

**Raiffeisen Unternehmerpreis  
Ostschweiz** raiffeisen.ch/unternehmerpreis

Jetzt mit  
Ihrem  
Unternehmen  
bewerben!



**RAIFFEISEN**

Wir machen den Weg frei

**Regloplas-CEO Christian Eckert:**

## Der Weg zur globalen Nummer eins

Seite 18

**In dieser Ausgabe:**

Markus Rusch, Thomas Loher,  
Urs Schneider, Rino Frei,  
Stefan Britschgi, Karin  
Zimmermann, Michael Mettler,  
Simon Rindlisbacher, Ivan Louis



 **winterthur**

Ihr Ansprechpartner für Firmen-Versicherungslösungen /

**AXA.ch**

### Schwerpunkt

Die Schweizer Druckbranche hat seit Jahren zu kämpfen.  
Mit welchen Innovationen es einzelne Unternehmen geschafft  
haben zu überleben.

Ab Seite 12

# Sauber bleiben!

pronto-ag.ch

**pronto**  
Wir verstehen mehr  
als Reinigung.



**circuit**  
by unify

## Circuit

Spielend leichte Zusammenarbeit – wo immer Sie möchten

Circuit ist ein WebRTC-basierter Cloud-Service von Unify. Damit erhalten Ihre Teams alles, was sie für eine effektive Kommunikation benötigen, in einer einzigen App. Es bietet Sprache, Video, Screensharing, Chat und Dateifreigabe. Jederzeit, überall – und zu attraktiven Konditionen.

### Anrufe

Persönliche Meetings sind heutzutage Luxus. Circuit ermöglicht dank hoher Sprachqualität und HD-Video Meetings, die genauso natürlich sind.

### Screensharing

Teilen Sie ein Dokument oder starten Sie eine Demo über das einfache Screensharing-Tool. So sind alle Beteiligten auf dem neusten Stand.

### Suche

Da alle Informationen in Ihrem Konversationsverlauf gespeichert werden, finden Sie sie jederzeit problemlos wieder.

### Box

Sie möchten Dateien teilen? Greifen Sie ganz einfach in nur einem Schritt über Ihren PC oder die Box.com-Cloud auf Dateien jeder Größe zu.

Interessiert?

Melden Sie sich jetzt an, um Circuit kostenlos zu testen! [eastphone.ch/circuit](http://eastphone.ch/circuit)

**UNIFY**  
Partner

Master OpenScape Business  
Authorized Circuit

eastphone ag  
Gübsenstrasse 85  
9015 St.Gallen  
T +41 71 388 68 68  
[eastphone.ch](http://eastphone.ch)

**eastphone**  
optimal verbunden



# Der Druck steht unter Druck

Es gab Zeiten, da war alles, was gedruckt wurde, pures Gold. Damals, als die Tageszeitung noch nicht auf dem Tablet während der Zugfahrt gelesen wurde, sich jede Region gleich mehrere Wochenzeitungen leistete und Magazine zu jedem möglichen Thema reissenden Absatz fanden. Davon profitierten Heerscharen von Beteiligten in der ganzen Wertschöpfungskette: Nicht nur die Herausgeber, sondern auch Journalisten, Gestalter, Anzeigenverkäufer und natürlich Druckereien.

Das oft totgesagte Papier lebt immer noch; die Verlagerung vieler Informationen auf digitale Kanäle ist aber unübersehbar. Grosse Verlagshäuser reagieren darauf, indem sie immer mehr auf Online setzen. Weil aber funktionierende Konzepte fehlen, um aus Informationen im Web auch Geld zu machen, mutieren sie zu elektronischen Warenhäusern, in denen Tickets für Veranstaltungen, Autos oder Gadgets verkauft werden. Es ist diese Entwicklung, die den Anstoss zu neuen journalistischen Angeboten wie der «Republik» gegeben hat, die in dieser Ausgabe ebenfalls ein Thema ist.

Nur: Druckereien haben nicht gleich viele Möglichkeiten, ihre Spielwiese zu erweitern wie Verlage. Ihr Kerngeschäft bleibt die Produktion von Drucksachen. Und hier locken längst ausländische Anbieter mit zum Teil massiv tieferen Preisen. Eine Situation, die nicht zu vergleichen ist mit anderen Umwälzungen, welche die Digitalisierung ausgelöst hat. Als beispielsweise die analoge Fotografie durch die digitale verdrängt wurde, stand jene Branche vor einer grossen Herausforderung: Wie generiert man weiterhin Einnahmen, wenn niemand mehr Filmrollen vorbeibringt? Aber dieses Problem stellte sich weltweit. Die Schweizer Druckereien hingegen stecken in einem globalen Preiskampf, der gar nicht zu gewinnen ist. Die einzige Möglichkeit besteht – wie so oft in der Schweiz – darin, anderswo zu punkten: Mit Qualität, mit zusätzlichen Dienstleistungen, mit massgeschneiderten Lösungen. Darin zu investieren, dürfte sich lohnen. Denn die goldenen Zeiten von einst kehren nicht zurück.

Natal Schnetzer  
Verleger

Anzeige

Die Zeit läuft...



**ELEKTROTECHNIK**  
**Huber+Monsch**  
Starkstrom | Automation | Telematik | Informatik  
[www.hubermensch.ch](http://www.hubermensch.ch)

Wir verbinden Menschen  
und Technik.

ISDN ist Vergangenheit.  
IP-Telefonie ist Zukunft.





# LUST AUF MEHR LEISTUNG? DIE NEUHEITEN SIND DA!

## Clevere Neuheiten für Druck und Document-Management

Mit cleveren Neuheiten für 2017 verstärken die Markenhersteller in unserem Angebot den Trend zu mehr Einfachheit, Flexibilität und Sicherheit beim Umgang mit Dokumenten.

Mit der neuen **Xerox® ConnectKey® Technologie** zum Beispiel können wir Lösungen nach Mass für Sie entwickeln, die Ihnen jederzeit und von überall Zugriff auf Ihre Dokumente und Drucker bieten – einfach, sicher und bequem. Mit Xerox® VersaLink® für kleinere Umgebungen oder mit Xerox® AltaLink® für mittlere bis grosse Teams.

