

Maestrani-CEO Markus Vettiger:

Zehn Millionen für einen Schokoladen- Traum

Seite 26

In dieser Ausgabe:

Dölf Früh,
Rolf-Peter Zehnder,
Konrad Hummler,
Andreas Wiebe
und Remo
Daguati



Fokus Appenzellerland

Wo besteht auf kantonaler Ebene besonders Handlungsbedarf?
Sieben Parteipräsidenten beziehen Stellung.
Ausserdem: KMU, die durch Innovationen glänzen.

Ab Seite 44

Sauber bleiben!



DIE OPEL NUTZFAHRZEUGE

SCHWERTRANSPORT LEICHT GEMACHT.

Unsere Nettopreismodelle mit einem Kundenvorteil von bis zu CHF 11'000.– (Opel Movano inkl. Swiss Pack.)

Opel Combo (Euro 6)	ab netto	CHF 11'990.–	exkl. MwSt.
Opel Vivaro (Euro 6)	ab netto	CHF 17'650.–	exkl. MwSt.
Opel Movano L1 (Euro 6)	ab netto	CHF 19'890.–	exkl. MwSt.
Opel Movano L2 (Euro 6)	ab netto	CHF 26'200.–	exkl. MwSt.

Mehr Informationen auf www.opel.ch



Zil-Garage St. Gallen AG

Zilstrasse 79 – 9016 St. Gallen
 phone: +41 71 282 30 40 – fax: +41 71 282 30 59
 info@zil-garage.ch – www.zil-garage.ch

hirn
 AUTOMOBILE



Der Ostschweiz fehlt ein klares Signal

Wer wirtschaftliche Erfolgsgeschichten aus der Ostschweiz sucht, wie es der LEADER seit 15 Jahren tut, der wird schnell fündig: Es ist rückblickend erstaunlich, wie ein Landesteil, der einst auf eine inzwischen völlig umgewälzte Industrie gesetzt hat, die Textilbranche, den Turnaround geschafft hat. Heute bieten wir einen starken Mix aus allen Sektoren mit einer grossen Zahl national und global führender Unternehmen. Allerdings nimmt das ausserhalb der Ostschweiz immer noch kaum jemand wirklich wahr. Schlimmer noch: Selbst bei uns erkennen viele nicht, wie leistungsfähig die eigene Region ist.

Das Problem liegt darin, dass vieles von dem, was erreicht wurde, über die eigene Nische hinaus kaum Schlagkraft entfesselt. Kommt Google nach Zürich, sorgt das über Monate oder gar Jahre hinaus für Schlagzeilen. Die Wirtschaftsmetropole weist bei jeder Gelegenheit auf diesen Akquisitionserfolg hin. Würde man untersuchen, welche Auswirkungen das in Form von «Nachzüglern» hatte, wäre die Liste vermutlich lang. Ob volkswirtschaftlich betrachtet die Standortwahl des Webgiganten so grosse Auswirkungen hat, ist schwer zu beurteilen. Aber das ist nicht ausschlaggebend. Entscheidend ist die Signalwirkung, die damit verbunden ist.

Genau dieses Signal fehlt in der Ostschweiz. Natürlich haben wir immer mal wieder Ansiedlungserfolge zu verzeichnen, die mit Wertschöpfung verbunden sind. Viele davon sind auch in Bezug auf das Steuervolumen durch den Zuzug guter privater Steuerzahler interessant. Aber es sind selten Unternehmensnamen darunter, die so klangvoll sind, dass uns die Aufmerksamkeit der ganzen Schweiz sicher ist. Eine solche Akquisition ist nicht planbar, und die zuständigen Standortförderungen leisten sicher ganze Arbeit beim Versuch, solche Namen anzulocken.

Das Feld bestellen müssen wir aber auch anderswo: Erst wenn die Ostschweiz als Standort fest verbunden ist mit positiven Attributen für Unternehmen, werden die Bemühungen um grosse Player wirklich belohnt. Und im Gegenzug ist alles, was den Interessen von Unternehmen zuwiderläuft, ein Stolperstein. Wenn linksgrüne Fantasien, ob in der Steuer- oder in der Verkehrspolitik, Mehrheiten erhalten, ist das auch ein Signal – allerdings in die falsche Richtung. Und dann schwinden die Chancen für die Ostschweiz, dereinst mit einem positiven Zeichen für sich zu werben.

Natal Schnetzer
Verleger

Anzeige

Die Zeit läuft...



ISDN ist Vergangenheit.
IP-Telefonie ist Zukunft.

ELEKTROTECHNIK
Huber+Monsch
Starkstrom | Automation | Telematik | Informatik
www.hubermensch.ch

Wir verbinden Menschen
und Technik.



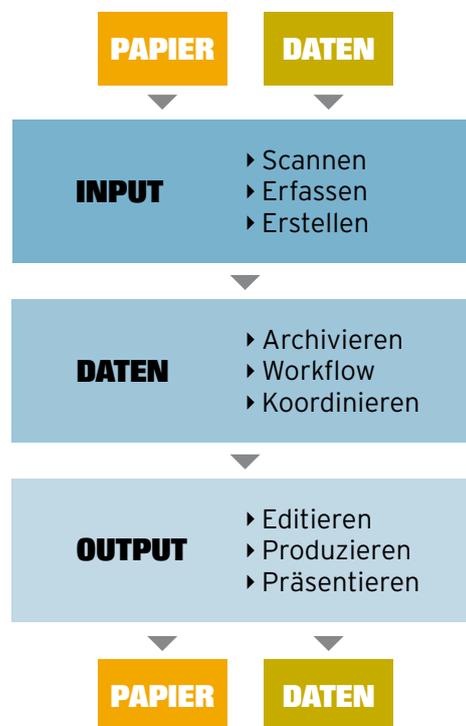
DOCUMENT-MANAGEMENT BRINGT ORDNUNG INS BÜRO

Starke Lösungen nach Mass für Ihr Document-Management

Ein Archiv mit Ordnern genügt heute nicht mehr, um die Anforderungen an eine saubere Ablage zu erfüllen. Mehr Übersicht, Ordnung und Sicherheit verschaffen Ihnen unsere Document-Management-Lösungen nach Mass. Damit Sie Dokumente aller Art einfacher und effizienter verwalten können.

- ✓ Alle Dokumente in einem Archiv
- ✓ einfachere, zeitsparende Ablage
- ✓ automatisierbare Arbeitsschritte
- ✓ mehr Übersicht und Sicherheit

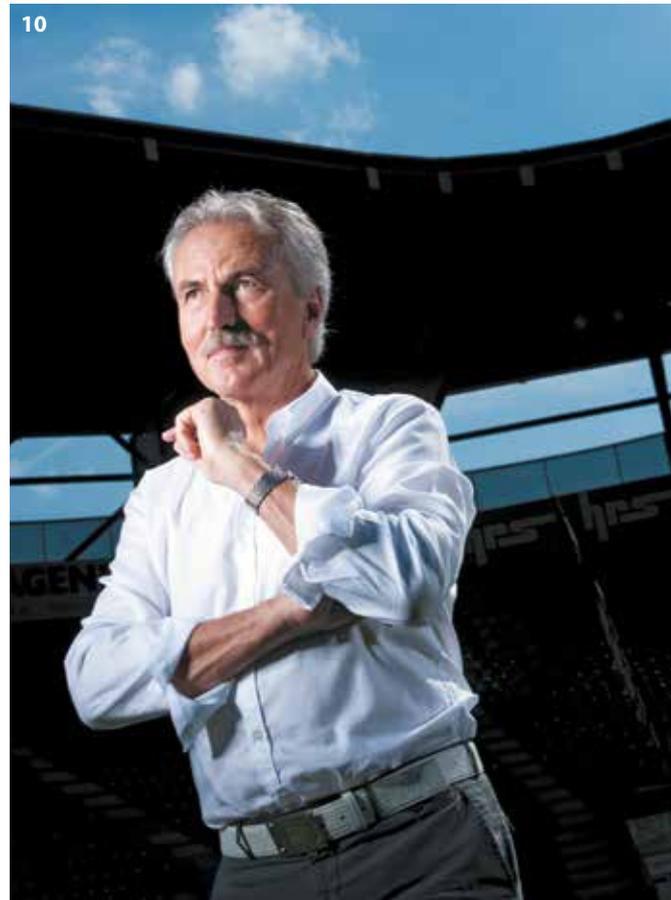
Erfahren Sie jetzt mehr darüber und rufen Sie uns an. Unsere kompetenten Berater zeigen Ihnen gerne, wie man heute mit weniger Aufwand mehr Ordnung schafft:
071 274 00 80





Stadler evaluiert neuen Standort in St. Margrethen

Stadler steht aufgrund der Währungssituation nach wie vor unter Margendruck. Um die nötige Effizienzsteigerung in der Schweiz zu erreichen, wird ein Wegzug von Altenrhein nach St. Margrethen evaluiert. «Die geplante Investition ist zugleich ein klares Bekenntnis zum Werkplatz Schweiz und zum Standort im Dreiländereck», hält CEO Peter Spuhler fest. Am Standort Altenrhein entwickeln, fertigen und montieren rund 950 Mitarbeitende auf über 49 000 m² Produktions- und Lagerflächen neben KISS-Zügen auch Strassenbahnen, meterspurige Schienenfahrzeuge und Reisezugwagen für den Schweizer und den internationalen Markt. Mehr dazu auf Seite 38.



- | | |
|---|---|
| <p>08 Roland Rino Büchel
Die Linken – Könige der Städte</p> <p>10 FCSG-Präsident Dölf Früh
Ein Mann mit einem klaren Plan</p> <p>14 Verleger Rolf-Peter Zehnder
Der Patron steigt in die Stiefel</p> <p>17 Edith Graf-Litscher
Solche Leader braucht das Land</p> <p>17 Michael Götte
Schädliche Energiestrategie 2050</p> <p>18 Stiftungen
Die Ostschweiz auf Aufholjagd</p> <p>20 Konrad Hummler
«Bach hat vor Trump getwittert»</p> <p>23 Walter Locher
Nachhaltigkeit sieht anders aus</p> <p>26 Maestrani-CEO Markus Vettiger
«Den Grossen nachzurennen, wäre Selbstmord»</p> | <p>29 Sven Bradke
Leben in der Filterblase</p> <p>30 Intellion-CEO Markus Dierkes
Gut abgestimmte Produktionssysteme</p> <p>32 Andreas Wiebe, Hulbee AG
«Der Thurgau ist ein Ort der Ruhe»</p> <p>34 Thomas Riklin, SGKB
Jungunternehmerpreis «Startfeld Diamant»</p> <p>36 «Jungunedel»-Inhaber Fabio Küttel
Sportliche Ziele mit Sportmode</p> <p>38 Remo Daguati über den Stadler-Umzug
Ein Entscheid, der Chancen eröffnet</p> <p>44 Parteipräsidenten AR und AI
Von Akzenten und Ausreissern</p> <p>50 Unternehmer Maximilian Schnorr
«Wichtig ist es, glaubhaft zu bleiben»</p> <p>54 Vermögensberater LukasENZler
«Eine Kokosnuss ist gefährlicher als ein Hai»</p> |
|---|---|



30



61



54



59 «Green»-Business

Sonderteil zum Thema Golf

66 Das Ranking

Die besten Golfer unter den Ostschweizer Managern

Markt/Publireportagen

- 02 Zil-Garage St.Gallen AG
- 04 Cofox
- 48 Hotel Herisau
- 52 Weishaupt Innenausbau AG
- 60 Golfclub Erlen
- 68 Ostschweizerischer Golf Club
- 84 Liga/Larag AG

Anzeige

exponorm.

Messebau.

Ausstellungssysteme.

Präsentationsmedien.

Showroom St.Gallen
 Expo Norm AG
 Schachenstrasse 9
 9016 St.Gallen
 T 071 282 38 00

Textil - Faltwand ENO-tex

www.exponorm.ch

Der Überlebenskampf



Einkaufstourismus, anhaltende Frankenstärke, Digitalisierung oder Billiganbieter aus dem Ausland: Unternehmen sind an allen Ecken und Enden gefordert. Die Marktberingung ist längst im Gange.

von Marcel Baumgartner

Man kann eine Situation endlos beklagen, oder man kann sich ihr stellen. Ein Ostschweizer Unternehmen, das qualitativ hochstehende Möbel anbietet, hatte vergangenes Jahr mit massiven Umsatzeinbrüchen zu kämpfen. Der CEO war kurz davor, endgültig den Stecker zu ziehen. Buchstäblich kurz vor Ladenschluss entschied er sich, die Flucht nach vorne anzutreten. Er entwickelte eine neue Linie, veränderte das Dienstleistungsangebot und setzte auf einen umfassenden Onlinevertrieb. Das Konzept ging auf: Die neue Strategie rettete das Unternehmen und damit zahlreiche Arbeitsplätze. Nicht allen Mitarbeitenden ist bekannt, wie nah das Ende war. Solche Prozesse sind aktuell in zahlreichen Betrieben im Gange. Und nicht überall werden sie zum gewünschten Erfolg führen. Wer zu den Siegern des laufenden Umbruchs gehören will, muss umdenken, anders denken, überdenken.

Darauf ausgerichtet ist auch der Export Award 2017 von Switzerland Global Enterprise (S-GE), der am 18. Mai in Zürich verliehen wird. Dessen Nominierte zeigen auf, wie kleine und mittlere Schweizer Exporteure trotz anhaltender Frankenstärke weltweit erfolgreich sein können – dank hochwertiger Produkte und innovativer Geschäftsmodelle. Fünf Firmen können sich Hoffnungen auf den Award machen, darunter auch eine aus der Region: die Regloplas AG. Das St. Galler Familienunternehmen besetzt weltweit eine Nische in der Kunststoff- und Druckgussindustrie: Umweltschonende und kundenspezifisch optimierte Temperierlösungen sind die Kernkompetenz der Regloplas AG.

Während sich der Möbelhersteller praktisch über Nacht quasi neu erfinden musste, gründet der Erfolg der Regloplas auf einer langfristigen ausgelegten Strategie. Beiden gemeinsam ist, dass sie sich auch jetzt nicht zurücklehnen können. Mehr denn je gilt heute für Unternehmen, dass sie sich laufend verändern müssen. Die Kunst ist, bei dieser ständigen Bewegung das Gleichgewicht nicht zu verlieren.

Marcel Baumgartner ist LEADER-Chefredaktor

Die Linken – Könige der Städte

Weltweit verlieren die Sozialisten ihre «natürlichen» Wähler, nämlich die Arbeiter. In der Schweiz werden diese durch eine neue Klientel ersetzt: Beamte, Rentner, Studenten, Sozialhilfeempfänger, Randalierer. Dank ihnen beherrschen die Linken unsere Städte.

von Roland Rino Büchel

Wer vom Staat lebt, wählt – logischerweise – links. Darum ist die wuchernde Bürokratie für die SP und die Grünen ein Segen. Kein Wunder deshalb, dass jede Schweizer Stadt, die grösser ist als St. Gallen, links regiert wird. Warum das? Weil die vielen Angestellten des öffentlichen Sektors dort quasi eine Garantie dafür erhalten, dass der Verwaltungsapparat gehegt, gepflegt und gehätschelt wird. Jede Regulierung, jedes Formular, jede Gebühr, ja jedes Verbot ist ein Geschenk des Himmels für all jene, die derartige Dinge erfinden oder bearbeiten.



Es braucht Gegensteuer

Wäre unser Staat so gross wie vor zehn Jahren, es ginge uns sehr gut. Hätte er eine Gestalt wie vor zwanzig Jahren, es ginge uns noch besser. Wäre er geformt wie vor 30 Jahren, es ginge uns glänzend. Käme er so schlank daher wie vor 40 Jahren, wir wären unschlagbar.

Über den aufgeblasenen Staatsapparat können die Sozialisten die eigene Wählerbasis permanent bedienen. Weil in den Städten zu viele «Klienten» vom Staat abhängig sind, erreicht die vereinte Linke einen quasi gottgegebenen Wähleranteil von mehr als einem Drittel. Niemand muss den Profiteuren lang und breit erklären, dass sie sich mit dem Wahlzettel ihr eigenes Auskommen sichern. Deshalb ist es folgerichtig, dass die Beamtenhochburg Bern die linkste aller Schweizer Städte ist.

Ist für die Bürgerlichen in den Ballungszentren deshalb Hopfen und Malz verloren? Nein. Der Siegeszug der Grünen und der Roten kann gebremst werden. Dafür müssen wir den Menschen auch in den Städten ein politisches Angebot unterbreiten, das kompromisslos bürgerlich ist. Tun wir das, dann bringen wir die Linken auf ihren urbanen Spielwiesen wieder in Bedrängnis.

Städtische Scheinbürgerliche

Was es nicht braucht, sind pseudobürgerliche Politiker. Damit meine ich all jene Mitte-Rechts-Vertreter, die handeln wie Sozialdemokraten. Dazu kommt: Einmal in Parlament oder Regierung installiert, lassen sich zu viele von ihnen von Beamten lenken. Wenn wir die Zentren wieder bürgerlicher geführt haben wollen, dann müssen CVP, FDP und SVP neues Vertrauen schaffen: Die Gewählten sollen so handeln, wie sie am 1. August jeweils dozieren. Zu oft ist das nicht der Fall. Zum Beispiel dann nicht, wenn «bürgerliche» Sicherheitsverantwortliche die linken Krawallbrüder fast unbehelligt wüten lassen. Das passiert nicht nur am 1. Mai, dem Feiertag der Randalierer und der Chaoten. Seien wir deshalb ehrlich und klar: Das Problem liegt in unserer Mitte. Und nicht bei den Linken.

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



Umstrukturierung:

Die Spirig Pferdesport St.Gallen GmbH orientiert sich neu: Das Traditionsunternehmen, das sich insbesondere mit der Manufaktur von Masssätteln für Pferd und Reiter einen hervorragenden Ruf erworben hat, konzentriert sich auf diese Kernkompetenz und löst den Reitsportladen in St.Gallen auf. Mit der Auflösung kann sich Michael Spirig, der das Familienunternehmen in

fünfter Generation führt, voll und ganz auf die Kernkompetenz konzentrieren. «Ich freue mich auf die Neuausrichtung unserer Firma. Durch die Konzentration auf unsere Manufaktur haben wir mehr Zeit für die Entwicklung von Masssätteln.»

Zitat des Monats:

«Ehrlich gesagt interessieren mich gerade nur zwei Dinge: Dass wir hier in St. Gallen unser Projekt durchziehen. Und dass Dölf möglichst schnell wieder gesund wird.»

FCSG-Trainer Joe Zinnbauer zu den Gerüchten über seinen Wechsel in die Bundesliga und zum Rücktritt von Präsident Dölf Früh.

Ausgezeichnet:

Das Open Air St.Gallen ist das Festival des Jahres 2016: Das OASG erhielt an der Frankfurter Musikmesse den deutschen «Live Entertainment Award» verliehen. Die Auszeichnung ist für die Veranstalter ein «Zeichen der Anerkennung und ein Beweis, dass sich das Open Air St.Gallen auch international einen Namen machen können».

Weintipp:

Tino, Vermentino di Sardegna DOC, 2015

Mora&Memo ist ein modernes Weingut der Stunde im floralen und maritimen Naturparadies Sardinien. Elisabetta Pala führt den Familienbetrieb, der seit vier Generationen die aussergewöhnlichen Bedingungen dieser Insel nutzt, um herrlicher Traubenfrucht und der Substanz idealer Böden Ausdruck zu verleihen. Die stilisierten «Bandidas»-Damen auf der Etikette geben den Farben, der Zurückhaltung und der Eleganz der traditionellen sardischen Kleidung Ausdruck. Hier im Südosten um das Dorf Serdiana entwickelt der Vermentino di Sardegna – verkürzt: Tino – Blüten- und Kräuterduft. Erfrischend. Erhältlich unter anderem bei www.martel.ch.



Chefsessel:

Nach der Generalversammlung der Hilti-Aktiengesellschaft und mit Wirkung zum 6. April übernahm Heinrich Fischer das Präsidium des Verwaltungsrats der Hilti-Gruppe. Sein Vorgänger Pius Baschera verbleibt als einfaches Mitglied im Verwaltungsrat und wird gleichzeitig Sprecher des Martin-Hilti-Familien-Trust, des Alleinaktionärs der Hilti-Aktiengesellschaft. Fischer, der nach zehn Jahren als ordentliches

Mitglied im Verwaltungsrat das Präsidium übernimmt, will vor allem die Erreichung der ehrgeizigen strategischen Ziele weiter vorantreiben. «Ich bin davon überzeugt, dass wir heute schon sehr gut aufgestellt sind, um unsere Unternehmensstrategie «Champion 2020» erfolgreich umzusetzen, ordentlich zu wachsen und nachhaltigen Wert zu generieren durch Differenzierung und Marktführerschaft. Diesen Weg als Verwaltungsratspräsident mitzugestalten, ist eine schöne und herausfordernde Aufgabe, auf die ich mich sehr freue.»

Kopf des Monats:

Beat Ulrich, neuer St.Gallen-Symposium-CEO

Beat Ulrich, der seit 2003 die St.Galler Standortförderung leitet, wird CEO der St.Galler Stiftung für internationale Studien und damit auch des St.Gallen Symposiums. Ulrich tritt die Nachfolge von Philip Erzinger per 1. Juli an.

Beat Ulrich ist HSG-Alumnus, leitet seit 2003 die Standortförderung St.Gallen und verantwortet damit die Entwicklung und Positionierung des Wirtschafts-, Arbeits- und Tourismusstandorts Kanton St.Gallen. «Ich freue mich, mit ihm eine international vernetzte und gleichzeitig lokal verankerte Person an der Spitze unserer Organisation zu wissen. Wir werden mit ihm die hervorragende Basis der vergangenen fast fünf ISC-Jahrzehnte festigen und die notwendigen strategischen Weiterentwicklungen umsetzen, um unsere Organisation für die kommenden 50 Jahre fit zu halten», sagte Stiftungspräsident Peter Voser. «Ich danke Philip Erzinger für die hervorragende Leitung unserer Stiftung in den vergangenen neun Jahren und wünsche ihm für die Zukunft persönlich wie beruflich alles Gute. Ebenfalls danke ich Dominic Baumann für die interimistische Leitung der Organisation, speziell im Rahmen des 47. St. Gallen Symposiums. Er wird den reibungslosen Übergang von Philip Erzinger zu Beat Ulrich sicherstellen», so Voser weiter.

Die St.Galler Stiftung für Internationale Studien berät und unterstützt das International Students' Committee (ISC) – ein Team von rund 25 Studenten der Universität St.Gallen – bei der konzeptionellen und inhaltlichen Gestaltung des jährlichen St.Gallen Symposiums an der HSG, an dem rund 1000 internationale Persönlichkeiten, etwa 100 Medienvertreter sowie 200 besonders qualifizierte Leaders of Tomorrow aus aller Welt zum konstruktiven Gedankenaustausch zusammentreffen.



Ein Mann mit einem klaren Plan

Dölf Früh tritt als Präsident des FC St.Gallen ab. Eine Erkrankung zwingt ihn zu diesem Schritt. In erster Linie ist dem Ausnahmeunternehmer an dieser Stelle eine vollständige Genesung und Erholung zu wünschen. Und im selben Atemzug muss man ihm für seine Verdienste rund um den Spitzensport in der Region danken. Etwas, das in den vergangenen Jahren eindeutig zu selten getan wurde.

Was man hat, wird einem oft erst bewusst, wenn man es zu verlieren droht. Oder, wie in diesem Fall, wenn es wirklich verloren geht. Der Rücktritt von Dölf Früh von der Spitze des FC St.Gallen kam für die Öffentlichkeit völlig überraschend. Und anders als in ähnlichen Fällen blieben die Stimmen praktisch aus, die sich über den Schritt freuten. Wer Verantwortung übernimmt und Entscheidungen fällt, hat in aller Regel Fürsprecher und Gegner. Das ist bei Früh nicht anders. Aber der Grund für seinen Schritt, eine offenbar schwere Erkrankung, und seine starke Persönlichkeit scheinen es selbst kritischen Geistern zu verbieten, an dieser Stelle Freude zu äussern.

Wer die früheren regelmässigen Bettelaktionen des FC St.Gallen in Erinnerung hat, kann nur staunen, was unter dem Unternehmer plötzlich möglich war.

Glücksfall

Gut so. Denn die Bilanz von Dölf Früh als FCSG-Präsident spricht für sich, und oft genug kommt Kritik ohnehin nicht aus berufenem Mund und inhaltlich belegt, sondern vom Stammtisch und aus Unkenntnis. Wer die früheren regelmässigen Bettelaktionen des FC St.Gallen in Erinnerung hat, kann nur staunen, was unter dem Unternehmer plötzlich möglich war: Finanzielle Stabilität mit genügend Luft für den einen oder anderen «Luxus». Das ist das Erbe von Früh, nicht von ihm allein natürlich, aber zu einem grossen Teil. Hier nun ein Haar in der Suppe zu suchen, wäre nicht nur respektlos, sondern vor allen Dingen auch kontraproduktiv. Dölf Früh war ein Glücksfall für den FC St.Gallen.

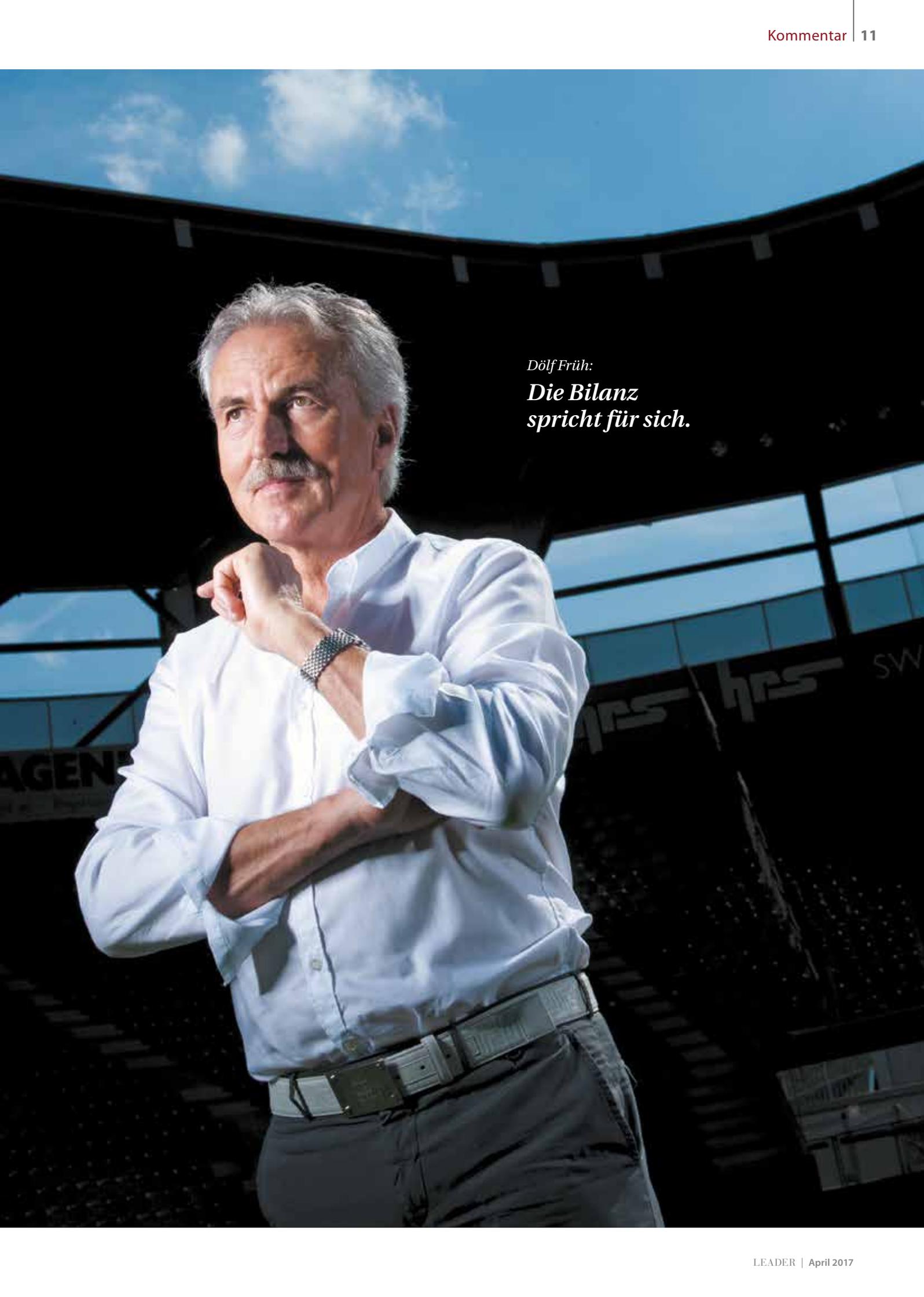
Möglich war das, weil Dölf Früh zwar stets zugehört, aber niemals einfach die öffentliche Meinung vollzogen hat, um Beifall zu erhalten. Er war ein Mann mit einem klaren Plan. Er hat nach seiner Amtsübernahme die Situation analysiert, Schritte in die Wege geleitet, sie umgesetzt und dann auch

an ihnen festgehalten – ohne Wenn und Aber. Letzteres war es, das ihm in jüngster Zeit mehr Buhrufe als Applaus eingetragen hat. Früh hat seine Personalpolitik nicht nach Leserbriefen und Beiträgen in Internetforen ausgerichtet. Er war damit ohne Zweifel der untypischste Präsident in der Super League. Dabei hat er sich ganz einfach auf seine grosse unternehmerische Erfahrung verlassen: Hätte er beim Aufbau seiner Firmen auf jeden Zwischenruf reagiert, wäre er niemals so erfolgreich geworden. Die Millionen, mit denen Früh an der Seite weiterer engagierter Persönlichkeiten vor einigen Jahren den FC St.Gallen aus dem Finanzloch holte, diese Millionen hätte der Mann aus Teufen gar nie gehabt, wenn er nicht eine solche Geradlinigkeit und Unerschütterlichkeit an den Tag legen würde. Als Unternehmer – und eben auch als Vereinspräsident.

Fundament statt Spektakel

Wer entscheidet, macht Fehler. Mit Sicherheit gab es auch in Frühs Präsidentenzeit Dinge, die rückblickend betrachtet anders hätten gemacht werden können, vielleicht sollen. Er ist wohl der Letzte, der für sich Unfehlbarkeit reklamiert. Nur: Die Retrospektive macht uns alle immer schlauer. Frühs Weg war die Nachhaltigkeit, die Verlässlichkeit, die Stabilität. Mit einer «Hire and fire»-Strategie in einer sportlichen Krise hätte er sicherlich so manches Fanherz erfreut, aber niemals den Grundstein für eine langfristig sichere Zukunft gelegt. Und genau das war seine Aufgabe: Nicht für das schnelle Spektakel zu sorgen, sondern das Fundament für Spitzensport in der Region zu legen. Aber bleibt das Spektakel aus, brüllt die Fankurve. Das ist ihr Recht. Aber wer in der Verantwortung steht, darf sich nicht danach ausrichten.

Wer auch immer seine Nachfolge als FCSG-Präsident antritt: Zu beneiden ist derjenige nicht. Er muss den unternehmerischen Ansatz von Dölf Früh weiter verfolgen und damit leben können, dass gesunde Finanzen zwar absolut unerlässlich sind, die Emotionen einer Niederlage aber jede Bilanzzahl überflügeln.



*DölfFrüh:
Die Bilanz
spricht für sich.*



Freude am Fahren



FREUDE AN DER FREIHEIT.

DAS NEUE BMW 4er CABRIO. JETZT PROBE FAHREN.

Sepp Fässler AG
Feldstrasse 11
9050 Appenzell
Tel. 071 788 30 60
www.faessler-garage.ch

Sepp Fässler (Wil) AG
Toggenburgerstrasse 78
9500 Wil
Tel. 071 913 99 33
www.faessler-garage.ch

8. Mai 2017, 11.30 Uhr,
Business-Lunch in der Hofkellerei Vaduz



ULI HOENESS IN VADUZ



Uli Hoeness spricht über die Erfolgsgeschichte «Mia san mia» des FC Bayern München, einem der erfolgreichsten Clubs der Welt. Sportlich und wirtschaftlich. Persönlicher Dialog mit einer der schillerndsten Persönlichkeiten im deutschsprachigen Raum.

meet the president

Lunch kreiert vom Gourmet-Shootingstar Ivo Berger vom Restaurant Torkel Vaduz (16 Gault Millau Punkte)

Wertvolles Networking, Besucherzahl limitiert. All inclusive Preis: Fr. 375.-

Info und Anmeldung: meet-the-president.com

Event Factory AG, Postfach 552, 9490 Vaduz, www.meet-the-president.com, info@meet-the-president.li



Wirtschaftsregional

Man braucht sehr breite Schultern, um das zu schaffen. Deshalb ist es nicht nur entscheidend, was der «Neue» tut, sondern auch, was er mitbringt. Selbst in der sportlich schwierigsten Phase konnte nie jemand behaupten, Früh habe die Kontrolle verloren. Er stand stets da wie ein Fels in der Brandung, gestützt von seiner beeindruckenden unternehmerischen Vergangenheit. Sie hat ihm Glaubwürdigkeit verliehen, und das ist es, was ein Nachfolger auch mitbringen sollte. Es gibt in der Ostschweiz vielleicht ein halbes Dutzend Namen, auf die das zutrifft. Aber wer das Profil erfüllt, muss gleichzeitig bereit sein, diese Aufgabe auf sich zu nehmen. (Wunsch-)Namen kursieren bereits.

Früh hat seine Personalpolitik nicht nach Leserbriefen und Beiträgen in Internetforen ausgerichtet.

Hoffen wir, dass Dölf Früh zu alter Kraft zurückfindet und die Früchte von all dem ernten kann, was er stets gesät hat. Und, ein bisschen eigennütziger: Wünschen wir uns, dass er dem FC St.Gallen in irgendeiner Rolle erhalten bleibt. Auch wenn er nicht mehr das «Gesicht» des Vereins sein wird: Auf dem Weg zum reibungslosen Übergang wäre es eine grosse Hilfe, weiter auf die Präsenz dieser Persönlichkeit zählen zu können.

