewidmet werden muss wie der übrigen IT-Infrastruktur.

Zahlreiche KMU arbeiten mit ISDN-Anlagen. Sind die auch betroffen?

Michael Birrer: Ja. ISDN ist zwar eine digitale Technologie, die jedoch faktisch von der Internettechnologie überrollt wurde. In der Schweiz wird das Netz bereits anfangs 2017 abgeschaltet. Die Betroffenen müssen also bald wissen, auf welcher Schiene sie weiterfahren wollen.

Was geschieht mit der bestehenden Infrastruktur?

Birrer: Neuere Telefonanlagen sind bereits IP-fähig, ältere können unter Umständen mit Zwischenlösungen weiterbetrieben werden. Wir empfehlen jedoch unseren Kunden, jetzt die Chance zu packen: Historisch Gewachsenes verschlanken – technisch und wirtschaftlich.

Was empfehlen Sie nun einer Unternehmung konkret?

Kara: Ganz einfach: Auslegeordnung erstellen, Massnahmen festlegen. Nicht bis zum letzten Tag warten, sondern jetzt die Zeit nutzen. Am besten grad einen Beratungstermin mit einem unserer Spezialisten buchen.

VoIP kurz erklärt:

«Voice over IP» kurz VoIP kann in etwa mit «Stimme durchs Internet» übersetzt werden. VoIP ermöglicht Telefonie von Computer zu Computer. Dabei wird die Sprache digitalisiert und über die Datenleitung (Internetverbindung) übermittelt. Mit VoIP sind Telefongespräche in perfekter Qualität möglich. Die neue Technologie bietet ausserdem auch viele interessante Zusatzfunktionen. Vor allem aber: Sie werden mit VoIP Geld sparen.

Die ganze Technik für Ihre Kommunikation.

Funk, Telefonie-Netzwerk, Inhouse-Versorgung, Sicherheit

Mörschwil, 071 282 90 00
www.naegele-capaul.ch

NÄGELE-CAPPAUL
COMMUNICATIONS

«Eine saubere Bedürfnisabklärung ist Pflicht»



Die ISDN-Abschaltung kommt. Eigentlich kein Problem, es gibt ja zahlreiche Lösungen auf dem Markt. Doch es gibt Unternehmen mit besonderen Anforderungen. Stefan Meier, CEO des VoIP-Anbieters E-Fon, erklärt anhand des Beispiels eines Ärztezentrums, worauf bei der Umstellung auf VoIP zu achten ist.



Stefan Meier,
CEO E-Fon AG

Was waren die grössten Herausforderungen bei dem Projekt Schlossberg Ärztezentrum?

Stefan Meier: Die hohen Anforderungen an einen gesicherten Notfalldienst, zeitabhängiges Routing – ausserhalb der Geschäftszeiten kann mittels Taste auf Notruf geschaltet werden –, Verfügbarkeit und die dichten Schichtpläne während sieben Tagen die Woche. Auch die Türöffnerfunktionen für unterschiedliche Eingänge wurden in die E-Fon-PRO-Lösung integriert.

Wie haben Sie diese gelöst? Mussten Sie neue Lösungen entwickeln?

Nein, denn durch das Baukastensystem unserer Lösung können die benötigten Funktionen einfach dazugeschaltet werden. Einstellungen werden dann via Webportal den sich verändernden Bedürfnissen zeitnah angepasst.

Woraus besteht die E-Fon-PRO-Lösung?

Folgende Komponenten sind in Frauenfeld im Einsatz: Sowohl kabellose DECT-Telefone mit Empfang in allen Gebäuden als auch schnurgebundene Apparate. Ein Inbound-Callcenter für die einfache Steuerung der ankommenden Anrufe. Dabei werden Anrufe ad hoc oder nach gewünschtem Zeitplan weitergeleitet. Interactive Voice Response (IVR) für Anrufe ausserhalb der ordentlichen Öffnungszeiten. Auswahllisten wurden hinterlegt, anhand derer ein Anrufer entscheidet, ob er erneut anrufen oder als Notfallruf weitergeleitet werden soll. E-Fon PRO umfasst weitere Komponenten wie Anrufaufzeichnung für Qualitätsverbesserung oder Unified Communications and Collaboration mit Zusatzfunktionen wie Chat, Wahl ab PC oder zusätzliche Anwesenheitskontrolle.

Was sind die grössten Vorteile des neuen Telefonie-Systems?

Ein Vorteil ist sicherlich, dass Änderungen individuell und zeitnah via Webportal vorgenommen werden können. Zusätzliche Funktionalitäten werden einfach dazugeschaltet. Wartungsgebühren für eine physische Anlage fallen weg. Mit der sogenannten virtuellen oder cloudbasierten Telefonanlage profitiert der Kunde von Neuerungen, die E-Fon «über Nacht» erweitert. Alle Systeme laufen über Server in der Schweiz. Und last but not least, die geplante ISDN-Abschaltung ist kein Thema mehr.

Was sollte ein Unternehmen bei einem VoIP-Projekt unbedingt beachten?

Das ist bei unseren über 4000 Geschäftskunden individuell. Der Kunde legt fest, welche Komponenten er benötigt. Die Netzwerkinfrastruktur muss den erhöhten Anforderungen genügen. Wie immer gilt: Eine saubere Abklärung der Bedürfnisse ist Pflicht. Wichtig ist auch, dass man den richtigen Anbieter wählt: Ein erfahrener, kompetenter Partner bietet mehr Service und Sicherheit.



Unternehmen rüsten auf cloudbasierte Telefonie um



Immer mehr Leistungen werden in die Cloud ausgelagert und von externen Profis betrieben. Damit einher gehen eine raschere Umsetzung künftiger Innovationen, einfachere Dienste und tiefere Kosten. Das Frauenfelder Schlossberg Ärztezentrum machte es vor und ersetzte die alte Telefonanlage durch IP-Telefonie der E-Fon AG.



Sicherer, professioneller, günstiger. Dies sind die Versprechen der Cloud-Lösung, der Auslagerung der hauseigenen Telefonanlage an einen Provider. Doch lohnt sich dieser Schritt?

Vieles spricht für die Cloud

Die IP-Telefonie hilft, Investitionen und Kosten zu senken. So entfallen Kostentreiber wie die Infrastruktur einer klassischen Telefonanlage, die vor Ort installiert und betrieben werden muss. Der Kunde passt seine Einstellungen einfach via Webportal an. Die Infrastruktur wird ausgelagert und aus einer zentralen Umgebung heraus verwaltet. Dadurch erhöhen sich die Verfügbarkeit der Services und die Sicherheit der Infrastruktur. Denn der Kunde profitiert davon, dass Sicherheitsvorkehrungen wie auch Funktionalitäten laufend aktualisiert werden.

Virtuelle Telefonanlagen sind modular aufgebaut und leicht skalierbar

Das Schlossberg Ärztezentrum und die Tagesklinik in Frauenfeld stellen mit über 20 Arztpraxen an drei verschiedenen Standorten die ambulante medizinische Versorgung im Thurgau West sicher. Bei der Ablösung der ausgedienten Telefonanlage standen Aspekte wie gesicherter Notfalldienst, effiziente Vernetzung sowie ISDN-Abschaltung im Vordergrund. Das neue System sollte die organisatorische Struktur des Zentrums abbilden. Aufgrund der einfachen Bedienbarkeit, des Preises und des Server-Standorts entschied man sich für eine Lösung der E-Fon AG.