Erleben Sie in unserem Showroom, wie speditiv das Arbeiten mit diesen neuen Systemen ist und lernen Sie dabei unser beliebtes Finanzierungsmodell «Alles-neu-ohne-Vorinvestition» kennen.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf:  
071 274 00 80

*Intuitiv bedienbare Displays: so einfach und praktisch wie beim Smartphone.*



*Kompakter Alleskönner für die mobile Arbeitswelt von heute: Multifunktionsdrucker Xerox® C8030.*

# Etappensieg für Theater St.Gallen

Werner Signer, Geschäftsführender Direktor Theater St.Gallen, dürfte aufgeatmet haben: Mitte Juni bewilligte der St.Galler Kantonsrat einen Kredit von 48,6 Millionen Franken für die Erneuerung des 50-jährigen Theatergebäudes. Gegen den Kredit sprach sich einzig die SVP aus. Sie sieht in einem Neubau eine günstigere Alternative und will nun im Herbst das Ratsreferendum ergreifen.





12



40



26

- |  |  |
|--|--|
| <p><b>08 Marcel Baumgartner, LEADER-Chefredaktor</b><br/>Toggenburger Hahnenkämpfe</p> <p><b>08 Roland Rino Büchel, SVP-Nationalrat</b><br/>Trump rettet das Klima nicht. Andere schon?</p> <p><b>10 Weiher Openair Festival</b><br/>Eine Kantonshauptstadt wird zum Friedhof</p> <p><b>11 Edith Graf-Litscher, SP-Nationalrätin</b><br/>Stärkung der Medien- und Pressevielfalt</p> <p><b>11 Michael Götte, Fraktionspräsident SVP SG</b><br/>Weitsicht für die Jugend</p> <p><b>12 Markus Rusch, CEO Appenzeller Druckerei AG</b><br/>Wie Ostschweizer Druckereien der Krise trotzen</p> <p><b>14 Thomas Loher, Geschäftsleiter<br/>Copydruck Rheintal AG</b><br/>Nischen und Flexibilität</p> <p><b>15 Urs Schneider, CEO Galledia AG</b><br/>Investition in Maschinenpark und Digitalbereich</p> <p><b>16 Rino Frei, Inhaber der Ostschweiz Druck AG</b><br/>Konzentration auf die Kernkompetenzen</p> <p><b>18 Regloplas-CEO Christian Eckert</b><br/>Ein St.Galler KMU ist die globale Nummer eins</p> | <p><b>21 Walter Locher, FDP-Kantonsrat</b><br/>Das süsse Gift des Erfolges</p> <p><b>22 Stefan Britschgi, Fahrmaadhof</b><br/>Grosse Schlagkraft dank Kooperationen</p> <p><b>25 Sven Bradke, Mediapolis AG</b><br/>Funktionäre!</p> <p><b>26 Karin Zimmermann, Expo Norm AG</b><br/>Massgeschneidert mit System</p> <p><b>30 Michael Mettler, Mettiss AG</b><br/>Auch aus St.Gallen fliesst Geld in die «Republik»</p> <p><b>34 Unternehmer Simon Rindlisbacher</b><br/>Ein Gossauer Hotelier in Bangkok</p> <p><b>37 Rolf Staedler, awit consulting ag</b><br/>Schöne Frauen</p> <p><b>40 Markus Fust, Schreinerei Fust</b><br/>Handwerkskunst im einfachen System</p> <p><b>42 Alexander Fust und Christoph Brunner, OB</b><br/>Zusammensetzung eines KMU-Verwaltungsrats</p> <p><b>44 SVP-Kantonsrat Ivan Louis</b><br/>Ein Jungpolitiker ist bereit für das höchste Amt</p> |
|--|--|



22



44



34



**47 FDP Appenzell Innerrhoden**  
Die letzte liberale Lücke geschlossen

**51 Digitale Gegenwart**  
In grossen Schritten Richtung All-IP

**57 Michael Zeller, AXA Winterthur**  
Versicherungsscheck für KMU

**63 Pasqualina Perrig-Chiello, Networking-Tag**  
«Das Geschlecht ist ausschlaggebend»

**64 Christoph Solenthaler, Solenthaler Recycling AG**  
«Im Elfenbeinturm lernen reicht nicht»

**66 Stephan Ziegler, Chefredaktor MetroComm AG**  
Schlusspunkt: More of the same

Anzeige

**exponorm.**

**Messebau.**

**Ausstellungssysteme.**

**Präsentationsmedien.**




Leuchtwand LED

**Showroom St.Gallen**  
 Expo Norm AG  
 Schachenstrasse 9  
 9016 St.Gallen  
 T 071 282 38 00  
[www.exponorm.ch](http://www.exponorm.ch)

## Toggenburger Hahnenkämpfe



Die Toggenburg Bergbahnen AG stösst die Bergbahnen Wildhaus AG mit einem Übernahmeangebot vor den Kopf. Was als «Rettungsaktion» betitelt wurde, ist in erster Linie eine konzeptlose Kampfansage.

Die Ausgangslage in aller Kürze: Die Toggenburg Bergbahnen AG (TBB) wollen Namenaktien der Bergbahnen Wildhaus AG (BBW) kaufen. Die TBB streben dadurch die Aktienmehrheit der BBW an. TBB-Verwaltungsratspräsidentin Mélanie Eppenberger sieht in einem Zusammenschluss der beiden Unternehmen die Grundlage für eine zukunftsorientierte Entwicklung des Tourismusgebietes. Nun kann man davon grundsätzlich halten, was man will. Sicherlich täte es dem Toggenburg gut, wenn in diesem Bereich endlich eine übergeordnete Stossrichtung eingeschlagen werden könnte. Die Region bräuchte dringend Bewegung, was durch Alleingänge und sture Haltungen von gewissen Akteuren in der Vergangenheit immer wieder verhindert wurde.

Allerdings schlägt Eppenberger zur Erreichung ihres Zieles den falschen Weg ein. Unter dem Titel «Zur Rettung des gemeinsamen Skitickets im Obertoggenburg» platzierten die TBB Anfang Juni ein Zeitungsinserat, in dem sie erklärten, mindestens 51 Prozent der Aktien der Bergbahnen Wildhaus kaufen zu wollen. Und dies zu einem Preis von 25 Franken pro Aktie – was weit unter dem Steuerwert von 200 Franken liegt.

Man kann die Aktion als lustig abtun, als gezielte Provokation oder als Ansatz, die Öffentlichkeit aufzurütteln. Hierfür hätte aber auch die begleitende Kommunikation fundiert sein müssen. Eppenberger wollte anfangs gegenüber den Medien keine Stellung zum Inhalt des Inserats nehmen. Erst Tage nach Erscheinung – wohl auf gewissen Druck hin – gab sie dem «St.Galler Tagblatt» ein Interview. Allerdings liess sie auch darin mehr Fragen aufkommen, als sie Antworten lieferte. Die ganze Geschichte dürfte bis zum Redaktionsschluss dieser LEADER-Ausgabe ihren Höhepunkt noch längst nicht erreicht haben.