Text: Stefan Millius

Bild: Bodo Rüedi

Zur Person

Dölf Früh (1952) gründete 1984 das Unternehmen «Media Swiss», welches Orts- und Stadtpläne herstellte. Später entwickelte er mit seinem Unternehmen das Marktportal «Gate 24». Im Februar 2007 übernahm Früh mit Media Swiss die Xmedia, Gründer und Betreiber von «Scout24 Schweiz» <https://de.wikipedia.org/wiki/Scout24_Schweiz>. Durch die Übernahme erhielt Media Swiss einen Anteil von 49,9 Prozent an «Scout24 Schweiz». Ende Jahr 2007 verkaufte Früh einen Mehrheitsanteil von Media Swiss für einen dreistelligen Millionenbetrag an Ringier <<https://de.wikipedia.org/wiki/Ringier>>. 2001 wurde Früh Sponsor des Schweizer Fussballclubs FC Wil <https://de.wikipedia.org/wiki/FC_Wil>. Ende Jahr 2010 retteten Früh und fünf weitere Investoren den Fussballclub FC St. Gallen <https://de.wikipedia.org/wiki/FC_St._Gallen> mit 10 Millionen Franken vor dem Konkurs. Der Anteil von Früh lag bei 2,7 Millionen Franken. Seit Dezember 2010 ist Früh Präsident des FC St. Gallen.

Die Kandidaten

Für die Nachfolge von Dölf Früh als FCSG-Präsident werden die unterschiedlichsten Namen ins Spiel gebracht. Ein Blick auf die Spekulationen diverser Medien inklusive des LEADERS.

«Einen Dölf Früh 2.0 wird es nicht geben. Es muss einfach jemand sein, der in das Gesamtkonstrukt passt», erklärte FCSG-Medienchef Daniel Last gegenüber SRF. Diese Aussage ist eine klare Würdigung der Verdienste des aktuellen Präsidenten.

Als mögliche Nachfolger werden gehandelt:

Pascal Kesseli

Der 43-jährige CEO der FC St.Gallen Event AG gilt als Favorit. Kein Wunder: Der einstige Geschäftsführer der Faserplast AG bringt einen beeindruckenden Leistungsausweis mit. Er ist massgeblich daran beteiligt, dass der Fussballclub heute schwarze Zahlen schreibt.



Gilt als Favorit für die Nachfolge: Pascal Kesseli.

Peter Stadelmann

Klar, dass auch der ehemalige Delegierte der Nationalmannschaft als Kandidat genannt wird. Der Flawiler Wirtschaftsanwalt müsste sich nur kurze Zeit mit den Begebenheiten befassen und könnte so gleich voll durchstarten.

Pierin Vincenz

Wenn irgendwo ein attraktiver Posten zu besetzen ist, taucht sein Name auf. Da erstaunt es nicht, dass das «St.Galler Tagblatt» auch hier Pierin Vincenz ins Spiel bringt. Das Anforderungsprofil würde auch der ehemalige Chef der Raiffeisen-Gruppe erfüllen.

Rolf Schubiger

Auch dies ein Gedankenspiel des «Tagblatts». Der Inhaber der Rolf Schubiger Küchen AG und Aktionär der FC St.Gallen Event AG ist ein erfolgreicher Unternehmer und glänzt ebenso wie Dölf Früh durch eine angenehme Bescheidenheit.

Michael Hüppi

Der St.Galler Anwalt ist aktuell Vizepräsident des FC St.Gallen. Wahrscheinlich ist, dass er nach dem Rücktritt von Dölf Früh an der GV im Mai das Präsidium ad interim übernehmen wird. Ob er darüber hinaus Ambitionen hat, steht (noch) nicht fest.

Thomas Müller

Gibt es eine Rückkehr des Meisterpräsidenten? Immerhin leitete der heutige Nationalrat den Verein sieben Jahre lang erfolgreich. «Nein, ich bin mit 64 Jahren zu alt dafür», sagte Müller gegenüber «20 Minuten».

Martin Schönenberger

Auch der FCSG-Verwaltungsrat verfügt dank seines fussballerischen Know-hows – Schönenberger ist Präsident sowohl des «DienstagClubs» als auch des OKs der «Fussballnacht» – über beste Voraussetzungen für das Präsidium des FCSG.

Der Patron steigt in die Stiefel

Der Verleger Rolf-Peter Zehnder greift ins Sparschwein und unterstützt den FC Wil, der – nicht zum ersten Mal – turbulente Zeiten durchmacht. Als Grund gibt der Unternehmer seine enge Verbindung zum Verein an.

Der Zehnder-Verlag ist schweizweit tätig, sein Herz schlägt aber klar in Wil. Die Wiler Nachrichten gehören zu den grössten der insgesamt 38 regionalen Wochenzeitungen, die der Verlag herausgibt, und mit einer Mischung aus politischer Polemik, leichter Kost und vielen Bildern zu Anlässen in der Region erreicht der Titel nach wie vor eine grosse Leserschaft. Verleger Rolf-Peter Zehnder (*1940) gehört zur Handvoll Zeitungspatrons alter Schule, die es in der Schweiz noch gibt, und er hat diese Rolle stets mit Leidenschaft gelebt. Endlose Diskussionen über journalistische Ethik wurden in seinen Redaktionen kaum je geführt, statt als Chronist sah sich Zehnder stets als aktiv Beteiligter, ähnlich wie sein Rapperswiler Pendant Bruno Hug. Vor Gemeindeparlamentswahlen zum Beispiel druckten die Wiler Nachrichten auch gerne mal einen vollständig ausgefüllten Wahlzettel als «Empfehlung» für die Leser ab, und Politiker, die es sich mit dem Verlag verscherzten, durften sich auf eine jahrelange enge publizistische «Begleitung» gefasst machen.

Gut möglich, dass die klaren Worte der Stadtpräsidentin den Wiler Verleger provoziert haben.

Schnelle Hilfe

Das alles war aber stets verbunden mit einer grossen lokalen Verankerung, die sich auch jetzt wieder zeigt. In seiner eigenen Zeitung gab Rolf-Peter Zehnder bekannt, er werde den FC Wil finanziell unterstützen. Die Grössenordnung dieses Engagements ist nicht bekannt, aber es ist nicht anzunehmen, dass es sich um Almosen handelt. Denn die Finanzprobleme des FC Wil sind nach dem unrühmlichen Abgang der türkischen Investoren erheblich, die Zukunft des Clubs ist ungewiss. Zehnder kann das «Bosporus-Loch» nicht im Alleingang stopfen, aber immerhin mit seiner schnellen Hilfe einiges dazu beitragen, dass der laufende Betrieb aufrecht erhalten wird.

«RPZ» kann nicht damit rechnen, dass sich sein Zuschuss in irgendeiner Weise auszahlt, es ist also eine reine Goodwillaktion. Der Verleger sagt als Begründung, er habe stets eine enge Verbindung zum Verein gehabt und verweist auf einstige Zeiten als Premiumsponsor. Die liegen allerdings schon einige Jahre zurück. Dass sein Herz für den FC Wil schlägt, glaubt

man ihm gern; die Gründe für das finanzielle Engagement dürften aber tiefer liegen. Und zwar wiederum in der Politik.

Gegenpol zum Stadtrat

Zur Erinnerung: Wils Stadtpräsidentin Susanne Hartmann hat von sich reden gemacht, als sie die Verantwortlichen des FC Wil scharf kritisierte und deren Kritik an der Stadt abwies. Der FC Wil hatte zuvor eine fehlende Unterstützung durch die städtischen Gremien zum Teil für die Misere verantwortlich gemacht. Hartmann verwies in ihrer Antwort deutlich darauf, dass es nicht Aufgabe der Stadt sei, einen Fussballclub zu führen und die Probleme des Vereins hausgemacht seien.

Es war eine Auseinandersetzung, wie sie auf kommunaler Ebene selten ist; politische Gremien und Vereinsverantwortliche versuchen meist, zumindest gegen aussen harmonisch zu wirken. Denn schliesslich sind beide aufeinander angewiesen: Vereine brauchen immer mal wieder öffentliche Mittel, die Politik ist angewiesen auf ein aktives Vereinsleben für einen attraktiven Standort.

Gut möglich, dass die klaren Worte der Stadtpräsidentin den Wiler Verleger provoziert haben und er die Geldschatulle umso lieber öffnete, nachdem die Stadt dem FC Wil die kalte Schulter gezeigt hatte. Das zeigt sich auch darin, dass Zehnder in einem Interview der Vereinsführung ausdrücklich sein Vertrauen ausspricht, während Susanne Hartmann ihrerseits sagt, nach der Abwicklung des Konkurses wäre es «nicht schlecht», wenn andere Personen die Führung übernehmen.

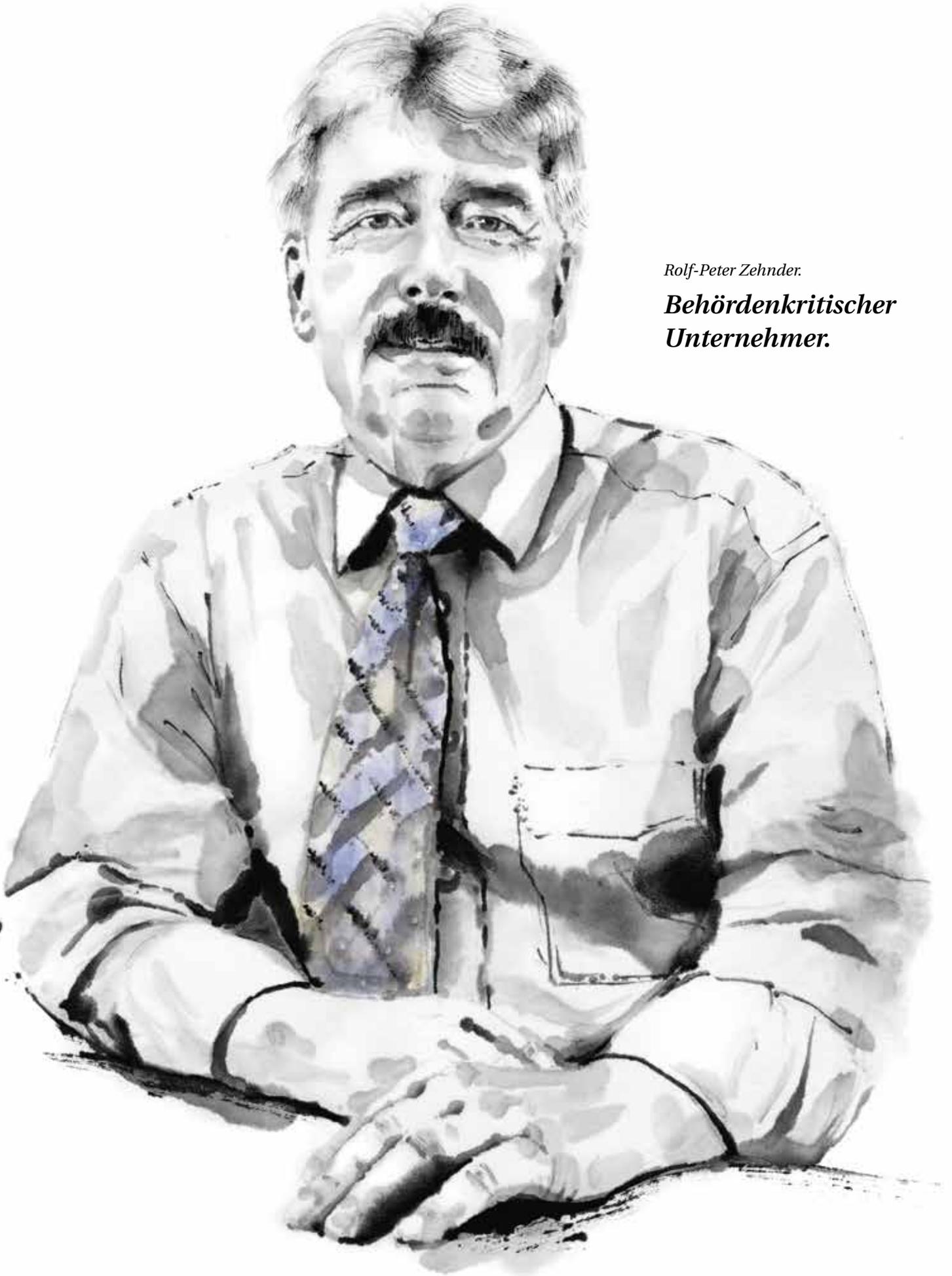
Wo bei diesem Zwist die Sympathien der breiten Bevölkerung liegen, ist schwer auszumachen. Schon der Einstieg der Investoren aus der Türkei war von vielen FC-Wil-Fans argwöhnisch beobachtet worden, und die Stadtpräsidentin hat mit ihrer klaren Aussage viele Wilerinnen und Wiler positiv überrascht. Rolf-Peter Zehnder wiederum ist als unabhängiger und erfolgreicher Unternehmer nicht auf die Liebe der breiten Masse angewiesen. Sollte es dem FC Wil gelingen, sportlich und finanziell aus der Talsohle herauszufinden, wird Zehnder ohnehin gefeiert werden.

Text: Stefan Millius

Illustration: Esther Gloor

Rolf-Peter Zehnder.

***Behördenkritischer
Unternehmer.***



www.pwc.ch/public

Mobilität

5. Public-Forum - Mit neuen Konzepten und Digitalisierung vor System-Kolapps retten?

*2. Mai 2017, 15.45 bis 18.00 Uhr
Hotel Einstein Congress, St. Gallen*

Die Referenten:

Hanspeter Trütsch

Bundeshausredaktor SRF

Jürg Röthlisberger

Direktor ASTRA/UVEK, Bern

Thomas Kuchler

CEO SOB, Schweizerische Südostbahn AG

Roland Scherer

Direktor IMP-HSG, Universität St. Gallen

Karlheinz Rüdisser

Landesstatthalter Mag. Land Vorarlberg

✉ Anmeldung an: kevin.abgottspon@ch.pwc.com



© 2017 PwC. All rights reserved. "PwC" refers to PricewaterhouseCoopers AG, which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity.

Mobilität
5. Public-Forum
2. Mai 2017



OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



**Termin
garantiert.**

Die linke Seite:

Solche Leader braucht das Land

Dieser LEADER bietet uns einen Blick hinter die Kulissen ausgewählter Ostschweizer Stiftungen. Mir liegt eine schweizweit tätige Stiftung besonders am Herzen: Die Carnegie-Stiftung zeichnet Personen aus, die in der Schweiz als Lebensretter/-innen in Erscheinung getreten sind. Wie kommt es dazu?



Nicht erst heute verlassen viele Menschen ihr Heimatland aus Not: Fehlende Arbeit und Hungersnöte zwangen an die zwei Millionen Menschen im Schottland des 19. Jahrhunderts zur Emigration. Unter ihnen war die Familie Carnegie. 1848 verliess die Familie ihre Heimat mit der Hoffnung auf eine bessere Zukunft in der Neuen Welt. Andrew Carnegie konnte diese Hoffnung wahr machen: Er erwarb in der Zeit vom amerikanischen Bürgerkrieg bis zur Jahrhundertwende ein immenses Vermögen – vorwiegend in der Eisen und Stahlindustrie.

Stiftungen vermögender Leute waren zu seiner Zeit durchaus üblich. Carnegie war aber möglicherweise der Erste, der seiner Überzeugung öffentlich Ausdruck verlieh, dass für den Vermögenden auch die moralische Verpflichtung zur Wohltätigkeit besteht. «Jegliches Vermögen, das über die persönlichen und familiären Bedürfnisse hinausgeht, soll treuhänderisch verwaltet und zum Wohl der Allgemeinheit eingesetzt werden», schrieb er 1889 in seinem Buch.

Das auslösende Moment für ihn war 1904 in Pittsburgh. Bei einem Minenunglück kamen 178 Arbeiter um. Carnegie wurde auf den mutigen Einsatz eines Mineurs und eines Ingenieurs aufmerksam: Die beiden hatten im Bewusstsein der Einsturzgefahr des Bergwerks das Leben zahlreicher Verschütteter gerettet. Beeindruckt von diesen «heldenmütigen Taten» gründete er in der Folge in elf Ländern – darunter auch in der Schweiz – Stiftungen zur Auszeichnung selbstloser Personen, die ihr Leben einsetzen, um das ihrer Mitmenschen zu retten.

Seit 1912, dem Gründungsjahr der Stiftung, wurden in der Schweiz 8512 Lebensretter/-innen ausgezeichnet. Über 3,2 Millionen Franken wurden in Form von Renten oder einmaligen Zuwendungen ausbezahlt. Lebensretter/-innen sind ganz normale Menschen – mit einem Unterschied: Im entscheidenden Moment haben sie spontan das einzig Richtige getan.

Auch dieses Jahr dürfen wir Menschen mit Zivilcourage auszeichnen, die nicht weggeschaut haben. Ich freue mich sehr, am 19. Mai in einem würdigen Rahmen diesen Heldinnen und Helden unterschiedlicher Nationalitäten in Bern von Herzen danken zu dürfen. Solche Leader braucht unser Land.

Edith Graf-Litscher ist SP-Nationalrätin aus Frauenfeld und Präsidentin der Carnegie-Stiftung Schweiz

Die rechte Seite:

Schädliche Energiestrategie 2050

Wir stimmen über eine der grössten Subventionsmaschinerien ab, die die Schweiz je gesehen hat. Den Anfang dazu machte der Bundesrat nach «Fukushima».



Der Bundesrat beschloss praktisch über Nacht eine energiepolitische Kehrtwendung: Mit der Energiestrategie 2050 soll die verfehlte Energiepolitik von Deutschland übernommen und unter dem Deckmantel der Ökologie unsere Energieversorgung komplett umgebaut werden.

Zur Umsetzung dieser Strategie sieht der Bundesrat drei Massnahmenpakete vor. Das erste verlangt eine stärkere Förderung der erneuerbaren Energien und weitere Regulierungen zur Senkung des Energieverbrauchs – darüber stimmen wir am 21. Mai ab. In einer zweiten Etappe soll dann das sogenannte Klima- und Energielenkungssystem KELS, das eine generelle massive Verteuerung der Energie zur Folge haben wird, eingeführt werden. In einer dritten Phase sind weitere Einschränkungen vorgesehen.

Die Ziele der Energiestrategie 2050 werden gesetzlich vorgeschrieben: Der durchschnittliche Energieverbrauch pro Person soll bis ins Jahr 2035 um 43% gesenkt werden. Erreicht werden kann dieses Ziel nur, wenn alle Etappen der Energiestrategie umgesetzt werden. Abgestimmt wird jetzt über die erste, die jedoch in jedem Fall die nächsten nach sich ziehen wird. Dieser Weg zerstört die kostengünstige, sichere und genügende Stromversorgung der Schweiz. Sie zeugt von einer realitätsfernen Planungsgläubigkeit in einem Umfeld, in dem die Entwicklung von Jahr zu Jahr extreme Fortschritte macht. Es ist eine Anmassung zu behaupten, dass wir heute Ziele für 2035 bzw. 2050 planen können. Dies ist fahrlässig und gefährdet unsere Versorgungssicherheit sowie den Arbeits- und Werkplatz Schweiz.

Als Politiker und Wirtschaftsvertreter stimme ich klar Nein. Dies hindert mich nicht, auch künftig der Umwelt Sorge zu tragen und haushälterisch mit der Energie umzugehen. Dies mache ich aber aus Überzeugung und nicht aufgrund von gesetzlichen Planungsvorschriften.

Michael Götte ist Gemeindepräsident von Tübach und Fraktionspräsident der SVP SG

Stiftungen: Die Ostschweiz auf Aufholjagd

Die Stiftung ist eine alte, aber keineswegs veraltete Institution, die sich für bestimmte Zwecke perfekt eignet. Gerade im Bereich der Kulturförderung und der sozialen Unterstützung, aber auch rund um Bildung und Forschung leisten Stiftungen einen wichtigen gesellschaftlichen Beitrag. Die Ostschweiz ist keine eigentliche «Stiftungsregion», wenn man sie mit diesbezüglich traditionsreicheren Regionen wie Basel vergleicht. Aber unsere Region holt in dieser Hinsicht fleissig auf.

Wer von Stiftungen spricht, denkt in aller Regel an gemeinnützige oder wohltätige Zwecke – und liegt damit meist auch richtig: Stiftungen dienen nicht der Bereicherung einzelner, sondern setzen ihre Mittel für übergeordnete Werte ein. Eine Parallele zu renditeorientierten Unternehmen gibt es aber: Auch eine

gen, denn der Aufwand bleibt meist gleich hoch, während die Erträge aus dem Vermögen schwinden. Die nackten Zahlen zeigen: Die Zahl der Neugründungen in der Schweiz nimmt seit rund zehn Jahren laufend ab, auch wenn der Nettozuwachs positiv bleibt – es wird mehr gegründet als liquidiert.

Das Problem, vor dem gesamtschweizerisch viele Stiftungen stehen, ist hier nicht gleich akut.

Stiftung kann nur dann wirken, wenn sie über genügend Mittel verfügt. Die faktische Nullzinspolitik führt aktuell entsprechend dazu, dass viele Stiftungen mit dem angestammten Vermögen auskommen müssen – das Geld arbeitet nicht (mehr) von allein. Darunter leiden vor allem schwach dotierte Stiftun-

Fast fünf Milliarden Franken

In der Ostschweiz zeigt sich ein etwas anderes Bild: Das Problem, vor dem gesamtschweizerisch viele Stiftungen stehen, ist hier nicht gleich akut. Denn bei uns sind überdurchschnittlich viele Stiftungen aktiv, die neben dem Stiftungsvermögen auf einen laufenden Zufluss durch Erträge, Spenden oder Subventionen zählen können und so trotz der Zinssituation handlungsfähig bleiben.

Knapp 1500 gemeinnützige Stiftungen sind gemäss dem aktuellsten «Schweizer Stiftungsreport» von



*Bach-Konzert:
Ermöglicht durch die
J.S.-Bach-Stiftung.*

2016 in der Ostschweiz aktiv. Zwei Drittel davon entfallen auf die Kantone St.Gallen und Graubünden. Das gesamte Stiftungsvermögen beläuft sich auf rund 4,7 Milliarden Franken. Den Hauptharst der Tätigkeiten bilden Kultur und Freizeit mit knapp 38 Prozent, Sozialdienste mit rund 27 Prozent und schliesslich Bildung und Forschung mit über 21 Prozent. Etwas weniger als jede zweite Stiftung ist als Förderstiftung angelegt, ein Drittel arbeitet als operative Stiftung, alle weiteren lassen sich nicht exakt einordnen. Zudem zeigen sich grosse kantonale Unterschiede: Der Tourismuskanton Graubünden kann auf den Einsatz internationaler Stifter zählen, der Bergkanton Glarus weist ein grosses Engagement im Bereich Umweltschutz auf, in der kulturstarken Region St.Gallen bilden Stiftungen in diesem Bereich naturgemäss ein Schwergewicht.

Den Hauptharst der Tätigkeiten bilden Kultur und Freizeit.

Boom seit 1990

Besonders auffällig: Weit mehr als die Hälfte aller Stiftungen in unserem Landesteil sind in den letzten rund 25 Jahren entstanden, ein grosser Teil davon im Raum St.Gallen/Bodensee. Man könnte also von einem eigentlichen Stiftungsboom in der Ostschweiz seit 1990 sprechen. Über die Gründe lässt sich nur spekulieren, zum Teil dürften sie einem gewissen «Nachholeffekt» geschuldet sein: Die Ostschweiz hat keine eigentliche Stiftungstradition und scheint die Vorzüge dieser Form mit einer gewissen Verzögerung erkannt zu haben – oder erst später als andere genügend willige Stifter mit dem nötigen Vermögen aufgewiesen haben. Von Zuständen wie in Basel, wo auf 219 Einwohner eine Stiftung kommt, ist unser Landesteil noch weit entfernt, und es kann auch kaum eine Zielsetzung sein, damit zu wetteifern. Dennoch sagt die starke Zunahme gerade in der Ostschweiz einiges über unsere Region aus: Offenbar ist hier vermehrt Vermögen vorhanden, kombiniert mit dem Willen des Vermögenden, eine Stiftung zu gründen.

Zu beobachten ist – nicht nur, aber auch in der Ostschweiz –, dass Stiftungen nicht mehr wie früher fast ausschliesslich auf die «Ewigkeit» ausgelegt sind. Der Charakter einer Stiftung, eine hohe Gestaltungsfreiheit bei gleichzeitiger Zweckbindung, ist vermehrt auch attraktiv für temporär befristete Projekte wie Veranstaltungen oder Bürgerinitiativen. Das führt phasenweise zu einem Hochschnellen der Anzahl an Stiftungen – und danach wieder zu einer Reduktion. Die nächsten Jahre werden zeigen, ob die Entwicklung der jüngeren Vergangenheit in der Ostschweiz ein Strohfeuer war oder der Beginn einer nachhaltigen Aufholjagd.

Text: Stefan Millius

Bild: zVg

Schaufenster der Ostschweizer Kultur

Die Ostschweiz verfügt über eine reiche Kultur. Diese will das Haus Appenzell in den Rest der Schweiz sowie in die Welt hinaustragen. Im Interview lässt Kuratorin Hao Yu die zehnjährige Stiftungsgeschichte Revue passieren.



Hao Yu*, wann und warum wurde die Ernst-Hohl-Kulturstiftung Appenzell gegründet?

Ernst Hohl gründete die Stiftung 2006. Die Liegenschaft an der Zürcher Bahnhofstrasse hiess ursprünglich Keller-Haus, wurde aber im Zusammenhang mit der Stiftungsgründung in Haus Appenzell umbenannt. Die Ostschweiz ist kulturell sehr reich und verdient es, in einem weiten Rahmen dargestellt zu werden. Die Stiftung versteht sich als Schaufenster der Ostschweizer Kultur und als Initiatorin sowie Trägerin verschiedenster Promotionsaktivitäten im Raum Zürich, aber auch in der übrigen Schweiz sowie im Ausland.

Welche Ziele verfolgt die Ernst-Hohl-Kulturstiftung?

Die Stiftung fördert die Ostschweizer Kultur im nationalen und internationalen Rahmen, wobei sie auch ausländischen Kulturen eine Plattform bieten kann, die sich dem Thema der Traditionen widmen. Sie führt unterschiedliche Ausstellungen und Veranstaltungen durch, die vom Stiftungszweck erfasst werden. Ferner strebt sie die Zusammenarbeit mit anderen Organisationen und Stiftungen an, die ähnliche Ziele verfolgen. Dadurch sollen noch umfangreichere und nachhaltigere Projekte entstehen.

Neben Ihrer Tätigkeit als Kuratorin sind Sie selbst auch Künstlerin. Wo liegen Ihre Schwerpunkte?

Ich arbeite zurzeit an einem langjährigen Filmprojekt. Dieses begann, als ich 2006 in die Schweiz zog und noch kein Wort Deutsch verstand. Ich nahm meine Kamera überall hin mit, sie überbrückte die kommunikative Lücke zwischen mir und meiner neuen Heimat. Jetzt ist die Zeit gekommen, um die Bänder durchzusehen. Das ist wie eine Zeitreise in die Vergangenheit: Der Weg des Filmes ist eine Art Integration.

Interview: Tamara Johnson

*Hao Yu ist Kuratorin der Ernst-Hohl-Kulturstiftung Appenzell in Zürich und selbst Künstlerin. Die gebürtige Chinesin lebt seit über zehn Jahren in der Schweiz.



*Konrad Hummler, Gründer
der J.S.-Bach-Stiftung:*

«Was ist der Gewinn?»

«Bach hat schon lange vor Donald Trump getwittert»

Innerhalb von 25 Jahren das gesamte Vokalwerk von Johann Sebastian Bach in einem monatlichen Rhythmus aufführen und für die Nachwelt in Ton und Bild festhalten: Das ist die Aufgabe der J.S.-Bach-Stiftung. Ihr Gründer Konrad Hummler im Gespräch über das Wesen von Stiftungen, ihre Chancen und Grenzen und die Frage, warum gerade Unternehmer sich gerne in dieser Form «verewigen».

Konrad Hummler, wann sind Sie selbst zum ersten Mal mit Stiftungen als Institutionsform in Berührung gekommen?

Das war aufgrund meiner Tätigkeit als Privatbankier sehr früh der Fall. Denn bei einer Stiftung geht es letztlich um eine Entpersonifizierung von privatem Vermögen mit dem Ziel, das Geld einem bestimmten Zweck zuzuführen. Man könnte eigentlich von einer Form der freiwilligen Enteignung sprechen, denn man löst das Vermögen gewissermassen von einer Person. Stiftungen sollen in der Regel generationenüberschreitend wirken. So wird das Problem der Sterblichkeit einer Person bei potenziell unsterblichem Vermögen gelöst. Viele Menschen haben das Bedürfnis, über die eigene Lebensdauer hinweg sicherzustellen, dass ein bestimmter Zweck weiterverfolgt wird. Das erreicht man, indem man das Vermögen institutionalisiert, eben beispielsweise mit einer Stiftung.

«Stiftungen lösen ein konkretes Problem: die Sterblichkeit einer Person.»

Etwas schaffen, das einem bestimmten Zweck dient und möglichst lange am Leben bleiben soll: Das tut man ja auch, wenn man eine Firma gründet.

Da gibt es natürlich schon einen klaren Unterschied: Die Zielsetzung eines Unternehmens ist in erster Linie wirtschaftlich; es geht darum, eine Rendite zu erwirtschaften. Dafür ist eine Stiftung in der Regel kein sinnvolles Konstrukt. Es gibt natürlich Ausnahmen, in denen eine Unternehmung einer Stiftung gehört. Ein bekanntes Beispiel dafür ist der Mischkonzern Bosch. Aber es erweist sich meist als besser, wenn lebende Shareholder Eigentümer eines Unternehmens sind.

Dann könnte man sagen: Eine Stiftung kommt dann zum Zug, wenn der verfolgte Zweck gar nicht rentabel sein kann.

Das ist sehr oft der Fall. Es wäre ja auch falsch, den Menschen auf wirtschaftliche Ziele zu reduzieren, da gibt es doch noch einige Dimensionen mehr, die zum Leben gehören. Und um diese zu erreichen, kann eine Stiftung das geeignete Instrument sein.

War es für Sie im Fall der J.S.-Bach-Stiftung immer klar, dass es diese Form sein muss?

Ich hätte es theoretisch auch als Privatperson machen können. Aber im kulturellen Bereich ist es fast unvorstellbar, so etwas als Einzelunternehmen zu realisieren, weil dann der institutionelle Rahmen fehlt. Im Stiftungsrat habe ich aktive Mitdenker, und unsere Künstler haben durch die Stiftung die Gewissheit, dass nicht einfach von heute auf morgen der Geldsegen versiegt. Das ist eines der wichtigsten Elemente einer Stiftung: die Vorhersehbarkeit von Rahmenbedingungen. Die Stiftung verleiht einem Projekt die nötige Glaubwürdigkeit. Und wie gesagt: Der Mensch ist sterblich. Wir führen über 200 Vokalwerke auf, so ein Projekt muss man schon rein zeitlich gesehen über die begrenzte Lebensdauer des Einzelnen hinweg sicherstellen. Ich bin ja längst nicht mehr der Einzige, der etwas zur Stiftung beiträgt – wir haben einen grossen Kreis von Mitstiftern, Gönnern und Freunden.

Dann kann man aufgrund dieses breiten Engagements sagen, dass Stiftungen grundsätzlich eine grosse Akzeptanz und Sympathie geniessen?

Man muss natürlich schon auch etwas dafür tun. In unserem Fall waren es zunächst die Bach-affinen Kreise, die auf uns zukamen, und das sind nicht wenige. Danach galt es, durch unsere musikalische Arbeit qualitativ zu überzeugen. Und drittens verbreiten wir unsere Produkte auf modernen Wegen. Von uns gibt es nicht nur CD und DVD, wir setzen auch auf Streamings, auf Facebook und Twitter. Bach hat durch uns gewissermassen lange vor Donald Trump getwittert... Auf Youtube erreichen unsere Aufnahmen Klicks im Millionenbereich. Alle diese Elemente gemeinsam machen den Erfolg aus.

Die Stiftung als sehr alte Form und die Mittel der modernen Technik in Kombination: Das funktioniert aus Ihrer Sicht also?

Man muss sich einfach richtig organisieren. Wir haben gerade eine Umstrukturierung hinter uns. Die reine Stiftung – den Geldtopf gewissermassen – haben wir vom betrieblichen Teil getrennt und für diesen eine nicht gewinnorientierte AG gegründet. Diese führen wir auf betriebswirtschaftlicher Basis. Das bedeutet aber auch, dass man ganz wie in einem Unternehmen ständig aktiv sein muss. Nehmen wir Social Media als Beispiel: Die Betreuung ist sehr personalintensiv, sie kostet einiges und generiert andererseits auch Einnahmen. Hier muss man die richtigen Leute finden und entsprechend auch ein attraktiver Arbeitgeber sein.

«Einfach das Vermögen zu erhalten, kann nicht der Sinn einer Stiftung sein.»

Wenn eine solche Dynamik entsteht, muss man als Stiftungsgründer wohl auch loslassen können, weil man die Dinge nicht mehr allein in der Hand hat.

Das ist im Unternehmertum nicht anders, da ist es oft auch so, dass zunächst der Einzelne eine Idee hat und daraus etwas wächst. Ich sage immer: Der Unterschied zwischen einem Spinner und einem Unternehmer liegt darin, dass der Unternehmer neben sich auch noch andere Leute von seiner Idee überzeugen kann. Danach folgt die Aufbauarbeit. Auch das ist weitgehend ein unternehmerischer Teil, einfach mit dem Unterschied, dass der Gewinn bei Stiftungen nicht in Franken und Rappen ausgewiesen werden kann.

Sondern?