Die cloudbasierte E-Fon-PRO-Lösung

Die IP-Telefonie von E-Fon ermöglicht die einfache Steuerung der ankommenden Anrufe. Diese werden ad hoc oder gezielt an die richtigen Stellen weitergeleitet. Die verschiedenen Standorte sind nun einfacher, dennoch sicher vernetzt. Sämtliche Telefone, ob kabellos oder schnurgebunden, werden über IP an die E-Fon-Cloud angeschlossen. Telefonie und Daten laufen über separate Internetanschlüsse. Für 20 parallel geführte Gespräche sind 2 Mbit/Sek. Bandbreite empfohlen. Bei einer lokalen Störung werden Anrufe automatisch auf eine Zweitleitung oder auf eine externe Notfallnummer umgeschaltet. Alle Nummern werden individuell definiert und bei Bedarf geändert. Dank hinterlegter Auswahllisten (Interactive Voice Response) entscheidet der Anrufer, wie er verbunden werden will oder ob er eine Nachricht hinterlassen will.

Welche Cloud-Lösung für welche Bedürfnisse?

Virtuelle Telefonanlagen bestehen gerade durch ihren modularen Aufbau. Der Kunde legt fest, welche Komponenten er braucht. Die Projektdauer für die Umstellung variiert je nach Komplexität der Anforderungen zwischen ein und vier Monaten. Entscheidend ist die richtige Wahl des Anbieters: Ein erfahrener, kompetenter Partner bietet mehr Service und Sicherheit.

Über die E-Fon AG

- Schweizer Unternehmen, 2004 gegründet
- Sitz in Zürich mit rund 30 Mitarbeitenden
- Mehr als 4000 KMU-Kunden
- Führender Telekom-Anbieter für IP-Telefonie und vPBX
- Über 13 Jahre Erfahrung im Bereich All-IP
- Seit 2007 stets Bestplatzierungen im Bilanz Telecom-Rating
- Verfügt über eigene und Partner-Vertriebsnetze

www.e-fon.ch

Erwarten Sie mehr...



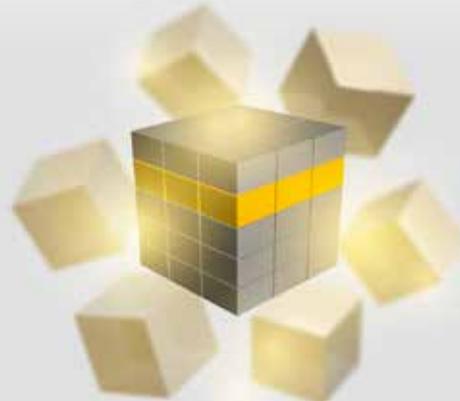
Unified Communications Manager
IP Telefonie und Kommunikation
 Modern, flexibel, zukunftssicher
 die VoIP-Lösung von Cisco

COLUMBA
INFORMATIK AG



Columba Informatik AG, Thurgauerstrasse 33, 9400 Rorschach
 Tel. 071 288 69 65, www.columba.ch

Mit Specialization CUBEs
IT-Effektivität tunen!



Solution Management | APPL-Services | Emergency Management

Fehlt es den Business Anwendungen an Standards oder Lizenzmanagement? Treten die gleichen Störungen immer wieder auf? Hapert es an der Koordination bei Grossstörungen?

Dann wird Service Management zum Thema. Damit dies auch für mittelständische Unternehmen machbar wird, haben wir den **constagCUBE®** entwickelt.
constagCUBE® – Service Management as a Service



Economization



Automation



Visualization



Specialization



Calibration



www.constagcube.ch



LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!

Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ob Firma, Verband oder Organisator einer Veranstaltung: Wir sind Ihr Partner und realisieren mit Ihnen ein Magazin, das vollumfänglich oder teilweise anzeigenfinanziert ist, professionell umgesetzt wird und direkt von unserer Marke profitiert. Bei Fragen stehen wir Ihnen per Telefon unter 071 272 80 50 oder via Email unter leader@metrocomm.ch gerne zur Verfügung. www.leaderonline.ch



Schneller alarmiert bei Katastrophen

Nicht nur KMU sind von der Umstellung auf die digitale Telefonie betroffen. Auch Spitäler, Hochschulen und öffentliche Verwaltungen müssen umrustet. Die Stadt St. Gallen hat einen Grossteil schon hinter sich. Die verschiedenen Alarmsysteme neu einzurichten, ist dabei besonders kompliziert.

Mehr Platz auf dem Schreibtisch – das war die augenscheinlichste Auswirkung: Mit der Umstellung auf die digitale Telefonie sind die Telefonapparate aus den Büros vieler städtischer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verschwunden. Von den 37 Dienststellen der Stadtverwaltung St.Gallen wurden die meisten bereits umgerüstet. Die Mitarbeiter telefonieren seit etwa zwei Jahren mit einem Headset, das mit dem Computer verbunden ist. Die Umstellung sei anfänglich gross gewesen, sagt Adrian Strittmatter, Projektleiter bei den Informatikdiensten St.Gallen und verantwortlich für die Einführung von All IP. «Mittlerweile ist das digitale Telefonieren aber längst Alltag. Die Mitarbeitenden freuen sich über die Freiheiten, die ihnen das Headset bietet.»

Alarmanlagen, Notrufsysteme, Brandmelder, Lifttelefone und Hochwasser- und Giftalarme müssen ebenfalls angepasst werden.

Hoher Koordinationsaufwand

Bis spätestens Ende 2017 wird die ganze Stadtverwaltung umgerüstet sein. Derzeit noch analog telefoniert wird in jenen Stellen, die noch nicht mit einem Glasfaseranschluss erschlossen sind. Die Umstellung er-

folgt also nach und nach. Anders wäre sie auch kaum zu stemmen: Die Informatikdienste unterstützen insgesamt über 3400 Benutzerinnen und Benutzer im Umgang mit Informatikmitteln, nebst der Stadtverwaltung gehören auch alle städtischen Volksschulen sowie einige Schulgemeinden aus der Region dazu. «Der Koordinationsaufwand ist sicher höher als bei anderen Projekten. Wichtig war, dass die Betroffenen zu einem Kick-off zusammenfanden und früh festgelegt wurde, wer wofür verantwortlich ist», sagt Strittmatter weiter. Dazu würde er auch Unternehmern raten: «Am Besten funktioniert alles, wenn eine Person für die Umstellung verantwortlich gemacht wird.»