Die TBB-Verantwortlichen haben durch ihre Aktion die Fronten weiter verhärtet. Der Showdown steht noch aus. Aber egal, wie dieser endet: Ein aktueller Verlierer steht mit der gesamten Toggenburger Region schon fest. Das Gebiet benötigt dringend Visionen. Und ebenso dringend Macher, denen es gelingt, diese mit guter Kommunikation und nicht mit Hahnenkämpfen zu realisieren.

Marcel Baumgartner ist LEADER-Chefredaktor

## Trump rettet das Klima nicht. Andere schon?

Das Klima erwärmt sich. Das politische Klima wird rauer. Für beides wird die Schuld US-Präsident Donald Trump in die Schuhe geschoben.

von Roland Rino Büchel

National- und Ständerat haben am letzten Tag der abgelaufenen Sommersession die Ratifikation des Klimaabkommens von Paris bewilligt. Dieses war vor zwei Jahren von 195 Ländern beschlossen worden. Zweck: Temperaturanstieg abbremsen. Der neue US-Präsident ist dagegen. Sein «No» provoziert die selbsternannten Guten dieser Erde. Sie verabscheuen Trump und sind nicht in der Lage, rational zu handeln, wenn er irgendwo involviert ist. Dass es gute Gründe für ein Nein gibt, blenden sie aus. Donald Trump und seine Berater waren beim Fassen dieses Entscheides sehr wohl klar im Kopf.



### Gutmenschentum

Wer als Politiker grosse Worte schwingen und keine Verantwortung tragen will, spezialisiert sich auf das Weltklima. Er wird sich nie an seinen Taten messen lassen müssen. Warum? Abgerechnet wird im Jahr 2100; bis dann soll die Temperatur auf der Erde um nicht mehr als zwei Grad angestiegen sein. Und zwar gegenüber den vorindustriellen Zeiten. Westliche Politeliten zwingen ihre Industrieländer zu enormen Reduktionen des CO<sub>2</sub>-Ausstosses. Erreichen werden sie die Ziele kaum. Dafür wird die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft massiv eingeschränkt. Was aber tut der Rest der Welt? Wie handeln zum Beispiel die drei BRIC-Staaten, allesamt Bevölkerungs-, Flächen- und Industriegiganten? China und Indien machten in den letzten Wochen – anders als Trump – ein paar Versprechen. Wozu haben sich die Schlaumeier konkret verpflichtet? Zu rein gar nichts! Brasilien handelt gleich. Das heisst: Anders als die Europäer verlangt auch der korrupte Präsident des riesigen Amazonasstaates von seinen Bürgern keine Einschränkungen. Das bleibt bei uns nicht ohne Folgen: Die hiesigen Gewerbebetriebe und die einfachen Leute werden die volle Härte der Pariser Weltrettungsmission zu spüren bekommen. Wo? Im Portemonnaie. Dort wird es uns bald schon sehr wehtun.

### Wertloser Wisch

Der Pariser Klimavertrag zeigt exemplarisch auf, was grosse internationale Versprechen wert sind. Nämlich nichts. Warum? Die Welt hat sich «Intended nationally determined contributions» vorgenommen. «Intended» heisst «beabsichtigt». Konkret: Jedes Land schreibt sich selber vor, wie viel CO<sub>2</sub> es künftig ausstossen will. Die federführende UNO verfügt über keinerlei Sanktionsmittel, um auch nur ein Gramm Emissionsreduktion durchzusetzen. Trotzdem wird der Weltöffentlichkeit vorgespielt, dass man sich einig und der Planet gerettet sei. Ich werde mit Donald Trump auch nicht wirklich warm. Es ist trotzdem erfreulich, dass er das aktuelle Klimakauderwelsch als das darstellt, was es tatsächlich ist – nichts als warme Luft. Dafür würde er sich via Twitter wohl so loben: «GOOD JOB! Thank you, Mr. President.»

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



### Ausgezeichnet:

Simedis aus St.Gallen wurde am 7. Juni mit dem 6. Jungunternehmerpreis «Startfeld Diamant» der St.Galler Kantonalbank ausgezeichnet. Den Hauptpreis gewann Simedis für ihre medizinischen Virtual-Reality-Simulatoren: Diese ermöglichen Ärzten, chirurgische

Eingriffe und anatomischen Situationen an realistischen virtuellen Patienten zu erlernen und zu trainieren. Neben dem Sieger wurden weitere vier Finalisten prämiert: Advertima, Dagsmejan, Fairtron und Vigilitech. Im Bild: Bruno Schmied (VR-Präsident) Matijas Kasic und Albert Schaeffer (beide Mitbegründer Simedis AG).

### Kooperation:

Drei Ostschweizer Unternehmen arbeiten im Messebau ab sofort zusammen: Die Ka Boom Kommunikationsagentur AG St. Gallen, die Formdrei AG Sirmach und die asm MesseProfis AG Erlen gehen eine Partnerschaft ein, bleiben aber eigenständig. Die Nachfrage nach Leistungen der Formdrei ist so stark gestiegen, dass sich Andreas Schweiss, Besitzer der Formdrei und der Ka Boom, nach einem Partner für die Umsetzung im Messebau umgesehen hat.

### Zitat des Monats:

*«Meine Einkünfte aus Vereinsmandaten und Verwaltungsräten sind so bescheiden, dass sie nicht erwähnt werden müssen.»*

*CVP-Nationalrat Jakob Büchler zur Offenlegung von Mandatseinkünften.*

### Weintipp:

#### Joseph Phelps Vineyards, Estate Cabernet Sauvignon, 2013

Joseph Phelps war Grossbauunternehmer in Denver, bevor er Anfang der 1970er Jahre im Napa Valley seine Kellerei aufbaute. Dieses renommierte Weingut hat eine der grösseren Napa-Valley-Erfolgsgeschichten geschrieben. Phelps zählt heute zu den absoluten Top-Shots Kaliforniens. Der Cabernet Sauvignon brilliert durch Komplexität, Balance, cremigen Fruchtextrakt und feinste Tannine. Erhältlich unter anderem bei [www.martel.ch](http://www.martel.ch).