Das ist die Frage, die sich in der Kultur stets stellt: Was ist der Gewinn? Für mich stellt er sich dann ein,

wenn auf das, was man tut, eine allgemeine Anerkennung erfolgt und ein kultureller Mehrwert entsteht. Wobei Letzteres natürlich immer eine qualitative Einschätzung ist.

Die J.S.-Bach-Stiftung ist sehr aktiv und kommuniziert auf allen Kanälen. Andere Stiftungen in der Ostschweiz sind kaum präsent; es ist schon schwierig, Informationen über sie zu beschaffen. Ist das in gewisser Weise typisch für Stiftungen?

Wie aktiv man sich präsentiert, ist natürlich auch eine Frage des Stiftungszwecks. Aber ja, ich habe auch den Eindruck, dass sich viele Stiftungsräte ihrer Verantwortung nicht bewusst sind. Es reicht nicht, einfach nichts falsch zu machen. Die Passivität ist in diesem Bereich mit Händen greifbar, und das ist wohl oft nicht im Sinn der ursprünglichen Stifter. Dieses Verhalten hat aber einen ernsthaften Hintergrund: Viele Stiftungen sind statutarisch so organisiert, dass das Kapital nicht angetastet oder gar verbraucht werden darf. Dahinter steht die Idee einer Perpetuierung auf Ewigkeit. Ich bin ein Gegner dieser Vorstellung: Wenn die Haupttätigkeit einer Stiftung darin besteht, das Geld nicht anzurühren, reicht das nicht aus. Ich plädiere dafür, davon abzurücken und die Statuten zu verändern. Vor allem in einer Zeit, in der aufgrund der tiefen Zinsen kaum Kapitalertrag vorhanden ist und man deshalb keinen finanziellen Spielraum mehr hat. Der Sinn einer Stiftung ist die Erreichung des Zwecks, und das Kapital ist das Mittel dazu. Eine Stiftung sollte für mich nicht auf den Erhalt des Kapitals ausgerichtet sein.

Die J.S.-Bach-Stiftung ist in diesem Sinn das klare Gegenteil dieser erhaltenden Philosophie.

Ja, wir sind eine sich verbrauchende Stiftung mit klar absehbarem Ende. Wenn wir das gesamte Vokalwerk von Bach aufgeführt und in Ton und Bild auf-

Anzeige

**Oper
Tanz
Konzert**
12. St.Galler Festspiele
23. Juni bis 7. Juli 2017
Loreley
 Oper von *Alfredo Catalani*
 Klosterhof
 www.stgaller-festspiele.ch
 Tickets +41 (0)71 242 06 06
 Presenting Partner **CREDIT SUISSE**
 Hauptsponsoren **helvetia**
 Medienpartner **TAGBLATTMEDIEN** **Neue Zürcher Zeitung** **LEADER**
 Ticketing Partner **star tickets**

gezeichnet haben, dann ist der Zweck erfüllt und die Stiftung am Ziel angelangt. Es sei denn, die nächste Generationen definiert einen zusätzlichen oder neuen Zweck – aber das ist sicherlich nicht mehr meine Aufgabe als Gründer der Stiftung.

In der Ostschweiz sind Stiftungen rein zahlenmässig im Aufwind, und das im Gegensatz zum gesamtschweizerischen Trend. Worauf führen Sie das zurück?

Die Zunahme lässt sich wohl am ehesten damit begründen, dass die Ostschweiz ursprünglich eher arm an Stiftungen war: Nach der Stickereikrise gab es bei uns keine nennenswerte Bildung von Vermögen, welche die Schaffung von Stiftungen ermöglicht hätte. Heute ist unsere Region wirtschaftlich diversifizierter, und damit gibt es mehr Personen, die über ein entsprechendes Vermögen verfügen und bereit sind, dieses Instrument zu nutzen. Und die demografische Entwicklung trägt das Ihre dazu bei.

Auch Stifter sind nur Menschen; man sollte sie nicht überhöhen.

Und das tun Stiftungsgründer, um Gutes für die Gesellschaft zu bewirken – oder auch aus Eigennutz, beispielsweise Prestigegewinn?

Auch Stifter sind nur Menschen; man sollte sie nicht überhöhen. Ein Stifter tut das, was er für richtig hält und erfüllt sich mit der Stiftung einen Wunsch. Ich sehe das bei mir selbst: Für mich ist jede unserer monatlichen Aufführungen eine grosse Befriedigung. Und kürzlich feierten wir die Taufe der CD mit der h-Moll-Messe von Bach, einer der bedeutendsten Kompositionen überhaupt. Es ist ein wunderbares Gefühl, an einer solchen Entstehung beteiligt zu sein. Nur: Es ist ja nichts Schlechtes dabei, wenn man sich indirekt noch zu Lebzeiten Wünsche erfüllt – und damit gleichzeitig auch anderen Freude bereitet.

Ihre Stiftung ist somit auch eine Art Geschenk an sich selbst?

Ich habe die Stiftung ja vergleichsweise früh gegründet, mit 50 Jahren, und sie dann bis 55 alimentiert, bevor wir mit der eigentlichen Aufbauarbeit begonnen haben. Meine Motivation war einfach: Wenn man auf den eigenen Tod hin eine Stiftung gründet, hat man selbst nichts mehr davon. Ich hingegen erlebe es noch, wie der Stiftungszweck in Etappen erreicht wird. Und im Fall der J.S.-Bach-Stiftung kommt unser Alleinstellungsmerkmal dazu: In dieser umfassenden Weise, wie wir es machen, wird es das wohl nie wieder geben.

Interview: Stefan Millius

Bild: Bodo Rüedi

Nachhaltigkeit sieht anders aus

Ausgerechnet jene politischen Kreise, die immer das Hohelied der Nachhaltigkeit singen, haben bei der im Februar 2017 in Bern verabschiedeten Rentenreform ihr Leitprinzip grob missachtet.



von Walter Locher

Die rapide Verschlechterung des Verhältnisses zwischen Aktiven und Rentnern ist für die im Umlageverfahren finanzierte AHV eine Zeitbombe: 2030 wird das Defizit der AHV sieben Milliarden Franken betragen. Für Unternehmer und Private hiesse die einzige Losung bei einer solchen Perspektive: Weniger ausgeben.

Eine knappe Mehrheit des Parlamentes übte sich im Gegenteil: Leistungen werden so ausgebaut, dass sich die Finanzlage der AHV nochmals verschlechtert. Was bei den Frauen mit einem höheren Rentenalter eingespart wird, soll gleich in Form höheren Renten wieder ausgegeben werden. Dabei wissen wir alle, dass nach 2030 nicht einmal mehr das Rentenalter 67 das AHV-Loch von rund sieben Milliarden Franken stopfen kann. Mit der Finanzierung über Lohnprozente bezahlen zudem die Jungen und Ungeborenen diesen Preis. Alle Länder um uns herum kürzen Leistungen und erhöhen das Rentenalter für alle, weil die Lebenserwartung zum Glück gestiegen ist. Unser Parlament hat das in seiner Mehrheit nicht gekümmert.

1987 wurde im sogenannten Brundtland-Bericht der Vereinten Nationen der Begriff der «Nachhaltigkeit» definiert: «Nachhaltige Entwicklung ist Entwicklung, die die Bedürfnisse der Gegenwart befriedigt, ohne zu riskieren, dass künftige Generationen ihre eigenen Bedürfnisse nicht befriedigen können.» Es wäre eigentlich klar, was das bedeutet.

Wir bereiten dieser Reform im Interesse der Nachhaltigkeit im Herbst an der Urne besser ein rasches Ende und ermöglichen damit wirkliche Reformen.

Walter Locher ist FDP-Kantonsrat des Kantons St. Gallen

Vielfältige Welt der Stiftungen in der Ostschweiz

In der Ostschweiz gibt es eine Vielzahl aktiver Stiftungen, die in verschiedenen Bereichen Spuren hinterlassen haben und das nach wie vor tun. Das zeigt eine kleine Auswahl an aktiven Stiftungen.

Carl-Stürm-Stiftung, Rorschach

Gegründet: 2004

Stiftungsrat: Peter Thoma (Präsident), Christof Stürm, Beat Ulrich, Yvette Marina Reinberger

Zweck: Förderung des Ansehens der Region Rorschach. Honorierung von gesellschaftlichen, kulturellen, wissenschaftlichen, sportlichen und anderen Leistungen, die dazu beitragen, die Region Rorschach lebenswerter zu machen und deren Image zu fördern. Vergabe von Förderpreisen in der Höhe von maximal 50'000 Franken pro Jahr an verdienstvolle Privatpersonen, Vereine, Unternehmungen, Behörden, usw. mit Sitz in der Region Rorschach. Direkte Unterstützung von Projekten, die das Ansehen der Region Rorschach fördern

Bereichen Bildung, Kultur und Soziales. Besonders beachtet werden Vorhaben mit experimentellem Charakter, die auf mutige und pionierhafte Veränderungen angelegt sind. Die Fördertätigkeit konzentriert sich auf die Region Ostschweiz. In begründeten Ausnahmefällen wird die Stiftung auch ausserhalb dieser Region tätig.

Arnold-Billwiller-Stiftung, St.Gallen

Gegründet: 2002

Stiftungsrat: Christoph Kurer (Präsident), Manfred Linke, Josef Zweifel

Zweck: Förderung sozialer und kultureller Fürsorgezwecke, vorwiegend Personen und Institutionen in Stadt und Kanton St.Gallen

Steinegg-Stiftung, Herisau

Gegründet: 1996

Stiftungsrat: Heinz Stamm (Präsident), Marianne Kleiner-Schläpfer (Vizepräsidentin), Annette Joos-Baumberger, Dr. Edgar Hänsele, Dr. Stephan Sonderegger

Zweck: Unterstützung und Förderung gemeinnütziger und kultureller Werke im Inland mit Schwergewicht – aber nicht ausschliesslich – im Kanton Appenzell AR sowie im Ausland (z. B. Entwicklungsländer), die Unterstützung von Organisationen und Veranstaltungen, deren Tätigkeit und Erfolg den Interessen der Öffentlichkeit dient, die Leistung von Beiträgen zur Erhaltung einer gesunden Wirtschaftskultur in der Ostschweiz mit Schwergewicht im Kanton Appenzell AR. Zur Sicherung moderner Arbeitsplätze soll die Stiftung die Steinegg Aktiengesellschaft und deren wesentliche Beteiligungen fördern.

Walter-und-Verena-Spühl-Stiftung, St.Gallen

Gegründet: 1972

Stiftungsrat: Jacqueline Honsell Rüesch, Walter Locher, Josef Erwin Stickel

Zweck: Förderung kultureller und wohltätiger sowie im öffentlichen Interesse liegender Institutionen und Tätigkeiten in erster Linie auf dem Gebiete der Stadt und des Kantons St.Gallen und in zweiter Linie auch der übrigen Schweiz.

Albin-Pedrotti-Stiftung, St.Gallen

Gegründet: Dezember 2002

Stiftungsrat: Beat Fredi Ulrich, Erwin Scheier, Werner Martin Bollhalder

Zweck: Unterstützung gemeinnütziger Bauprojekte, Förderung von günstigem Wohnungsbau, Verwaltung von eigenen Liegenschaften, Förderung erneuerbarer Energien und Erstellung von Gebäuden nach dem Minergiestandard, Förderung der Berufsausbildung vorwiegend im Hoch- und Tiefbau sowie verwandter Zweige des Baugewerbes und Unterstützung von Spitex-Organisationen sowie Spitextätigen ähnlichen Organisationen und sozial tätigen Organisationen und Sportverbänden.

Ria-und-Arthur-Dietschweiler-Stiftung, St.Gallen

Gegründet: 1981

Stiftungsrat: Ria Dietschweiler-Geiselbrechtiger (Präsidentin), Patrick Angehrn, Thomas Dietschweiler, Viola Dietschweiler, Karin A. Spohn, Manfred Trütsch, Jürg Zollinger

Zweck: Die Ria & Arthur Dietschweiler Stiftung fördert gemeinnützige, wegweisende Projekte in den

In begründeten Ausnahmefällen wird die Stiftung auch ausserhalb dieser Region tätig.

Josef-Jansen-Stiftung, Oberriet**Gegründet:** 1968**Stiftungsrat:** Walter Jansen (Präsident), Marianne Desalmand, Alois Camenzind

Zweck: Unterstützung und Förderung von öffentlichen und gemeinnützigen Aufgaben von öffentlicher Erziehung und Ausbildung, von Wissenschaft und Forschung, Kunst, kulturellen und religiösen Institutionen sowie Volkssport. Die Stiftung kann auch Stipendien und zinslose Darlehen für Studium und Ausbildung an Personen gewähren, deren finanzielle Mittel für diesen Zweck nicht ausreichen. Der Stiftungszweck umschliesst auch die soziale Fürsorge, namentlich für Arme, Kranke, Alte und Gebrechliche, sowie auch die Unterstützung von Institutionen, die ihrerseits öffentliche oder gemeinnützige Zwecke verfolgen.

Karl-Eduard-Studach-Stiftung, St.Gallen**Gegründet:** 1994**Stiftungsrat:** Arno Noger (Präsident), Gian Bazzi, Stefan Kölliker**Zweck:** Förderung sowie berufliche Aus- und Weiter-

bildung von gestaltenden Handwerkern und Handwerkerinnen sowie von Lehrlingen und Lehrtöchtern der nachstehenden Berufe: Innendekorateur, Möbelschreiner, Innenausbau-Zeichner, Sitzmöbelschreiner, Rohrflechter, Holzbildhauer, Intarsien-Schreiner, Handweber und Handdrucker von Innendekorations- und Möbelbezugsstoffen und allfällige neue Berufe, die dem gleichen Zweck dienen. Dieser Zweck wird erreicht durch Ausrichtung von Stipendien an begabte junge Anwärter mit Wohnsitz und/oder Bürgerrecht in den Kantonen St.Gallen, beiden Appenzell, Thurgau, Glarus und Graubünden.

Dr.-Bertold-Suhner-Stiftung, St.Gallen**Gegründet:** 1980**Stiftungsrat:** Dr. Andreas Menzl (Präsident), Dr. Rudolf Schwager, Dr. René Honegger, Dr. Martin Lendi, Dr. Robert Zingg.

Zweck: Förderung des Natur-, Tier- und Landschaftsschutzes, vorab in der Schweiz. Die BSS kann Beiträge an Institutionen oder Einzelpersonen ausrichten und sich direkt an Projekten beteiligen.

Anzeige

Klicken und sparen:
www.so-easy.swiss

Vom offenen Strommarkt profitieren?

Cédric Christmann, Geschäftsführer EBM Energie AG
Gerold Häring, Teamleiter Vertrieb Aussendienst (v.l.n.r)

Nutzen Sie die langjährige Erfahrung von EBM und stellen Sie sich auf www.so-easy.swiss in nur drei Schritten Ihr passendes Stromangebot zusammen.

EBM, Weidenstrasse 27, 4142 Münchenstein, +41 61 415 42 70, b2b@ebm.ch

E: M VERTRAUT MIT ENERGIE. SEIT 1897

«Den grossen Unternehmen nachzurennen, wäre Selbstmord»

Eine Zauberwelt für Schoggifans: In Flawil hat kürzlich «Maestrani's Chocolarium» eröffnet. Das traditionsreiche Schoggi-KMU hat mit dem Bau einen Meilenstein in der Unternehmensgeschichte gesetzt und zehn Millionen Franken investiert. Maestrani-CEO Markus Vettiger erklärt im Interview, weshalb die Firma das Geld in eine Erlebniswelt für Besucher gesteckt hat und erzählt, was ihn – abgesehen von Schokolade – glücklich macht.

Markus Vettiger, «Maestrani's Chocolarium» dreht sich um das Glück in der Schokolade. Was macht Sie, abgesehen von Schokolade, glücklich?

Vor allem macht mich glücklich, wie sich Maestrani entwickelt hat in den elf Jahren, in denen ich dabei bin. Wir haben ein aussergewöhnlich gutes Team auf allen Ebenen. Und natürlich macht mich glücklich, dass wir gute Schokolade herstellen. Abgesehen davon empfinde ich Gesundheit als grösstes Glück. Ein unbezahlbares Glück!

«Ziel war, dass die Besucher beim Betreten des Chocolariums einen Wow-Effekt erleben – und ich meine, das ist uns geglückt.»

Sie haben mit dem Bau des Chocolariums massiv in den Standort Ostschweiz investiert.

Maestrani ist ja auch ursprünglich ein St.Galler Unternehmen, das drei St.Galler Familien gehört. Nachdem 1998 die Firma Munz in Flawil übernommen wurde, hat Maestrani schon im Jahr 2000 mit dem Fabrikneubau in die Region investiert. Wir fühlen uns als Ostschweizer Unternehmen; die Ostschweiz ist ein guter Produktionsstandort, sie passt gut zu uns.

Sie hätten die zehn Millionen Franken für das Chocolarium auch anders investieren können. Weshalb haben Sie eine Erlebniswelt geschaffen?

Wir hätten auch eine riesige Marketingkampagne fahren können, mit TV-Spots und Inseraten. Aber das wollten wir nicht. Wir möchten eine starke Kundenbindung durch ein emotionales Erlebnis schaffen. Und das ist mit dem Chocolarium möglich. Nur gute Schokolade herzustellen, reicht heute nicht mehr, Schokolade verkauft sich auch nicht von selbst. Als KMU haben wir im Vergleich zu den grossen Schokoladeherstellern natürlich auch ein beschränktes

Budget – wir könnten uns riesige Marketingkampagnen gar nicht leisten. Deshalb haben wir in ein Erlebnis investiert. Wir hoffen, dass wir mit dem Chocolarium 100 000 Besucherinnen und Besucher pro Jahr verzaubern können.

Die Schoggiexporte nach Deutschland sind kürzlich stark eingebrochen. Inwiefern betrifft das Maestrani?

Der Grund für den Einbruch liegt in der Frankenstärke und darin, dass mittlerweile auch ausländische Produzenten gute Schokolade herstellen. Deutschland ist der wichtigste Exportmarkt für Maestrani. Deshalb sind die Exporte nach Deutschland bei uns auch rückläufig, allerdings weniger stark als durchschnittlich.

Sie hatten sich vor einigen Jahren als Ziel gesetzt, einen Exportanteil von 50 Prozent zu erreichen.

Das ist nach wie vor unser Ziel. Im Moment liegen wir noch bei 35 Prozent, die Rahmenbedingungen in den letzten Jahren haben uns nicht gerade geholfen. Aber wir arbeiten daran, die 50 Prozent zu erreichen. Beispielsweise exportieren wir immerhin in mehr Länder als je zuvor, auch wenn der Gesamtexportanteil in den letzten Jahren nicht massiv gewachsen ist. In der Schweiz gross zu wachsen, ist für ein Schoggi-KMU schwer möglich. Es gibt 18 Schokoladenproduzenten in der Schweiz, von denen zwei den Markt dominieren. Deshalb möchten wir uns in den nächsten Jahren auf den Export in Schwellenländer konzentrieren. Wichtig ist aber, dass die Politik Rahmenbedingungen schafft, die den Schoggiexport ermöglichen.

Im Export setzen Sie auf Nischenprodukte, auf Bio- und Fairtrade-Schokolade. Halten Sie an dieser Strategie fest?

Auf jeden Fall. Als KMU müssen wir unsere Nische pflegen. Den grossen Schweizer Schokoladenprodu-

Markus Vettiger ist seit elf Jahren CEO der Maestrani und war zuvor unter anderem zehn Jahre lang für Lindt & Sprüngli tätig.





«Maestrani's Chocolarium»

Gut 17 Monate nach dem Spatenstich hat die Firma Maestrani in Flawil Anfang April ihr Chocolarium eröffnet: ein Besucherzentrum auf einer Fläche von etwa 2000 Quadratmetern. In den Bau, konzipiert vom Büro KE Architekten, Zürich, hat das Traditionsunternehmen über zehn Millionen Franken investiert. Entstanden ist eine verzaubernde, informative, interaktive und edukative Erlebniswelt für Besucherinnen und Besucher, vor allem für Familien mit Kindern. Auf dem Rundgang durch das Chocolarium – er dauert etwas mehr als eine Stunde – ist zu erfahren, wie Schokolade entsteht, wie das Glück in die Schoggi kommt und wie bei Maestrani gearbeitet wird. Unterwegs gibt es immer wieder etwas Süßes zum Probieren und am Ende des Rundgangs sogar die Möglichkeit, selbst eine Tafel Schokolade zu giessen und zu verzieren. Das Chocolarium ist täglich geöffnet. www.chocolarium.ch

zenten nachzurennen, wäre Selbstmord. So ist Nachhaltigkeit bei uns ein grosses Thema, diese betrifft bei der Schokolade vor allem den Anbau. Wir verarbeiten nur Kakao aus 100 Prozent nachhaltigem

Beispiel kleinere Losgrößen zu vernünftigen Preisen anzubieten. Es will nicht jeder 1000 Kilogramm von derselben Schokoladensorte bestellen müssen. Das ist sicherlich auch eine Stärke von Maestrani: die Flexibilität.

«Wir hätten auch eine riesige Marketingkampagne fahren können, mit TV-Spots und Inseraten. Aber das wollten wir nicht.»

Anbau. Unser Ziel ist, hohe Komplexität in grösstmöglicher Effizienz. Ausserdem ist es uns als KMU möglich, auf Kundenwünsche einzugehen, zum

Zum Schluss nochmals zurück zu Ihrem Neubau: Was ist Ihr persönliches Highlight im Chocolarium? Das Erlebnis beginnt eigentlich schon mit dem einmaligen Erscheinungsbild von aussen. Wir sind sehr stolz auf den Bau und wurden auch unheimlich gut von allen Behörden, der Gemeinde und der Flawiler Bevölkerung unterstützt. Ziel war, dass die Besucher beim Betreten des Chocolariums einen Wow-Effekt erleben – und ich meine, das ist uns geglückt. Mir

Anzeige

BRIDGING EUROPE AND ASIA.

Along the Silk Road.



We are where you are.

Gebrüder Weiss ist Ihr Partner für ganzheitliche Logistiklösungen – von Europa bis Asien. Wir bringen Ihre Produkte effizient in Ihre Zielmärkte. Mit zahlreichen eigenen Standorten entlang der historischen Seidenstraße verbinden wir regionales Know-how mit höchsten Qualitätsstandards. Wohin dürfen wir für Sie unterwegs sein? www.gw-world.com/silkroad








persönlich gefällt auch die Interaktivität; es ist kein Museum geworden, die Besucher können überall

«In der Schweiz gross zu wachsen, ist für ein Schoggi-KMU schwer möglich.»

etwas erleben. Und so ist aus meiner Sicht das Highlight die Confiserie: Dort kann man seine eigene Schoggitafel kreieren.

Text: Malolo Kessler

Bilder: Stéphanie Engeler

Ein St.Galler Traditionsunternehmen

«Wer die Welt mit den Augen eines Schokoladenliebhabers betrachtet, erkennt wahre Schönheit und Glück»: Aquilino Maestrani, der Mann, der diesen Satz einst gesagt hat, musste es wissen. Er hatte die Schokoladenherstellung bereits von seinem Vater gelernt und gründete 1852 in Luzern sein Unternehmen. Sieben Jahre später wurde es nach St.Gallen verlegt und trägt seit 1912 seinen heutigen Namen. Die Maestrani Schweizer Schokoladen AG gehört heute drei Familien und hat ihren Standort seit 2003 ganz in Flawil. Dort werden mehrere Hundert verschiedene Artikel aus dem Schokoladen- und Confiseriebereich hergestellt und unter den Markennamen Maestrani, Minor und Munz vertrieben. Das Unternehmen zählt etwa 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter; 16 neue Stellen wurden mit der Eröffnung des Chocolariums geschaffen. Die Maestrani Schweizer Schokoladen AG erwirtschaftet einen Umsatz von 45 bis 50 Millionen Franken pro Jahr und exportiert etwa 35 Prozent der Gesamtproduktion.

Leben in der Filterblase

«Ist die Wahrheit tot?», titelte jüngst das renommierte Politikmagazin «Time». Es benutzte blutrote Buchstaben auf schwarzem Grund. Die Frage ist berechtigt.



von Sven Bradke

Spätestens seit der Vereidigung von Donald J. Trump zum US-Präsidenten machen Begriffe wie «Fake News» und «alternative Fakten» immer wieder die Runde.

Viele politisch interessierte US-Bürgerinnen und -Bürger haben sich bereits daran gewöhnt. Sie verfolgen nur Infokanäle, die ihren Vorstellungen entsprechen und die ihre «Wahrheit» publizieren. Alle anderen sind des Teufels. Präsident Trump zählte die «bösen» Sender und Zeitungen jüngst sogar namentlich auf.

Das Gefährliche an dieser Entwicklung ist, dass die interessierten Menschen, ohne es zu merken, in eine Filterblase geraten: Sie akzeptieren nur mehr, was ihre «Politlieblinge» sagen und was auf ihren bevorzugten Newsportalen verbreitet wird. Alles andere ist falsch.

Als ich jüngst eine Amerikanerin beim Thema «Vermont» fragte, ob nicht Bernie Sanders von da stamme, antwortete sie mir entsetzt, sie «folge» seinen Äusserungen nicht. Sanders ist immerhin ein national bekannter Senator. 2016 versuchte er, gegen Hillary Clinton die demokratische Nominierung für die Präsidentschaftswahlen zu erreichen. Selbstverständlich kann man in einer offenen Gesellschaft darauf verzichten, ihm zu «folgen». Vor allem, wenn man traditionell republikanisch wählt und es als zeitliche Verschwendung ansieht, anderen Menschen zuzuhören. Bedauerlich ist aber, wenn man die Existenz des politischen Gegners vollends ausblendet. Dann steckt man bereits in einer «Filterblase».

Demokratien leben vom Wettbewerb der Ideen, von offenen Diskussionen und von der Suche nach Mehrheiten. Dabei gilt es, anderen mit Respekt zuzuhören und die eigene Meinung immer wieder kritisch zu hinterfragen. Opposition der Opposition wegen ist eben so wenig zielführend wie blinde Parteibuchpolitik. Zumal Volksvertreter ja nicht für die Maximierung der eigenen Interessen gewählt wurden, sondern für die Wohlfahrt des Staates. Diesem Ziel wären sie eigentlich verpflichtet – auch in der Schweiz.

Sven Bradke ist Geschäftsführer der Mediapolis AG für Wirtschaft und Kommunikation in St.Gallen

Gut abgestimmte Produktionssysteme

Mit ihren Lösungen verwandelt die Intellion AG einfache Transport- und Lagermittel in smarte Produkte. Das St.Galler Unternehmen ist insbesondere in der Halbleiterindustrie ein Nischenplayer im Bereich der Fabrikautomatisierung.



Intellion-CEO Markus Dierkes: Effizienz ist das Schlagwort.

Intellion ist auf intelligente Produktionssysteme spezialisiert. Der typische Kunde wünscht sich eine Modernisierung seiner Produktionslogistik aus einer Hand. Im Zentrum der Lösungen stehen mobile Transport- und Produktionsmittel, die durch Radio-Frequency Identification (RFID), Sensorik-, Anzeige- und Kommunikationstechnologien zu sogenannten Smart Things werden.

Mehr als 90 Prozent des Umsatzes generiert Intellion mit dem Systemgeschäft.

Intellion entstand aus einem Projektteam am Institut für Technologiemanagement der Universität St.Gallen. Hier lernte CEO Markus Dierkes seine zukünftigen Businesspartner Stephan Eisen, Kai Mil-

larg und Elgar Fleisch kennen. Mit ihrer Geschäftsidee erschlossen die promovierten Wirtschaftswissenschaftler eine Marktlücke: «Es gab zwar viele neue Technologien und Start-ups im Umfeld von drahtloser Sensorik und RFID», sagt Dierkes. Doch nur wenige hätten Komplettlösungen bieten können. «Das war unsere Chance.» So gründeten die Jungunternehmer 2000 die Intellion AG in St.Gallen.

Vorgänge zusammenführen

In den meisten Fertigungen sind höchstens die Anlagen nahtlos mit der Zentrale verbunden. Die Transport- und Lagermittel in der Produktionslogistik wie zum Beispiel Behälter, Regale oder Transportwagen sind zwar mittels Barcode oder RFID-Label gekennzeichnet. «Ihre Erfassung erfolgt aber manuell und damit weder zuverlässig noch in Echtzeit», weiss Dierkes. «Zudem besitzen diese Produktionsmittel keine Funktion, um die Mitarbeitenden oder die Roboter direkt und damit dezentral zu unterstützen.» Diese Funktion sei aber notwendig, um die gesamte Produktion bei gleicher Flexibilität zu verbessern. «Genau hier liegt unser Geschäftsfokus», sagt der CEO. «Indem wir Ladungsträger, Lagerplätze, Regale, Arbeitsplätze und Maschinen smart machen, können wir alle Shop-Floor-Vorgänge zu einem gesamten, verteilten und informativ gut abgestimmten Produktionssystem zusammenführen.» Dadurch hätten die Kunden die volle Transparenz über den Zustand der Fertigung: Sie könnten alle Prozesse effizienter steuern und die gesamte Produktion besser synchronisieren.

Leistungsangebot erweitern

Mehr als 90 Prozent des Umsatzes generiert Intellion mit dem Systemgeschäft. Jede Systemlösung setzt sich hierbei aus Software, drahtloser Kommunikationsinfrastruktur und smarten Produktionsmitteln zusammen, mit denen Produktionswerke ausgestattet werden. «Das restliche Geschäft realisieren wir als Innovationspartner im Bereich smarte Produkte, Internet of Things und Industrie 4.0», fügt Dierkes an.

Text: Tamara Johnson

Bild: Stéphanie Engeler

Topadresse unter neuer Führung

CFO Patrick Vogler (42) übernimmt am 1. Juli die operative Leitung des Grand Resort Bad Ragaz von Peter P. Tschirky (65).

Im Mai wird Peter P. Tschirky an der Generalversammlung des Grand Resort Bad Ragaz nicht nur ein positives Gruppenergebnis für das Geschäftsjahr 2016 präsentieren, sondern auch über zehn Jahre als Vorsitzender der Geschäftsleitung Resümee ziehen. Er übergibt per 1. Juli die Führung des Unternehmens an seinen langjährigen Weggefährten und CFO Patrick Vogler. Den Zeitpunkt für die geplante Stabsübergabe hat Peter P. Tschirky sorgfältig gewählt: Seit November stehen die Grand Hotels unter Leitung des neuen General Managers Marco R. Zanolari, und am 29. April wird das Zwölf-Millionen-Franken-Projekt «Clubhaus-Neubau» des Golf Club Bad Ragaz abgeschlossen. «Unter Leitung von Patrick Vogler wird das Unternehmen dann seine strategische Positionierung als führendes Wellbeing & Medical Health Resort weiter festigen und ausbauen und sich auf sein 150-Jahre-Jubiläum 2019 vorbereiten», so Tschirky.

Eine Ära geht zu Ende

Peter P. Tschirkys Einstieg in die Position des Vorsitzenden der Geschäftsleitung des Grand Resort Bad Ragaz hatte mit einem Umbau begonnen: 2006 holte das Grand Resort Bad Ragaz den im nahen Mels-Weisstannen geborenen Hotelier aus Spanien in seine Heimat zurück, um den Grossumbau des Unternehmens (2007 bis 2009) zu leiten. Mit 2009 und 2010 folgten nach der Finanzkrise die Aufbaujahre des neu als Grand Resort firmierenden Schweizer Traditionsbetriebes; 2014 wurde das Unternehmen durch den Rubelsturz und 2015 durch die Freigabe des Euromindestkurses auf den Prüfstand gestellt.

Neuer Schwung zum 150-Jahr-Jubiläum

Mit Patrick Vogler rückt ein enger Vertrauter Peter P. Tschirkys nach: Seit 2008 ist der dreifache Familienvater kaufmännischer Direktor und direkter Stellvertreter des CEOs. Während zehn Jahren hat der heute 42-Jährige als Mitglied der Geschäftsleitung aktiv an der Gestaltung des Vorzeigebetriebes mitgewirkt.

Text: Martin Leiter, Bild: zVg



Wechsel an der Spitze des Grand Resort Bad Ragaz: Patrick Vogler Christen folgt auf Peter P. Tschirky.

«Anzeiger» verschwindet

Weitere Veränderungen bei der NZZ-Mediengruppe: Nach den Sommerferien werden die beiden kostenlosen Regionalzeitungen «Anzeiger» und «GOZ – Gossauer Wochenzeitung» nicht mehr erscheinen.



Jürg Weber, Leiter Regionalmedien der NZZ-Mediengruppe.

Vor einigen Wochen wurde den Mitarbeitern der «Neuen Zürcher Zeitung» mitgeteilt, dass es bei den Regionalmedien zu Änderungen kommen werde, wovon insbesondere der «Anzeiger» und die «GOZ» betroffen sein sollen. Das bestätigt Jürg Weber, Leiter Regionalmedien der NZZ-Mediengruppe, Ende März dem

Portal «Klein Report». «Um den veränderten Lesegewohnheiten Rechnung zu tragen, wird es diesen Sommer zu weiteren Verbesserungen kommen», so Weber. Konkret bedeutet das, dass «Anzeiger» und «GOZ» nach den Sommerferien nicht mehr als eigenständige Gratiszeitungen erscheinen, sondern stattdessen «als zusätzlicher Zeitungsbund in das St.Galler Tagblatt und seine Regionalausgaben sowie in die Thurgauer Zeitung integriert werden».

Die NZZ-Regionalmedien lancierten kürzlich auch die «Ostschweiz am Sonntag» und die «Zentralschweiz am Sonntag» neu. Die Berichterstattung über die Region wird in beiden Zeitungen in einem eigenen Bund konzentriert. Am 19. März erschienen die Blätter mit überarbeiteten und neu angeordneten Ressorts und Rubriken, die «Ostschweiz am Sonntag» nun auch in einer Ausgabe für den Thurgau.