Vom Giftalarm bis zum Lifttelefon

In vielen gröſseren Betrieben und Institutionen ist nicht nur die normale Telefonie von der Umstellung betroffen. So auch in der städtischen Verwaltung. Alarmanlagen, Notrufsysteme, Brandmelder, Lifttelefone und Hochwasser- und Giftalarme müssen ebenfalls angepasst werden. Ein kompliziertes Unterfangen: Denn die Alarmsysteme sind im Normalfall mit den Telefonsystemen gekoppelt. «Wir müssen sie daher erst entkoppeln und dann für die Alarmsysteme nach Speziallösungen suchen», erklärt Adrian Strittmatter. Eine dieser Speziallösungen sei das sogenannte eAlarm-System. Mit diesem können per Knopfdruck blitzschnell zahlreiche Personen auf diversen Kanälen erreicht werden, also telefonisch, per SMS, E-Mail, Fax, Pager oder App. Die Alarmierung erfolge rascher als zuvor – und Geschwindigkeit sei in Notfällen ja ein wesentlicher Faktor, sagt Strittmatter. Sowieso bringe die Umstellung viele positive Aspekte mit sich. Einige Mitarbeiter, zum Beispiel jene des Strasseninspektorats, hätten gar keine Fix-Telefone mehr, sie telefonieren über Mobiltelefone. «Das ist für den Arbeitsprozess wesentlich besser.» Ausserdem sei «die hartnäckige Hinterfragung» aller analogen Anschlüsse generell eine gute Sache. «Dadurch erzielen wir einen Spareffekt: Wir gehen davon aus, dass wir bis zum Ende der Umstellung rund 15 Prozent aller analogen Anschlüsse ersatzlos gekündigt haben.»



Das Rathaus der Stadt St. Gallen: In den Büros der meisten städtischen Mitarbeiter wird bereits digital telefoniert.

Text: Malolo Kessler

Bild: zVg.

Fahrtwind für St.Galler Festspiele

Am 16. Juni besucht Werner Signer, Direktor der St.Galler Festspiele, die PP Autotreff AG in Wittenbach. Im Rahmen des Hauptsponsorings von Audi stellt die PP Autotreff AG ein Fahrzeug an die St.Galler Festspiele, welche die Gäste an den Vorstellungen der Oper «Le Cid» betrachten können. Die Zusammenarbeit der PP Autotreff AG und den St.Galler Festspielen ist insofern wichtig für die Region, da die St.Galler Gemeinde mit dem repräsentativen Neubau des Audi-Terminals in Wittenbach die modernste



Audi- und VW-Vertretung der Region bekommt. Mit Bezug der neuen Räumlichkeiten im Herbst 2016 wird das Wittenbacher Familienunternehmen strategischer Partner der AMAG-Gruppe für alle VW- und Audi Modelle. **Mit der Investition werden langfristig nicht nur 25 neue Arbeitsplätze in der Region, sondern auch mehr Raum für die Dienstleistungen der PP Autotreff AG geschaffen.**

leaderonline.ch tritt neu auf

Die Homepage des Unternehmermagazins LEADER wurde komplett neu gestaltet. Auf der Startseite finden sich die aktuellsten Wirtschafts- und Politnews aus der Ostschweiz, auf den Seiten «Magazin» und «Sonderausgaben» können der LEADER und seine Spezialausgaben gelesen werden. Und unter «People» finden sich Galerien wichtiger Veranstaltungen. www.leaderonline.ch

Schulhaus-Neubau muss abgerissen werden

Rückschlag beim Bau des neuen Schulhauses Elisabetha Hess in Weinfelden: Nachdem sich das Gebäude verschoben hat, folgen nun Abriss und Wiederaufbau – auf Kosten der Implenia, die das Gebäude baut. **Seit Anfang März ist an der Baustelle nichts mehr passiert, weil die Implenia einen totalen Baustopp verordnete.** Grund für die Entscheidung ist ein Gutachten des Geologen Pirmin Mader, wie die «Thurgauer Zeitung» schreibt.

TKB-Erweiterungsbau nimmt Form an



Das neue Bürogebäude der Thurgauer Kantonalbank (TKB) an der Freiestrasse in Weinfelden nimmt Form an. Die Arbeiten am Erweiterungsbau schreiten planmässig voran. **Die Inbetriebnahme ist im Frühling 2017 vorgesehen.** Es entstehen rund 100 Arbeitsplätze, Besprechungsräume sowie ein Veranstaltungsraum.

Kritik an Fässler

In einem offenen Brief erhebt die SP Innerrhoden Vorwürfe gegen Daniel Fässler. **Er tanze auf zu vielen Hochzeiten.** Anlass für die Kritik: Der stillstehende Landammann und Nationalrat ist frisch gekürter Präsident des Verbands der Immobilien-Investoren.

FHS Alumni Homecoming und Reunion

Die Alumni Organisation der Fachhochschule St.Gallen (FHS) feierte am 20. Mai das erste grosse Klassen- und Jahrgangstreffen. Gekommen waren rund 500 ehemalige Studentinnen und Studenten, die in alten Erinnerungen schwelgten, ihre Klassenkameradinnen und -Kameraden treffen wollten, sowie an Mini-Lektionen, Meet and Greet mit Studiengangsleitenden und Studierenden oder einer Führung im Fachhochschulzentrum teilnahmen.



Büssers verschobene Logik

Dass sich im Wiler Stadtparlament SP-Politiker Mark Zahner zur Parkplatz-Thematik äusserte, ist SVP-Fraktionspräsident Benjamin Büsser sauer aufgestossen. Denn laut Büsser hat Zahner, der weder ein Auto noch einen Führerausweis besitzt, keine Legitimation, hierzu eine Meinung abzugeben. **«Wäre ich Vegetarier, würde ich mich auch nicht zu einem Steak-House äussern»,** wird Büsser in der «Wiler Zeitung» zitiert. Gemäss Büsser dürften demnach auch keine Frauen zu typischen Männer-Themen Stellung beziehen, keine Alten zu Jugend-Bereichen, keine Beamten zu unternehmerischen Anliegen und keine Gesunden Debatten rund um Spital-Fragen führen.

Menzi-Muck-Gruppe schreibt gute Zahlen

Mit CHF 5.4 Mio. erwirtschaftete die Kriessener Menzi-Muck-Gruppe (vormals Rheintal Assets) ein gutes Jahresergebnis 2015. Die Rheintaler Industrieholding hat ihr Beteiligungsportfolio angepasst: Im Zentrum stehen Mehrheitsbeteiligungen an Unternehmen, die vom Verwaltungsrat mitgestaltet werden, sowie Finanzbeteiligungen. **Minderheitsbeteiligungen werden nur noch gehalten, wenn sie strategisch ins Portfolio passen.**



Martel expandiert nach Zürich

Die 1876 gegründete St. Galler Weinhandlung Martel, eine der renommiertesten Adressen der Branche, geht nach Zürich. **Auf 250 Quadratmeter entsteht an Toplage eine Weinhandlung direkt am Bellevue.** Eröffnung ist im Herbst 2016. Trotz des harten Verdrängungswettkampfs, der im Schweizer Weinhandel herrscht, war die Expansion nach Zürich seit langem ein Ziel von Jan Martel, der das Unternehmen in fünfter Generation leitet. Nun konnten endlich die passenden Räumlichkeiten gefunden werden.

south-beach bündelt Ausgehangenbot

Auf die ersten Sommertage bündelt www.south-beach.ch das Angebot entlang der südlichsten Bucht des Bodensees von Arbon bis Altenrhein. Zusammen mit Anbietern und Toperevents entlang dem Strip wie dem Beachvolleyball-Turnier oder dem Summer-Days sind über 100 Attraktionen und Veranstaltungen mit Daten abrufbar.