**125 000 Franken** werden via Crowdfunding für das erste Ostschweizer Wimmelbuch gesucht. Über drei Viertel der Summe wurde bereits gesprochen. Firmen und Institutionen können sich als Logo-, Produkt-, Motiv oder Charakter-Sponsor an dem Projekt von Touristiker Stefan Keller beteiligen, der mit Recht findet, es sei Zeit, dass auch die Ostschweiz ein eigenes Wimmelbuch erhalte. [www.ostschwiz.ch](http://www.ostschwiz.ch)



### Chefsessel:

Der neue Geschäftsführer der Gossauer Raiffeisen Unternehmerzentrum AG heisst Matthias Weibel. Der 45-Jährige übernimmt per 1. Juli die Leitung. Weibel ist seit rund zwölf Jahren Mitinhaber, Mitglied des Verwaltungsrates und CFO der Faes AG in Wollerau. Weibel absolvierte ein Wirtschaftsstudium an HSG und promovierte 2000 zum Doktor der Wirtschaftswissenschaften. Es folgten diverse

Ausbildungen in Controlling, Finanzen und Rechnungslegung. Weiter ist Weibel als Vorstandsmitglied der Swissmem tätig.

### Kopf des Monats:

## Stefan Hernandez, FSCG-Präsident

Stefan Hernandez heisst der neue Präsident der FC St.Gallen Event AG. Er übernahm das Amt des scheidenden Dölf Früh. Hernandez (50), der in Madrid als Sohn eines Spaniers und einer Schweizerin aufwuchs und seit mittlerweile gut 20 Jahren in Goldach wohnhaft ist, wird erstmals in der Geschichte des FC St.Gallen 1879 als vollamtlicher Verwaltungsratspräsident amten. Neu ist ebenfalls die Zusammensetzung des Verwaltungsrates der FC St.Gallen Event AG: Neben Hernandez wurden zusätzlich zu den bisherigen Verwaltungsräten Pascal Kesseli, Michael Hüppi, Martin Schönenberger und Brigitta Mettler auch Sascha Roth und Ferruccio Vanin von den Aktionären gewählt.

Stefan Hernandez, der in den vergangenen 15 Jahren die Hartchromwerk Brunner AG leitete und deren Mit-eigentümer war, blickt optimistisch und mit Vorfreude auf die Herausforderung: «Ich freue mich über das Vertrauen der Aktionäre. Dem FC St.Gallen 1879 bin ich seit langen Jahren als regelmässiger Besucher der Heimspiele verbunden. Der FCSG konnte sich in den letzten Jahren dank Dölf Früh organisieren, strukturieren und finanziell stabilisieren. Nun beginnt die Reifephase, die es mit einem starken Team anzugehen gilt. Sportlicher Erfolg, die Weiterführung des Nachwuchskonzeptes FCO und finanzielle Stabilität sind dabei die Kernpunkte unserer Bemühungen.» Sich selbst sieht Hernandez dabei als Teil des Ganzen: «Ich habe hohe Anforderungen an die Professionalität der Arbeitskollegen, aber ist für mich entscheidend, dass der Verein im Vordergrund steht und nicht die Exponenten. Es geht um den FC St.Gallen 1879.»

Dölf Früh kontaktierte den studierten Wirtschaftswissenschaftler erstmals Anfang Februar: «Aufgrund meiner Beziehungen in der Ostschweiz gab es Gespräche mit mehreren Kandidaten, das ist unerlässlich bei so einem wichtigen Amt. Letztlich hat sich Stefan Hernandez in den intensiven und sehr offenen Gesprächen als hervorragende Lösung dargestellt. Er ist Unternehmer wie ich, kann die Aufgabe ohne Vorbelastung angehen und dabei auf ein starkes

Team bauen. Ich bin mir sicher, dass er sich schnell in die laufenden Prozesse einfinden wird und den FC St.Gallen 1879 im Sinne des Klubs und der Arbeit der vergangenen Jahre erfolgreich weiterführen wird.»



# Eine Kantonshauptstadt wird zum Friedhof

**Das Weihern Festival ist künftig kein Openair mehr, sondern wird in der Grabenhalle durchgeführt. Das ist das faktische Ende eines Anlasses, der gute Musik, hochwertige Gastronomie, eine wunderschöne Kulisse und Erlebnisse für die ganze Familie kombinierte. Dafür gesorgt hat eine Mischung aus frustrierten Kleinbürgern und der Übereifer von Behörden, die nicht bereit sind, eine wertvolle Belebung des Stadtlebens zu schützen.**



*Aus dem Openair wird ein Indoor-Anlass in der Grabenhalle.*

St.Gallen leistet sich den Luxus, die Bürgerinnen und Bürger mit sehr hohen Steuern zu belasten. Dafür müsste im Gegenzug auch einiges geboten werden. Aber Initiativen, die für Aktivität sorgen, werden nicht etwa gefördert, sondern behindert. Jüngstes Beispiel ist das Weihern Openair Festival. Eine Handvoll Lärmklagen reichte, um einen Aktivismus auszulösen, den man sonst in Beamtenstuben vergeblich sucht. Nun ist die Quittung erfolgt: Aus dem Openair wird ein Indoor-Anlass in der Grabenhalle.

## Frage des Willens

Natürlich gehört es zur Aufgabe einer Stadtverwaltung, die Einhaltung von Regeln durchzusetzen. Aber die Veranstalter haben stets alles getan, um eine sichere, den Auflagen entsprechende Durchführung zu garantieren. Es wäre möglich gewesen, anhand der geltenden Rechtslage ein Weiterbestehen zu sichern. Die Frage ist aber: Wünscht man sich als Behörde eine lebendige Stadt und setzt alles daran, dass sie möglich wird – oder stürzt man sich gierig auf alles, was sie verhindert?

Dass irgendwelche vom Leben frustrierte Zeitgenossen nur darauf warten, sich über etwas beschweren zu können, ist wohl nicht zu ändern. Schwerer zu schlucken ist, dass ihnen im Rathaus mehr Gewicht gegeben wird als einem Anlass, der jedes Jahr tausende von Besuchern erfreut und den Ruf der Stadt

als Kulturort über die Region hinausträgt. Irgendwelche behördlich verordneten Bemühungen um eine Belebung der Stadt mit runden Tischen und Arbeitsgruppen sind reine Symptombekämpfung, wenn die gelebte Praxis eine andere ist. Dazu kommt, dass einzelnen städtischen Angestellten, denen das Weihern Festival schon lange ein Dorn im Auge war, viel Spielraum erhielten.