Die Tagblatt-Medien, die Teil des Geschäftsbereichs Regionalmedien der NZZ-Mediengruppe sind, erwirtschafteten im Geschäftsjahr 2016 einen Umsatz von 107,1 Millionen Franken. Gegenüber Vorjahr entspricht dies einer Abnahme um 5,5 Millionen oder 4,9 Prozent. Die Umsatzabnahme widerspiegeln «den strukturellen Wandel in der Medienbranche». In diesem Marktumfeld erzielten die Tagblatt-Medien einen operativen Gewinn von 7,6 Millionen. Dies sind 1,4 Millionen oder 22,5 Prozent mehr als im Vorjahr. Der Gruppengewinn sank im Berichtsjahr um 0,6 auf 6,6 Millionen Franken.

«Der Thurgau ist ein Ort der Ruhe»

Die Hulbee AG aus Egnach hat eine Software entwickelt, die Texte in über 30 Sprachen resümiert. Im Interview erklärt CEO Andreas Wiebe, wie Unternehmen von der Technologie profitieren können.

Andreas Wiebe, GetDigest ist die erste Software der Welt, die sinnvolle Zusammenfassungen erstellt. Wie macht sie das?

Unkompliziert dargestellt, besteht die Technologie aus einer Wissensdatenbank, einer Thesaurusdatenbank, Semantik, Sprachenbibliothek und jeder Menge Algorithmen. Wenn wir sie mit dem Menschen vergleichen, so ist sie wie ein Kind, das mit dem Wachstum klüger wird: Erst einmal füttern wir die Wissensdatenbank mit vielen Informationen aus verschiedenen Themen wie Medizin und Theologie. Die Software beginnt zu lernen, dabei soll unter anderem ein bestehender Thesaurus erweitert werden. Somit kann die Software erkennen, ob beim Wort «Maus» über die Tierwelt oder Computertechnik gesprochen wird. Ebenso wird jede unnütze Information wie die Artikel der/die/das aussortiert. Jedes Wort wird analysiert und mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz und Statistik verglichen. Erst dann wird die Zusammenfassung erstellt. Die Technologie «erkennt», was in einem jeweiligen Zusammenhang die wichtigste Information ist.

«Die Technologie ist in alle Softwarebereiche eines Unternehmens integrierbar.»

Die Spracherkennung ist mit über 30 Sprachen bereits fortgeschritten. Welche Funktionen wollen Sie noch ausbauen?

Wir werden GetDigest zum Beispiel an die Druckerhersteller anpassen, sodass in Zukunft Dokumente beim Scannen direkt zusammengefasst und nach Wunsch elektronisch archiviert werden können. Die Software wird in der Lage sein, fotografierte Dokumente zusammenzufassen, auch Archive, PDF-Dateien und alle möglichen Textdokumente. Wir sind gerade dabei, GetDigest für Outlook anzupassen, sodass angehängte Dateien zusammengefasst werden und mobil nur das Resümee angezeigt wird. Das erspart die lange Lesezeit.

GetDigest ist kostenlos. Wie finanzieren Sie die Technologie?

Online kann man GetDigest kostenlos testen. Wir geben aber den Impuls an die Wirtschaft, diese

hochwertige Technologie für deren Bedürfnisse anzupassen. Manager etwa müssen viele Informationen verarbeiten und Entscheidungen oftmals unter Druck treffen. Wir bieten ihnen die Möglichkeit, GetDigest zu erwerben. Die Technologie ist in alle Softwarebereiche eines Unternehmens integrierbar, ob Mails, Web, Dokumenten-Management-Software oder eigene Entwicklung. Somit finanziert sich GetDigest durch Projekte und den Verkauf der Software.

Mit Ihrer alternativen Suchmaschine Swisscows sind Sie auf Datenschutz spezialisiert. Wie halten Sie die Texte auf GetDigest vertraulich?

Unsere Server stehen allesamt in unserem eigenen Datacenter in der Schweiz und somit weit weg von EU und USA. Trotzdem ist die Frage natürlich berechtigt. Ich versichere Ihnen, dass wir nicht an den Nutzerdaten interessiert sind. Wem das nicht reicht, kann die Software als Add-on erwerben, die ja dann auf dem persönlichen Rechner installiert ist. Unternehmen bieten wir eine eigene, serverbasierte Lösung an.

Mit 17 Millionen Suchanfragen monatlich ist Swisscows sehr erfolgreich. Wie sieht's bei GetDigest aus? GetDigest ist seit dem 2. Februar 2017 verfügbar, also ziemlich frisch. Zum heutigen Zeitpunkt sind es über 100 000 Besucher.

Und was kommt als Nächstes?

Als Nächstes bringen wir wahrscheinlich die intelligente Bildersuche, die sichere Cloud für Unternehmen, sichere Mail oder die innovative Brille. Doch hier müssen wir erst intern prüfen, was strategisch am besten ist.

Letzte Frage: Warum gründeten Sie die Hulbee AG im Thurgau?

Der Thurgau ist für mich persönlich ein Ort der Ruhe. Ich liebe es, den Bauern bei der Arbeit zuzusehen oder den Kühen beim Weiden. Der Bodensee rundet das Ganze ab und gibt eine persönliche Note.

Interview: Tamara Johnson

Bild: Stéphanie Engeler



CEO Andreas Wiebe:

*«Die Technologie
erkennt, was im
jeweiligen Zusammen-
hang wichtig ist.»*

«Die Gewinner haben sich ausserordentlich gut weiterentwickelt»

Advertima, Dagsmejan, Faitron, Simedix und Vigilitech heissen die Ostschweizer Jungunternehmen, die sich aus 38 Bewerbungen für die Endrunde von «Startfeld Diamant», dem Jungunternehmerpreis der St.Galler Kantonalbank, qualifiziert haben. Dieser Meilenstein bringt neben 5000 Franken Preisgeld auch viel Publizität und Know-how. Die fünf Unternehmen entwickeln nun ihr Geschäftsmodell mit Experten weiter, und der Gewinner darf ein Preisgeld von 30 000 Franken erwarten. Im Gespräch mit Thomas Riklin (*1979), Leiter Unternehmensentwicklung der St.Galler Kantonalbank.

Thomas Riklin, im Juni findet die nächste Verleihung des «Startfeld Diamant» statt. Gekürt werden soll das «innovativste Start-up-Unternehmen» des Jahres. Bedeutet dies, dass Sie nach möglichst ausgefallenen Geschäftsideen Ausschau halten?

Der Startfeld Diamant ist kein reiner Business-Modell-Wettbewerb, der Start-ups lediglich aufgrund eines innovativen Papierkonzepts auszeichnet. Der Startfeld Diamant ist auch kein reiner IT-Wettbewerb, sondern richtet sich an alle spannenden und innovativen Start-ups aus der Ostschweiz.

Thomas Riklin, Leiter Unternehmensentwicklung SGKB: «Bei der Weiterentwicklung helfen.»



Welche Kriterien muss ein Start-up zwingend erfüllen, um es zumindest über die Einreichungsphase hinaus zu schaffen?

Wir beurteilen die Jungunternehmen anhand von vier Kriterien. Erstens nach dem Geschäftsmodell: Welchen Nutzen stiftet das Unternehmen den Kunden? Zweitens nach der Positionierung: Wie differenziert sich das neue Angebot am Markt? Drittens nach den Kompetenzen: Welche Fähigkeiten vereint das Unternehmen? Und viertens nach dem Finanzplan: Wie entwickelt sich das Unternehmen kurz- und mittelfristig? Selbstverständlich ist auch der Gesamteindruck des Jungunternehmens resp. des Jungunternehmers für die Beurteilung entscheidend.

«Die Vorjury und die Jury hatten in den vergangenen fünf Jahren ein sehr gutes Gespür bei der Auswahl der Finalisten und Gewinner.»

Dem Gewinner winkt ein Preisgeld von 30000 Franken. Ist dieses an Bedingungen geknüpft?

Wie der Name Startfeld Diamant bereits suggeriert, richten wir uns an Jungunternehmen – also Diamanten, die erst ansatzweise ihr Potenzial und ihre Strahlkraft andeuten. Wir erachten es als sehr wichtig, die Jungunternehmen nicht nur finanziell auszuzeichnen, sondern ihnen auch bei der Weiterentwicklung zu helfen. Hierfür bieten wir den fünf Finalisten jeweils auf sie zugeschnittene Seminare an, die sie dabei unterstützen, ihr Geschäftsmodell weiterzuentwickeln. Dabei sind nicht nur die Hinweise unserer Dozenten sehr wichtig, sondern auch der Austausch mit den anderen Finalisten. Die Teilnahme ist deshalb auch eine zentrale Bedingung des Startfeld-Diamanten und Pflicht für alle Finalisten.

Haben Sie die bisherigen Gewinner noch unter Beobachtung? Sind alle nach wie vor in der Erfolgspur?

Die Vorjury und die Jury hatten in den vergangenen fünf Jahren ein sehr gutes Gespür bei der Auswahl der Finalisten und Gewinner. Die Einschätzung, welche Start-ups sich tatsächlich weiterschleifen lassen und zu echten Diamanten werden, ist ja am Anfang äusserst schwierig. Mit einer Ausnahme können wir aber mit Stolz sagen, dass sich die Gewinner ausserordentlich gut weiterentwickelt haben; mit Auf's und Abs, aber immer in die richtige Richtung. Mit einigen Finalisten und Gewinnern stehen wir auch heute noch in gutem Austausch.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Stéphanie Engeler

Startfeld Diamant: Die Nominierten:

Advertima

Advertima aus St.Gallen baut eine künstliche Intelligenz, die mit Inputsensoren wie Kameras, WiFi-Geräten und Mikrofonen die aktuelle Umgebung in der realen Welt analysiert und interpretiert. Sie kombiniert Technologien wie Machine Learning, Computer Vision und Big Data und hat dadurch die Möglichkeit, Geschlecht, Alter, Stimmung und Bewegungen – bis hin zum Kleidungsstil von Menschen – zu erkennen.
www.advertima.com

Dagsmejan

Dagsmejan aus St.Gallen, präsentiert ein Sortiment von «High Performance Sleepwear», das die Schlafqualität durch innovative Textilien und Verarbeitungstechniken positiv beeinflusst. In einem ersten Schritt liegt der Schwerpunkt auf Schlafbekleidung für Männer und Frauen, danach soll das Portfolio sukzessive auf das gesamte Schlafsystem ausgedehnt werden.
www.dagsmejan.com

Faitron

Faitron aus St.Gallen hat die weltweit am schnellsten aufheizbare Lunchbox konzipiert, die Mahlzeiten orts- und zeitunabhängig aufheizt. Für eine uneingeschränkte Mobilität ist die Stromversorgung über eine 12V-Auto-Buchse, eine herkömmliche Steckdose, über USB 3.1 oder einen externen Akku möglich. Die Erwärmung erfolgt über konventionelle Erhitzung, somit kann man kochen, erwärmen oder toasten.
www.faitron.com

Simedis

Die Simedis AG aus St.Gallen entwickelt Virtual-Reality-Simulatoren für die ärztliche Aus- und Weiterbildung in allen minimal-invasiven Fachbereichen inkl. patientenindividueller Simulation. Diese Geräte ermöglichen Medizinerinnen, eine grosse Anzahl von verschiedenen Eingriffen und anatomischen Situationen an äusserst realistischen «virtuellen Patienten» zu erlernen und zu trainieren, ähnlich der Ausbildung von Piloten in der Luftfahrt.
www.simedis.com

Vigilitech

Vigilitech aus Heiden entwickelt ein kompaktes System für die Kontrolle physiologischer Parameter von Kleintieren während chirurgischer Eingriffe. Das System kann mit Tablets, Computern oder Smartphones verbunden werden und visualisiert Körpertemperatur, Atmung sowie Herzschlag. Zudem können erhobene Daten, Notizen und Fotos synchronisiert, Überwachungsprotokolle geteilt und Analysetools genutzt werden.
www.vigilitech.ch

Sportliche Ziele mit Sportmode aus der Ostschweiz

Das Sportmodelabel «Jungundedel» mit Sitz in Gachnang TG bedient die ganze Schweiz sowie Österreich und Deutschland. Besonders auf guten Service legt Inhaber Fabio Küttel grossen Wert. Die Mühe lohnt sich.

Fabio Küttel hat vergangenes Jahr sein Physiotherapiestudium abgeschlossen. Seine berufliche Karriere begann der Thurgauer mit einer Lehre bei Rieter in Winterthur, später holte er die Berufsmatura nach. Seit 2014 ist Küttel mit seinem eigenen Sportmodelabel «Jungundedel» unterwegs. Für das Label schöpft er sowohl aus seinen beruflichen Erfahrungen in der Textilmaschinenindustrie als auch aus seinem sportphysiologischen Wissen.

«Jungundedel» mit Sitz in Gachnang hat in seiner kurzen Geschichte schon so einige Höhen und Tiefen erlebt: So liess das Label 2015 eine spezielle Drucktechnologie patentieren, bei der der Aufdruck erst ersichtlich wird, wenn der Sporttreibende schwitzt. «Wir waren fest davon überzeugt, dass diese Techno-

logie in der Schweiz einen ähnlichen Boom erleben würde wie in den USA», sagt Küttel. Doch der Boom blieb aus und die Ware verkaufte sich nur schleppend. «Ich beglich die Schulden mit meinen privaten Ersparnissen», erzählt der Jungunternehmer. «Jetzt finanziere ich Jungundedel aus eigener Tasche sowie mit den Verkaufserlösen des Labels.»

Das Team arbeitet ehrenamtlich

Die grösste Herausforderung für «Jungundedel» ist die fehlende Zeit: Das ganze Team besteht aus nur vier Leuten, die alle noch anderen Jobs nachgehen. Denn beim Modelabel arbeiten sie ehrenamtlich. Fabio Küttel selbst bekleidet eine Vollzeitstelle als Area Sales Manager bei einer Ostschweizer Firma.



«Jungundedel»-Inhaber Fabio Küttel:

«Wir waren überzeugt, dass diese Technologie hier einen ähnlichen Boom erleben würde wie in den USA.»

«Die Doppelbelastung ist energieraubend», räumt der Thurgauer ein. «Aber die Freude an meinem Label lasse ich mir dadurch nicht nehmen.»

Die «Jungunedel»-Produkte sind bereits bei Galaxus und Siroop erhältlich. Mit anderen grossen Vertriebspartnern führt Küttel zurzeit Gespräche. Allerdings harzen die Verhandlungen. «Alle wollen ein Stück vom Kuchen abbekommen», erklärt Küttel. «Aber wir müssen natürlich die groben Kosten decken können.» PowerFood habe er allerdings schon von seinem Brand überzeugen können. «Ab März sind unsere Produkte im Sortiment», sagt der Unternehmer.

Der Markt ist bereits übersättigt

Das Thurgauer Sportmodelabel zeichnet sich insbesondere durch kurze Lieferzeiten und guten Service aus. Das sei besonders wichtig, gerade in Zeiten von Zalando und Co. «Wir versuchen, alle Bestellungen am gleichen oder spätestens am Folgetag bei der Post aufzugeben», betont Küttel. «Bis jetzt klappt es ganz gut, selbst wenn eine Bestellung um 1 Uhr nachts eintrifft.» Er stehe morgens um 5 auf, um die Bestellungen persönlich zu bearbeiten. Noch vor dem Einsatz bei seinem Arbeitgeber.

«Wir suchen derzeit nach physischen Läden, die unsere Produkte anbieten wollen.»

Fabio Küttel hat sich zum Ziel gesetzt, bis Ende 2017 gewinnbringend zu wirtschaften. «Wir suchen derzeit nach physischen Läden, die unsere Produkte anbieten wollen», sagt der Jungunternehmer. Dies, weil die Anfragen diesbezüglich stark zugenommen hätten. Zurzeit bedient «Jungunedel» die DACH-Länder. «Dabei bleiben wir vorläufig auch», so Küttel. «Die drei Märkte sind bereits übersättigt, und wir müssen uns zuerst hier behaupten, ehe wir an eine Expansion denken.»

Die Nachfrage steigt stetig an

Trotz grosser Herausforderungen blickt Küttel zuversichtlich in die Zukunft. «Ich bin stolz darauf, dass das kleine Ostschweizer Label bereits in allen Landesecken Abnehmer gefunden hat», sagt er. «Und die Nachfrage steigt von Monat zu Monat stetig an.» So lanciert das Label demnächst eine eigene Uhrenmarke.

Fabio Küttel will die Nähe zu den Kunden künftig weiter verstärken, etwa durch weitere Anlässe wie dem Christmas Event im vergangenen Dezember in Zürich. «So bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit, uns persönlich kennenzulernen», erklärt der Unternehmer. «Und wir dürfen mit den Menschen sprechen, die Jungunedel überhaupt möglich machen.»

Text: Tamara Johnson

Bild: Stéphanie Engeler

Die Richtung heisst vorwärts

Man kann die Dinge des Lebens aufschieben, sie überdenken und hinterfragen, vor ihnen zurückschrecken. Man kann sie auch einfach machen. Heidi Herzog bevorzugt Letzteres – und kommt mit dieser Einstellung zielstrebig vorwärts. Ein Leaderinnen-Portrait



Seit der Gründung im Jahr 1958 hat sich Pronto vom klassischen Reinigungsbetrieb zum serviceorientierten Komplettanbieter entwickelt. In den Bereichen Spezialreinigung, Unterhaltsreinigung, Facility Service, Schädlingsbekämpfung sowie Haustechnikreinigung sind rund 360 Mitarbeitende in St.Gallen und Rotkreuz sowie in insgesamt vier Filialen für Pronto tätig.

Als Geschäftsleitungsmitglied ist Heidi Herzog fest in die Strukturen des Familienunternehmens eingebunden. Die Personalfachfrau trägt die Verantwortung für die Administration und das Marketing, wobei sie eine ausgeprägte Machermentalität in ihre Aufgaben einbringt. Zwar ist jeder Schritt in der Regel gut überlegt, doch Wirkung lässt sich erst erzielen, wenn man den Schritt tatsächlich macht. «Herausforderungen bewältigt man, indem man sich für einen sinnvollen Weg entscheidet und auf diesem Weg dann auch konsequent vorangeht», fasst Heidi Herzog ihr Selbstverständnis im Berufsalltag zusammen. Im Privatleben sind diese Wege derweil häufig Landstrassen, auf denen sie mit ihrer Harley-Davidson unterwegs ist. «Das ist ein wunderschönes Stück Freiheit und eine einzigartige Art des Vorwärtkommens», beschreibt sie ihre Fahrten auf dem Motorrad. Und gerät schnell ins Schwärmen.

Vorwärtkommen – dieses Bestreben steht auch bei Pronto im Zentrum. Mit einem breiten Leistungsspektrum und einer konsequenten Fokussierung auf Kundenbedürfnisse. «Wir achten genau darauf, mit welchen Vorstellungen die Kunden zu uns kommen», erklärt Heidi Herzog. «Und dann setzen wir uns mit Fachwissen und Leidenschaft dafür ein, dass wir diese Erwartungen erfüllen und übertreffen.»

*Remo Daguati, Fachmann
für Standortentwicklung:*

*«Für mich persönlich
überwiegt die Freude.»*



Ein Entscheid, der Chancen eröffnet

Mit dem geplanten Umzug des Werks von Stadler Rail vom bisherigen Standort in Thal nach St.Margrethen verliert eine Gemeinde einen wichtigen Arbeitgeber. Dafür könnte eine lange Ungewissheit an einem anderen Standort beendet werden. Remo Daguati, Fachmann im Bereich Standortentwicklung, sieht in dieser Entwicklung Chancen für alle Beteiligten und betont gleichzeitig die Bedeutung der ständigen Weiterentwicklung von strategisch wichtigen Arealen.

Remo Daguati, was ging Ihnen durch den Kopf, als Sie erstmals vom geplanten Umzug der Stadler Rail von Thal nach St.Margrethen hörten?

Ich habe mich in erster Linie darüber gefreut, dass für dieses wichtige Schwerpunktgebiet eine Lösung nahe sein könnte, und das mit einem bedeutenden regionalen Arbeitgeber. In meiner früheren Tätigkeit als Leiter Standortmanagement des Kantons St.Gallen war ich direkt involviert in die Planung rund um das Areal in St.Margrethen und kenne die Vorgeschichte mit den früheren Ideen rund um das Projekt Europuls somit gut, das nach langer Vorarbeit abgebrochen werden musste. Entsprechend werde ich es als positiv, dass sich hier nun eine Lösung abzeichnet.

«Natürlich ist die Entscheidung für Thal ein schwerer Schlag, aber der Gemeindepräsident zeigt Grösse, indem er die Perspektive der ganzen Region einnimmt.»

Dann würden Sie sagen: Stadler Rail passt gut zu diesem Areal?

Es gibt nicht viele Gebiete in der Region, die solche Vorzüge bieten wie die Nähe zum Bahnhof und Gleisanschluss, verbunden mit diesen grossen Nutzflächen. Für Stadler Rail ist das natürlich eine hervorragende Ausgangslage. Das Projekt Europuls hat seinerzeit eine vielfältigere Nutzung des Areals vorgesehen, aber nachdem sich diese Idee zerschlagen hat und unter den aktuellen Marktumständen ist das eine sehr gute Lösung.

Der Thaler Gemeindepräsident Robert Rathis ist natürlich enttäuscht über den geplanten Wegzug, zeigt sich aber gleichzeitig erfreut, dass die Arbeitsplätze in der Region bleiben. Was sagen Sie zu dieser Beurteilung?

Das ist eine sehr reife Reaktion. Natürlich ist die Ent-

scheidung für Thal ein schwerer Schlag, aber der Gemeindepräsident zeigt Grösse, indem er die Perspektive der ganzen Region einnimmt. Entscheidend ist, dass die Arbeitsplätze und die gesamte Wertschöpfung in der Ostschweiz bleiben.

Laut Stadler Rail hat die fehlende Investitionsbereitschaft des Grundeigentümers zum Entscheid geführt. Ist das ein gängiges Problem bei Standortfragen?

Ich kenne natürlich die Details der Gespräche nicht und kann die Vorgeschichte deshalb nicht beurteilen. Ganz allgemein gesprochen ist es aber enorm wichtig, dass Gemeinden zusammen mit Eigentümern solche Schlüsselareale weiterentwickeln und à jour halten, und dazu muss man laufend im Dialog sein. Eine Firma wie Stadler Rail muss in der Lage sein, innerhalb weniger Monate grosse Investitionsentscheide zu fällen, wenn es um Offerten für neue Aufträge geht. Wer als Standort dieses Tempo nicht mithalten kann, hat schon verloren. Deshalb ist es so wichtig, dass alle Beteiligten zusammenspannen. Für eine Gemeinde sind solche Areale gewissermassen das Produkt, das sie mitverkauft.

In Thal wird nun voraussichtlich ein grosses Industrieareal frei. Sehen Sie trotz des Verlustes Chancen für diesen Standort?

Auf jeden Fall. Das generelle Umfeld der freiwerdenden Nutzflächen ist sehr attraktiv, zum einen mit der Lage am See mit vielen Freizeitmöglichkeiten, aber auch durch die Anschlüsse mit Gleisanlagen und natürlich dem nahegelegenen Flughafen mit Businessjets und Verbindungen in unzählige Destinationen weltweit via Wien. Auch diese Kombination gibt es schweizweit nicht allzu oft, da bestehen grosse Chancen.

Unterm Strich aus regionaler Perspektive: Ist die Nachricht vom Umzug positiv oder negativ zu werten?

Für mich persönlich überwiegt die Freude. Die HIAG Immobilien AG arbeitet seit Jahren zusammen mit

der Gemeinde St. Margrethen daran, das Areal Altfeld einer höherwertigen Nutzung zuzuführen, und auf diesem Weg gab es ja auch immer wieder Rückschläge. Nun stehen die Zeichen gut, dass es vorwärtsgeht. Wirklich feiern darf man das erst, wenn das Werk von Stadler Rail am neuen Standort in Betrieb ist. Aber es ist ganz klar erfreulich, dass die lange Vorarbeit nun Früchte tragen könnte.

«Eine Firma wie Stadler Rail muss in der Lage sein, innerhalb weniger Monate grosse Investitionsentscheide zu fällen, wenn es um Offerten für neue Aufträge geht.»

Hintergrund

Wegen der Währungssituation und des Lohnkostenniveaus in der Schweiz bei gleichzeitig hohem Exportanteil steht Stadler nach wie vor unter hohem Margendruck. Um am Standort in der Schweiz festhalten zu können, ist gemäss dem Unternehmen eine Effizienzsteigerung nötig. Stadler evaluiert deshalb

die Machbarkeit eines Neubaus in St. Margrethen. In Zusammenarbeit mit dem Kanton St. Gallen, der Gemeinde St. Margrethen sowie der Landbesitzerin Hiag hat der Schienenfahrzeughersteller in St. Margrethen ein rund 70'000 Quadratmeter grosses Areal gefunden, das unter anderem wegen des bereits vorhandenen Gleisanschlusses optimale Bedingungen bietet. Voraussetzung für den Neubau wäre allerdings eine Umzonung und Anpassung des Überbauungsplans. Ein entsprechendes Gesuch wurde eingereicht.

«Die Gemeinde St. Margrethen sieht in einem möglichen Umzug von Stadler die willkommene Chance für eine hochwertige Neunutzung des Altfeldareals. Sie erwartet davon wichtige Impulse für die Gemeindeentwicklung», sagt Reto Friedauer, Gemeindepräsident von St. Margrethen.

Ziel des neuen Produktionsstandorts sei die Optimierung der Produktionsbedingungen für das Kompetenzzentrum für Doppelstocktriebzüge. Die gemietete Infrastruktur am Standort in Altenrhein ist laut Markus Sauerbruch, Leiter der Division Schweiz und Standortleiter von Stadler Altenrhein, stark veraltet und der Eigentümer habe in den vergangenen Jahren keine Bereitschaft gezeigt, die nötigen Investiti-

Anzeige

3. St.Galler Forum für Finanzmanagement und Controlling

No risk, no fun!? Die St.Galler Fachtagung für Fach- und Führungskräfte aus Finanzmanagement und Controlling.

Freitag, 16. Juni 2017, 8.30 bis 17 Uhr.
Fachhochschulzentrum, Rosenbergstrasse 59, 9000 St.Gallen

Details und Anmeldung:

www.fhsg.ch/forum-finanzen-controlling

Hauptsponsoren



Sponsoren



Medienpartner



FHO Fachhochschule Ostschweiz



onen zu tätigen und Renovationen durchzuführen. Dadurch sei die Produktivität an diesem Standort limitiert und die Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Umfeld geschwächt.

Das geplante Investment sei ein klares Bekenntnis zum Werkplatz Schweiz und zum Standort im Dreiländereck. Die Verlagerung betrifft nur den Produktionsstandort in Altenrhein. Nicht betroffen ist der Hauptsitz in Bussnang, das Kompetenzzentrum für Drehgestelle in Winterthur oder das Inbetriebsetzungszentrum in Erlen.

Interview: Stefan Millius

Bilder: Stéphanie Engeler, zVg

Zur Person

Remo Daguati (*1975) hat von 2004 bis 2007 das Standortmanagement des Kantons St.Gallen geleitet. Danach stand er bis 2011 an der Spitze des Amtes für Wirtschaft. Bis Ende 2015 war er Leiter der Auslandpromotion und Mitglied der Geschäftsleitung bei Switzerland Global Enterprise. Heute ist er als Berater mit seinem eigenen Unternehmen LOC Consulting tätig. Im Mandatsverhältnis ist er zudem Geschäftsführer des kantonalen und des städtischen Hauseigentümerverbandes St.Gallen.

Eine Visualisierung des geplanten Neubaus in St.Margrethen.

Schwarz verlässt Galledia

Geschäftsführer Pascal Schwarz verlässt die Flawiler Galledia AG per sofort, berichtet der «Klein Report». Neuer starker Mann werde VR-Präsident Urs Schneider, Geschäftsführer des Mutterkonzerns Rheintal Medien AG. Er amtiert nun interimistisch auch als CEO von Galledia.



Aus bei der Galledia AG: Pascal Schwarz.

Pascal Schwarz führte die Geschäfte des Flawiler Medienunternehmens seit 2012 und war zuvor seit 2007 bereits in gleicher Funktion bei der Druckerei Flawil AG tätig. Diese wurde damals zusammen mit der Rheintaler Druck und Verlag AG zur heutigen Galledia AG vereint.

Intern ist von einem Generationswechsel die Rede, schreibt der Klein Report. Für frischen Wind soll dabei vorerst VR-Präsident Urs Schneider sorgen: «Wir haben uns im gegenseitigen Einverständnis getrennt», erklärte er den Abgang von Pascal Schwarz. «Unterschiedliche Auffassungen in der zukünftigen Ausrichtung und Entwicklung der Galledia AG haben zu diesem gegenseitigen Schritt geführt.»

Beim Ostschweizer Medienunternehmen sollen nun die «Kräfte gebündelt werden», wie es heisst: «Wir werden in den nächsten ein bis zwei Jahren unseren Fokus auf das organische Wachstum legen. Allfällige Zukäufe respektive Fusionen haben zweite Priorität, schliessen wir aber sicherlich nicht aus», sagte Urs Schneider.

Als Geschäftsführer ad interim hat Schneider bereits einige Problemfelder ausgemacht, die er sofort angehen will: Wichtigste Punkte seien die Stärkung des Verkaufs und die Stärkung der Standorte sowie eine Weiterentwicklung in allen Bereichen, speziell im Bereich Digital, erklärte er. «Ausserdem möchten wir Prozesse und Qualität noch verbessern», sagte er weiter. Als ein Sorgenkind gelte zudem der Druckbereich, wie der Klein Report erfahren haben will.

Zudem wird intern vermutet, dass kein neuer CEO für Galledia gesucht wird, sondern stattdessen ein einziger Geschäftsführer den ganzen Konzern managen soll. Auf die Frage, ob ein Nachfolger für Pascal Schwarz gesucht werde, sagte Schneider dem Klein Report: «Im Moment sind wir im Prozess der Profildefinierung des CEO.»

Energie: Mehr Markt, weniger Dirigismus

Ein Energieproblem gibt es nicht – lediglich ein Umwandlungs- und Verteilungsproblem: Die Sonne, das Kraftwerk aller Kraftwerke in dem für uns relevanten Teil des Universums, lässt Tag für Tag so viel Energie auf die Erde einstrahlen, dass wir weit davon entfernt sind, von einem «Problem» im Sinne einer ökonomischen Knappheitssituation sprechen zu dürfen.

Der weltweite Verbrauch an Erdöl beträgt derzeit 96 Millionen Barrel pro Tag. Wollte man dieselbe Menge Energie mit Sonnenkollektoren erzeugen, würde man, eigenen Berechnungen zufolge, dafür eine Fläche von etwas mehr als 330 000 Quadratkilometern benötigen, was ungefähr acht Mal der Fläche der Schweiz entspricht. Das ist nicht viel. Allerdings: Das Gebiet müsste in der Sahara liegen, und die Sahara müsste mit dem Sonnenlicht um den Globus wandern. Und alle Verbraucher müssten sich genau dort aufhalten, das heisst, sich mit dieser um die Welt wandernden Sahara mitbewegen.

Ein Blick auf die Gesetzesvorlage zeigt, wie problematisch der Umgang mit der hohen Komplexität des Themas ist.

Sehr vieles ist möglich

Man kann die Relativierung des Energie-«Problems» auch ruhig noch etwas weitertreiben: So steht der erwähnte tägliche Erdölverbrauch von 96 Millionen Barrel in keinem Verhältnis zur gesamthaft auf der Welt einfallenden Sonnenenergie, die, vorsichtig gerechnet, auf etwa 6.1×10^{14} Kilowattstunden pro Tag zu veranschlagen ist, was einem Energieäquivalent von etwa 370 000 Millionen Barrel Erdöl entspricht. Einfache Folgerung: Es hätte genug Energie.

Rein technisch gesehen, also jenseits von Wirtschaftlichkeitsüberlegungen, ist es durchaus möglich, die in solchen über die Welt verteilten Saharaflächen mittels Photovoltaik erzeugte Elektrizität zum Beispiel in Wasserstoff zu wandeln. Wasserstoff kann man recht gut transportieren, indem man ihn mittels Hochdruck verflüssigt und damit verdichtet. So ist es möglich, ihn zu den Verbrauchern zu bringen, die damit Brennstoffzellen, Verbrennungsmotoren und weitere denkbare Energieumwandler betreiben können und mithin entgegen unserem Modell nicht in der Sahara zu wohnen brauchen. Die Technik dazu existiert. Es gibt nämlich nicht nur kein Energieproblem, es gibt

zudem auch keine wesentlichen technischen Probleme. Die anderen Energiequellen von Belang sind die Geothermie, die Gezeiten und die Kernenergie. Sie sind völlig unkorreliert zur Sonnenenergie; ihre Verwendung entspricht einer Diversifikation und bringt insofern echten ökonomischen Gewinn.

Falsche Moral

Wenn es dennoch ein Energieproblem gäbe, dann jenes, dass bei Weitem zu negativ, zu pessimistisch über Energie nachgedacht wird. Aufgrund der – nicht wegzudiskutierenden – Externalitäten des traditionellen Umgangs mit Energie in Form von rauchenden Schloten, stinkenden Auspuffen und fragwürdigen Entsorgungsprozessen nuklearen Abfalls hat die Energieverwendung vor allem im westlich geprägten Zeitgeist eine sündhafte Konnotation erhalten. Bereits dem Wort Energieverbrauch wohnt eine gewisse fehlgeleitete Moralität inne, denn laut den Gesetzen der Physik verbraucht sich Energie ja nie, sondern wandelt sich lediglich um. Vom «Verbrauch» zur «Verschwendung» ist es dann nur noch ein kleiner mentaler Schritt.

Dass die Menschheit von der ihr zufallenden Energie Gebrauch macht, ist nicht per se ein Problem, lediglich die mehr oder weniger schwerwiegenden Nebenwirkungen sind es. Wer immer über Energiebelange zu entscheiden hat – das Schweizer Volk wird es in seiner Gesamtheit anlässlich der nächsten eidgenössischen Abstimmung am 21. Mai dieses Jahres tun müssen –, der sollte sich nicht irreführen lassen von Aposteln, die ihre eigenen Ansichten und Absichten mit angeblich moralischen Imperativen und einer kaum verständlichen Komplexität kaschieren. Es ist sehr wohl möglich, sine ira et studio über Energie nachzudenken und zu debattieren und zu verständlichen Ergebnissen zu gelangen.