E-Rechnungen bald kostenlos erstellen

Das Wittenbacher Software Unternehmen Abacus lanciert per September ein Online-Portal, auf dem sich unentgeltlich Rechnungen erstellen und digital verschicken lassen. Ausserdem hat Abacus für die nächste Version ihrer Finanzsoftware eine Funktion entwickelt, mit der sich erstmals Bilanzen elektronisch so erstellen lassen, dass sie bei den Banken zur Kreditvergabe automatisch weiterverarbeitet werden können.

in kürze

LEADER

- › **Rotach und Pappa**
Ende September wählt die Stadt St. Gallen ihre Regierung neu. Neu in den Wahlkampf steigen FDP-Stadtparlamentarier Marcel Rotach und SP-Stadtparlamentarierin Maria Pappa.
- › **Raphael Widmer**
Raphael Widmer wird neuer Stadler-CFO. Offizielle Amtsübergabe ist am 1. Januar 2017.
- › **Urs Gschwend**
Der Thurgauer Urs Gschwend ist von der «Sonntagszeitung» als «Koch des Jahres 2016» ausgezeichnet worden.
- › **Boris Tschirky**
Boris Tschirky wurde zum Präsidenten der Vereinigung St. Galler Gemeindepräsidentinnen und Gemeindepräsidenten (VSGP) gewählt. Vorgänger Beat Tinner trat nach zwölf Jahren zurück.
- › **Marianne Mettler**
Gemäss der St. Galler Regierung sollte Marianne Mettler den Verwaltungsrat der Spitalverbände 2016 bis 2020 präsidieren. Dazu kommt es nicht: Die SPlerin lehnt ihre Wahl ab.
- › **Franz Würth**
Franz Würth, langjähriger Mediensprecher von Raiffeisen Schweiz, wurde an der Mediennacht des Zürcher Pressevereins mit dem erstmalig ausgerichteten Preis «Communication Excellence Award» ausgezeichnet.
- › **Christian Mühlethaler**
An der Generalversammlung der Verwaltungsrechenzentrum AG St. Gallen (VRSG) verabschiedeten die Aktionäre Hansjörg Baumberger aus dem Verwaltungsrat und wählten Christian Mühlethaler als Nachfolger.
- › **Hilti**
Im vierten aufeinanderfolgenden Jahr rangiert Hilti mit Platz 10 unter Europas besten multinationalen Arbeitgebern bei Great Place to Work.
- › **Namics**
Namics, die führende Full-Service-Digitalagentur aus der Schweiz, gewinnt den German Brand Award. Ausgezeichnet wurde der bereits mehrfach prämierte Migros Geschäftsbericht 2014 (M14) in der Kategorie «Excellence in Brand Strategy, Management and Creation».

20. WIRTSCHAFTSFORUM THURGAU

21. September 2016, 13.30 Uhr

Thurgauerhof, Weinfelden
Details und Online-Anmeldung: www.wft.ch



Felix Addor



Marcel Jüstrich



Dr. Ludwig Hasler



Hermann Hess



Alexander von Witzleben



Mona Vetsch

**Frühbucher-Preis
bis 30. Juni 2016
www.wft.ch**

SWISSNESS – DAS KREUZ MIT DEM SCHWEIZER KREUZ:

Mit Schweizer Werten und Tugenden zum Erfolg



Der LEADER gibt sich am CSIO die Ehre

Gegen hundert Partner und Kunden empfing das Ostschweizer Unternehmernmagazin LEADER am Freitag, 3. Juni, in seiner Business Lounge am Longines CSIO Schweiz in St.Gallen. Dank ausgezeichnetem Catering und einem gnädigen Wettergott genossen die Gäste zusammen mit dem LEADER-Team einen abwechslungsreichen Tag im Gründenmoos mit Sport, Kulinarik und Netzwerken.

Weitere Bilder unter leaderonline.ch





IHK feiert «Fest der Ostschweizer Wirtschaft»

Am 22. Juni feierten rund 1000 Entscheidungsträgerinnen und -träger aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft das 550-Jahr-Jubiläum der IHK St.Gallen-Appenzell, der ältesten Handelskammer der Schweiz. Die Jubiläums-GV mit anschliessendem «Fest der Ostschweizer Wirtschaft» fand in den Olma-Hallen in St.Gallen statt. LEADER war vor Ort.

Weitere Bilder unter leaderonline.ch





GrassFORUM: Pferd mit neuem Reiter

Was geschieht bei einem CEO-Wechsel wirklich? Auf Einladung der Outplacement-Spezialistin Grass & Partner AG tauschten am 2. Juni im Einstein Congress St.Gallen Raiffeisen-CEO Patrik Gisel, Geberit-VRP Albert M. Baehny und Stefan Scheiber, designerter CEO von Bühler Uzwil, sowie der ehemalige Spitzenspringreiter Markus Fuchs ihre Erfahrungen vor einem ausgesuchten Publikum aus. Zudem gab Grass & Partner-VRP Paul Beerli bekannt, dass neu Christian Bartholet die Filiale St.Gallen leitet.

Weitere Bilder unter leaderonline.ch





Ungewohnte Ideen und neue Formen sind gefragt

Mitte Juni fand in St.Gallen der Ostschweizer Personaltag statt. Das Fazit: Das Personalwesen gehöre ins Marketing, die digitale Eruption sei längst Tatsache und die nächste Generation habe keine Büros mehr. Der Event mit seinen knapp 300 Teilnehmerinnen und Teilnehmern inspirierte mit ungewohnten Ideen und smarten neuen Arbeitskulturen und -formen.

Weitere Bilder unter leaderonline.ch





Frontify gewinnt STARTFELD Diamant 2016

Die Frontify AG aus St.Gallen wurde am 14. Juni 2016 mit dem Jungunternehmerpreis der St.Galler Kantonalbank «STARTFELD Diamant» ausgezeichnet. Der Preis wurde in diesem Jahr zum fünften Mal verliehen. Der Gewinner des Wettbewerbs erhält 30000 Franken. Der 2013 gegründete Start-up hat eine Online-Plattform entwickelt, auf der andere Firmen ihre Design-Anleitungen erfassen und externen Dienstleistern zur Verfügung stellen können.

Weitere Bilder unter leaderonline.ch



Leadership durch Exzellenz – Goldserie am BZWW

Als grösster Weiterbildungs-Anbieter im Kanton Thurgau ist das Bildungszentrum Wirtschaft Weinfelden (BZWW) seit vielen Jahren bekannt. Das umfassende Angebot in den Bereichen Wirtschaft, Informatik, Sprachen und Persönlichkeit wurde vor drei Jahren um die «Goldserie» erweitert. Die exklusiven Seminare für Führungskräfte finden im Wellnesshotel Golfpanorama statt.

Die Anforderungen an Führungskräfte sind heute so vielfältig, dass es fast unmöglich ist, in allen Disziplinen zu glänzen. Mit einem gezielten persönlichen Management der eigenen Weiterbildung bauen deshalb Berufsleute in Kaderpositionen ihre Stärken aus und ihre Schwächen ab.

Wer trotz knapper Zeit Energie und Geld in eine Weiterbildung steckt, erwartet ein überzeugendes Programm, hochkarätige Dozenten und eine angenehme Lernumgebung. Genau das ist der Anspruch der «BZWW-Goldserie», die ausserhalb des Campus Weinfelden ausgetragen wird.