## Späte Heuchelei

Eher schlecht zu ertragen war die Stellungnahme aus dem Rathaus, wo man sich über das Ende des Festivals unter freiem Himmel «erstaunt» zeigte und sein «Bedauern» ausdrückte. Denn der Anlass sei ja nicht etwa verboten worden, man hatte lediglich einige «Optimierungen» verlangt. Nur: Wenige Monate vor dem Anlass noch über Dezibel und leisere Konzerte zu bestimmten Abendzeiten zu debattieren, geht völlig an der Realität vorbei. Konzertveranstalter müssen ihre Acts viele Monate im Voraus buchen und dann bereits Gewissheit haben, was die Rahmenbedingungen angeht. Im Fall der Weihern hatten die Organisatoren diesen Zeitpunkt mit Engelsgeduld immer weiter hinaus geschoben, mussten aber irgendwann die Notbremse ziehen.

Die Weihern bleiben der schönste Fleck der Stadt St.Gallen. Spaziergänger und Badelustige werden ihn weiterhin besuchen. Mehr ist offenbar nicht möglich. St.Gallen hat damit immer mehr den Ruf, eine Stadt zu sein, in der nicht viel möglich ist. Welcher Veranstalter hat in Zukunft noch Lust, St.Gallen als Austragungsort in Erwägung zu ziehen? Aber es gibt eine gute Nachricht. Wenn es nun auch noch gelingt, endlich das Zentrum ganz ruhigzustellen, ist das Ziel erreicht: Eine Kantonshauptstadt mit dem Charme eines Friedhofs. Wir gratulieren.

Text: Stefan Millius

Bild: zVg

## Die linke Seite:

## Stärkung der Medien- und Pressevielfalt

Die Medien- und insbesondere die Presselandschaft befinden sich in einem starken Wandel. Wegbrechende Werbeeinnahmen und Verlagerungen in den Onlinebereich führen zu rückläufigen Auflagen und zu einer Konzentration auf wenige grosse Medienhäuser, die den Qualitätsjournalismus namentlich im Pressebereich nicht mehr als Kernaufgabe sehen.



Angesichts dieser Ausgangslage und der fortschreitenden Konvergenz erachte ich es als angebracht, ein Mediengesetz zu erarbeiten, das alle Mediengattungen abdeckt. Ein umfassendes Gesetz stellt eine wichtige Grundlage für eine auf Qualitätskriterien und Vielfalt beruhende, demokratiegerechte Medienpolitik dar.

Auf die aktuelle Lage und Perspektive der Druck- und Printbranche braucht es Antworten. Wir können die Konzentrationsprozesse und den Schwund der Vielfalt im Medien- und Pressebereich einfach hinnehmen – oder wir gestalten die zukünftige Medienlandschaft als «vierte Gewalt» mit.

Das Bundesamt für Kommunikation (Bakom) erarbeitet derzeit die Grundsätze des Gesetzes über elektronische Medien. 2018 findet die Vernehmlassung statt. Der Bundesrat hat sich bereits dahingehend positioniert, dass eine Ausdehnung des Geltungsbereichs dieses Gesetzes auf die gedruckte Presse nicht in Betracht falle.

Ich bin überzeugt, dass es auch im digitalen Zeitalter Druckpublikationen braucht und geben wird. Das neue Mediengesetz soll deshalb gattungübergreifend sein und alle Medien abdecken. Der Geltungsbereich des Gesetzes soll explizit auch auf die gedruckte Presse ausgeweitet werden. Dazu gehören für mich auch Fragen der Transparenz, insbesondere der Eigentümerverhältnisse, der (direkten) Förderung sowie Möglichkeiten der Konzentrationsregulierung. Ich bin auch überzeugt, dass ein umfassendes Gesetz eine wichtige Grundlage für eine auf Transparenz, Qualität und Vielfalt beruhende, demokratiegerechte Medienpolitik ist.

*Edith Graf-Litscher, Nationalrätin SP TG, ist Vizepräsidentin der Kommission für Verkehr und Fernmeldewesen (KVF)*

## Die rechte Seite:

## Weitsicht für die Jugend

In der vergangenen Junisession des Kantonsrates wurde Ivan Louis aus Nesslau zum neuen Ratspräsidenten gewählt. Mit 26 Jahren ist Louis der jüngste je gewählte Präsident des St.Galler Kantonsrats – notabene seit dem Jahre 1803.



Die SVP des Kantons St.Gallen ist bekannt für eine starke Jugendförderung – und dies ganz ohne Quoten. Denn die Politik der SVP – Einsatz für tiefe Steuern, gegen neue Gesetze und Verbote, gegen Asylmissbrauch und für eine freie, neutrale Schweiz – beinhaltet die Themen, welche die Jungen beschäftigen und umtreiben.

In der 40-köpfigen SVP-Fraktion im Kantonsrat St.Gallen sind neben Ivan Louis noch zehn weitere Mitglieder unter 40 Jahren. Diese aktive Teilnahme der Jungen in den Reihen der SVP freut mich als Fraktionspräsident der SVP. Und sie zeigt, dass wir uns der Themen, welche die jüngere Bevölkerung betreffen, annehmen müssen. Auch wenn sich viele Junge mit der AHV nicht beschäftigen, betrifft sie die arbeitenden Personen unter 40 Jahren trotzdem stark. Denn wir finanzieren die AHV aktiv mit und leisten damit einen massgebenden Beitrag zu diesem generationenübergreifenden Sozialwerk. Die Revision der Altersvorsorge, über die wir am 24. September abstimmen, strapaziert die Solidarität der jungen Generation arg: Sie bevorzugt einseitig die Generation zwischen 45 und 65 Jahre, indem diese eine Erhöhung der AHV-Rente erhalten.

Die AHV ist unser wichtigstes Sozialwerk. Dieses darf nicht auf Kosten der jungen Bevölkerung aufs Spiel gesetzt werden. Denn eine nachhaltige Revision der Altersvorsorge muss auch die Anliegen der jungen Generation einbeziehen. Dieselbe Thematik gilt für die Pensionskasse des Kantons St.Gallen: Es bleibt zu hoffen, dass in den politisch ruhigen Sommermonaten die Gelassenheit gefunden wird, um eine mehrheitsfähige Lösung für die geplante Einmaleinlage zu definieren.