Sechs Grundsätze zur Reduktion der Komplexität

Ein Blick auf die erwähnte Gesetzesvorlage zeigt deutlich, wie problematisch der Umgang mit der hohen Komplexität des Themas ist. So werden im



Zweckartikel des Gesetzes nicht weniger als zehn Ziele genannt, die zudem teilweise gegenläufiger Natur sind. Für jede Anspruchsgruppe ein bisschen etwas: Das mag ja das politisch Mögliche begründen, aber eine konsistente Strategie, die erst noch den Anspruch hat, bis ins Jahr 2050 wirksam sein zu wollen, kann auf diese Weise nicht umgesetzt werden. Der Versuch, zu einem Überblick zu gelangen, kommt um eine Reduktion der Komplexität nicht herum:

- Wohlstand, Wirtschaftswachstum und Energieverwendung sind ursächlich miteinander verknüpft und deshalb in jeder Hinsicht hoch relevant. Wenig fundierten Experimenten und tagespolitisch beeinflusstem Aktivismus ist deshalb mit grosser Skepsis zu begegnen.
- Energieverwendung entspricht einer wirtschaftlichen Wertschöpfung und ist mithin den Bedingungen von Knappheit ausgesetzt. Die Bewirtschaftung von Knappheit erfolgt am effizientesten durch Marktmechanismen. Politisch verursachte Verzerrungen durch Subventionen, Preisdiktate und dergleichen sind auch im Energiebereich falsch.

Irgendwann wird der künftige Wert von Erdöl so hoch veranschlagt werden, dass es sich lohnt, das Öl im Boden zu belassen.

- Energieverwendung ist mit – in unterschiedlichem Masse anfallenden – Externalitäten verbunden. Der Umgang mit diesen Effekten obliegt der öffentlichen Hand, je nach Tragweite vom kommunalen Gemeinwesen über den Territorialstaat bis hin zu überstaatlichen, völkerrechtlichen Körperschaften.
- Für den Umgang mit Externalitäten sind Instrumente zu bevorzugen, welche die Bewirtschaftung von Knappheiten im Wertschöpfungsbereich nicht unterlaufen. Steuerneutrale Lenkungsabgaben sind Subventionen überlegen, ebenso Umweltzertifikate irgendwelchen arbiträr festgelegten Grenzwerten.
- Besondere Aufmerksamkeit ist der intertemporalen Externalitätenproblematik bei den nuklearen Abfällen zu widmen. Der Wichtigkeit dieser Thematik für künftige, noch nicht geborene Generationen entsprechend, muss dieses Thema der Verfassungsstufe eines Landes oder überstaatlichen,

naturrechtsähnlichen Rechtssystemen wie der UNO-Charta zugeordnet werden.

- Energiesicherheit ist auch in scheinbar friedlichen Zeiten kein Unthema und gehört zu den verfassungsrechtlich gegebenen Aufgaben eines Staateswesens. Notwendige Kapazitäten müssen in Zusammenarbeit von Staat und Wirtschaft bereitgestellt und unterhalten werden.

Was vermieden werden sollte

Mit diesen knappen sechs Grundsätzen ist auch gesagt, worum es beim Thema Energie meines Erachtens nicht gehen sollte: Eine Begrenzung des Energie-«Verbrauchs», beispielsweise durch Festlegung einer ab einem bestimmten Jahr zu erreichenden Kilowattstundenzahl pro Kopf, ist dirigistisch. Vorausgesetzt, die Externalitätenfrage ist über den Preismechanismus einigermaßen adäquat gelöst, erledigen die Marktpreise diese Aufgabe. Ebenso wenig halte ich von einer durch das Kollektiv veranlassten Bevorzugung oder Benachteiligung von Energiequellen. Selbstverständlich halte auch ich den rasanten Abbau nicht erneuerbarer, fossiler Energiequellen für bedenklich. Es handelt sich ökonomisch gesehen um einen weitgehend unkontrollierten Entsparevorgang des während Millionen von Jahren angesammelten Sonnenlichts. Dennoch spricht wenig dagegen, auch in diesem Bereich den Marktkräften zur Bewirtschaftung bestehender und künftiger Knappheiten zu vertrauen.

Irgendwann wird der künftige Wert von Erdöl so hoch veranschlagt werden, dass es sich lohnt, das Öl im Boden zu belassen, statt es heute zu fördern und der Verbrennung zuzuführen. Je weniger sich die Politik einmischen würde, zum Beispiel über die Förderung des umweltmässig höchst problematischen Frackings, desto rascher käme man an diesen Punkt.

Schlussfolgerung

Knappheitsbewirtschaftung hier, Umgang mit Externalitäten dort, Energiesicherheit gemeinwirtschaftlich: Das ist in Kürzestform meine Sicht auf das Thema Energie. Damit ausgerüstet, sehe ich kommenden Debatten mit Gelassenheit entgegen.

Text: Konrad Hummler

Bild: Archiv

Dies ist ein Auszug aus der aktuellen Ausgabe 24 der **bergsicht** mit dem Titel «Energie: Wende ohne Ziel und Ende». Die bergsicht stammt aus der Feder von Dr. Konrad Hummler, ehemaliger unbeschränkt haftender Teilhaber von Wegelin & Co. Privatbankiers und nun Partner der M1 AG, einem privaten Think-Tank für strategische Beratung von Unternehmungen. Mehr Informationen finden Sie auf www.m1ag.ch.

Von Akzenten und Ausreisern nach links und rechts

Wo besteht auf kantonaler Ebene besonders Handlungsbedarf? Müssen Politiker gewisse Dinge vereinfachen, um gehört zu werden? Und schützt uns unser politisches System vor allzu grossen Ausschlägen auf die eine oder andere Seite? Diese und weitere Fragen beantworten in dieser Ausgabe die Präsidenten der sieben Ausserrhoder und Innerrhoder Kantonalparteien.

Weltpolitisch haben uns die Wahl von Donald Trump und der Brexit vor Augen geführt, dass ein Grossteil des Volks mit der eingeschlagenen Richtung nicht zufrieden ist: Es wird nach einer neuen Politik gefordert. Beobachten Sie solche Bewegungen auch auf kantonaler Ebene?

Yves Noël Balmer (SP AR): Ich beobachte zunehmend, dass sich die Bevölkerung verstärkt über nationale und internationale Themen informiert, weniger über regionale.

Yves Noël Balmer, SP AR:

«Appenzell Ausserrhoden muss sich teilweise neu positionieren.»

Monika Bodenmann-Odermatt (FDP AR): Ich stelle fest, dass die Ausserrhoder Politik im Allgemeinen in der Bevölkerung Vertrauen geniesst. Eine Nagelprobe steht uns im Frühling 2018 bevor: Die Stimmbürgerung wird einen Grundsatzbeschluss fällen, ob die Kantonsverfassung revidiert werden soll. Dann wird deren Inhalt breit diskutiert.



*Yves Noël Balmer,
Jahrgang 1978,
präsidiert die Ausserrhoder SP seit 2010. Die Partei hat 248 Mitglieder.*

Anick Volger (SVP AR): Das beobachte ich eher nicht. Da wir die Demokratie leben, hat das Volk immer wieder die Möglichkeit, sich zu äussern. Es ist aber Tatsache, dass diese demokratischen Mittel immer mehr unter Druck geraten – siehe etwa Rahmenabkommen. Dementsprechend müssen wir uns auch im Kanton intensiv dagegen zur Wehr setzen. Im Weiteren ist auch das föderalistische System immer wieder unter Druck, wodurch wir direkt betroffen sind.

Martin Pfister (SP AI): Wir als SP stellen in unserem Kanton eingeschlagene Richtungen immer wieder infrage. Auch bei uns gibt es Verlierer der Globalisierung. Masslose Entwicklungen auf den intransparenten und mächtigen Finanzmärkten – wie im Kasino, mit massiven Auswirkungen auf unsere Gesellschaft – alarmieren uns. So hat beispielsweise das aktuelle Scheitern von Jan Schoch, dem Überflieger der Derivatbranche, auch gravierende Folgen für Arbeitsplätze und KMU in unserem Kanton.

In der Schweiz geht es im Vergleich zum Ausland ruhig zu und her. Schützt uns unser politisches System vor allzu grossen Ausreisern auf die eine oder andere Seite?

Yves Noël Balmer (SP AR): Das Mehrparteiensystem der Schweiz und das Milizsystem sind ein funktionierender Regulator, damit extremistische Strömungen eher weniger aufkommen. Eine Zunahme von populistischen Strömungen ist aber auch zu erkennen. Zudem birgt die intransparente Parteienfinanzierung eine grosse Gefahr. Die Summen, die insbesondere von bürgerlichen Parteien in Zusammenarbeit mit der Wirtschaft in Wahlen und Abstimmungen investiert werden, haben ein Ausmass angenommen, das der direkten Demokratie schädlich ist.

Claudia Frischknecht (CVP AR): Ich denke schon, dass uns unser System vor solchen Ausreisern schützt. Denn aufgrund der vielfältigen Meinungs-

links: Martin Pfister (1954) ist seit der Gründung der SP Appenzell Innerhoden im Jahr 2012 deren Präsident. Die Partei zählt 14 Mitglieder.



rechts: Die CVP Ausserrhoden mit ihren 126 Mitgliedern wird seit letztem Jahr von Claudia Frischknecht, Jahrgang 1981, präsidiert.



bildung sowie des Mitbestimmungsrechts jedes einzelnen Bürgers habe alle die Möglichkeit, sich aktiv ins Geschehen einzubringen.

Martin Pfister (SP AI): Wir kritisieren Ausreisser, die auch in unserem politischen System vorkommen. So hat der Innerrhoder Volkswirtschaftsdirektor und einzige Nationalrat unseres Kantons seine Interessenverflechtungen ausgeweitet: Er wurde 2016 als Präsident des Immobilieninvestorenverbandes (IIV) gewählt. Somit setzt unser Volksvertreter auf Renditemaximierung und wirtschaftliche Partikularinteressen von Versicherungsgesellschaften und Banken im Immobilienbereich sowie von grossen Immobilieninvestoren.

Martin Ebnetter, SVP AI:

«Die Schweiz hat tatsächlich das beste politische System aller Länder».

Ruedi Angehrn (CVP AI): Kleinere Ausreisser sind möglich, nehmen aber vermutlich kaum je ein grösseres Ausmass an. Eine Stärkung der Mitte dürfte das beste Rezept dafür sein, dass Extrempositionen längerfristig chancenlos sind.

Martin Ebnetter (SVP AI): Wir haben tatsächlich das beste politische System aller Länder. Durch die drei Ebenen – Bund, Kanton, Gemeinde – werden Probleme stufengerecht gelöst. Wenn Politiker und Beamte das Fuder überladen oder im anderen Fall nichts tun, kann das Volk politisch einschreiten. Der Föderalismus stellt auch sicher, dass die kleinen Kantone nicht von den grossen «unterdrückt» werden. Leider ist seit einigen Jahren auch in der Schweiz eine zunehmende Zentralisierungstendenz erkennbar.

Von links bis rechts hat sich bei den Politikern der Ton in den vergangenen Jahren deutlich ver-

schärft: Es wird nicht immer nur noch auf sachlicher Ebene diskutiert. Ist dies drauf zurückzuführen, dass man nur so eine gewisse Wählerschaft erreicht?

Yves Noël Balmer (SP AR): Dies ist die grosse Gratwanderung der Parteien: Knackige Aussagen, die gute Schlagzeilen schaffen, dennoch aber sachlich und korrekt kommunizieren. Wer die Klaviatur des Populismus zu stark benutzt, wird aus meiner Sicht längerfristig als wenig glaubwürdig wahrgenommen.

Claudia Frischknecht (CVP AR): Vermutlich ja, denn viele fühlen sich leider nur angesprochen, wenn mit provokativen Aussagen und Schlagwörtern kommuniziert wird. Diesen Personen hört man zu und ist überzeugt, dass sie sich dem Problem stellen und dieses anpacken. Meist ist es jedoch so, dass zuerst einmal keine mehrheitsfähige Lösung präsentiert werden kann.

Monika Bodenmann-Odermatt (FDP AR): Ich bin überzeugt, dass man die Wählerschaft mit einfachen, gut verständlichen Botschaften besser erreicht als mit schwer fassbaren Erklärungen. Wir alle werden täglich mit Informationen auf verschiedensten Kanälen überflutet. Ich wehre mich aber dagegen, inhaltlich komplexe Vorlagen auf populistische Schlagwörter zu reduzieren.

Anick Volger (SVP AR): Die Themen werden immer komplexer und umfangreicher. Es liegt nun an den Politikern, diese möglichst einfach, aber trotzdem korrekt und sachlich zu erklären. Entsprechend richtet sich die Sprache danach. Nun wird die Gesellschaft aber mit Medien überflutet. So werden vielfach nur noch die Schlagzeilen wahrgenommen, entsprechend wird Aufmerksamkeit gesucht. Nur mit einer gewissen Aggressivität kommt man in die Schlagzeilen. Dass die Sprache so ist, liegt also an der heutigen Gesellschaft und an den Medien selbst.

links: Ruedi Angehrn (1950) ist seit 2015 Präsident der CVP AI mit ihren 165 Mitgliedern.

rechts: Seit April 2016 präsidiert Monika Bodenmann-Odermatt, Jahrgang 1964, die Ausserrhoder FDP.



Martin Pfister (SP AI): Mit der Initiative «Wohnen für alle» haben wir in unserem Kanton für bezahlbare Wohnungen gekämpft. Wir haben sachliche Debatten geführt, aber auch pointiert den «Ausverkauf unserer Heimat» an private Immobilieninvestoren kritisiert. Wir stellen nun, trotz Ablehnung an der Landsgemeinde, mit Genugtuung fest, dass unsere Kampagne langfristig Wirkung zeigt: Es liegt aktuell ein Baurechtsvertrag zwischen Bauernverband und Kanton zur Nutzung des Areals «Hoferbad» für preisgünstigen Wohnraum vor.

Claudia Frischknecht, CVP AR:

«Die steigenden Gesundheitskosten bereiten uns grosse Sorgen.»

Ruedi Angehrn (CVP AI): Dass Populismus Wähleranteile steigen lässt, trifft kurzfristig sicherlich zu, vor allem, wenn die Medien diesen für ihre Zwecke nutzen. Die Mitte soll auch weiterhin die Hände von populistischen Machenschaften lassen, darf aber trotzdem ihre Sicht der Dinge pointiert und verständlich an die Wählerschaft herantragen.

Martin Ebnetter (SVP AI): Was heisst «gewisse Wählerschaft»? Politik betrifft jeden Bürger persönlich – durch Vorschriften, Ver- und Gebote. Insofern ist Politik eine emotionale Angelegenheit und darf durchaus auch so diskutiert werden – vorausgesetzt, man zielt auf die Sache.

Der kürzlich zurückgetretene deutsche Bundespräsident Joachim Gauck warnte in seiner Abschiedsrede von einer «Vereinfachung der Politik». Gehen Sie mit ihm einig? Oder muss man gewisse Dinge zwingend vereinfachen, um gehört zu werden?

Claudia Frischknecht (CVP AR): Ich gehe mit Gauck einig. Eine vertiefte und seriöse Auseinandersetzung mit der jeweiligen Thematik ist zwingend

und muss auch dementsprechend den Bürgerinnen und Bürgern vermittelt werden.

Monika Bodenmann-Odermatt (FDP AR): Es ist tatsächlich gefährlich, die Stimmbevölkerung nur mit Schlagwörtern überzeugen zu wollen. Eine komplexe Vorlage verlangt eine differenziertere Betrachtungsweise und eine entsprechende Beurteilung. Allerdings kann der Souverän auch bei komplexen Vorlagen und nach einer sorgfältigen Abwägung aller Vor- und Nachteile nur ein Ja oder ein Nein in die Urne legen. Dies spielt den Populisten in die Hände. Und dagegen müssen wir uns wehren. Populismus bringt uns in der Politik nicht weiter und trägt nicht zu guten Lösungen bei.

Anick Volger (SVP AR): Es stellt sich die Frage, was man unter «Vereinfachung der Politik» versteht. Eine gewisse Vereinfachung ist notwendig, um gehört zu werden. Es ist auch wichtig zu verhindern, dass relevante Fakten verschwiegen werden. Ein schmaler Grat! Mit unserem Mehrparteiensystem ist gewährleistet, dass alle Meinungen bekannt werden. Dies ist in der Vergangenheit sehr gut gelungen. Insofern bin ich mit der Aussage nicht einverstanden.

Ruedi Angehrn (CVP AI): Ich bin derselben Meinung wie Gauck. Auch in der Schweiz sind gewisse Vorlagen für den Durchschnittsbürger schwer zu verstehen. Die Politik ist nun aber einmal nicht einfacher geworden. Komplexe Vorlagen volksgerecht zu vereinfachen, birgt aber grosse Gefahren und hilft den Populisten im Abstimmungskampf. Ich empfehle bei allen Vorlagen zu prüfen, von welcher Ideologie Befürworter und Gegner geprägt sind und ob das Volkswohl oder die Eigeninteressen im Vordergrund stehen. Es gilt auch, sich breit zu informieren, um sich eine eigene Meinung bilden zu können.

Martin Ebnetter (SVP AI): Politik muss nicht vereinfacht werden, aber man muss sie so erklären, dass die

Mehrheit der Bürgerinnen und Bürger versteht, worum es geht. Das ist zugegebenermassen nicht immer einfach.

In welchem Bereich besteht 2017 auf kantonaler Ebene der grösste Handlungsbedarf?

Yves Noël Balmer (SP AR): Appenzell Ausserrhoden muss sich teilweise neu positionieren. Zum Beispiel in folgenden drei Bereichen: Es braucht Reformen in der Steuergesetzgebung und im Gesundheitswesen, das in Ausserrhoden volkswirtschaftlich eine grosse Bedeutung hat, sowie in der Energiepolitik. Ausserrhoden hat ein gutes Potenzial an einheimischen und erneuerbaren Energieträgern. Diese gilt es zu nutzen. Das ist auch volkswirtschaftlich von grossem Interesse, weil so die Wertschöpfung verstärkt im Kanton bleibt.

Claudia Frischknecht (FDP AR): Die steigenden Gesundheitskosten bereiten uns grosse Sorgen. Handlungsbedarf besteht ebenfalls beim Spitalverbund.

Monika Bodenmann-Odermatt, FDP AR:

«Populismus bringt und in der Politik nicht weiter und trägt nicht zu guten Lösungen bei.»

Monika Bodenmann-Odermatt (FDP AR): Handlungsbedarf besteht im Gesundheitswesen, bei der Spitallandschaft Appenzell Ausserrhoden, die Grundversorgung muss sichergestellt werden. Ausserdem brauchen wir ein leistungsfähiges Verkehrsnetz auch über die Kantonsgrenze hinaus, wichtige Infrastrukturprojekte im Kanton müssen vorangetrieben werden – und wir müssen uns um die Versorgung der immer älter werdenden Bevölkerung kümmern. Ebenfalls Handlungsbedarf sehe ich im Tourismus: Übernachtungsangebote sollen sicherge-

stellt werden, damit wird ein wichtiger Wirtschaftszweig gestärkt.

Anick Volger (SVP AR): Die Baustellen sind vielfältig. Einerseits haben wir mit der Krise im SVAR noch einiges vor uns, bei dem auch schmerzhaft Entscheidungen zu fällen sind. Dann steht das langwierige Projekt mit dem neuen Baugesetz an, das bereits eine lange Geschichte hat. Auch beim jetzigen Anlauf scheint nicht der grosse Wurf gelungen zu sein. Das Resultat entspricht nicht den Erwartungen, weshalb der Kantonsrat dringend gewichtige Anpassungen vornehmen muss. Zuletzt haben die Arbeiten zu einer Revision der Kantonsverfassung begonnen – ein wichtiges und langfristiges Projekt, sollen doch Fragen zu den Gemeindestrukturen oder dem künftigen Wahlsystem beantwortet werden.

Martin Pfister (SP AI): Beim massiven Bauboom in unserem Kanton ist es notwendig, in bezahlbare Wohnungen zu investieren. Zudem ist entscheidend, dass wir unserem Land Sorge tragen. Es braucht Bedingungen, damit der Boden und dessen Erträge bei uns bleiben und nicht dem Profit der Immobilienbranche preisgegeben werden.

Ruedi Angehrn (CVP AI): Wünschenswert sind eine Gesamtplanung des Gesundheitswesens und längerfristige Perspektiven zur Entwicklung unseres Spitals.

Martin Ebnetter (SVP AI): Ich sehe Handlungsbedarf bei den Themen Baugesetz, Hallenbad und Spital.

Umsetzung: Marcel Baumgartner und Malolo Kessler

Bilder: zVg

In der nächsten LEADER-Ausgabe: Die Präsidenten der Thurgauer Kantonalparteien im Interview.

links: Anick Reto Volger, Jahrgang 1986, ist seit März 2016 Präsident der Ausserrhoder SVP. Sie gibt die Anzahl Mitglieder nicht bekannt.

rechts: Die SVP AI wird seit Ende Januar dieses Jahres von Martin Ebnetter, Jahrgang 1963, geführt. Sie hat 130 Mitglieder.



Appenzeller Charme mit topmoderner Infrastruktur

Seit 20 Jahren gibt es das Hotel Herisau. Das Jubiläum ist weit mehr als nur ein runder Geburtstag: Es steht für zwei Jahrzehnte konsequenter Weiterentwicklung, die das Hotel zu einem klangvollen Namen über die Region hinaus gemacht hat. Das kürzlich komplett sanierte Haus ist mehrfach ausgezeichnet, gehört zu den besten Seminar- und Business-hotels in der Schweiz – und will diesen Status weiter ausbauen.

Als René Wohnlich 2005 das Hotel Herisau als Direktor übernahm, waren ihm die Schlagzeilen sicher. Das erste Haus am Platz unter der Leitung eines noch nicht einmal 30-Jährigen: Das sorgte für Gesprächsstoff. Der gelernte Koch und diplomierte Hotelier HF, der schon mit 24 erstmals die Leitung eines Hotels übernommen hatte, legte sich sofort ins Zeug. Er hatte für das Haus mit über 30 Hotelzimmern, diversen Tagesräumen und zwei Restaurants klare Pläne und setzte sie in den folgenden Jahren konsequent um. Schon die Zahlen des ersten Geschäftsjahres

unter Wohnlich zeigten, dass die Richtung stimmt. Wohnlich fokussierte das Hotel immer klarer auf den Seminar- und Businessbereich, vernachlässigte aber an der hervorragenden Lage am Tor zum Appenzellerland auch die Bedürfnisse von Kurzausflüglern nicht. Das Ergebnis: Seit Jahren figuriert das Hotel Herisau unter den zehn besten Schweizer Seminar- und Businesshotels. Dem 3-Sterne-Superior-Hotel ist das von «Best of Swiss Gastro» ausgezeichnete Restaurant MOO angegliedert, auf der Bewertungsplattform Tripadvisor hat der Betrieb das Zertifikat für



*René Wohnlich,
seit 13 Jahren Direktor
des Hotels Herisau.*



Exzellenz erhalten. Und Schweiz Tourismus schliesslich hat das Hotel Herisau mit dem Qualitätsgütesiegel ausgestattet.

Gezielte Entwicklung

Die Erfolgsgeschichte hat verschiedene Ursachen. Die gute Lage im Herzen von Herisau, in nächster Nähe zur Kongressstadt St.Gallen und dem Erholungsraum Alpstein in Kombination mit guten und schnellen Verkehrsanbindungen, ist eine wichtige Voraussetzung. Sie allein wäre aber nicht ausreichend gewesen, um das Hotel nachhaltig zu positionieren. Die frühe Entscheidung, den Seminar- und Businessbereich ins Zentrum zu stellen, hat sich als goldrichtig erwiesen. Weitere Ausbauschritte wie der Bau des trendigen Restaurants MOO – das steht für Mond und nicht etwa den Laut einer Kuh – fügten sich nahtlos in dieses Konzept ein. Das Hotel schlägt im Innern eine perfekte Brücke zwischen moderner Infrastruktur und traditionellen Elementen des Appenzellerlandes. Die MOO-Lounge, die MOO-Stube, eine Bar und die Terrasse sorgen für unbeschwertere Wohlfühlstunden, die gerade bei Seminargästen, die nach getaner Arbeit geniessen wollen, besonders wichtig sind.

Dass René Wohnlich, mittlerweile auch Inhaber der Hotel Herisau AG, das Hotel im 13. Jahr führt, ist eine Besonderheit in der Branche. Diese Ausdauer ist der Grundstein für die nachhaltige Entwicklung, die weiterhin anhält. Im vergangenen Januar wurde das gesamte Haus saniert. Der Direktor spricht von den «neuesten Hotelzimmern der Ostschweiz», die in diesem Zug entstanden sind. Im Bewusstsein, dass die Ansprüche der Gäste stets steigen, wurde investiert: Die Zimmer sind topmodern ausgestattet, verfügen über grosse Boxspringbetten, Flatscreen und ein rasantes W-LAN. Im selben Zug wurde der Seminarbereich ebenfalls erneuert und mit modernster Technik versehen. Denn auch hier steigen die Ansprüche laufend. Auf das Erfolgsrezept angesprochen, nennt Direktor René Wohnlich die Kombination verschiedener Elemente: «Wir sind der Spezialist in der Region für ein- und mehrtägige Seminare und Tagungen,

setzen auf kompetente Betreuung vor Ort, welche durch unsere vielen langjährigen Mitarbeiter garantiert wird und natürlich auf echte Appenzeller Gastfreundschaft.» Immer öfter nutzen neben Businessgästen auch Private die einmalige Atmosphäre für Familienfeiern, Geburtstage oder Weihnachtsessen.

Neue Dienstleistungen

Im Bewusstsein, dass Stillstand Rückschritt bedeutet, baut Wohnlich zudem das Dienstleistungsangebot weiter aus. Basis dafür war unter anderem die zusätzliche Ausbildung zum Marketingfachmann und Immobilienmakler. Das Unternehmen ist als weiteres Standbein in der Verwaltung von Geschäfts- und Wohnliegenschaften tätig. Und neu ist das Restaurant MOO mit eigenen Produkten an Märkten und im MOO-Shop präsent; das Angebot reicht von Konfitüren über Saucen und Gewürzmischungen bis zu hausgemachten Schnäpsen. Eine weitere Investition in die Zukunft ist der Bitcoin-Automat, der sich im Hotel Herisau findet, eine Seltenheit in Hotels im deutschsprachigen Raum. Ab Sommer soll es möglich sein, Zahlungen in dieser elektronischen Währung vorzunehmen.

Trotz dieser Erweiterung der Angebotspalette: Das Kerngeschäft bleibt der Hotel- und Restaurantbetrieb. Und in diesem behauptet sich das Hotel Herisau trotz vieler Mitbewerber in der Region überaus erfolgreich. Die jüngsten Erneuerungsmassnahmen und die ausgezeichnete Vernetzung von Direktor Wohnlich und Restaurantchef Mathias Lehner stellen dabei sicher, dass das auf lange Zeit auch so bleibt.



Hotel Herisau | Restaurant MOO
 Bahnhofstrasse 14, CH-9100 Herisau
 T +41 71 354 83 83, info@hotelherisau.ch
 www.hotelherisau.ch

Unternehmer Maximilian Schnorr:

**«Wichtig ist es,
glaubhaft zu bleiben.»**



Start-up lässt Appenzeller Tradition wieder aufleben

Ab Mai sind natürliche Hautpflegeprodukte der Marke LediBelle aus dem Appenzellerland erhältlich. Ihre Inhaltsstoffe basieren auf traditionellen Heilmitteln, die bereits im 18. Jahrhundert zum Einsatz kamen. Die Appenzeller Naturkosmetik AG mit Sitz in Jakobsbad AI entwickelt naturnahe Hautpflegeprodukte mit Appenzeller Ziegenmolke und Jakobsquellwasser. Die Marke heisst LediBelle und steht für natürliche Kosmetika ohne industrielle Inhaltsstoffe wie Parabene oder Silikon.

Das LediBelle-Sortiment tritt beim Launch im Mai mit sieben Produkten in den Markt ein, darunter eine milde Reinigungsmilch, eine Feuchtigkeitscreme und eine zellerneuernde Gesichtsmaske. «Zunächst exklusiv in der Drogerie Löwen in Appenzell und auf www.ledibelle.ch und dann werden selektierte Parfümerien im In- und Ausland folgen», sagt Maximilian Schnorr (*1975). Wie der Gründer und CEO der Appenzeller Naturkosmetik AG berichtet, dauerte die Entwicklung rund anderthalb Jahre. Produziert werden die Beauty-Produkte von der Intracosmed AG in Urnäsch.

«Ziegenmolke versorgt die Haut mit Nährstoffen wie Vitamin A und E sowie natürlichem Q10.»

Wertvolle Schätze aus dem Appenzellerland

Das Besondere an den Hautpflegeprodukten sind die «wertvollen Schätze» aus dem Appenzellerland, wie Schnorr sie nennt: die Ziegenmolke und das Jakobsquellwasser. Ziegenmolke versorgt die Haut mit Nährstoffen wie Vitamin A und E sowie natürlichem Q10. Der Milchsäuregehalt der Ziegenmolke stärkt zudem den Säureschutzmantel der Haut.

Molke ist ein natürliches, traditionelles Heilmittel. Schon im 18. und 19. Jahrhundert badeten Gäste aus aller Welt in den Appenzeller Molkebadeanstalten in Weissbad, Gontenbad und Gais. Das Jakobsbad entstand 1845 aus einem Müllereibetrieb, das Ziegen- und Kuhmolke anbot. «Dem Wasser der Jakobsquelle wird nachgesagt, dass es regeneriere und energetisiere», fügt Schnorr hinzu. «Seit Jahrhunderten pilgern deshalb Mensch und Tier zu diesem Kraftort unterhalb des Kronbergs.»

Ewige Jugend um jeden Preis

Maximilian Schnorr bringt über 13 Jahre Erfahrung aus dem Konsumgütergeschäft mit, davon viele Jahre im Bereich Beautyprodukte. Er studierte Betriebs-

wirtschaft in Passau und London und arbeitete in der Schweiz für Lenor sowie Dolce & Gabbana Beauty. In den letzten 5 Jahren war er für das Luxusportfolio von P&G Prestige in Moskau verantwortlich.

Der Unternehmer spürte, dass die Zeit gekommen war, sich selbstständig zu machen. «Albert Koch, ein Freund meines Vaters, kam auf mich zu», erzählt Schnorr. «Er schlug vor, eine moderne Hautpflege-linie mit natürlichen Inhaltsstoffen aus dem Appenzellerland zu entwickeln.» So entstand die Idee, mit Ziegenmolke und Jakobsquellwasser die Schönheit versprechende Tradition der Appenzeller Heilbäder wieder aufleben zu lassen.

Eine der grössten Herausforderung in der Kosmetikbranche ist gemäss Schnorr, glaubhaft zu bleiben. Trotz aller Verlockungen des schnellen Geldes dürfe ein seriöser Hersteller nicht dem Trend folgen und das nächste Wunderprodukt jenseits der 300 Franken anbieten. «Besonders in den Technologieländern werden die Konsumentinnen immer gesundheits- und schönheitsbewusster», weiss Schnorr. «Dadurch sind sie bereit, für die ewige Jugend fast jeden Preis zu bezahlen.» Nebst dem ungebrochenen Trend zum Anti-Aging kommt zunehmend das Interesse für die Herkunft der Inhaltsstoffe auf. «Viele natürliche Inhaltsstoffe gehen jedoch mit einer grossen Belastung für die Umwelt einher», gibt Maximilian Schnorr zu bedenken. «Die Regenwälder in Südostasien etwa werden zerstört, um die riesige Nachfrage nach Palmöl zu befriedigen.»

Deshalb müssten Natürlichkeit und Nachhaltigkeit in Zukunft im Gleichklang vermarktet werden. Auch soziale Faktoren wie die Arbeitsbedingungen der Produzenten in den Herkunftsländern würden immer mehr an Bedeutung gewinnen.

Text: Tamara Johnson

Bild: Stéphanie Engeler

Ein Traditionsunternehmen geht mit der Zeit

Was vor bald 100 Jahren als Einmannbetrieb startete, ist heute eine international erfolgreiche Schreinerei mit über 40 Mitarbeitenden: Die Weishaupt AG Innenausbau aus Appenzell realisiert exquisite Räume für Hotels, Villen und andere Luxusliegenschaften in der Schweiz und im Ausland. Ein Beispiel für ein regional verankertes Unternehmen, das weit über den eigenen Standort hinaus gefragt ist.

Als sich der Appenzeller Zimmermann Anton Weishaupt-Sutter 1918 selbstständig machte, konnte er nicht ahnen, dass er soeben den Grundstein für ein international erfolgreiches KMU gelegt hatte. Doch mit seinen traditionellen Werten wie Exaktheit, Zuverlässigkeit und Qualitätsbewusstsein machte der junge Unternehmer schon bald von sich und seiner Handwerkskunst reden. Die Jahre vergingen, das Unternehmen wuchs, und Weishaupt-Sutters Sohn Anton trat genauso in die Fussstapfen des Vaters wie später sein Enkel Bruno.

Als Geschäftsführer der heutigen Weishaupt AG Innenausbau beherzigt Bruno Weishaupt noch immer das Credo seines Vaters sowie seines Grossvaters: «Tradition ist kein Ruhekitchen – und schon gar nicht

ein selbstzufriedener Rückblick in die Vergangenheit.» Tradition bedeute, Erfahrungen zu nutzen, die Gegenwart wahrzunehmen und in die Zukunft zu blicken. «Nur so lernen wir die Kundenwünsche von heute und die Trends von morgen kennen», ist der Schreinermeister überzeugt.