Schwerpunkte im Kursjahr 2016/17: Kommunikation, Leadership und persönlicher Auftritt

Die Schwerpunkte der Goldserie werden jährlich neu festgelegt. Ganz entscheidend ist der hohe Praxisbezug, der bei allen Seminaren angestrebt wird. Die Teilnehmenden sollen im Laufe der Weiterbildung konkrete Lösungen entwickeln, die sie sofort im eigenen Wirkungsbereich umsetzen können. Ein Beispiel aus dem Seminar «Traumrolle Chef» mit Stefan Häseli: Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer bringen im Seminar Beispiele von realen Konfliktsituationen ein. Die erarbeitete Lösung für ein konstruktives Mitarbeitergespräch kann 1:1 angewendet werden.

Hochkarätige Dozentinnen und Dozenten – spannende Themen

Folgende Themen prägen die Goldserie 16/17, vermittelt und moderiert von ausgezeichneten Referentinnen und Referenten.

«Traumrolle Chef I – führen von anspruchsvollen Mitarbeitergesprächen» und «Traumrolle Chef II – Intensivtraining anspruchsvoller Mitarbeitergespräche» (je 1 Tag) werden geleitet von Stefan Häseli, Gewinner des internationalen deutschen Trainings-

preises 2012/13 in Gold, Coach, Kabarettist und Buchautor. Im Vordergrund stehen das Erweitern der persönlichen Gesprächsführungskompetenz, die Arbeit am persönlichen Stil, anspruchsvolle Führungsgespräche und der glaubwürdige Auftritt als Führungskraft in unterschiedlichen Rollen. Dazu gehört z.B. ein aktives Training von vorbereiteten und spontanen Kommunikationssituationen im Führungsalldag.

«Die Führungskraft als Moderator» mit Barbara Kuchler, Organisationsberaterin, zeigt den Teilnehmenden, wie man mehr aus Meetings und Workshops herausholt, in dem man kleineren und grösseren Machtkämpfen, Rückzugshandlungen, freundlichem Aneinander-Vorbeireden, Desinteresse und ähnlich Unerfreulichem wirksam begegnet. Als Moderatoren lenken Führungskräfte die ganze Teamkultur in eine positive Richtung und entwickeln ihre Crew zu einem echten Spitzenteam.

«Die Macht der Stimme – Sprechen und Zuhören in der Pole Position» wird von Jo H. Eisfeld geleitet, ehemaliger Dramaturg am Stadttheater, Keynote Speaker für Vocalcoaching, Hörspielmacher und Referent an verschiedenen Hochschulen. Die Stimme, Klang und Wirkung lassen sich durch Training eindrucksvoll verbessern. Davon profitiert man nicht nur bei Reden vor Publikum. Zusätzlich lernt man, Klang und Sprechweise des Gegenübers zu interpretieren. Das Seminar dauert zwei Tage.

Viele Führungskräfte sind unsicher, wie sich Humor und Führungsaufgabe vereinbaren lassen. Andere halten sich für chronisch humorlos. Dabei wird Humor im beruflichen Leben zunehmend bewusster wahrgenommen. «Führen mit Humor ist lernbar» mit Stuart H. Goodman, Lachyogatrainer aus Manchester, vermittelt in einem zweitägigen Seminar, wie Führungskräfte Humor und Lachen als Werk-

Dozentin in der Goldserie des
BZWW: Autorin und Trainerin
Piroska Gavallér-Rothe.



zeuge nutzen können. Sie steigern die Leistungskurve und die Leistung der Mitarbeitenden und fördern Teamwork und Spass am Arbeitsplatz.

Wahrhaft erfolgreich wird Kommunikation und damit Führung erst dann, wenn sich innere Haltung und kommunikative Fähigkeiten zu einem stimmigen und authentischen Ganzen verbinden. «Wertschätzend Klartext reden – zielführend kommunizieren als Führungskraft» mit Piroska Gavallér-Rothe, Trainerin für Kommunikationskompetenz, zeigt auf, was es an kommunikativen Fähigkeiten braucht, um als Leader in herausfordernden Situationen klar, eindeutig und trotzdem wertschätzend und verbindend kommunizieren zu können.

Das Seminar «Vertrauenkultur im Unternehmen als Basis erfolgreicher Führung» wird von Unternehmer und Coach Peter Wiedl geleitet. Zufriedenere Mitarbeitende und Kunden, höhere Arbeitsleistung und weniger Fluktuation sind Früchte einer Unternehmensphilosophie, die auf Vertrauen basiert. Die Teilnehmenden schätzen die Vertrauenkultur im ei-

genen Verantwortungsbereich ein und schaffen ein individuelles Umsetzungsprogramm für eine leistungsfördernde Vertrauenkultur.

Attraktives Gesamtpaket in inspirierender Umgebung

Wer effizient lernen will, muss sich wohlfühlen. Die Goldserie ist deshalb besonders attraktiv verpackt. Alle Anlässe finden im Wellnesshotel Golfpanorama in Lipperswil statt. Das weitläufige 4-Sterne-Superior-Hotel mit grandioser Aussicht auf die Schweizer Alpen und 55 Zimmern bietet hochstehende Gastronomie. Kursteilnehmerinnen und Kursteilnehmer können die Dienstleistungen zu Sonderkonditionen nutzen und ihren Bildungsaufenthalt mit Freizeitaktivitäten bereichern.

Termine und Details

Die Seminare sind auf der Website wbbzww.ch/gold detailliert beschrieben. Anmeldungen sind online oder via Telefon 058 345 75 75 möglich.

«Jedes Smartphone ist nur so smart wie sein Besitzer»

Die deutsche Autorin Anitra Egger spricht am diesjährigen KMU-Tag in St.Gallen zum Thema «Digitaltherapie für KMU» Im Gespräch erklärt Sie, warum wir dumm und unfrei werden, wenn wir nicht rasch lernen, «Digitalika» klug zu konfigurieren.

Anitra Egger, Sie haben den Begriff «Digitaltherapie» erfunden. Was verstehen Sie darunter?

Eine Digital-Therapie therapiert weit verbreitete Kommunikationskrankheiten. Sie hilft Menschen und Unternehmen, den digitalen Segen auszubeuten, für den die digitale Revolution angetreten ist. Ich habe den Begriff 2010 erfunden, um den Menschen mit einem Augenzwinkern rüberzubringen, dass wir unser Verhalten ändern müssen, wenn wir uns nicht alle in den Wahnsinn treiben möchten.

«Das Zauberwort heisst <Zeit> – das ist die wertvollste Währung unserer aktionistischen Sofortness-Gesellschaft.»

Warum benötigen wir eine Therapie, um den «digitalen Segen auszubeuten»?