*Michael Götte ist Gemeindepräsident von Tübach und Fraktionspräsident der SVP SG*

# Wie Ostschweizer Druckereien der Krise trotzen

**Druckereien stehen unter Druck – und das seit Jahren: Die Frankenstärke, aber auch die Digitalisierung machen der gesamten Branche das Geschäften schwer. In der Ostschweiz gibt es aber nach wie vor noch erfolgreiche Druckereien. Mit welchen Innovationen sie es geschafft haben zu überleben – und weshalb sie die Zukunft nicht rabenschwarz sehen.**



Den Geschäftsbericht gibt's nur noch als PDF. Die Hochzeitskarten sind im Ausland viel günstiger. Und warum ein Plakat drucken, wenn Werbung auch per Onlinebanner funktioniert? Die Schweizer Druckbranche hat seit Jahren zu kämpfen. Mit der Frankenstärke, gegen die Digitalisierung, um Aufträge. Landauf, landab werden Druckereien geschlossen, kleinere und grössere, ein Ende ist nicht absehbar. Doch wie schafft man es, in dieser rauen Zeit trotzdem zu überleben? Vier Ostschweizer Druckereien und ihre Erfolgsrezepte.

Text: Malolo Kessler

Bilder: Stéphanie Engeler, Bodo Rüedi

## Appenzeller Druckerei: Webagentur und Lokalnews

Die Appenzeller Druckerei AG ist vor etwas mehr als zwei Jahren aus dem Zusammenschluss dreier Traditionsunternehmen entstanden: der Druckerei Appenzeller Volksfreund, Appenzell, dem Appenzeller Medienhaus in Herisau sowie der Kunz-Druck & Co., Teufen. Das Unternehmen hat Standorte in Herisau, Appenzell und Wattwil und zählt insgesamt rund 90 Mitarbeiter. Laut CEO Markus Rusch setzt die Appenzeller Druckerei AG sowohl auf Tradition als auch auf Innovation, um in diesen Zeiten weiter bestehen zu können. Ersteres mit der Lokal-

zeitung «Appenzeller Volksfreund» und dem «Anzeige-Blatt» für die Gemeinden Bühler und Gais. «Wir sind überzeugt davon, dass eine Lokalzeitung von A bis Z lokal gemacht werden sollte. Wir glauben an die Bedeutung der Lokalblätter – sie wird je länger je grösser. Deshalb bauen wir gegenwärtig auch die Redaktion aus.»

Parallel dazu hat die Appenzeller Druckerei in den digitalen Bereich investiert: Seit acht Jahren betreut sie die lokale News-Webseite appenzell24.ch, und vor fünf Jahren ist die Webagentur anderthalb.



Markus Rusch, CEO der  
Appenzeller Druckerei AG.

ch entstanden, die beispielsweise Webseiten, Webshops oder Apps realisiert. «Weil die Aufträge für reine Drucksachen immer mehr zurückgingen, waren wir gezwungen, auf Digitalangebote zu setzen», sagt Markus Rusch. Dazu gehört auch der Digitaldruck. Hier sei die Appenzeller Druckerei mit fünf

bekommt.» So konzentriere sich das Unternehmen auch stark auf andere druckvor- und drucknachgelagerte Bereiche, auf Gestaltung und Digitalisierungsdienstleistungen zum Beispiel. «Wir wollen aber in erster Linie die Druckerei für jedermann sein. Ein Kunde mit Bedarf an einfachen Visitenkarten ist genauso willkommen wie einer, der Hochglanzprospekte will.»

Schliesslich hat die Appenzeller Druckerei auch noch eine Nische besetzt: Sie gilt als Pionierin bei der Einführung des LE-UV-Druckes, einem speziellen, energiesparenden Druckverfahren, mit dem zum Beispiel auf nicht saugende Materialien wie Kunststoff oder mit Deckweiss und Metallfarben auf Naturpapier gedruckt werden kann. «In diesem Bereich verzeichnen wir klar ein Wachstum», sagt Rusch. Dennoch sei der Preisdruck in der Branche immens. «Und das Druckereisterben wird weitergehen. Wenn auch das Gedruckte nie verschwinden wird.»

**Markus Rusch, Appenzeller Druckerei:**

**«Wir sind überzeugt davon, dass eine Lokalzeitung von A bis Z lokal gemacht werden sollte.»**

leistungsfähigen Highend-Digitaldruckmaschinen an drei Standorten sehr gut aufgestellt. «Heute ist es meiner Meinung nach ein Muss, dass eine Druckerei solche Leistungen anbietet. Es ist wichtig, dass der Kunde bei Bedarf eine Rundumbetreuung

# Copydruck: Nischen und Flexibilität

Gegründet als Profitcenter der Rheintalischen Volkszeitung 1981, ist die Copydruck Rheintal AG seit 2014 ein Tochterunternehmen der Rheintal Medien AG. Copydruck zählt sechs Mitarbeiter und ist seit 1988 an der Kesselbachstrasse 40 in Altstätten. «Ein gutes Pflaster», wie Thomas Loher, Geschäftsleiter der Copydruck AG, sagt. «Denn hier gibt es wenige Digitaldruckereien mit unserem Angebot.» Dennoch werde in der gesamten Branche die Luft immer dünner.

So sei es in den vergangenen Jahren vor allem darum gegangen, sich Nischen zu suchen. Copydruck hat mindestens zwei gefunden: «Wir bieten Couvertierungen als spezielle Dienstleistung an. Das heisst, etwas Gedrucktes wird gleich verpackt, das ist immer stärker gefragt.» Eine zweite Nische ist das Drucken auf Kunststoffmaterial: Auf dieses Material werden zum Beispiel Speisekarten für Feste im Freien gedruckt oder Betriebsanleitungen für Segelschiffe.

*Thomas Loher, Geschäftsleiter  
Copydruck Rheintal AG.*



Das Allerwichtigste – und ein entscheidender Wettbewerbsvorteil – ist laut Loher aber die Flexibilität. «Unsere Kunden bekommen, wenn nötig, ihr Produkt noch gleichentags. Und zwar ohne Aufpreis.»

**Thomas Loher, Copydruck Rheintal:**

**«Auch nach meiner Zeit wird noch gedruckt werden. Das Haptische wird nach wie vor geschätzt.»**

Eine Dienstleistung, die so in der Branche eher selten, aber gefragt sei. «Wir machen viele solcher Notübungen», sagt Loher. Sowie so müsse im Vergleich zu früher heute alles schnell gehen. Stärker gefragt bei der Copydruck ist auch der Gestaltungsbereich:

Kunden wünschen vermehrt, dass nicht nur gedruckt, sondern auch gestaltet wird. «Deshalb ist unser Ziel der Ausbau dieses Bereiches.»