Holz aus der Region

Mit aktuell über 40 Mitarbeitenden realisiert die Weishaupt AG Innenausbau exquisite Küchen, Möbel, Schränke und Türen für Hotels, Villen und andere Luxusliegenschaften in der ganzen Schweiz sowie im Ausland. Der Erfolg des KMU am Fusse des Säntis liegt in der gekonnten Verbindung von zeitgerechten Technologien und traditionellem Handwerk. «Und



*Bruno Weishaupt,
Geschäftsführer
Weishaupt AG Innenausbau,
Appenzell.*



an unserer Liebe zum Naturprodukt Holz», so Bruno Weishaupt. «Häufig wählen wir die Stämme bereits im Wald aus und bestimmen dann den richtigen Zeitpunkt für das Fällen.»

Um lange Transportwege zu vermeiden und möglichst ökologisch zu produzieren, verwendet die Weishaupt AG Innenausbau wenn immer möglich einheimisches Holz aus der Region. Dafür gibt es weitere gute Gründe, denn schliesslich kann sich das hochwertige Appenzeller Holz sehen lassen. Das edle Hotel Sonne in Zermatt beispielsweise ist in seinem Inneren komplett damit geschmückt – von der Suite über das Restaurant bis zum Fumoir. Und doch wirkt jeder Raum anders, jeder Raum glänzt mit einem einzigartigen Ambiente, passend zu seiner jeweiligen Funktion.

Bruno Weishaupt:

«Wir lassen uns gerne von aussergewöhnlichen Wünschen herausfordern.»

Von glamourös bis rustikal

«Holz ist ein äusserst vielfältiger, wandlungsfähiger Baustoff», erklärt Weishaupt. «Mit unserem Knowhow können wir damit die verschiedensten Räume und Möbelstücke realisieren – von glamourös bis rustikal, von traditionell bis modern, von kunstvoll bis minimalistisch ist alles machbar.» Die Kundenprojekte zeugen vom breiten Spektrum der Möglichkeiten: Die hochmodernen Arbeitsplätze bei Leonteq in Zürich und Singapur etwa. Im Gegensatz dazu steht das traditionelle Restaurant Hotel Bären in Gonten aus dem 18. Jahrhundert.

Neben Erfahrung und Begeisterung, die fast 100 Jahre zurückreichen, zeichnet sich die Weishaupt AG Innenausbau durch ein gutausgebildetes und engagiertes Team aus, das jeden Kunden ernst nimmt und jeden Kundenwunsch zu befriedigen weiss. «Das Gewöhnliche machen wir gut», fasst der Geschäftsführer der dritten Generation zusammen. «Vom Aussergewöhnlichen lassen wir uns gerne herausfordern.»

Das nationale und internationale Engagement für klangvolle Unternehmen soll nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Weishaupt Innenausbau AG auch der ideale Partner für private Bauherren ist, die das Besondere suchen. In der «Bude» im Dorf Appenzell und auf einer reichhaltigen Beispielpalette auf der Webseite können sich Kunden inspirieren lassen. Vom Badmöbel über Einbauschränke bis zum Wohnzimmerkorpus. Allen eigenen Produkten ist die Verbindung von kreativen Ideen und professioneller Handwerkskunst gemeinsam. So wurden in der Vergangenheit verschiedenste Objekte vom Innenausbau über Badmöbel, Einbauten bis zur Wohnküche mit der unverkennbaren Handschrift des Appenzeller Unternehmens ausgestattet – mit hoher Funktionalität, die gleichzeitig einen einmaligen Blickfang darstellt.

Ein vielsagendes Beispiel dafür, wie gefragt die Weishaupt AG Innenausbau über die eigene Region hinaus ist, ist das «Baur au Lac», das 5-Sterne-Hotel direkt am Zürichsee. Für die international gefragte Topadresse hat Weishaupt die Terrassenbar aufgefrischt und die Hotelhalle neu gestaltet. Letzteres war eine besondere Herausforderung, da die Halle unter Denkmalschutz steht und Umbauten deshalb mit vielen Auflagen verbunden sind. Seit über 15 Jahren renovieren die Betreiber jährlich bis zu 15 Hotelzimmer, um den hohen Standard des Luxushotels zu erhalten. Auch diese Aufgabe übernehmen die Innenausbaupezialisten aus Appenzell.



UNSERE IDEEN SIND DAUERND UNTERWEGS.

WEISHAUPTINNENAUSBAU
Ziel 34 . CH-9050 Appenzell . T +41 71 788 04 40 . weishaupt.ch



*LukasENZler, Enzler AG
Vermögensberatung in Appenzell.*

«Eine Kokosnuss ist gefährlicher als ein Hai»

Geld hat ihn schon früh fasziniert. Allerdings nicht in erster Linie, um reich zu werden, sondern weil ihn die Mechanismen hinter der Börse interessierten. Heute sorgt Lukas Enzler als Vermögensberater und Vermögensverwalter dafür, dass die Gelder seiner Kunden nachhaltig angelegt werden. Und setzt dabei bewusst auf ein scheinbar einfaches Konzept: Nichts versprechen, was sich nicht halten lässt.

Lokomotivführer oder Polizist habe er nie werden wollen, erinnert sich Lukas Enzler auf die Frage nach seinen Kindheitsträumen. Seit dem Kindergarten sei klar gewesen: Es wird entweder eine Bank oder die Hotelbranche. Letzteres hatte familiäre Gründe. «Mein Firmgötti hat damals in Davos zwei Hotels betrieben, aber er selbst hat mir geraten, besser zu einer Bank zu gehen», so Enzler. Und das mit einer einfachen Begründung, wie er sich schmunzelnd erinnert: «Mit einem Hotel muss man das Geld zuerst verdienen, auf der Bank liegt es schon...»

«Ich sehe es in meiner Branche durchaus als Qualität, ein bisschen langweilig zu sein.»

Während andere am Kiosk Comics kauften, holte sich der heute 40-Jährige schon damals die Handelszeitung, verinnerlichte den Namen und die Grösse von Unternehmen und versuchte, die Gesetzmässigkeiten der Börse zu durchschauen. Die logische Folge waren die anschliessende Banklehre, ein berufsbegleitendes Fachhochschulstudium und berufliche Stationen als Kundenberater, Bankenrevisor, Direktionsassistent und Leiter Compliance bei der Appenzeller Kantonalbank.

Kunst statt Wissenschaft

Seit 2013 ist der in St.Gallen aufgewachsene Appenzeller mit seiner Enzler AG Vermögensberatung mit insgesamt fünf Mitarbeitern selbstständig. Geld anlegen: Das ist für Enzler keine Wissenschaft, sondern eine Kunst – «sonst könnte es ja jeder mit einer entsprechenden Anleitung lernen». Statt auf der Grundlage von Finanzstatistiken, deren Beobachtungszeitraum keine 100 Jahre beträgt, sichere Rezepte zu versprechen, setzt Lukas Enzler auf Transparenz und Ehrlichkeit. Zwar gebe es in der Branche viele Anbieter, die suggerieren, dass sich Erfolg planen lässt.

«Aber in Wahrheit kann man nicht mehr tun, als eine passende Strategie zu entwickeln und das Risiko zu minimieren – stets mit der Möglichkeit des Scheiterns.»

Wissenschaftlich erwiesen ist in Bezug auf Anlagen laut dem Vermögensberater im Grunde nur eines: Es ist sinnvoll, eine einmal beschlossene Strategie über längere Zeit zu halten. Und genau da werde heute gesündigt, stellt Enzler fest: «Angesichts der tiefen Zinsen schraubt so mancher Anleger seine Aktienquote nach oben.» Das sei im Interesse der Bank, «denn nicht angelegtes Geld verursacht Kosten». Ob der Anleger damit gut beraten ist, ist eine andere Frage. Solange keine Negativzinsen anfallen, so Enzler, sei es oft sinnvoller, am Status quo festzuhalten, auch wenn dann das Geld gewissermassen nicht aktiv arbeitet, statt fast blindlings den Anteil an Aktien zu erhöhen. Er selbst habe schon oft Ratschläge gegeben, die für ihn selbst weniger lukrativ, aber im Sinn des Kunden gewesen seien, denn: «Ein guter Ruf ist mir wichtiger als die kurzfristige Gewinnmaximierung.»

Der Verantwortung gerecht werden

Stichwort Kunde: Wer gehört im Bereich Vermögensberatung überhaupt potenziell dazu? «Reichtum ist relativ», stellt Lukas Enzler klar. In diesem Sinn könne sich jeder mit verfügbaren Mitteln angesprochen fühlen, wobei aber natürlich nicht jede Dienstleistung für jeden Betrag Sinn mache. Enzler erwähnt in diesem Zusammenhang die passive Vermögensberatung: Das Geld wird bedürfnisgerecht angelegt und danach vom Berater nicht mehr aktiv verfolgt, bis sich die Situation des Kunden allenfalls wieder verändert und eine Neubeurteilung erforderlich ist. In einer Zeit, in der die Finanzbranche durchaus kritisch und gelegentlich argwöhnisch beobachtet wird, liegt viel Verantwortung auf den Schultern ihrer Vertreter. Für Lukas Enzler ist klar, dass sein Berufsstand hier gefordert ist, und er handelt entspre-

chend. «Wir rechnen transparent und ehrlich ab, werden nur durch den Kunden entschädigt, arbeiten nicht mit Rückvergütungen und berechnen in der Vermögensverwaltung fixe Pauschalen.» So verhindert er einen Interessenkonflikt, der oft entsteht: Der Vermögensberater kassiert, wenn die Märkte gut laufen, «aber uns Berater braucht man ja genau dann, wenn es nicht so gut läuft».

«Hin und her macht Kasse leer»

Kann eine zahlenmässig kleine Vermögensberatung im beschaulichen Appenzell der Leistungspalette eines grossen Finanzinstituts in einer Metropole Paroli bieten? Grundsätzlich, so Lukas Enzler, habe jeder Zugriff auf dasselbe Informationsmaterial über die Märkte. Der «Rohstoff» ist also identisch, «Kleine» sind nicht im Nachteil. Der Unterschied liege in der persönlichen Philosophie: «Ich bin eher der konservative Typ, der nicht ständig Titel bewegen

lautet seine rhetorische Frage zu diesem Thema. An der Börse müsse man nicht der Schnellste sein, sondern nur schneller als die grosse Masse – «dann zahlt es sich schon aus». Ein weiteres Bonmot des 40-Jährigen: «Ich sehe es in meiner Branche durchaus als Qualität, ein bisschen langweilig zu sein.» Das, ob schon – oder gerade weil – auch im Anlagebereich laufend versucht werde, das Rad neu zu erfinden. Was hält Enzler vom Trend, bei der Vermögensverwaltung vermehrt auch Verhaltensanalysen einzubeziehen? Er sei in dieser Hinsicht ein «Fundamentalist», im Bedarfsfall kombiniert mit der technischen Analyse. Dass Anleger oft irrationale Entscheide fällen, führt er auf ein altes Phänomen zurück. «Eine Kokosnuss ist bezogen auf die Sterbestatistik gefährlicher als ein Hai, aber die Menschen fürchten sich vor dem Hai...»

Keine leeren Versprechungen

Ist Geld anlegen im Jahr 2017 besonders schwierig? Sicher, lautet die Antwort des Fachmanns, «aber einfach war es nie, und nur im Rückblick ist immer alles klar». In seinen Anlageberichten hält Enzler jeweils auch nicht mit Informationen darüber zurück, was nicht gut gelaufen ist. «Wichtig ist, dass die Mehrheit der Entscheidungen richtig sind, alle werden es nie sein.» Indem er von Anfang an nie etwas verspreche, das sich nicht halten lässt, würden selten Erwartungen enttäuscht.

Welche Rolle spielt der Standort Appenzell, für das Unternehmen? Die Marke Appenzell habe sicherlich eine positive Ausstrahlung, sagt Lukas Enzler. Für die Akquisition von Neukunden könne die geografische Lage vielleicht auch mal hinderlich sein – «aber bestehende Kunden aus anderen Regionen kommen immer wieder gerne hierher».

Text: Stefan Millius

Bild: Gian Kaufmann

«Man muss nicht der Schnellste sein – nur schneller als die Masse.»

muss, ganz nach dem Motto «Hin und her macht Kasse leer.» So komme es durchaus vor, dass er einen Titel mehrere Jahre im Portfolio belasse, wenn die definierten Bedingungen erfüllt seien. Eine gewisse Gemächlichkeit sei gerade auch an der Börse sinnvoll, ist die Erfahrung des Vermögensberaters. «In der Hektik entsteht schnell mal eine Art Herdentrieb, Kurse gehen hoch, einen Tag später sieht alles schon wieder anders aus.» Rückblickend lohne es sich oft, dem ersten Impuls nicht nachzugeben oder grosse Entscheidungen zu überschlafen.

Ohnehin sieht Lukas Enzler den schnellen und spektakulären Erfolg nicht als Ziel, denn dieser ist oft flüchtig. «Was bringt es, zehn Jahre lang vorne und im elften Jahr dann plötzlich ganz weg zu sein?»,

Anzeige

CILANDER
TEXTILVEREDLUNG

Wir veredeln hochwertige Gewebe zu modischen und technischen Textilien.

Competence and Passion for Textile Solutions

AG CILANDER
CH-9101 Herisau
Tel. +41 71 353 32 11
www.cilander.ch

«Nicht für jedes KMU ist Innovation matchentscheidend»

Zum 8. Mal fand in der «Linde» in Teufen der «Unternehmensspiegel Ostschweiz Appenzellerland» statt. In diesem Jahr wurden Beispiele für Innovationen aus der Region vorgestellt. Prof. Dr. Roland Waibel, Leiter des Instituts für Unternehmensführung an der Fachhochschule St.Gallen, die den Unternehmensspiegel durchführt, im Gespräch.



Prof. Dr. Roland Waibel, Leiter Institut für Unternehmensführung an der Fachhochschule St.Gallen.

Roland Waibel, vorgestellt wurden am Unternehmensspiegel die Unternehmen Nägeli AG, Holz und Innenausbau in Gais, sowie die Spezialitäten-Metzg Wetter in Appenzell. Was macht die beiden aus Ihrer Sicht besonders innovativ?

Da der Unternehmensspiegel Appenzellerland sich an Firmen aus beiden Kantonen richtet, berücksichtige ich jeweils ein Unternehmen aus AR und aus AI. Beide Unternehmerpersönlichkeiten sind sehr innovativ, verkörpern aber unterschiedliche Muster: Markus Wetter ist der Prototyp eines kreativen, experimentellen, mutigen, risikofreudigen Unternehmers, der immerzu neue Wege und alternative Herangehensweisen sucht. Gleichzeitig ist er betriebswirtschaftlich sehr fundiert und kann mit seinen Produkten Geschichten erzählen und Emotionen wecken. Hannes Nägeli ist zurückhaltender, weniger extrovertiert, gleichwohl ebenfalls eine faszinierende Persönlichkeit. Wie er das AppenzellerholzsysteM zur Reife gebracht und konsequent umgesetzt hat, inklusive Patentierung und Lizenzierung, ist für ein gewerbliches KMU sehr beeindruckend.

«Oft stellt die Innovationsfreudigkeit bei gewerblichen Firmen, die im Appenzellerland einen Grossteil ausmachen, nicht den wichtigsten Erfolgsfaktor dar.»

Sie haben selbst Beispiele für Innovationen in Ihrem Eröffnungswort genannt. Welches davon beeindruckt Sie besonders?

Ich möchte zwei Beispiele anführen: Zum einen die Knöpfel AG in Walzenhausen, die Hightech-Systembauteile, unter anderem für die Raumfahrt, herstellt. Sie hat sehr treffend erkannt, dass die Grundlage für technische Spitzenleistungen und Innovationen in einer förderlichen Kultur und damit im zwischenmenschlichen Bereich liegt. Und dann natürlich Goba: Wie ich ausgeführt habe, hätte ich Goba als Positivbeispiel bei allen meinen fünf zentralen Er-

kenntnissen zu Innovationserfolg nennen können. Das macht deutlich, dass der Goba-Erfolg kein Zufall, sondern Resultat von vielen betriebswirtschaftlich sehr effektiven Entscheidungen ist.

Kann man Grundsätzliches über die Innovationsfreudigkeit der Unternehmen im Appenzellerland sagen?

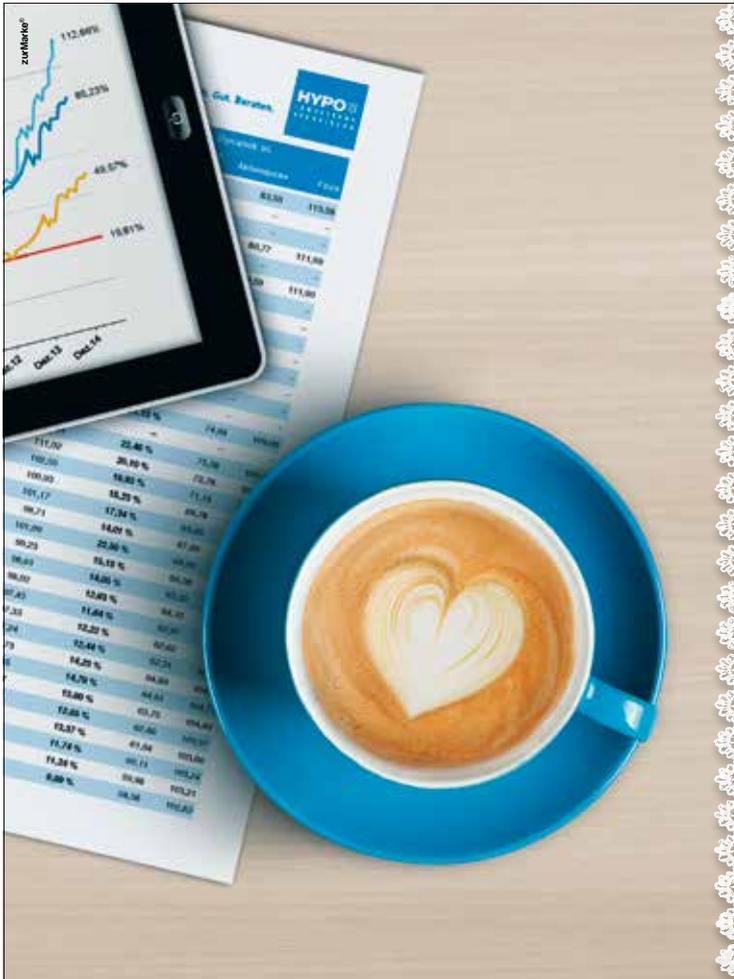
Regierungsrätin Marianne Koller hat in ihrem Eröffnungsvotum eine Studie zu kantonalen Wettbewerbsfaktoren zitiert. Darin zeigen sich bei beiden Appenzell hinsichtlich Innovation deutliche Erfolgsreserven. Eine Ursache ist, dass bei gewerblichen Firmen, die im Appenzellerland einen Grossteil ausmachen, oft die Innovationsfreudigkeit nicht den wichtigsten Erfolgsfaktor darstellt: Als typischer Gewerbler müssen Sie Ihre Sache gut und kosteneffizient machen, das steht für die Kunden meist im Vordergrund. Deshalb lässt sich als erste Antwort sagen: Viele gewerbliche Betriebe sind nicht übermässig innovativ, weil das für sie nicht matchentscheidend ist.

Aber es finden sich auch Beispiele, auf die das nicht zutrifft?

Ja, es gibt zweitens eine grosse Gruppe von KMU, die ich als sehr innovativ wahrnehme und die damit auch sehr erfolgreich sind. Im Appenzellerland gibt es zum Beispiel ein innovatives Technikcluster mit KMU wie etwa Knöpfel, VC999 oder Wyon, ein erfolgreicher Holzverarbeitungscluster mit Firmen wie Nägeli, alle aus der Blumer-Gruppe, Brädäx oder Näf Herisau sowie ein spezialisierter Fleischverarbeitungscluster mit Metzgereien wie Wetter, Breitenmoser oder Fässler und der Appenzeller Fleisch und Feinkost AG. Das sind Beispiele von Branchen, die ich als sehr differenziert und innovativ wahrnehme. Es gibt also grosse Unterschiede, die teilweise auch begründet sind.

Interview: Stefan Millius

Bild: zVg



Leidenschaftlich. Gut. Beraten.

Wir verbinden Schweizer Private Banking mit Vorarlberger Herzlichkeit

Mit einem herzlichen Grüß Gott heissen wir Sie an der Bankgasse 1 in St. Gallen willkommen. Setzen Sie auf Ihren persönlichen Ansprechpartner, der Ihr Vermögen individuell und nach Ihren Bedürfnissen plant. Bereits ab einem Anlagebetrag von CHF 100'000.– erhalten Sie vollumfängliche Private Banking-Leistungen – ganz in der Tradition der österreichischen Servicequalität.



Vorarlberger Landes- und Hypothekenbank Aktiengesellschaft,
Bregenz, Zweigniederlassung St. Gallen
Bankgasse 1, Postfach 64, CH-9004 St. Gallen
Tel. +41 71 228 85 00, Fax +41 71 228 85 19
www.hypobank.ch



Nehmen Sie Platz. Ihre Hypo Vorarlberg

DER NEUE JAGUAR F-PACE MIT CHF 3'090.– CELEBRATION BONUS.



Profitieren Sie jetzt von kostenlosen Ausstattungsoptionen im Wert von CHF 3'090.– und von einem attraktiven Leasingangebot.*

Starten Sie jetzt zu einer Probefahrt. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

CELEBRATION BONUS
CHF 3'090.–

LEASING
474.–/MT.

FREE SERVICE
4 Jahre/100'000 km



Emil Frey AG
Autopark St. Gallen
Molkenstrasse 3-7, 9006 St. Gallen
Tel. 071 228 64 64, Fax 071 228 64 20
www.stgallen.jaguar-dealer.ch

*Die Aktionen laufen vom 01.01.2017 bis auf Widerruf und gelten für alle JAGUAR F-PACE Neuwagen bei Finanzierung über die MultiLease AG. Leasingbeispiel: JAGUAR F-PACE 20d Pure, 5-Türer, man., 180 PS, Normverbrauch gesamt: 4.9 l/100 km, 129 g CO₂/km (Durchschnitt aller in der Schweiz angebotenen Fahrzeuge: 134 g/km), CO₂-Emissionen aus der Treibstoffbereitstellung: 21 g/km, Energieeffizienz-Kategorie: B, empfohlener Nettoverkaufspreis CHF 49'500.–, Anzahlung 20%, Rabatt 5%, Restwert 41%, Leasingrate CHF 474.–/Mt., effektiver Jahreszinssatz 3.97%, Laufzeit 48 Mte./10'000 km/Jahr, inkl. obligatorischer Vollkaskoversicherung. Eine Anzahlung ist nicht obligatorisch (mit entsprechender Anpassung der Leasingraten). Die Kreditvergabe ist unzulässig, falls sie zur Überschuldung des Konsumenten führt. Abgebildetes Modell: F-PACE 3.0 V6 Diesel S, AWD, 5-Türer, aut., 300 PS, Normverbrauch gesamt 6.0 l/100 km, 159 g CO₂/km, CO₂-Emissionen aus der Treibstoffbereitstellung: 26 g/km, Energieeffizienz-Kategorie: D, empfohlener Nettoverkaufspreis CHF 84'300.–, Celebration Bonus: kostenlose Zusatzausstattung bei Neukauf im Wert von bis zu CHF 3'090.– für F-PACE, gültig vom 01.01.2017 bis auf Widerruf. Alle Preise inkl. MwSt.

«Green»- Business

- Die besten Golfer unter den Ostschweizer Managern.
- Die Besonderheiten der regionalen Golfplätze.
- Die Erfolgsgeschichten von drei Profigolfern.



*Golfen zwischen
Alpstein und Bodensee*





Frauen vor

Die «Bilanz» veröffentlicht jeden Frühling die Liste der golfspielenden Führungskräfte in der Schweiz. Von den 400 CEOs, Verwaltungsräten etc. in der Handicap-Aufstellung sind genau 22 Frauen – oder mickrige 5,5 Prozent.

Das liegt meiner Meinung nach nicht am Golf-Sport, sondern an der Realität in der Schweizer Wirtschaftswelt: In den Geschäftsleitungen der hundert grössten Unternehmen waren vergangenes Jahr genau sechs Prozent Frauen.

Schaue ich auf die offiziellen Mitgliederzahlen bei Schweizer Golfclubs, zeigt sich ein deutlich anderes Bild: Von den insgesamt über 90 000 Golfern sind etwas mehr als 36 Prozent weiblich. Mit diesem «Spitzenwert» ist die Schweiz für einmal deutlich fortschrittlicher, als man es etwa beim Frauenstimmrecht war. In Schottland, dem Mutterland des Spiels, liegt der Frauenanteil bei 16 Prozent. Dort gibt es gar noch (einzelne) Clubs, die lieber keine Frauen als Mitglieder aufnehmen möchten.

Idealer Frauensport

In Tokio werden 2020 die Olympischen Spiele ausgetragen. Zum zweiten Mal in der Neuzeit mit Golf als vollwertigem Sport. Der als Austragungsort vorgesehene Kasumigaseki Country Club weigert sich bis vor wenigen Wochen, Frauen als vollwertige Mitglieder aufzunehmen. Das IOC hatte dem exklusiven, privaten Kasumigaseki Country Club ein Ultimatum gestellt und gedroht, das zweite olympische Golfturnier der Neuzeit auf einen anderen Platz zu verlegen, falls Frauen weiterhin nicht als Vollmitglieder akzeptiert würden. Jetzt aber zeigt sich der Klub bereit, Golferinnen die gleichen Rechte und Privilegien zu geben wie Golfern.

Auch mir wären sportliche Schlagzeilen in den Medien lieber. Und mindestens so stark würde ich mich als Generalsekretärin des Schweizerischen Golfverbands über noch mehr weibliche Mitglieder freuen. Denn für mich ist Golf der ideale Frauensport: Dank dem fairen Handicapsystem und verschiedenen Abschlägen spielt die Kraft keine entscheidende Rolle. Das macht das Spiel fair und spannend zugleich. Dazu kann man sich während und nach der Runde austauschen. So kommt auch das Soziale nicht zu kurz.

Ruhe ohne Handy und Mail

Anders als etwa beim Tennis oder bei ähnlichen Sportarten können Männer und Frauen ohne Probleme mit- und gegeneinander Golf spielen. Manche Frau spielt lieber mit ihren Kolleginnen – ich selber bevorzuge gemischte Gruppen, egal mit welchem Spielniveau.

Zudem stehen alle Golfanlagen in der Natur. Allein die Ruhe ohne Handy und Mail hilft den meisten loszulassen, den Kopf und den Körper durchzulüften. Es muss auch nicht jedes Mal eine volle Runde über 18 Löcher sein. Praktisch überall kann «frau» mittlerweile eine zügige 9-Loch-Runde spielen, um genügend Zeit für die vielen übrigen Verpflichtungen zu haben.

Barbara Albisetti

Generalsekretärin des Schweizerischen Golfverbandes (ASG)



Golfprofi Joel Girrbach hat die Elitesportschule in Kreuzlingen absolviert und spielt im Moment auf der Challenge Tour.

Ein Thurgauer erobert die Golfwelt

Ägypten, Italien, Spanien, Marokko – Joel Girrbach reist mit seiner Golf-ausrüstung regelmässig um die halbe Welt. Der Thurgauer aus Ermatingen ist mit 23 Jahren bereits Profigolfer und gilt als grösstes Schweizer Nachwuchstalent. Im Interview erzählt er, wie er zum Golfsport gekommen ist, wer seine Idole sind, wie häufig er trainiert. Und welchen Tipp er Hobbygolfern geben würde, um ihr Spiel zu verbessern.

Joel Girrbach, Sie gelten als der hoffnungsvollste Schweizer Golfprofi. Wie sind Sie überhaupt zu diesem Sport gekommen?

Durch meine Eltern, als der Golf Club Lipperswil eröffnet wurde. Das war 2001, ich war damals acht Jahre alt.

Nun sind Sie seit etwa zwei Jahren Profigolfer. Wie schwierig ist es, sich in diesem Sport zu behaupten?

Sehr schwierig. Ich spiele im Moment auf der Challenge Tour. Auf dieser messen sich jeder Woche 156 Golfspieler. Und keiner von ihnen ist ein schlechter Spieler. Und natürlich mag es keiner, zu verlieren...

Wie viel Zeit wenden Sie für den Sport auf?

Viel: Im Moment habe ich ungefähr 25 Turniere im Jahr und etwa fünf Trainingslagerwochen im Ausland. Auch wenn ich zu Hause bin, sehe ich meinen Coach mindestens einmal pro Woche und bin jeden Tag im Fitnesscenter und auf dem Golfplatz. Aber natürlich mache ich dazwischen auch einmal zwei, drei Tage Pause.

Wer ist Ihr Idol?

Henrik Stenson, ein Profigolfer aus Schweden. Er hat eine unglaublich ruhige Art und ist mental sehr stark. Und Miguel Ángel Jiménez, ein Berufsgolfer aus Spanien: Er spielt mit 50 Jahren immer noch auf Weltklasseniveau und hat eine Art, die mich fasziniert.

Haben Sie einen Lieblingsschläger?

Ja, ich spiele am Liebsten mit dem Driver. Ich fühle mich sehr wohl damit und kann den Ball mit diesem Schläger am besten kontrollieren.

Was war Ihre grösste sportliche Herausforderung bisher?

Letztes Jahr habe ich auf der Challenge Tour in Ägypten um den Sieg gespielt. Ich war nahe dran, aber es reichte schliesslich nicht ganz – ich wurde Zweiter.

Haben Sie zum Schluss noch einen Tipp für Hobbygolfer? Wie können diese ihr Spiel verbessern?

Da würde ich sagen: «Keep it simple» und geh so oft wie nur möglich auf den Platz. Auf der Driving Range lernt man das Spiel nicht, nur die Basics.

Text: Malolo Kessler

Bild: zVg, Foto Gaccioli, Kreuzlingen

«Auf der Driving Range lernt man das Spiel nicht, nur die Basics.»

Und was sind Ihre Ziele und Träume?

Ich möchte mich auf der Challenge Tour etablieren und in ein paar Jahren in die European Tour aufsteigen. Und natürlich will ich gesund bleiben.

Wenn Sie kein Golfer geworden wären – welche Sportart hätte Sie noch gereizt?

Dann wäre ich gerne Autorennfahrer geworden. Dieser Sport fasziniert mich ebenfalls.

Zur Person

Joel Girrbach ist 1993 in Kreuzlingen geboren und wohnt in Ermatingen TG – wenn er nicht gerade unterwegs ist. Girrbach hat zwei Schwestern und an der Nationalen Elitesportschule in Kreuzlingen die Oberstufe absolviert. Anschliessend hat das Nachwuchstalent eine Lehre als Versicherungskaufmann gemacht und ist nun seit etwa zwei Jahren Vollzeitsportler. Er gehört dem Golf Club Lipperswil an und arbeitet seit zehn Jahren mit Trainer Andrea Mantoan. Girrbach, Spitznamen «Schöggü» und «Schöllli», fasziniert insbesondere die Perfektion, die der Golfsport einem Spieler abverlangt.

Anzeige



Emil Frey AG, Autopark St. Gallen

Molkenstrasse 3–7, 9006 St. Gallen, www.emil-frey.ch/allrad

Ihr kompetentes 4x4 Zentrum

NX 300h (2,5-Liter-Vollhybrid, FWD, 5-türig) ab CHF 46 800.-, inkl. MwSt. Ø Verbrauch 5,0 l/100 km, Ø CO₂-Emissionen 116 g/km, CO₂-Emissionen aus der Treibstoff und/oder der Strombereitstellung: 25 g/km, Energieeffizienz-Kategorie B. Abgebildetes Fahrzeug: NX 300h F SPORT (2,5-Liter-Vollhybrid, AWD, 5-türig) ab CHF 63 500.-, Ø Verbrauch 5,3 l/100 km, Ø CO₂-Emissionen 123 g/km, CO₂-Emissionen aus der Treibstoff und/oder der Strombereitstellung: 27 g/km, Energieeffizienz-Kategorie C. Unverbindliche Netto-Preise in CHF, inkl. MwSt. Kraftstoffverbrauch gemessen nach den Vorschriften der Richtlinie 715/2007/EG. Durchschnittswert CO₂-Emission aller in der Schweiz immatrikulierten Fahrzeugmodelle: 134 g/km. Lexus Premium Free Service inklusive kostenlose Servicearbeiten bis 10 Jahre oder 100 000 km (es gilt das zuerst Erreichte) inkl. Ersatzwagen zur Sicherstellung der Mobilität.

«Golfen braucht unglaublich viel Geduld»

Im Alter von 15 Jahren hatte Profigolfer Benjamin Rusch eigentlich eine bestätigte Lehrstelle als Koch. Im Interview erzählt der Weinfelder, wie er zu seinem jetzigen Beruf kam und was er sich für die Zukunft wünscht.



*Benjamin Rusch:
«Mit drei Birdies auf den
letzten drei Löchern
zu gewinnen, ist schwer
zu schlagen.»*

Benjamin Rusch, wer ist Ihr Idol?

Eigentlich habe ich keinen Lieblingsgolfer oder ein spezifisches Idol. Ich probiere einfach, immer mein Bestes aus mir selber rauszuholen. Golfschwünge

gibt es aber viele, die ich gerne mag. Adam Scott muss man fast nicht mehr erwähnen: Sein Schwung ist wahrscheinlich einer der technisch besten zur jetzigen Zeit. Der Schwung von Ernie Els hat mir aber schon von klein auf immer sehr gefallen.

Haben Sie einen Lieblingsschläger?

Ich mag meinen Putter ganz gerne. Vor allem, wenn wir auf wirklich treuen Grüns spielen. Leider gibt es das in der Schweiz nur vereinzelt: Es gibt nichts Schöneres, als wenn der Ball im Loch verschwindet.

Was war Ihr tollstes Golferlebnis?