Weil wir uns derzeit von den Medienmöglichkeiten sagen lassen, wie wir die Technologien nutzen, und nicht von unserem Menschenverstand. Dadurch entstehen Kommunikationskrankheiten wie Handy-Hysterie, E-Mail-Wahnsinn, Sinnlos-Surf-Syndrom oder Facebook-Inkontinenz – die rauben uns Lebenszeit und Erfolg, beruflich und privat. Beispiel: Nur weil es das Handy ermöglicht, rund um die Uhr erreichbar zu sein, muss ich es ja nicht sein, wenn mir mein Menschenverstand sagt, dass ich mich nicht wie ein Notarzt verhalten muss, weil ich gar kein Notarzt bin. Das heisst: Ich sollte auch nicht ans Telefon gehen, um zu sagen, dass ich gerade gar nicht ans Telefon gehen kann, weil ich beispielsweise in einer Besprechung bin. Das ist aber. Oder: Nur weil es medienmöglich ist, auf Facebook öffentlich Tagebuch zu führen und seinen inneren Gedankenstrom in Form eines Live-Tickers zu veröffentlichen, muss ich das ja nicht tun, wenn mir mein Menschenverstand sagt, dass die Veröffentlichung meiner Privatsphäre meiner Reputation schadet. Aus unternehmerischer Sicht: Nur weil

es scheinbar nichts kostet, eine Fanpage anzulegen – in Wirklichkeit kostet es viel, nämlich Zeit, Ressourcen und im schlechtesten Fall Reputation –, muss ich das nicht tun, wenn mir meine strategische Weitsicht sagt, dass ich keine Ressourcen für einen weiteren PR-Kanal habe und die Facebook-Seite nur Zeit kostet, aber nicht messbar mehr Umsatz bringt.

Digitale Geräte sind für viele ein Segen. Für Sie scheinbar nicht...

Doch. Natürlich. Ich möchte nicht ohne mein Handy oder das Internet leben. Aber es hat ein paar Jahre gedauert, bis ich ein ideales Verhältnis von Distanz und Nähe entwickelt habe. Plus: Ich musste Zeit investieren, um den Segen auszubeuten und den Fluch auszuschalten.

Wie kann man den digitalen Segen ausbeuten?

Das Zauberwort heisst «Zeit» – das ist die wertvollste Währung unserer aktionistischen Sofortness-Gesellschaft, deshalb geizen wir damit und leiden unter dem zermürbenden Gefühl, ständig im Zeit-Minus zu sein. Dabei ist Zeit der Schlüssel zum Segen. Jeder muss Zeit investieren, um Zeit zu gewinnen – das klingt paradox, aber es funktioniert.

Was heisst das konkret?

Sie müssen Zeit investieren, um Ihre Geräte und Apps so zu konfigurieren, dass sie Ihnen das bringen, wofür die digitale Innovation angetreten ist: Zeiterparnis, viele Dinge des Alltags und des Jobs vereinfachen, Informationen und Wissen besser managen und, ja, Menschen zusammenbringen, Meinungen austauschen und, wichtig, auch ganz einfach mal Spaß haben und entspannen.

Das tönt einfacher, als es dann effektiv ist...

Die Herausforderung besteht darin, dass die Idiotenfunktionen der Geräte so intuitiv zu bedienen sind, dass man völlig hirnfrei beginnt, ein Gerät oder eine App in Betrieb zu nehmen, und sich dann von den Medienmöglichkeiten – und nicht vom gesunden

Menschenverstand – sagen lässt, wie man das Gerät oder die App sinnvoll nutzt. Das führt dazu, dass uns die Geräte im Griff haben und die Anbieter unsere Privatsphäre und nicht wir die Geräte und unsere Daten. Erkenntnis: Das Betriebssystem für jede Technologie ist nicht die Technologie selbst, sondern sein Anwender, der Mensch. Jedes Smartphone ist nur so smart wie sein Besitzer.

Interview: Michael Brunner

Bild: Andreas Jakwerth

Schweizer KMU-Tag

Der Schweizer KMU-Tag findet am 28. Oktober 2016 statt. Als Referenten konnten die Organisatoren HSG-Professor Martin Kolmar, E-Bike-Unternehmer Thomas Binggeli, Philosoph Wilhelm Schmid, TV-Internet-Pionierin Bea Knecht, Ex-Lebensmittelhändler Luciano Marinello und «Digitaltherapeutin» Anitra Egger gewinnen. Gastgeber ist wie gewohnt Urs Fueglistaller; durch den Tag führt Moderatorin Christa Rigozzi. Weitere Infos und Anmeldung unter: www.kmu-tag.ch



«Digitaltherapeutin» Anitra Egger:

**«Jeder muss Zeit investieren,
um Zeit zu gewinnen.»**

«Entscheidend ist nicht das Scheinwerferlicht»

Am 26. September 2016 findet in der Tonhalle St.Gallen die Verleihung des diesjährigen «WTT Young Leader Award» statt. Zu den Sponsoren des Events zählt auch die St.Galler Kantonalbank, dessen CEO neu in den Beirat gewählt wurde. Dieser besteht aus Führungskräften aus der Wirtschaft. Nebst der strategischen und operativen Begleitung gibt der Beirat auch Einblicke in seine aktuellen unternehmerischen Herausforderungen – um einen praxisorientierten Dialog mit der FHS St.Gallen und ihren Exponenten zu pflegen.



SGKB-CEO Roland Ledergerber: «Mit dem Engagement am Young Leader Award intensivieren wir die langjährige Partnerschaft mit der FHS St.Gallen.»

Roland Ledergerber, das diesjährige Leitthema des «WTT Young Leader Award» heisst «einzigartig». Was macht für Sie persönlich die Ostschweiz als Region einzigartig?

Ganz einfach gesagt: Die Ostschweizer! Es ist ein Menschenschlag, in dem ich mich wohl fühle: kompetent, bodenständig und verlässlich. Und sowohl heimatverbunden wie auch weltoffen, was unter anderem die vielen international erfolgreichen Unternehmen beweisen.

Es wäre insbesondere die Aufgabe der Politik, diese Faktoren vermehrt nach Aussen zu tragen und zu pushen. Inwiefern kann die Wirtschaft mithelfen, der Einzigartigkeit der Region als klaren Standortvorteil ein Bild zu geben?

International oder sogar global erfolgreiche Unternehmen haben eine sehr grosse Strahlkraft. Der-

artige Aushängeschilder eignen sich am besten als glaubwürdige Botschafter unserer Region. Denn sie sind der Beweis, dass man hier alles findet, was es für eine erfolgreiche Firma braucht: sehr gut ausgebildete und leistungswillige Mitarbeitende, verlässliche rechtliche Rahmenbedingungen, eine funktionierende Infrastruktur und eine schöne Landschaft, in der man gerne mit seiner Familie wohnt.

Wirtschaftlich gesehen unterstützen Events wie beispielsweise der KMU-Tag, der Prix SVC oder eben der WTT-Award die Region. Hinzu kommen zahlreiche weitere Anlässe und Preisverleihungen – etwa auch der «Startfeld Diamant» der SGKB. An Netzwerk-Veranstaltungen und Bühnen für Sieger fehlt es also nicht. Bräuchten wir nicht endlich einmal einen richtig grossen «Wurf», um die Ostschweiz ins Rampenlicht zu bringen?

Entscheidend ist nicht das Scheinwerferlicht. Entscheidend ist die Leistung. Und diesbezüglich braucht sich die Ostschweiz nicht zu verstecken.

Auch mit Ihrer Bank streben Sie verständlicherweise die «Einzigartigkeit» an. Wie schwierig ist es im Bankenumfeld, eine solche Position zu erreichen?

Wir wollen unsere Kunden begeistern. Die entscheidenden Punkte dafür sind in meinen Augen drei Dinge, nämlich Aufmerksamkeit, Kompetenz und Verlässlichkeit. Daran arbeiten wir jeden Tag mit hohem Engagement.

Was versprechen Sie sich als CEO der SGKB vom Engagement am WTT-Award?