Als Betrieb mit Sitz in Altstätten ist die Copydruck Rheintal AG der ausländischen Konkurrenz ziemlich nahe. Thomas Loher sieht die Konkurrenz aber vor allem im Internet: «Online-Druckereien drängen mit solch massiven preislichen Angeboten auf den Markt, dass wir hier gar keine Chance haben. Das Einzige, was wir dagegen tun können, ist, einen Top-Service, eine Top-Beratung und Top-Preise zu bieten.» Er staune oft, dass nach wie vor viele Kunden – auch jüngere – vorbei kämen und persönliche Beratung wünschen. Und auch wenn das Volumen weiter abnehmen werde: «Ich bin sicher, dass auch nach meiner Zeit noch gedruckt wird. Das Haptische wird nach wie vor geschätzt.»

## Galledia: Investition in Maschinenpark und Digital-Bereich

Sie ist die grösste Druckerei in der Ostschweiz: Die Galledia AG, ein Tochterunternehmen der Rheintal Medien AG, mit Standorten in Flawil, Berneck, Frauenfeld, Zürich, Luzern und Chur. An diesen beschäftigt sie insgesamt 200 Mitarbeiter, davon 17 Lehrlinge. Entstanden ist die Galledia AG 2012 aus der Zusammenführung von dfmedia, Flawil, und der Rheintaler Druckerei und Verlag AG, Berneck. Die

**Urs Schneider, Galledia:**

**«Im Printbereich möchten wir die Wertschöpfungskette mit digitalen Produkten weiter erweitern.»**

Gruppe bietet nicht nur Printdienstleistungen inklusive Design, Bildbearbeitung, Lektorat und Logistik, sondern verlegt auch Fachzeitschriften wie «Moto Sport Schweiz», den «St.Galler Bauer», «Immobilien Business» oder die «Electrorevue». Insbesondere durch die Übernahme solcher Zeitschriften habe der Marktanteil der Galledia AG vergrößert werden können, sagt Urs Schneider, CEO und Verwaltungsratspräsident. «Im Printbereich sind wir auf den Bogen-Offsetdruck spezialisiert. Wir haben früh in einen hochmodernen Maschinenpark investiert, der

im Zwei- und Dreischichtbetrieb läuft. Es ist der modernste Maschinenpark der Schweiz.» Dank dieser zeitigen Investition stehe die Galledia im hart umkämpften Printgeschäft heute finanziell sehr gut da, sagt Schneider.

Dennoch: Die Herausforderungen, aber auch die Chancen, welche die Digitalisierung mit sich bringe, seien gerade in der Druckbranche enorm. «Daher haben wir entschieden, in diesen Bereich zu investieren. Mit dem neuen Geschäftsfeld «Digital» soll den Veränderungen in der Kommunikations- und Medienindustrie Rechnung getragen werden», sagt Urs Schneider. Das heisst konkret: Nebst den traditionellen Printdienstleistungen bietet die Galledia AG auch Digital-Marketing an. Suchmaschinenoptimierung, Social Media Marketing, Web Analytics, Webseiten und Online-Strategien. «Eine der grössten Stärken unseres Digital-Teams liegt in der breit angelegten Leistungskompetenz, so können beispielsweise auch verschiedene Massnahmen aufeinander abgestimmt werden.»

In die Zukunft schaut Urs Schneider optimistisch: «Im Printbereich möchten wir die Wertschöpfungskette mit digitalen Produkten weiter erweitern und die Produktivität erhöhen. Im Verlagsbereich müssen wir in unserem angestammten Kerngeschäft Nischen weiter ausbauen, die den Erfolg des Unternehmens weiter sichern.»



*Urs Schneider, CEO und  
Verwaltungsratspräsident  
der Galledia AG.*

## Ostschweiz Druck: Konzentration auf die Kernkompetenzen

Die Ostschweiz Druck AG wurde nach dem Aus der Zeitung «Die Ostschweiz» im Jahr 1998 gegründet. Mit ihren 30 Angestellten zügelte der Betrieb damals vom St.Galler Stadtzentrum nach Wittenbach. 2015, kurz vor dem Euro-Crash, kaufte Unternehmer Rino Frei die Firma. Seither ist sie stets gewachsen. «Wir beschäftigen heute gut 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter», sagt Frei. Selbstverständlich sei die Frankenstärke spürbar, die Unsicherheit. «Viele Kunden

sparen zuerst bei der Werbung und der Kommunikation, das trifft uns natürlich auch.» Hinzu käme die Konkurrenz aus dem Ausland. «Aber wir haben früh in grosse, moderne Maschinen investiert. Das hat sich bezahlt gemacht», sagt Frei. «Wer nicht investiert, ist als Druckerei weg vom Fenster.»

Was Ostschweiz Druck ebenfalls von anderen Druckereien unterscheidet: Das Unternehmen bietet nebst herkömmlichen Druckdienstleistungen zwar

professionelle Bildbearbeitung und ein Korrektrator, aber absichtlich keine digitalen Dienstleistungen. «Wir sind Profis im Druckbereich», erklärt Frei. «Das mit den digitalen Medien überlassen wir anderen. Wir haben viele Kunden in diesem Bereich, die wir nicht konkurrieren möchten.» So konzentriert sich Ostschweiz Druck voll und ganz auf die Kern-

**Rino Frei, Ostschweiz Druck:**

**«Ja, es wird weniger gedruckt. Aber dadurch bekommt das, was gedruckt wird, viel mehr Wert.»**

kompetenzen und die Nähe zu den Kunden. «Als Familienbetrieb ist es uns ein Anliegen, nahe bei den Kunden und flexibel zu sein.» Das jüngste Familienmitglied der Ostschweiz Druck heisst Walz-Druck: Die Druckerei aus Walzenhausen gehört seit Anfang

2017 zur Gruppe. Bereits seit Sommer 2015 ist die bekannte St.Galler Druckerei Typotron ein Teil der Ostschweiz-Druck-Gruppe. Sie zählt 25 Mitarbeiter und ist spezialisiert auf Geschäftsdrucksachen, Digitaldruck und diverse Druckveredelungen. Bekannt wurde Typotron unter anderem für die sogenannte Typotron-Reihe: kunstvoll gestaltete Schriften für Typographie- und Bücherliebhaber.