Das war wohl mein erster Sieg als Profi vor zwei Jahren – in Marokko auf der ProGolf Tour. Mit drei Birdies auf den letzten drei Löchern zu gewinnen, ist schwer zu schlagen.

Und Ihre grösste sportliche Herausforderung?

Die grösste Herausforderung im Golf ist für mich die Fähigkeit, im Moment zu bleiben und nicht in die Vergangenheit oder Zukunft zu schauen. Golfen braucht unglaublich viel Geduld, und man darf nicht aufgeben – auch wenn es einmal nicht so rund läuft.

Was wünschen Sie sich für Ihre Zukunft?

Golf zu spielen, solange es geht.

Wenn Sie kein Golfer geworden wären – was hätte Sie noch gereizt?

Bevor ich in der Kunst- und Sportklasse an der PMS in Kreuzlingen aufgenommen wurde, hatte ich mit 15 eigentlich schon eine bestätigte Lehrstelle als Koch. Aber ich denke kaum, dass ich lange Zeit in dieser Branche geblieben wäre.

Interview: Tamara Johnson

Bild: zVg

«Die grösste Herausforderung für mich ist, im Moment zu bleiben.»

Zur Person

Benjamin Thomas Rusch kam am 25. Juli 1989 zur Welt. Der junge Weinfelder golft seit 2001 im Golf Club Lipperswil, seit 2014 ist er Swiss PGA Profi. Nebst dem Golfspielen interessiert sich Rusch für Sport im Allgemeinen, Fitness und Saunieren. Seinen Bachelor in Foreign Affairs erlangte er an der University of Virginia in den USA.

Die körperlichen und mentalen Grenzen ausloten

Die 17-jährige Nachwuchsgolferin Chiara Tamburlini gehört seit 2014 zum Nationalkader. Ihre zierliche Figur ist auf dem Golfplatz ein Nachteil. Doch diesen weiss sie durch gutes Kurzspiel zu kompensieren.

Chiara Tamburlini kam am 2. Dezember 1999 zur Welt. Der Teenager gelangte durch ihre Eltern Marco und Ursula Tamburlini zum Golfsport, verbrachte sie doch schon als Kind unzählige Stunden im Ostschweizerischen Golfclub (OSGC) in Niederbüren.

«Damit konnte ich den grossen Erwartungen an mich selbst und aus meinem Umfeld gerecht werden.»

Chiara Tamburlini will es im Golfsport weit bringen.

Heute ist sie aktive Clubgolferin und führt damit gewissermassen auch die Familientradition weiter: Ihr Vater präsidiert den OSGC, die Mutter ist als Junioren-captain tätig und die beiden jüngeren Schwestern Olivia (15) und Flavia (11) golfen auch schon ak-

tiv. Olivia Tamburlini gehört gar zu den fünf besten Spielerinnen ihres Jahrgangs.

Putting als Spezialität

Im Jahr 2013 fand Chiara Tamburlini Aufnahme im Regionalkader und begann, nationale Turniere zu spielen. Seit 2014 ist die junge Frau im Nationalkader und bestreitet nationale und internationale Turniere. Dabei kann sie sich stets auf ihren Lieblingsschläger verlassen: den Scotty-Cameron-Putter. Diesen nutzt Chiara seit bald vier Jahren mit Erfolg: Da das Nachwuchstalente eher klein und von schlanker Körperstatur ist, hat sie einen natürlichen Nachteil gegenüber ihren grösseren und kräftigeren Konkurrentinnen. Sie kompensiert mit einem guten Kurzspiel – insbesondere mit dem Putting. Chiara bestätigt: «Das Putting ist meine eigentliche Spezialität.»

Balanceakt zwischen Sport und Schule

Chiaras bisher bestes Golferlebnis war der Gewinn der Junioren-Schweizermeisterschaften 2015 in den Kategorien U16 und U18. Auf ihrem Heimplatz im OSGC Niederbüren hat sie damals in einer Runde nicht weniger als acht Birdies gespielt und einen Platzrekord aufgestellt. «Damit konnte ich den grossen Erwartungen an mich selbst und aus meinem Umfeld gerecht werden», erzählt der Teenager. Chiara besucht das Sportgymnasium in Tenero TI und wird im Sommer 2019 die Matura machen. Der Balanceakt zwischen Sport und Schulunterricht auf zwei Sprachen ist und bleibt eine grosse Herausforderung für die junge Golferin. Schliesslich ist sie häufig während Wochen am Stück an internationalen Turnieren und fehlt dann in der Schule. Den verpassten Stoff muss sie nachträglich aufarbeiten. Doch das hält Chiara nicht davon ab, weiterzumachen. «Mein Ziel ist, meine körperlichen und mentalen Grenzen auszuloten», sagt Chiara. «Ich will wissen, wie weit ich es im Golfsport bringen kann.»

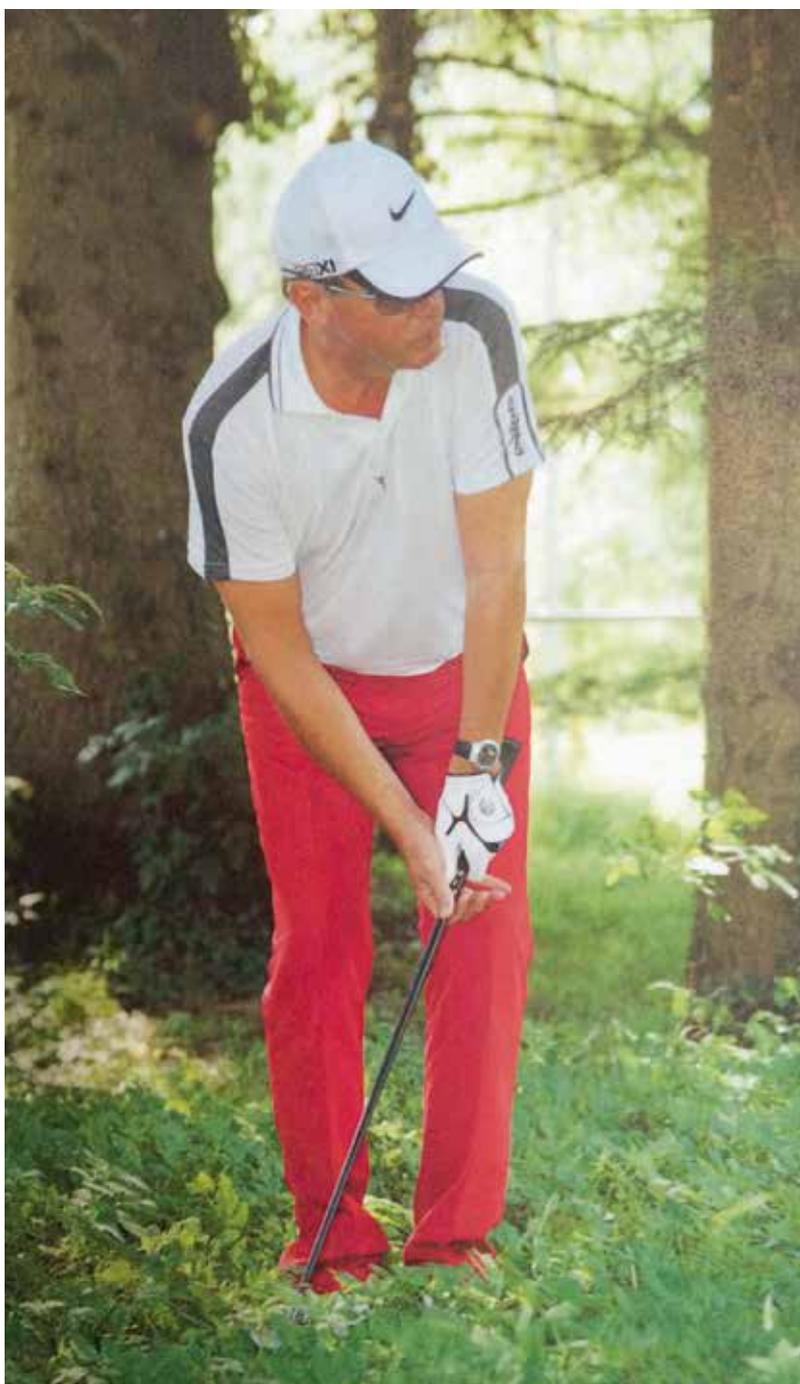


Text: Tamara Marie Johnson

Bild: zVg

Die besten Golfer unter den Ostschweizer Managern

Es ist längst kein reines Klischee mehr, dass Unternehmerinnen und Unternehmer ihre freie Zeit gerne auf dem Green verbringen. Und nicht selten werden die Umgebung und der Sport auch mit dem Business verbunden. Wer beides beherrscht – das Geschäftliche und den Umgang mit dem Schläger – zeigt unser Golf-Ranking.



«Businessgespräche stehen nicht im Vordergrund»

Kurzinterview mit Heinrich Michel, CEO, Bergbahnen Flumserberg AG

Heinrich Michel, wann und wie haben Sie Ihre Leidenschaft zum Golfsport entdeckt?

Ich spiele – zusammen mit meiner Frau Lea – seit 14 Jahren Golf. Gute Freunde aus Feldkirch haben uns für den Golfsport begeistert und uns damals bei den ersten «Gehversuchen» auf dem Platz begleitet.

Wie aktiv betreiben Sie den Sport heute noch?

Als CEO der Bergbahnen Flumserberg AG bin ich natürlich vor allem in den Sommermonaten ab Mai bis Oktober immer mal wieder auf dem Golfplatz anzutreffen – wunschgemäss ein bis zwei Mal pro Woche auf dem Heimplatz Heidiland Bad Ragaz – und dann natürlich auch in den Ferien.

Warum übt dieser Sport gerade für Unternehmerinnen und Unternehmer eine solche Faszination aus?

Will man – seinem Können entsprechend (HCP 22.9) – gut Golf spielen, soll der Kopf frei sein, und man muss sich voll auf das Spiel konzentrieren. Gelingt dies, so ist eine Runde Golf mit guten Freunden entspannend und bedeutet aktive Freizeit in wunderschöner Natur. Dies gibt Kraft für die beruflichen Herausforderungen.

Dient für Sie das Green hin und wieder auch dazu, Businessangelegenheiten zu besprechen?

Wertvoll sind sicherlich die Netzwerke, die sich im Golfclub, bei Golfanlässen oder bei Einladungs- und anderen Turnieren ergeben. Solche Begegnungen führen oftmals auch zu geschäftlichen Synergien. Businessgespräche direkt auf dem Golfplatz stehen bei mir aber nicht im Vordergrund.

Handicap der Ostschweizer Manager

2017	2016	2015	Name, Vorname	Firma Funktion	Golfclub	Differenz zum Vorjahr
7.9	7.8	7.7	Ueltschi Hanspeter	Bernina VRP	Lipperswil	-0.1
8.3	8.4	8.4	Rusconi Giacomo	Unternehmer	Domat-Ems	0.1
8.4	7.5	9.1	Heri Erwin	Valartis Ex-VRP	Lipperswil	-0.9
8.8	9.5	10.7	Ruckstuhl Martin	Ernst Ruckstuhl AG VRP/CEO	Gams	0.7
10.9	10.8	10.5	Hemmi Werner	Walter Schmid AG VRP	Lipperswil	-0.1
11.2	11.2	11.0	Biedermann Markus	Delta Security CEO	Lipperswil	0.0
12.4	13.9	13.9	Rüegsegger Urs	Six Group CEO	Niederbüren	1.5
13.3	12.9	13.6	Weber Kurt	SLS VRP	Lipperswil	-0.4
13.8	13.2	12.1	Hegi Roger	Sport-Toto CEO	Niederbüren	-0.6
14.7	14.7	14.7	Caviezel Reto	Carré Event CEO	Bad Ragaz	0.0
14.7	14.1	14.5	Küng Marcel	SVC Berater/Verwaltungsrat	Erlen	-0.6
15.7	16.6	16.8	Zindel Victor	Zindel Golf Gesellschafter	Bad Ragaz	0.9
16.1	16.1	15.9	Miczka Stefan	Rathor VRP	Appenzell	0.0
16.3	16.3	16.2	Nipp Heinz	LGT GL	Bad Ragaz	0.0
16.3	16.1	15.7	Hilti Michael	Hilti VR	Bad Ragaz	-0.2
16.5	16.5	16.5	Schifferle Peter	Benninger ex-VRP	Lipperswil	0.0
16.6	16.5	16.4	Stach Patrick	Club 2000 St. Otmar SG Präsident	OSGC	-0.1
17.4	17.3	17.1	Ledergerber Roland	St. Galler KB CEO	Niederbüren	-0.1
17.9	17.1	17.1	Gubelmann Michael	Microsoft General Manager Schweiz+Österreich	Lipperswil	-0.8
18.9	18.9	neu	Koradi Rudolf	PGMM Schweiz AG CEO	Lipperswil	0.0
19.5	neu	neu	Stauffer Daniel	Universal Flugreisen AG CEO	Gams	neu
20.9	20.9	20.7	Gomez Peter	Professor im Ruhestand	Niederbüren	0.0
21.4	20.4	18.0	Müller Eugen	Sound Capital AG Partner	Lipperswil	-1.0
22.7	22.7	22.7	Stöckli Patrik	Erotik Markt CEO	Bad Ragaz	0.0
22.9	23.3	23.2	Michel Heinrich	Bergbahnen Flumserberge CEO	Heidiland	0.4
23.0	23.0	23.0	Model Daniel	Model Holding VRP	Lipperswil	0.0
25.2	25.2	25.2	Stoller Erwin	Rieter VRP	OSGC	0.0
27.9	27.9	27.9	Biland Christian	Migros Ostschweiz ex-CEO	Waldkirch	0.0
28.2	28.2	28.0	Kissling Willy	Grand Resort Bad Ragaz Ex-VRP	Bad Ragaz	0.0
29.5	29.5	32.9	Vincenz Pierin	Helvetia VRP	Gonten	0.0
30.0	30.0	29.8	Friedli Peter	New Venturetec CEO	Lipperswil	0.0
32.8	33.3	34.1	Schubiger Rolf	Schubiger Küchen CEO	OSGC	0.5
35.6	35.6	35.6	Ribar Monika	SBB VR Präsidentin	Lipperswil	0.0

Daten: Stefan Waldvogel



Frischer Wind in Niederbüren

Im Ostschweizerischen Golf Club in Niederbüren werden Traditionen und Etikette noch grossgeschrieben. Gleichzeitig beschreitet man hier aber auch neue Wege. Die vor einem Jahr eingeführte Temporärmitgliedschaft findet grossen Anklang bei Golferinnen und Golfern.

Der Ostschweizerische Golf Club (OSGC) in Niederbüren zählt zu den ältesten Golfclubs der Schweiz. Dank seiner zentralen Lage zwischen St. Gallen und Wil ist er sehr gut erreichbar und trotzdem mitten in der Natur. Der anspruchsvolle 18-Loch-Championship-Course Par 72 zeichnet sich durch schmale und flache Fairways aus. Neben grossen Clubtur-

nieren finden hier auch regelmässig Turniere in den verschiedenen Sektionen Men, Ladies, Senioren, Junioren und Benieren statt. Der 1948 gegründete Golfclub ist im Besitz seiner Mitglieder. Mit der überschaubaren Anzahl von rund 450 Clubmitgliedern ist der Golfplatz selten überfüllt und bietet Gelegenheit für spontane Golfstunden allein oder mit Freunden.



Fünf Fragen an den Geschäftsführer Daniel Schweizer



Daniel Schweizer,
Geschäftsführer OSGC

Herr Schweizer, was zeichnet den OSGC aus?

- Ein anspruchsvoller und idyllisch gelegener Platz,
- eine familiäre Atmosphäre mit abwechslungsreichem Clubleben
- und ein guter Sportgeist. Wir holen regelmässig Medaillen nach Hause!

Mit welchen Themen beschäftigt sich der OSGC aktuell?

Wie alle Golfclubs der Schweiz sind auch wir im Wandel. Die Ansprüche seitens Golfer haben sich verändert. Viele Golfer wollen sich nicht allzu früh an einen einzigen Golfclub binden. Deshalb bieten wir Interessierten mit unserem neuen Modell der Temporärmitgliedschaft eine attraktive Möglichkeit, unserem Club während mindestens vier Jahren zu vorteilhaften Konditionen beizutreten.

Und wie sind Ihre Erfahrungen mit der Temporärmitgliedschaft?

Das Interesse ist gross und die Neumitglieder bringen einen frischen Wind in unseren Club. Gleichzeitig schätzen sie auch unsere Traditionen.

Was verstehen Sie unter Traditionen?

In Niederbüren legen wir Wert auf einen freundlichen und respektvollen Umgangston und auf die Golf-Etikette. Zu den Traditionen zählen aber auch viele Turniere und Anlässe, die wir seit Jahr-

zehnten durchführen und die bei unseren Clubmitgliedern sehr beliebt sind.

Und wie lernt man den OSGC am besten kennen?

Melden Sie sich für einen unserer Infotage am 13. Mai oder 2. September 2017 an oder informieren Sie sich direkt bei uns telefonisch oder via Website.



Ostschweizerischer Golf Club

Golfstrasse 106

9246 Niederbüren

Tel. 071 422 18 56

E-Mail: info@osgc.ch

www.osgc.ch

Der Anspruchsvolle

Der Golfplatz des Ostschweizerischen Golf Clubs (OSGC) in Niederbüren ist eingebettet zwischen Thur und waldreichen Hügellandschaften. Der 18-Loch-Championship-Course Par 72 präsentiert sich mit 5918m Länge relativ kurz. Seine engen Fairways, die vielseitigen Geländeübergänge, unterschiedliche Gewässer und kleine, onduлиerte Greens machen ihn zu einem äusserst anspruchsvollen Golfplatz.

«Wir hatten in Niederbüren schon immer gute Golfspieler und sind in den letzten Jahren auch wieder sehr erfolgreich auf nationaler und internationaler Ebene», sagt Daniel Schweizer, Geschäftsführer des OSGC. «Und zwar sowohl bei den Jungen als auch bei den Senioren und den Interclub-Teams.»

Mit den Tamburlini-Schwestern kommen drei talentierte und erfolgreiche Junggolferinnen aus dem OSGC: Die 17-jährige Chiara rangiert unter den Top Ten der Amateur-Ladies in der Schweiz und führt den Order of Merit U18 an. Auch ihre 15-jährige Schwester Olivia spielt immer wieder um nationale und internationale Podestränge, und die elfjährige Flavia will auch schon bald in die Fussstapfen ihrer älteren Schwestern treten.



Der frühere Golf-Europameister Markus Frank (Bild) ist ebenfalls Clubmitglied in Niederbüren. Er gewinnt seit vielen Jahrzehnten regelmässig Turniere im In- und Ausland. Zudem ist er Teil des starken OSGC-Senioren-Interclub-Teams, das im vergangenen Jahr den Schweizermeistertitel holte. Und auch die beiden Men- und Ladies-Interclub-Teams aus Niederbüren sind in der stärksten Kategorie spielberechtigt. Der Golf Club Niederbüren ist jedoch nicht nur für seine sportlichen Leistungen bekannt: «Unser Club zählt zu den Ältesten der Schweiz», so Daniel Schweizer. Entsprechend traditionsreich ist auch die Geschichte. Und: «Im OSGC herrscht nach wie vor eine sehr familiäre Atmosphäre. Man kennt sich und grüsst sich. Seit 2016 bietet der OSGC übrigens die Möglichkeit der Temporärmitgliedschaft an.

www.osgc.ch

Der Familiäre



Klein, aber fein ist der Platz des Golf Club Heidiland in Bad Ragaz mit Sicherheit eine Perle unter den 9-Loch-Plätzen der Schweiz.

Der 9-Loch-Executive-Course Par 62 mit 3638 Metern Länge bietet eine willkommene und nicht zu unterschätzende Herausforderung. «Unser Golfplatz

ermöglicht bereits Golfeinsteigern mit absolvierter Platzreife, die Faszination Golf schon sehr früh am Platz zu erleben», sagt Präsident Ralph Polligkeit. «Zudem präsentiert sich unser Golf Club familiär und unkompliziert.» So erstaunt es nicht, dass jährlich rund 20 000 Golfer die Anlage, die an den Golf Club Bad Ragaz angrenzt, aufsuchen. Das Design stammt vom bekannten Schweizer Golfplatzarchitekten Peter Harradine.

Die Driving Range mit Golf Academy und ihren grosszügig angelegten Übungseinrichtungen ist öffentlich zugänglich. Mit 20 gedeckten und rund 50 Rasenabschlagsplätzen bietet sie optimale Trainingsmöglichkeiten. Neben einem umfassenden Trainingsprogramm mit verschiedenen Schnupper- und Gruppenkursen bieten die Golf Pros selbstverständlich auch Privatlektionen an.

Im Clubhaus befindet sich neben dem Golfbistro mit Sonnenterrasse ein Golfshop. Diverse Veranstaltungen sind hier möglich. «Der Golf Club Heidiland bietet interessante Mitgliedschaftsmodelle», fügt Ralph Polligkeit hinzu. «Etwa die Quartalsmitgliedschaft oder aber eine Raten-Mitgliedschaft ab 195 Franken pro Monat.»

Der Ausgezeichnete

Mit viel Liebe zum Detail und Sorgfalt für perfekte Greens bietet der Golf Club Bad Ragaz anspruchsvollen Golfern ein besonderes Golferlebnis: Der 18-Loch-PGA-Championship-Course liegt eingebettet in eine herrliche Parkanlage mit Bergpanorama.

«Der Platz ist Mitglied von Leading Golf», sagt Präsident Reto Fintschin. «Er wurde vom Bundesverband der Golfanlagen mit dem Prädikat 5* Superior ausgezeichnet.» Die Anlage zählt zu den Topplätzen der Schweiz und ist jährlicher Austragungsort der European Seniors Tour.

Der Golf Club Bad Ragaz verfügt über unterschiedliche Mitgliedschaftsmodelle und ermöglicht die Durchführung von kleinen Events über Einladungs- und Clubturniere bis zu Grossveranstaltungen. Dafür steht dem traditionsreichen Club ab Ende April 2017 ein neues, modernes Clubhaus zur Verfügung. «Architektonisch differenziert sich das neue Zuhause durch einen modernen Bau mit schwerem Sockelbauwerk in Sichtbeton», weiss Fintschin. «Hinzu kommen eine gediegene, offen anmutende Beletage aus dunklem Holz und Glas sowie ein grosszügiges

Dach mit Sonnenterrasse.» Das Clubhaus beheimatet das neu unter dem Namen «Gladys» auftretende Golfrestaurant, das 14 GaultMillau-Punkte führt.

Mit der Offenlegung eines Baches und der Gestaltung eines zusätzlichen Sees finden Golfer in der Saison 2017 mehr Wasserhindernisse vor. Gleichzeitig mit den Umbauten wurde in Eigenregie das Putting und Chipping Green verlegt und vergrössert. «Damit und mit den erneuerten Rasen- und Kunstrasenabschlägen auf der Driving Range verfügt der Golf Club Bad Ragaz nun über grosszügigere Übungseinrichtungen», freut sich Reto Fintschin.



Der Variantenreiche

Der Golfplatz in Waldkirch positioniert sich als Golfclub mit hohem Anspruch an Platz- und Servicequalität sowie einer sportlichen Ausrichtung mit Fokus auf Breitensport.

«Herrliche Landschaft, perfekte Pflege, kultiviertes Golfspielen und ein tolles und entspanntes Clubleben machen den Aufenthalt im Golfclub Waldkirch zu einem wahren Erlebnis», sagt Clubpräsident Pascal Praudisch. Der grösste Golfplatz der Schweiz liegt inmitten des saftig-grünen Hügellands des Fürstenlandes zwischen St.Gallen und Wil. Eleganz und Dynamik auf höchstem Niveau prägen das ein-



zigartige Erscheinungsbild der zur Migros gehörenden Golfanlage mit dem Blick auf den Säntis.

«Der anspruchsvolle, landschaftlich wunderschön angelegte Golfplatz besticht durch die leicht hügelige Landschaft mit Obstbäumen, wunderschönen Teichlandschaften, zahlreichen Bunkern, gepflegten Fairways und bewegten Greens», schwärmt Praudisch. Der abwechslungsreiche Golfplatz umfasst eine 18-Loch-Anlage, zwei 9-Loch-Anlagen und ein Übungszentrum mit Driving Range, drei Putting Greens und drei Pitching/Chipping Greens. Des Weiteren gehören die Golf Academy, der Pro Shop und das öffentliche Restaurant Golf36 zum Angebot.

Mitglieder und Gäste des Golfclubs Waldkirch haben die Wahl zwischen täglich wechselnden Kurskombinationen in 13 verschiedenen Variationen. «Hier fühlen sich Golfer aller Altersgruppen und Spielniveaus willkommen», so Praudisch. Die Migros will den Golfsport einer möglichst breiten Bevölkerungsschicht zugänglich machen und so einen Beitrag zur Volksgesundheit leisten. Bis jetzt gelingt ihr das auch: «Waldkirch zählt rund 900 Mitglieder», weiss der Clubpräsident. «Und die Spieler sind zwischen fünf und 89 Jahren alt.»

www.gcwaldkirch.ch

Der Taktische

Inmitten einer sanft hügeligen Obstbaulandschaft im idyllischen Thurgau gelegen, bietet der Golfclub Erlen einen sehr hohen Freizeit- und Erholungswert.

Die attraktive Anlage wurde als Gemeinschaftswerk von Golf- und Landschaftsarchitekten geplant und erfüllt sowohl landschaftlich wie auch sportlich höchste Ansprüche. Die herausfordernde Hindernisgestaltung, die grossflächigen Teiche, die taktisch angelegten Bunker und die anspruchsvollen Grüns entsprechen dem internationalen Standard. Der Par-71-Platz ist eine reizvolle Herausforderung für ambitionierte Könnner, bietet aber auch dem Freizeitgolfer eine faire Chance.

Nebst dem 18-Loch-Golfplatz verfügt der Golfclub Erlen über eine grosszügige Trainingsanlage mit über 40 Abschlagplätzen. «Ein grosses Putting-Grün und eine Pitch- und Putt-Anlage mit zwei Übungsbunkern runden das Trainingsangebot ab», sagt Clubmanager Christian Heller.

Die Golf Academy verfügt über eine eigene Driving Range und bietet ein breites Kursangebot an. Die beiden Pros Andrea Mantoan und Roger Fisher be-

treiben seit fast 20 Jahren die Golf Academy Erlen. «Andrea und Roger sind Advanced Swiss PGA Pros», erklärt der Clubmanager. «Sie haben die höchste Ausbildung, die man in der Schweiz erreichen kann. Andrea Mantoan ist zudem auch Coach des Elite-Junioren-Teams der Ostschweiz und betreut die beiden Neoprofis Benjamin Rusch und Joël Girrbach.» Zudem arbeiten sie mit modernsten Trainingshilfen wie TrackMan, Videoanalyse, Schräglagenmatten und Perfect Swing Plane.



Der Stimmungsvolle

Im Jahr 2008 hat der Golfclub Gams-Werdenberg seinen vielseitigen und abwechslungsreichen 18-Loch-Platz eröffnet. Der Par-72-Parcours mit einer Länge von 6046 Metern ist geprägt von vielen Wasser- und Naturhindernissen.

«Mit dem anspruchsvollen Platz wurden die besten Grundlagen für Golfbegeisterte geschaffen», ist

Clubmanager Albert Friedli überzeugt. «Die grossartige Kulisse des Alpsteins und der Liechtensteiner Berge rundet die herrliche Lage der Golfanlage Gams-Werdenberg ab.»

In Gams-Werdenberg können Golfer fast das ganze Jahr mit Sommergreens spielen. «Immer, wenn kein Schnee liegt», bestätigt der Clubmanager. Zum 18-Loch-Golfplatz gehören eine grosszügige Driving Range, eine Chipping Zone und ein Putting Green. Des Weiteren stehen auf dem Gelände ein modernes Clubhaus mit Garderoben, ein Sekretariat, ein Pro Shop und das «Bahnhöfli» – ein öffentliches Restaurant mit einmaliger Panoramaterrasse und Weitsicht auf die Kreuzberge und in Richtung Toggenburg. Im 1859 erbauten Haus mit Gratis-WLAN wird bereits in vierter Generation gewirtet.

Wer sein Spiel verbessern möchte, findet in Gams-Werdenberg ein umfangreiches Kursangebot. «Vom Einzelunterricht über Gruppenevents bis hin zu Regel- und Etikettenkursen ist für Golfer jeder Stufe etwas dabei», sagt Albert Friedli. Die beiden vollamtlichen Golflehrer und Swiss PGA Professionals Claudio Bläsi und Ian Worsley kümmern sich höchstpersönlich um alle Fragen und Anliegen rund um das Kurswesen.



Der Bodenständige



Der Golfplatz Gonten auf 900 Metern über Meer ist eingebettet in eine geschützte Moorlandschaft. Bei schönem Wetter blicken Sportler von hier aus auf das Alpsteinmassiv und den Säntis.

Im Juni 1997 feierte Golf Gonten seinen offiziellen Eröffnungsanlass mit 300 geladenen Gästen. In Planung war der Appenzeller Golfplatz bereits seit den späten Achtzigerjahren. Doch die Umwandlung der Landwirtschaftszone in eine Sportzone und der darauffolgende Bau des Golfplatzes nahmen mehrere Jahre in Anspruch.

Heute ist Golf Gonten ein etablierter und beliebter Golfplatz in der Ostschweiz. Zum grosszügigen Angebot gehören ein 18-Loch-Golfplatz, ein 5-Kurzloch-Golfplatz, ein Hotel mit Restaurant, eine Golfschule, eine Driving Range und ein Pro Shop. «Durch unsere innovativen Ideen kreieren wir Angebote, die den Bedürfnissen der heutigen Gesellschaft entsprechen», sagt Geschäftsführer Ruedi Eberle. «Für Neueinsteiger und geübte Golfer.» Golf Gonten bietet Schnupperkurse, Firmen- und Vereinskurse und Privatunterricht. Unterschiedliche Mitgliedschaftsformen und Preisklassen sowie Einsteigerpakete richten sich an ein breites Publikum.

Golf Gonten hat 670 erwachsene Mitglieder und 50 Junioren und Juniorinnen. Dazu kommen jährlich rund 6500 Gästerunden. «Unsere Stärke liegt in der bodenständigen, freundschaftlichen Atmosphäre im Club», sagt Eberle. Die geliebte Gastfreundschaft gegenüber Mitgliedern und Gästen sei selbstverständlich. Und wer in Gonten golft, merkt schnell, dass auch die atemberaubende Appenzeller Landschaft mit den sanften Hügeln zur einmaligen Atmosphäre beiträgt.

www.golfplatz.ch

Der Formvollendete

Die Golfanlage in Lipperswil erstreckt sich über 100 Hektaren Thurgauer Landschaft und besteht aus einem 27-Loch-Meisterschaftsplatz mit Übungsanlagen und einem Clubhaus.

«Der Golfplatz ist bestens geeignet für Golfer aller Spielstärken», sagt Ian Gibbons, Vorstandsmitglied des Golf Clubs Lipperswil. «Durch die höhere Anzahl Löcher sowie die Möglichkeit, die dreimal neun Löcher unterschiedlich miteinander zu kombinieren, bietet Lipperswil ein sehr abwechslungsreiches Golferlebnis.» Ihr schönes Design mit zahlreichen Weihern und Sandbunkern verdankt die Anlage Kurt Rossknecht, einem der besten Platzarchitekten Europas.

«Die Golfschule bietet ein breites Angebot an Golfkursen für Einsteiger an», sagt Gibbons. Zum Beispiel «Lerne Golf in 24 Stunden»: Der Kurs umfasst 24 Lektionen mit einem Trainer inklusive Regelkunde. Die Platznutzungsgebühren sind genauso enthalten wie ein Abschlussapéro im Clubhaus. Leihschläger und unbegrenzte Übungsbälle stehen den maximal sechs Kursteilnehmern auch ausserhalb der Unterrichtszeit zur Verfügung. In Anbetracht, dass eine Einzelgolfsunde gut und gerne 100 Franken kosten



kann, ist das Kursgeld von knapp 1000 Franken ein Schnäppchen. «Die Golfschule steht nicht nur Mitgliedern, sondern auch Nichtmitgliedern, Einsteigern oder auch Junioren offen», fügt Gibbons hinzu. Das öffentliche Restaurant auf der Golfanlage verfügt über eine geräumige Sonnenterrasse mit Blick auf den Golfplatz sowie auf den Säntis. Auf der Karte finden sich sowohl Thurgauer Spezialitäten als auch exotischere Speisen. «Mit einem Festsaal für bis zu 140 Personen eignet sich Lipperswil auch für Familienfeste, Firmenanlässe oder Seminare», sagt Ian Gibbons. Damit sei die Anlage auch für Privatpersonen oder Unternehmen interessant, die mit Golf wenig am Hut hätten.

Leonie (9), Geschäftsführerin

Es ist nie zu früh, die unternehmerische Nachfolge zu planen. Mit unserer langjährigen Erfahrung helfen wir Ihnen, die optimale Strategie in der Familie und in der Unternehmung zu ermitteln, zu konkretisieren und im richtigen Zeitpunkt umzusetzen: www.continuum.ch

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



6. Ostschweizer GrassFORUM 2017

Welt im Wandel: Erfolgreich sein als CEO und Geschäftsführer – wie geht das?

Informationen für Verwaltungsräte, Inhaber und CEOs/Geschäftsführer.

Donnerstag, 8. Juni 2017, Beginn 18.30 Uhr
(Türöffnung ab 18.00 Uhr)
Einstein Congress, Berneggstrasse 2, 9000 St.Gallen

Anmeldung: stgallen@grassgroup.ch

Anmeldeschluss: 19. Mai 2017
(beschränkte Anzahl Plätze vorhanden)

Jubiläumsanlass



Referent:
Norman Walker – VRP, Autor und Dozent

Interview- und Gesprächspartner:
Peter Diethelm - Migros Ostschweiz
Roland Schönholzer – Namics AG
Efhimios Katsidis – Vectronix AG

Gastgeber: Grass & Partner AG
Christian Bartholet

Forumpartner:



Golfen quer durch die Stadt

Golf: Das assoziieren wir mit grosszügig bemessenen, fein säuberlich unterhaltenen Golfplätzen. In jüngerer Zeit erobert Golf aber auch die Städte, und das an Standorten, die keineswegs auf diesen Sport angelegt waren. Die Rede ist von Crossgolf, auch als Urbangolf bekannt.