Wie gesagt brauchen wir sehr gut ausgebildete und leistungswillige Mitarbeitende. Entsprechend ist ein erstklassiges Ausbildungsangebot der Schlüssel zum Erfolg. Genau dafür stehen der Young Leader Award und die Fachhochschule ein.

Ihnen als «Welcome Sponsor» gehört der Eingangsbereich der Tonhalle, durchgehend ausgestattet mit einem «grünen Teppich». Geht das Sponsoring über diese optische Präsenz hinaus?

Ja. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind persönlich vor Ort und heissen die rund 500 Gäste – ganz nach unserem Motto «Meine erste Bank» – als erste willkommen. Die Studierenden und geladenen Gäste dürfen sich überraschen lassen.

«Der Praxisbezug der Fachhochschule ist in meinen Augen enorm wichtig. Nur so lässt sich theoretisches Wissen dann auch wirksam im unternehmerischen Alltag anwenden.»

Neu sind Sie auch im Beirat. In diesem soll ein praxisorientierter Dialog mit der FHS St.Gallen und ihren Exponenten gepflegt werden. Was muss man darunter verstehen?

Der Praxisbezug der Fachhochschule ist in meinen Augen enorm wichtig. Nur so lässt sich theoretisches Wissen dann auch wirksam im unternehmerischen Alltag anwenden. Im Beirat leisten wir einen Beitrag dazu, indem wir die praktischen Herausforderungen einbringen oder Projekte aus dem Blickwinkel der Praxis beurteilen und Feedback geben.

Hat auch die SGKB schon von Praxisprojekten aus dem Umfeld der FHS St.Gallen profitiert?

Ja, sehr. In den Bereichen, wo wir nicht über eigene Ressourcen verfügen, lieferten uns Marktanalysen der FHS einen wertvollen Nutzen. Zum Beispiel liessen wir die Wirkung unserer Sponsoringmassnahmen messen oder unsere Produktpalette überprüfen. Mit dem Engagement am Young Leader Award intensivieren wir die langjährige Partnerschaft mit der FHS St.Gallen.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: SGKB

Am Montag, 26. September, entscheidet sich in der Tonhalle St.Gallen wieder: Wer sind die besten Wirtschaftsstudenten der FHS St.Gallen? Welches sind die gefragtesten Nachwuchstalente? Zur Verleihung erwartet werden wiederum rund 500 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft. Im Rennen um den WTT Young Leader Award sind 60 Studierenden-Teams aus dem Fachbereich Wirtschaft der FHS St.Gallen. Als Award-Referent wurde der Ostschweizer Architekt und Unternehmer Klauspeter Nüesch verpflichtet.

LEADER ist Medienpartner des Events. Weitere Informationen unter: www.fhsg.ch/praxisprojekte

Kundenbindung über alles?

Fatale Fehler in der Kommunikation. Und wie man sie vermeidet. In dieser Kolumne: Zu hohe Erwartung an die Kundenbindung.



Von Axel Thoma

Hat man ihn – den Kunden – endlich gewonnen, dann möchte man ihn um fast jeden Preis halten. Nur allzu verständlich in den kompetitiven, gesättigten Märkten von heute! Ein Blick in den Geldbeutel oder die E-Mail-Box offenbart, wie man selbst umworben wird mit Premium-Mitgliedschaften und Punkte-Sammelkarten für zusätzliche Rabatte oder kostenlose Produkte. Doch was leisten solche Kundenbindungsmassnahmen wirklich – und zu welchem Preis?

Kundenbindungsmassnahmen beruhen auf der vorherrschenden Meinung, dass «es x-mal teurer ist, einen Kunden zu gewinnen, als einen bestehenden zu halten». Und dass «ein treuer Kunde Umsatz und Profitabilität steigert». Wissenschaftliche Erkenntnisse relativieren diese Annahmen jedoch stark: Einerseits lassen sich Kundenabgänge auch mit den besten Kundenbindungsmassnahmen nicht vollständig verhindern; sie treten bei kleinen Marken zudem häufiger auf als bei grossen. Andererseits erzeugen Loyalitätsprogramme im Allgemeinen wenig Zusatzgeschäft und – noch seltener – profitablen Umsatz. Der Grund dafür: Sie belohnen hohe Kaufraten, was in erster Linie bestehenden Kunden nützt, ohne dass diese ihr Verhalten ändern müssen. Loyale Wenig-Käufer werden ebenfalls angezogen, nur lässt sich mit diesen kaum Neuumsatz generieren. Die nicht-loyalen Viel-Käufer hingegen sind wirtschaftlich am interessantesten, lassen sich aber kaum motivieren.

Was lässt sich daraus schliessen? Erstens sollten Kundenbindungsprogramme mit Bedacht und unter einer rigorosen Kosten-/Nutzenanalyse konzipiert werden. Oft ist es erfolgversprechender, freies Potenzial auf der Service-Ebene zu nutzen und mit positiven Kundenerfahrungen die Loyalität zu steigern. Und zweitens sollten realistische Erwartungen an diese Programme gestellt werden: Sie liefern zwar wichtige Kunden-Insights, tragen aber selten zu profitablen Wachstum bei. Und damit sind wir beim dritten Punkt: Unabhängig von Kundenbindungs-Massnahmen ist es für jedes Unternehmen ein Muss, permanent Kunden zu akquirieren, um den eigenen Marktanteil behaupten zu können. Mehr unter insights.ethcom.ch.

Dr. Axel Thoma,
Leiter Strategie der E,T&H Werbeagentur AG

Der Schlussstrich

Es mutet schon etwa seltsam an: Die Schweiz zieht ihr Beitritts-gesuch zur EU zurück – und kaum jemanden ist dies eine Meldung wert. Dabei sind teils recht deftige Worte gefallen. Wir rekapitulieren.

Von Stephan Ziegler

Der Ständerat hat am Mittwoch, 15. Juni, mit 27 zu 13 Stimmen und zwei Enthaltungen einer Motion des St.Galler SVP-Nationalrats Lukas Reimann zugestimmt, die den Bundesrat auffordert, das EU-Beitritts-gesuch von 1992 zurückzuziehen. Der Nationalrat hatte bereits im März in diesem Sinne entschieden, mit 126 zu 46 Stimmen bei 18 Enthaltungen.

Nur: Wie zieht man 24-jähriges Beitritts-gesuch zurück, das in einem Brüsseler Keller in einem Archiv lagert? Der Bundesrat werde der EU mitteilen, das Gesuch sei «als zurückgezogen zu betrachten», sagte Aussenminister Didier Burkhalter resigniert, der sich bis zum Schluss gegen die Annahme der Motion gestemmt hatte. Emotionsloser reagierte dann die EU: Keine Worte des Bedauerns, kein «Please don't go», nichts dergleichen war gestern von der offiziellen EU zum «Schwexit», dem symbolischen Rückzug des EU-Beitritts-gesuchs, zu hören. Nur ein nüchternes «Wir nehmen den Entscheid des Parlaments zur Kenntnis – er widerspiegelt die De-facto-Situation» gab es vonseiten der Kommission.