Einige Voraussetzungen sind identisch. Ob klassisches Golf oder Crossgolf: Gefragt ist viel Platz und Ungestörtheit, und möglichst wenig Schläge sind das Ziel. Aber Crossgolfer finden sich nicht nur auf einer Grünfläche zurecht, sondern nehmen auch mit einer Industriebrache oder einer verlassenen Baugrube vorlieb. Dort richten sie ihre Ziele nach freien Wünschen ein, bringen Schläger und Bälle mit – und es kann losgehen. Auf exakte Regeln wird meist verzichtet, entsprechend sind den Spielvarianten keine Grenzen gesetzt. Viele Crossgolfer stellen nicht die Anzahl Punkte in den Vordergrund, der Spass am Abschlag ist zentral. Weil oft in urbanen Gebieten gespielt wird und verirrte Bälle keine Seltenheit sind, setzen sie gerne Gummibälle ein, um Sach- und Personenschäden vorzubeugen. Auch Abschlagmatten sind eine willkommene Hilfe auf den bewusst gewählten schwierigen Untergründen, die eigentlich nicht fürs Golfen gedacht waren.

Auch wenn klassische Golfer diesem Treiben vielfach mit Verwunderung begegnen: Eigentlich ist Crossgolf recht nahe an den Ursprüngen des Sports. Einer These zufolge entstand Golf, als Schäfer in Schottland vor mehreren Hundert Jahren zum Zeitvertreib begannen, Bälle auf Wiesen querfeldein zu schlagen – natürlich noch mit behelfsmässigen Schlägern und Bällen.

Golfen im urbanen Gebiet ist eine Trendsportart, die vor allem bei Jüngeren immer beliebter wird. Es gibt

sogar Turniere, bei denen gern mal Strassen, Treppen und sogar wie in London U-Bahn-Stationen miteinbezogen werden. 2013 entstand in Deutschland ein Dachverband, wobei dieser Schritt einigen Crossgolfern gegen den Strich ging: Der Reiz des Ganzen liegt für sie gerade in der fehlenden Organisation und der grenzenlosen Freiheit.

Für den klassischen Golfsport kann Crossgolf durchaus eine Chance sein: Es dürfte den einen oder anderen der jüngeren Generation geben, der sonst kaum auf Golf kommen würde, auf diesem unkonventionellen Weg aber den Reiz des Spiels entdeckt und später zum «richtigen» Golf findet. Um die Verwirrung komplett zu machen: Neben Crossgolf gibt es auch GolfCross. Das wird in Neuseeland gespielt, und statt eines konventionellen Golfballs wird ein eiförmiger Ball verwendet, der an Rugby erinnert – mit einem Tor mit Netz als Ziel.

Der wohl berühmteste Abschlag der Geschichte erfolgte übrigens auch nicht auf einem gewöhnlichen Golfplatz, sondern auf einem denkbar schwierigen Gelände: 1971 schlug ein gewisser Alan Shepard unter grosser Medienbeobachtung ab. Der Mann war kein Golfprofi, sondern Astronaut – und sein «Golfplatz» war die Oberfläche des Mondes.

Text: Stefan Millius

Bild: zVg



Manser-Ofen ausgezeichnet



Der Appenzeller Ofenbauspezialist «die mansers ag» macht international auf sich aufmerksam.

Am Wettbewerb um den Designpreis «Ofenflamme» wurde sein Ofen als einer der schönsten ausgezeichnet. 169 Ofenbauer aus ganz Europa konkurrierten in Frankfurt um die Ofenflamme, die von verschiedenen Fachverbänden aus Heizung, Klima und Ofenbau vergeben wird. Hafnermeister Christian Manser, Geschäftsführer von die mansers ag, widmet sich mit drei Mitarbeitern und einem Lehrling hauptsächlich Ofen- und Cheminée-Projekten.

Herausforderung Innovation

Beschränkte Kapazitäten, knappe Ressourcen, starke Konkurrenz – so sieht die Realität vieler Unternehmen in der Ostschweiz aus. Das 1. Startfeld Innovationsforum gibt einem in Kooperation mit der Enterprise Development Group aus dem Silicon Valley eine strategische Landkarte in die Hand, um unternehmerische Erneuerung anzupacken. Donnerstag, 8. Juni, von 8.30 bis 18 Uhr im Startfeld Innovationszentrum in St.Gallen. Infos und Anmeldung: www.startfeld.ch/startfeld-innovationsforum

Immo Messe mit einem Plus von 7 Prozent



Die 19. Immo Messe Schweiz schloss nach drei erfolgreichen Messetagen am 26. März ihr Tore. Ihr Angebot zog Fachleute, Bauherren und an Immobilien Interessierte an. Rund 15 000 Besucher haben der Messe für Immobilien, Bau und Renovation ihre Aufwartung gemacht. Das sind rund 7 % mehr als im Vorjahr.

CVP orientiert sich an Werte-Kompass

Anfang April haben Parteipräsident Patrick Dürr, Vizepräsident Andreas Widmer und Vizepräsidentin Yvonne Suter an einer Medienkonferenz die neuen Positionspapiere der CVP-Kantonalpartei vorgestellt. Dabei wurde auch der neue Werte-Kompass präsentiert. Dieser veranschaulicht, woran sich die Politik der CVP Kanton St.Gallen ausrichtet. Christlich-abendländische Werte wie Eigenverantwortung, Anstand, Leistungsbereitschaft und Solidarität prägen die Gesellschaft der Schweiz. Die CVP misst alle politischen Forderungen und Entscheide an diesem Werte-Kompass und verteidigt diese Werte gegen jede Unterwanderung und Nichteinhaltung.



Fortimo wächst markant



Der St.Galler Immobilienentwickler Fortimo Group AG blickt auf ein erfreuliches Geschäftsjahr zurück: 2016 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 117.4 Millionen Franken (Vorjahr 145.6) und steigerte das Eigenkapital auf 153.8 Millionen. Die im eigenen Bestand gehaltenen Liegenschaften sind mit 447.1 Millionen bilanziert. Der gegenüber dem Vorjahr tiefere Umsatz ist darin begründet, dass vermehrt fertig erstellte Anlagenliegenschaften im eigenen Bestand gehalten werden. Im vergangenen Geschäftsjahr konnten mehr als 300 Wohnungen an neue Eigentümer oder Mieter übergeben werden.

Thurgauer Wirtschaft behauptet sich

An der jüngsten Firmenkundenumfrage der Thurgauer Kantonalbank haben rund 500 Unternehmen aus dem Kanton teilgenommen. Sie beurteilen das Geschäftsjahr 2016 besser als das Vorjahr. Insbesondere die Industriebetriebe verzeichneten eine Erholung. Die Umfrage zeigt auch: Fast jedes 2. Thurgauer Unternehmen sieht sich in mittlerem bis hohem Ausmass vom Fachkräftemangel betroffen.



IHK dankt der Stadt St.Gallen

Aus Anlass ihres letztjährigen 550-Jahr-Jubiläums liess die IHK St.Gallen-Appenzell die Fassade ihres Geschäftssitzes mit einer goldenen Stickereibemalung verzieren. **Wie von Anfang an geplant, weicht die Bemalung nach einem Jahr wieder der ursprünglichen klassizistischen Schlichtheit.** Die IHK dankt den zuständigen städtischen Behörden, das befristete Projekt trotz denkmalpflegerischer Bedenken ermöglicht zu haben.

Schaffner für «German Brand Award» nominiert

Die Juroren des German Brand Awards sind auf der Suche nach den besten Marken des Jahres 2017 – und ein Ostschweizer Gartenmöbelhersteller mischt ganz vorne mit: **Die Schaffner AG aus Müllheim steht in den Wettbewerbskategorien «Excellence in Brand Strategy, Management und Creation» und «Industry Excellence in Branding» im Final.** Die Preisverleihung findet im Juni in Berlin statt.

City-Garage Goldach neuer Sponsor des FC Staad

Die Hyundai-City-Garage in Goldach unterstützt das Staader NLA-Frauenfussballteam im Kampf um den Ligaerhalt, damit die Ostschweiz auch über den Sommer 2017 hinaus in der höchsten Spielklasse vertreten ist. **Seit Beginn der Rückrunde ziert ihr Logo den Rücken der Mannschaftstrikots.** Hoffentlich verleiht dieses Engagement den Damen des FC Staad jenen Schub, der für den Ligaerhalt im verschärften Umfeld (Ligareduktion auf acht Mannschaften) nötig ist.



in kürze

LEADER

- › **Thomas Koller**
An der Generalversammlung der St.Galler OBT AG wurde Thomas Koller per 1. April 2017 als neuer vollamtlicher Verwaltungsratspräsident gewählt.
- › **Peder Koch**
CEO Peder Koch engagiert sich mit seiner Berit-Klinik neu als Presenting Partner der «Nacht des Ostschweizer Fussballs» am 28. Oktober zugunsten des hiesigen Fussballnachwuchses.
- › **Ivo Furrer**
Ivo Furrer wurde an der Generalversammlung der Churer Inventx AG als neues Mitglied des Verwaltungsrates gewählt.
- › **Luca Frei**
Die Junge CVP Kanton St.Gallen wählte an der Hauptversammlung mit Luca Frei einen neuen Präsidenten sowie mit Anna Eugster und Peter Schumacher zwei neue Vorstandsmitglieder.
- › **Michael Steiner**
110 Mitglieder wählten an der GV der Wirtschaft Region St.Gallen Michael Steiner neu in den Vorstand und verabschiedeten die zurücktretenden Vorstandsmitglieder Rolf Brunner, Reto Graf, Christoph Heer und Priska Ziegler.
- › **Stefan Schneider**
Stefan Schneider ergänzt als Berater die Continuum AG am Sitz in St.Gallen.
- › **Martin Schlegel**
Martin Schlegel hat vor neun Monaten die Textildruckerei Arbon übernommen. Der Jungunternehmer erweckt zusammen mit einem Mitarbeiter ein altes Handwerk, den Siebdruck, im Saurer-Areal zu neuem Leben.
- › **Uli Hoeness**
Am 8. Mai findet in der Hofkellerei Vaduz der Business-Lunch «Meet the President» statt. Als Referent konnte Uli Hoeness gewonnen werden.
- › **Stadler**
Stadler gründet einen neuen Engineering-Standort mit 60 Mitarbeitern in Chemnitz. Der Standort unterstützt die Stadler Gruppe in der Projektabwicklung.
- › **TKB**
Nach rund zwei Jahren Bauzeit hat die Thurgauer Kantonalbank ihren Erweiterungsbau beim Hauptsitz in Weinfelden bezogen. Der Tag der offenen Tür findet am 2. September statt.

«Genialer Standort für Innovationen»

Ende März versammelten sich 1500 Start-ups, Investoren und Studierende in den St.Galler Olma-Hallen zur 6. Ausgabe des START Summit. Der LEADER traf Jungunternehmer aus Kanada, England und Brasilien. Der gemeinsame Nenner: Sie alle planen, sich in nächster Zeit in St.Gallen anzusiedeln.

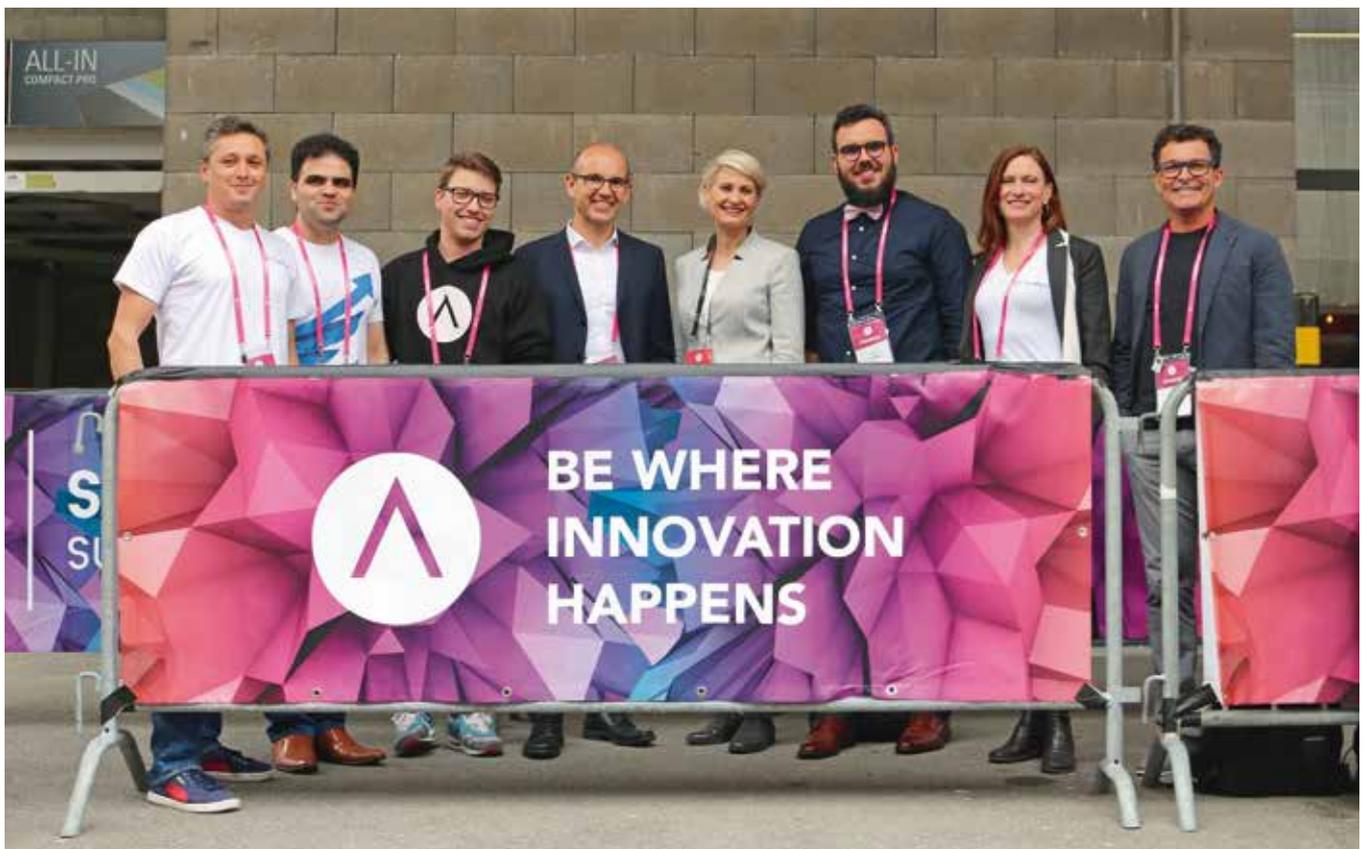
Die von HSG-Studenten organisierte Konferenz bietet Start-ups aus den Bereichen Blockchain, Artificial Intelligence, Internet of Things, Augmented Reality und Virtual Reality die Möglichkeit, ihr Netzwerk zu erweitern und vom Wissen erfolgreicher Köpfe zu profitieren. Dieses Jahr referierten zum Beispiel Tony Fadell, der Erfinder des iPods, oder Rafael Grossmann, der erste Chirurg der Welt, der auf Google Glasses setzte. «Die Konferenz entwickelt sich immer weiter», weiss Beat Ulrich von der Standortförderung des Kantons St.Gallen. «Angefangen hat das Ganze einst mit 40 Personen im Pfalzkel-ler.» Der START Summit zieht nicht nur immer mehr Menschen an – heuer waren es deutlich über 2000 Teilnehmer. Er wird auch immer internationaler, wie Ulrich sagt: «Letztes Jahr hatten wir das Gastland Israel, dieses Jahr sind Start-ups aus vielen verschiedenen Ländern mit dabei.»

Auf der ganzen Welt bekannt

Seine Kollegin Caroline Derungs ergänzt: «Wenn wir von der Standortförderung im Ausland unterwegs sind, lernen wir viele interessante Start-ups kennen. Neu laden wir die ein, von denen wir glauben, dass sie das Potenzial haben, um in der Schweiz Fuss zu fassen.» Die kantonale Standortförderung hat eine Kooperation mit START Global, der von der HSG-Stiftung unterstützten Nonprofit-Organisation hinter START Summit. Ziel der Standortförderer ist es, den Kanton St.Gallen sowie die gesamte St.Gallen-Bodensee-Region als attraktiven IT-Standort zu positionieren.

Die Ostschweizer Kantone wollen vor allem Unternehmen aus den Bereichen B2B-Software sowie aus der Präzisionsindustrie anlocken. «Die Universität St.Gallen ist auf der ganzen Welt bekannt», sagt Derungs. «Der Name öffnet nach wie vor Türen.» Auch

Von links: Andrés Assmus, Ruzbeh Bacha, Simon Furrer (Präsident von START Global), Beat Ulrich, Caroline Derungs, Onicio Leal, Joy Henderson, Jones Albuquerque.



der START Summit genieße international bereits einen sehr guten Ruf, und viele junge Leute würden die Chance nutzen wollen, die Schweiz und insbesondere St.Gallen kennenzulernen. Teilweise könnten sie sogar gratis bei Mitgliedern des Organisationskomitees übernachten.

Dem Anlass wohnten auch Andrés Assmus und Joy Henderson, CEO und Digital City Architect bei CityZeen Inc. aus Toronto, bei. Das 2014 gegründete Start-up beschäftigt sich mit Digital-Identity-Lösungen und plant, bereits diesen Sommer nach St.Gallen zu expandieren. «Die Schweiz ist ein genialer Standort für Innovationen», sagte Assmus. «In St.Gallen und in Toronto gibt es viele Fachkräfte aus den Bereichen Blockchain und Artificial Intelligence; die Kombination der beiden Standorte ist daher ideal für uns.»

«Wir sind ernsthaft daran interessiert, nach St.Gallen zu kommen.»

Von Studenten organisiert

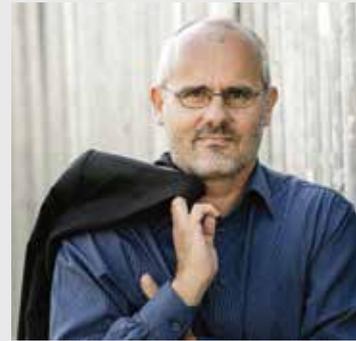
Das Londoner Start-up City Falcon Limited war ebenfalls am START Summit präsent. Gründer und CEO Ruzbeh Bacha hat allerdings ganz andere Gründe, weshalb er den Standort St.Gallen in Betracht zieht: «Die Schweiz ist aus zwei Gründen interessant für uns: Einerseits sind wir ein Fintech- und Mediatech-Unternehmen, und in diesen Bereichen bietet die Schweiz enorme Chancen.» Andererseits würden London und überhaupt das Vereinigte Königreich derzeit viele Ungewissheiten aufgrund des bevorstehenden Brexits in sich bergen. «Wir sind ernsthaft daran interessiert, nach St.Gallen zu kommen», sagte Bacha. «Der Zugang zur EU ist sehr wichtig für uns.» Die Frage sei nur, ob er demnächst oder in rund zwei Jahren in den hiesigen Markt eintrete. Je nachdem, ob er Investoren finde und wie sich die politische Situation verändere. Der START Summit gehört Bacha zufolge zu den weltweit am besten organisierten Konferenzen. Trotz oder vielleicht gerade weil der Anlass von Studentinnen und Studenten organisiert werde.

Auch die beiden Epitrack-Gründer aus Recife in Brasilien sind begeistert von St.Gallen und dem START Summit. Onicio Leal, CEO, und Jones Albuquerque, CKO, gründeten ihr Healthtech-Start-up 2013 und wollen nun ihre Technologie in die Schweiz bringen. Die beiden Männer waren bereits zum zweiten Mal hierzulande, trafen sich also mit neuen ebenso wie mit bekannten Investoren und Kunden. «Wir geniessen das tolle Healthtech-Umfeld», sagte Leal am START Summit. Und Albuquerque ergänzte: «Hoffentlich können wir schon nächstes Jahr in den Schweizer Markt eintreten.»

Text und Bild: Tamara Johnson

Business Karma

Denkmuster und Fehler beim Unternehmensverkauf. Wie man sich selber wiedererkennen, aber auch sich und andere motivieren kann. Eine Auslegung – wirtschaftlich, freundschaftlich, spirituell.



von Rolf Staedler

Es ist wie verflucht und alle kennen es – es will einfach nicht gelingen. Umsätze steigen nicht wie geplant, Technik funktioniert nicht wie gewünscht, Personal hält sich nicht an Vereinbarungen. Der Wurm ist drin. Was mache ich falsch? Einiges, wäre hier eine ehrliche Antwort. Karma bedeutet, bewusst Entscheidungen zu treffen, wozu jeder Mensch grundsätzlich in der Lage ist. Nur fällt es uns zunehmend schwer, Entscheidungen überhaupt als solche zu erkennen. Könnte es sein, dass Ihre Führungsent-scheide «wie gewohnt» vor allem von Menschen und Umständen gelenkt werden?

Was ist Gewohnheit? Zum Beispiel Zusammensetzung des Managements (ehrliche Einschätzung der Personen), Akzeptanz der aktuellen finanziellen Situation (Kasse ist leer), Identifikation mit dem Anlagevermögen (braucht es diese Maschine noch?). Lösen wir uns von alten Gewohnheiten, um Entscheidungen den nötigen Freiraum zu geben. Entscheidungen müssen in einer unheimlichen Geschwindigkeit getroffen werden. Gründliches Nachdenken wird schwierig. Unbewusst gewöhnen wir uns an ein Denk-Muster. Die Gewohnheit entscheidet immer mit. Das erfreuliche daran ist: An Gewohnheiten lässt sich arbeiten!

Werden Sie sich Ihrer Absichten bewusst und versuchen Sie, das grosse Bild zu sehen. Hinterfragen Sie den Sinn (oder Unsinn) Ihrer Handlungen. Lassen sich dabei Ursache und Wirkung ablesen? Vielleicht. Beschränken Sie sich einfach auf selbstlose Hingabe und konzentrieren Sie sich auf die Richtigkeit und Wahrheit Ihres Tuns. Auf die besten Absichten – unabhängig vom Resultat.

Jede Kriegskunst hat mit der Absicht zu tun, den Krieg zu gewinnen (und nicht die Schlacht). Im 11. Strategem soll man etwas weniger Wertvolles opfern, um etwas Wertvolleres zu retten. Übertragen auf karmisches Handeln ist das ein gutes Beispiel, wie bewusste Entscheide zu mehr Erfolg führen.

«Karma heisst: Du kommst nicht ungeschoren davon.» Ruth Denison

Weitere Gedankenanstösse unter www.awit.ch

Rolf Staedler ist Leiter «Firmennachfolge» der *awit consulting ag*
rolf.staedler@awit.ch

13. OSTSCHWEIZER PERSONALTAG DO, 08. JUNI 2017

Olma Halle 2.1, 13.30 Uhr
www.personaltag.ch

SPIELBALL ODER SPIEL- MACHER? STRATEGIEN FÜR ERFOLGREICHES, MESSBARES HRM

Details und Online-Anmeldung
www.personaltag.ch

Vorzugspreise
für Mitglieder
FEP, kfmv Ost
und ZGP



Manuela Broz



Marcel Oertig



Dr. Hans C. Werner



Dr. Martin
Weissleder



Lars Thomsen



Dr. Matthias Wipf
Moderation

Patronat



Bildungszentrum
BVS St. Gallen



Medienpartner



ostschweizer

personaltag



Leistungsfähiger Logistikbetrieb hilft Ihnen
effizient und preiswert bei:

- **Platzmangel / Engpässen**
- **Umschlag / Materialverwaltung**
- **Logistische Gesamtlösungen**
- **Kommissionieren / Versenden**
- **Etikettieren / Verpacken**
- **Abhol- und Lieferservice**
- **Transporte: Stückgut
und Wagenladungen**

Beste Infrastruktur vorhanden. (Zentrale Lage,
gute LKW-Zufahrt, moderner Fahrzeugpark,
eigener Bahnanschluss, grosszügige Rampen
und Lifte, beste Räumlichkeiten, zertifiziert für
Bio-Produkte, sowie ISO 9001 und 22000.
Eigene Kühl- und Lagerräume!

Interessiert? Rufen Sie uns an!
Wir arbeiten prompt, zuverlässig und günstig!



Tel. 071 658 60 75
Fax 071 658 60 76
www.hausammann-lagerhaus.ch

Lager- und Transportlogistik vom Feinsten!

Leader lesen LEADER®

LEADER.
Das Ostschweizer
Unternehmermagazin.

Peter Eisenhut, ecopol AG



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

Werkstoffe als Grundlage für Innovation

Im Rahmen des Thurgauer Technologieforums, einer vom Regierungsrat eingesetzten Expertenkommission, findet alljährlich ein Technologietag statt. 2017 wurde dieser im neu eröffneten Logistikcenter der Schönholzer Transport AG in Märstetten durchgeführt. Das Thema, dem sich diverse Fachleute in Form von Referaten und Präsentationen annahmen, lautete dieses Mal: «Werkstoffe – Grundlage für Innovation».

Die ideale Wahl und die beste Kombination von Werkstoffen sind ein Schlüssel für den Erfolg eines jeden produzierenden Unternehmens. Der Einsatz des richtigen Materials ermöglicht es Betrieben, nicht nur ihre Produkte zu verbessern, sondern auch in neue Geschäftsfelder vorzustossen. Während einzelne Werkstoffe wie Bronze und Eisen eigentliche Technologiesprünge in der Menschheitsgeschichte kennzeichnen, steht heute eine schier unüberblickbare Vielzahl an Materialien zur Verfügung, die für viele Herausforderungen die passende Antwort bieten. Die Hochschulen forschen derweil an weiteren Innovationen. Auch im und um den Kanton Thurgau befinden sich mehrere Hochschulinstitute, die die Materialwissenschaft vorantreiben.

Der 17. Thurgauer Technologietag vom 24. März 2017 stellte neue Entwicklungen in der Werkstoff-

forschung vor und zeigte Beispiele, wie Unternehmen davon profitieren können. In drei Blöcken beschäftigten sich Impulsreferate mit grundsätzlichen Fragestellungen im Bereich der Werkstoffe. Danach folgten jeweils konkrete Beispiele ausgewählter Projekte, die in enger Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Wissenschaft entstanden sind. Der Technologietag bot zusätzlich zu den Referaten auch die Gelegenheit zum direkten Austausch zwischen Wirtschaft und Wissenschaft: In der Messe waren nebst vielen Thurgauer Firmen auch wieder zahlreiche Hochschulen, Institute, Netzwerke und Fachstellen mit einem Stand vertreten.

Veranstaltungsort des 17. Thurgauer Technologietags war das neue Logistikcenter der Schönholzer Transport AG in Märstetten. Der Anlass bot auch die Möglichkeit, das neue Logistikcenter zu besichtigen.



Wer hat, dem soll gegeben werden

Die Ostschweizer Löhne liegen unter dem Schweizer Durchschnitt, ebenso wie die Lebenshaltungskosten. Nur eine «Branche» wird hierzulande besser bezahlt als anderswo: die öffentliche Hand. Trotzdem soll der Steuerzahler mithelfen, die St.Galler Pensionskasse zu sanieren.

von Stephan Ziegler

Die IHK St.Gallen-Appenzell zeigt in einer aktuellen Studie auf, das in der Ostschweiz die zweit tiefsten Löhne im Land gezahlt werden. Das ist nicht weiter tragisch, gleichen doch die tiefen Lebenshaltungskosten den Rückstand grosso modo aus: Der Durchschnittslohn in der Region (in der IHK-Studie AR, AI, SG, TG, GL, GR und SH) lag 2014 mit 6027 Franken pro Monat sechs Prozent unter dem Schweizer Schnitt von 6427 Franken. Damit weist die Ostschweiz fast das tiefste Lohnniveau der Schweiz auf – nur im Tessin sind die Löhne noch tiefer. Gleichzeitig mussten Ostschweizer Haushalte für Wohn- und Energiekosten, Krankenkassenprämien und Steuern aber auch deutlich weniger bezahlen als der Durchschnittschweizer: Bei uns liegen die Lebenshaltungskosten um knapp zehn Prozent unter denjenigen der Schweiz.

Das heisst konkret: Der vom Bund definierte Durchschnittshaushalt zahlt in der Ostschweiz pro Monat 2926 Franken für Miete, Steuern und Krankenkasse. Das sind über 300 Franken weniger als der Schweizer Schnitt von 3255 Franken. Ein Ostschweizer Arbeitgeber kann damit einen tieferen Lohn offerieren und im Wettbewerb um Arbeitskräfte trotzdem konkurrenzfähig bleiben.

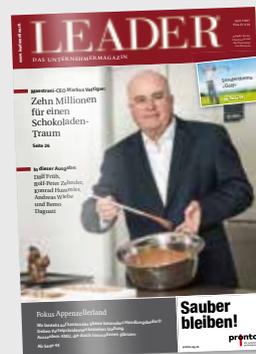
Die gleiche Logik gälte auch für die öffentliche Hand. Eigentlich. Doch da sieht es etwas anders aus als in der Privatwirtschaft: Wie die IHK in ihrer Untersuchung nachweist, entspricht der durchschnittliche Lohn in der öffentlichen Verwaltung dem schweizerischen Mittel, bei Erziehung und Unterricht liegen die Löhne in der Ostschweiz sogar drei Prozent darüber – obwohl auch Staatsangestellte von den tieferen Lebenshaltungskosten in der

Ostschweiz profitieren. Allgemein seien die regionalen Lohnunterschiede in den staatlichen und staatsnahen Branchen viel kleiner als im privaten Sektor. Das sei ein Zeichen für bürokratische Lohnregeln, da es auch gute Gründe für regionale Unterschiede bei den Löhnen gäbe, kommentiert die IHK.

Denn für Beamte und Lehrer ist das Leben in der Ostschweiz natürlich ebenfalls billiger als andernorts. Sie erhalten damit im Durchschnitt höhere Reallöhne als in anderen Regionen. Bei der Sanierung der Pensionskassen des Personals der öffentlichen Dienste, es ist vor allem an den Kanton St.Gallen zu denken, sollte dieser Aspekt auf jeden Fall berücksichtigt werden, meint die IHK: Neben überdurchschnittlichen Löhnen beim Staat sollten die Steuerzahler, die ja selber meist die tieferen Ostschweizer Löhne erhalten, nicht auch noch grosszügige Regelungen bei der St.Galler Pensionskasse schultern müssen.

Damit stellt sich die IHK St.Gallen-Appenzell gegen die Einmaleinlage von 200 Millionen Franken, mit der die St.Galler Regierung das Loch bei ihrer Pensionskasse stopfen möchte. Sie steht nicht alleine: Es könne dem Steuerzahler nicht zugemutet werden, wieder eine so hohe Summe einzuschliessen, findet auch die Finanzkommission des Kantonsrats. Umso mehr, als private Kassen, die in vergleichbaren Situationen steckten, die Probleme selbst lösen müssten. Die Kantonsangestellten wollen aber die Unterdeckung ihrer Pensionskasse nicht wie Arbeitnehmer in der Privatwirtschaft selber tragen: Sie verlangen, dass dafür der Steuerzahler aufzukommen habe.

Wer hat, dem soll gegeben werden.

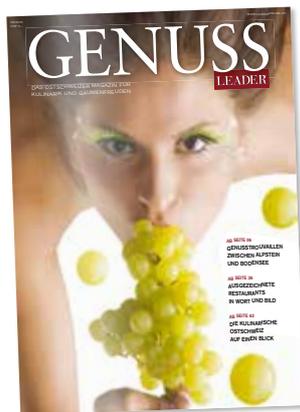


LEADER 3/2017

- 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
Tamara Johnson
Nathalie Schoch
- Autoren in dieser Ausgabe:** Roland Rino Büchel, Michael Götte, Edith Graf-Litscher, Walter Locher, Sven Bradke, Martin Leiter, Roland Seeger, Konrad Hummler
- Fotografie:** Stéphanie Engeler, Esther Gloor, Bodo Rüedi, Gian Kaufmann
- 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:** Fabienne Schnetzer
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



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

Presented by
LEADER

LEADER SPECIAL

DIE NEUEN FIAT PROFESSIONAL MODELLE. DENN IHR JOB HÖRT NIEMALS AUF.



FIATPROFESSIONAL.CH

DIE EINZIGE SERIE MIT DEM MARKENZEICHEN PROFESSIONAL. JEDERZEIT EINSATZBEREIT.

ES SPIELT KEINE ROLLE, WAS, WO ODER WANN SIE ARBEITEN: FIAT PROFESSIONAL IST IMMER DIE RICHTIGE WAHL. DIE GESAMTE SERIE, EINSCHLIESSLICH ALLER UMGERÜSTETEN FAHRZEUGE, WURDE GANZ SPEZIELL FÜR SIE ENTWICKELT. EGAL, OB SIE IN **UNWEGSAMEM GELÄNDE** ARBEITEN UND EINEN ZÄHEN UND ZUVERLÄSSIGEN PARTNER BRAUCHEN, IM **GROSSSTADTDSCHUNGEL** AUF DER STÄNDIGEN SUCHE NACH HÖCHSTLEISTUNG UND KOMPAKTER GRÖSSE SIND ODER IHREN FAHRGÄSTEN EIN **KOMFORTABLES FAHRERLEBNIS** BIETEN MÖCHTEN – NUTZEN SIE DAFÜR EINES UNSERER FAHRZEUGE. VON PROFIS – FÜR PROFIS.



PROFESSIONAL

EIN PROFI WIE SIE

Liga[®]

LIGA
Toggenburgerstr. 146 071 929 31 31
9501 Wil www.liga.ch

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

LARAG[®]

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

Tel. 071 282 90 50
www.larag.com