Es war auch tatsächlich ein eher symbolischer Entscheid. Denn seit dem Nein zum Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) im Dezember 1992 war das wenige Monate zuvor überreichte EU-Beitritts-gesuch der Schweiz Makulatur. Dennoch war das in einer Nacht-und-Nebel-Aktion von SP-Bundesrat René Felber unterzeichnete und am 20. Mai 1992 eingereichte Schreiben immer wieder Gegenstand von emotionalen Debatten. Eine letzte flammte am Mittwoch im Bundeshaus kurz auf – ein letztes Auflodern, sozusagen: Thomas Minder (parteilos) wollte «das Thema kurz und schmerzlos beenden», zumal heute nur noch «ein paar Wahnsinnige»

der EU beitreten wollten. Es gelte, «reinen Tisch zu machen», meinte Damian Müller (FDP). «Island hat den Mut gehabt und das Beitritts-gesuch zurückgezogen, deshalb ist kein Vulkan ausgebrochen», doppelte Hannes Germann (SVP) nach. Zu lesen war das alles in der NZZ – in vielen Zeitungen, so etwa im «Tagblatt», fand man am Tag danach keine Zeile darüber.

Auch kein Redner mass dem Schriftstück einen besonderen Wert bei. Die Vorstellungen darüber, wie mit «nutzlosen», «politisch inexistenten» und rein «symbolischen» diplomatischen Dokumenten umzugehen seien, gingen aber – wie in den zahllosen früheren Debatten zum Thema – weit auseinander: Die St.Galler FDP-Ständerätin Karin Keller-Sutter plädierte für einen Rückzug des Gesuchs. Das bringe zwar keinen praktischen Vorteil, aber auch keinen Nachteil. Dafür könne die Schweiz einen Schlussstrich ziehen unter dieses historische Thema und sich den Herausforderungen der Zukunft widmen. Das Volk von der Notwendigkeit eines institutionellen Rahmenabkommens zu überzeugen, während das Beitritts-gesuch in den Köpfen immer noch präsent sei, könnte schwierig werden, so Keller-Sutter.

Nur die beiden EU-Turbos, SP-Präsident Christian Levrat und Bundesrat Didier Burkhalter (FDP), kämpften gegen die Motion Reimanns – vergebens. Zumindest im EU-Parlament mochte man sich dann aber doch noch dazu äussern, dass die Schweizer nun «reinen Tisch» machen. Andreas Schwab, CDU-Europaparlamentarier: «Der Beschluss sollte nicht überwertet werden. Die Dinge bleiben so, wie sie sind». Zumal ja jeder wisse, dass die Schweiz «in den nächsten 20 Jahren der EU nicht beitreten» werde, so Schwab.



LEADER 7/2016

- Magazin LEADER**
MetroComm AG
 Bahnhofstrasse 8
 Postfach 1235
 9001 St. Gallen
 Telefon 071 272 80 50
 Fax 071 272 80 51
 leader@metrocomm.ch
 www.leaderonline.ch
- Verleger:** Natal Schnetzer
- Redaktion:** Marcel Baumgartner (Leitung)
 baumgartner@leaderonline.ch
 Dr. Stephan Ziegler
 Stefan Millius
 Malolo Kessler
 Nathalie Schoch
- Autoren in dieser Ausgabe:** Roland Rino Büchel, Axel Thoma
 David Zuberbühler, Barbara Keller,
 Christian Lohr, Sven Bradke,
 Michael Götte, Eva Hediger,
 Christian Jauslin, Pascal Tschamper
- Fotografie:** Stéphanie Engeler, Leo Boesinger,
 Gian Kaufmann, Andreas Jakwerth
- Herausgeberin, Redaktion und Verlag:** MetroComm AG
 Bahnhofstrasse 8
 9001 St. Gallen
 Tel. 071 272 80 50
 Fax 071 272 80 51
 www.leaderonline.ch
 www.metrocomm.ch
 leader@metrocomm.ch
- Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer
 nschnetzer@metrocomm.ch
- Verlags- und Anzeigenleitung:** Martin Schwizer
 mschwizer@metrocomm.ch
- Marketingservice/ Aboverwaltung:** Verena Zäch
 info@metrocomm.ch
- Abopreis:** Fr. 60.– für 18 Ausgaben
- Erscheinung:** Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben
- Gestaltung/Satz:** Tammy Rühli
 truehli@metrocomm.ch
- Produktion:** Ostschweiz Druck AG,
 Wittenbach

LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung.

ISSN 1660-2757

St.Galler Kantonalbank präsentiert:

NACHT

DES OSTSCHWEIZER
FUSSBALLS

5. Nacht des Ostschweizer Fussballs

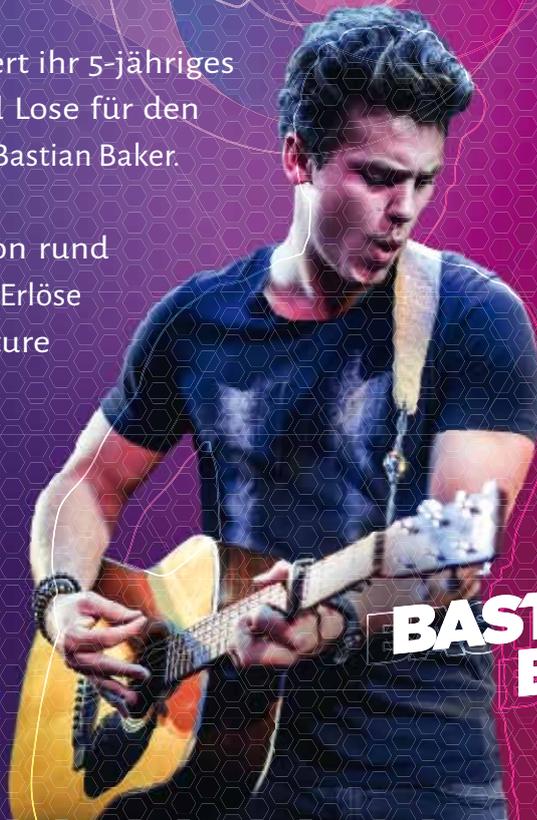
Die «Nacht des Ostschweizer Fussballs» feiert ihr 5-jähriges Jubiläum. Sichern Sie sich jetzt Tickets und Lose für den Gala-Abend mit unserem diesjährigen Stargast Bastian Baker.

Die Tombola hält Preise im Gesamtwert von rund CHF 200'000 für Sie bereit – dabei kommen die Erlöse der Tombola dem Nachwuchsprojekt «Future Champs Ostschweiz» zugute.

29.10.16 | Olma-Halle 9.1 | St.Gallen
Tickets & Infos www.fussballnacht.ch



Medienpartner
LEADER



Stargast

**BASTIAN
BAKER**



Hat Ihre Telefonanlage den Anschluss verpasst?

e-fon PRO ist die IP-Telefonanlage für Ihr KMU. Sie passt sich exakt Ihren Bedürfnissen an, ist stets auf dem technologisch neuesten Stand und bietet:

- Flexibilität** – Jederzeit erweiterbar mit zusätzlichen Telefonanschlüssen und Funktionen
- Funktionen** – Immer auf Festnetznummer erreichbar: ob im Büro, im Homeoffice oder unterwegs
- Preisvorteil** – Bis zu 50 % günstigere Gesprächsgebühren

Erfahren Sie jetzt mehr auf www.e-fon.ch



So einfach wie telefonieren.

Jetzt anrufen
044 575 14 40