Auf dem Schweizer Markt bestehe nach wie vor eine deutliche Überkapazität im Druckbereich, sagt Rino Frei abschliessend. «Ich gehe davon aus, dass es in den nächsten Jahren eine extreme Bereinigung geben wird.» Viele Druckereien hätten kein Geld für Investitionen und keine Nachfolgeregelung. Dennoch glaubt der Unternehmer an die Branche. Und sieht sogar im Rückgang der Aufträge etwas Positives: «Ja, es wird weniger gedruckt. Aber dadurch bekommt das, was gedruckt wird, viel mehr Wert.» Und eins bleibe auch in 50 Jahren noch eine Tatsache: «Emotionen lassen sich am Besten über die Haptik transportieren.»



*Rino Frei, Inhaber der Ostschweiz Druck AG.*

# Ein St.Galler KMU ist die globale Nummer eins

**Die Regloplas AG in St.Gallen ist auf die Entwicklung und Produktion von Temperiergeräten spezialisiert und ist damit weltweiter Marktleader. Das Erfolgsrezept der Export-Award-Gewinnerin 2017 lautet: Sich stets weiterentwickeln, trotzdem bodenständig bleiben und nah am Kunden sein.**

Er war einer der Ersten, der das Bedürfnis von Temperiergeräten erkannt hatte. Und er war einer der Ersten, der damit nach Japan flog und sie dort verkaufte. Die Rede ist von Max Stieger, der 1961 die Regloplas AG in St.Gallen gründete und in seiner Werkstatt Geräte für die kontrollierte Temperatur zusammenbaute. «Er hat uns abenteuerliche Geschichten von seinen Reisen erzählt», lacht der heutige CEO Christian Eckert. Zwar kommt Max Stieger praktisch jeden Tag in die Firma, doch überlässt er die Geschäfte längst Eckert sowie seinem Sohn und VR-Präsidenten Rafael Stieger und den mittlerweile knapp 100 Mitarbeitern. Noch heute ist die Regloplas AG in Familienbesitz – und das wird sie auch bleiben, weil es die Familie Stieger so will.

## Regloplas investiert rund acht Prozent des Umsatzes in die Forschung und Entwicklung.

### Export in 52 Länder

Alle Kunststoffteile, die in einer Form gespritzt werden, müssen die richtige Formtemperatur haben. Deshalb braucht es Temperiergeräte. Anfangs war das Unternehmen vor allem in der Kunststoffspritzindustrie aktiv. Mit dem Aluminiumdruckguss ist ein zweites Standbein dazugekommen. Mittlerweile erlebt die Regloplas AG auch in der Food- und Pharmaindustrie zunehmendes Wachstum. Ob beim Autohersteller, beim Schokoladenproduzenten, im Technologiekonzern oder in der Medizin: «Einfach überall, wo ein thermisches Bedürfnis besteht, können wir eingreifen», so Eckert.

Die ausschliesslich in der Schweiz produzierten Temperiergeräte werden in 52 Länder exportiert. In den USA, China, in Deutschland und Frankreich hat Regloplas eigene Niederlassungen. Der restliche Markt wird mit Handelsvertretungen abgedeckt; es sind langjährige Partner. Zum einen gibt es eine Standardproduktlinie; dabei werden die Geräte entsprechend dem Kundenbedürfnis modifiziert und ausgeliefert. Das Kerngeschäft sind jedoch die indi-

viduellen Lösungen, also die massgeschneiderten Produkte auf der Basis hochstehender Technologien. Und genau darin ist die Regloplas AG weltweiter Marktleader.

### Investition in Forschung & Entwicklung

Da stellt sich automatisch die Frage, wie es ein St.Galler KMU zur globalen Nummer eins schafft. Gerade heute, in einem hart umkämpften Markt mit Tiefpreisen. Christian Eckert nennt drei Gründe: Erstens die kleine Fertigungstiefe. «Wir bauen die Produkte aus Qualitätsgründen hier zusammen, aber das Material kaufen wir auf der ganzen Welt ein.» Zum Zweiten: Regloplas investiert rund acht Prozent des Umsatzes in die Forschung und Entwicklung. 17 Mitarbeiter der Abteilung F&E arbeiten derzeit mit den Hochschulen Rapperswil und Buchs an mehreren Technologieprojekten zusammen. Bei 100 Angestellten ist dies ein beträchtlicher Investitionsanteil. «Genau darin heben wir uns von den Mitbewerbern ab», ist sich Eckert sicher. Letztlich bringe der Standort Schweiz auch Vorteile, weil hier eine hohe Leistungsbereitschaft herrsche, und man innovativ wie effizient arbeiten würde.

Darüber hinaus sei es hierzulande für Unternehmen steuerfreundlich. «Natürlich leiden auch wir unter dem Preiskampf. Deshalb müssen wir noch sensibler mit dem Wachstum umgehen.» Man müsse auf den technologischen Wandel schnell reagieren und immer einen Schritt voraus sein. «Ich glaube, unsere Triebfeder ist, dass wir hart dafür gekämpft haben, Leader zu werden. Heute sind wir es – und das spornt uns noch mehr an», so Eckert.

### Regloplas gewinnt den Export Award 2017

Diese Gründe müssen wohl auch dazu geführt haben, dass die Regloplas den Export Award 2017 gewinnt. Entschieden hat es eine unabhängige Jury aus Wirtschafts-, Wissenschafts- und Medienvertretern am Aussenwirtschaftsforum von Switzerland Global Enterprise (S-GE). «Die Regloplas AG verbindet die Nähe zum Kunden mit hohen Investitionen in ihre Innovationsfähigkeit und ihren Standort Schweiz.

CEO Christian Eckert:

**«Unsere Triebfeder ist, dass wir hart dafür gekämpft haben, Leader zu werden.»**



**altherr**  
trucks & vans

**EINE  
KLASSE  
FÜR SICH.**



**altherr**  
trucks & vans

**ALTHERR NUTZFAHRZEUGE AG**  
CH-9650 Nesslau | T. +41 71 994 12 52 | [www.altherr.ch](http://www.altherr.ch)

**ALTHERR AG**  
FL-9494 Schaan | T. +423 237 50 50 | [www.altherrag.li](http://www.altherrag.li)



Forever  
Young

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

FHO Fachhochschule Ostschweiz



## Networking-Tag 2017

Freitag, 8. September 2017, 13 Uhr

Olma Messen St.Gallen

**Informationen und Anmeldung**

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

### Referierende



**Ute Frevert**  
Direktorin, Max-Planck-Institut für Bildungsforschung



**Philipp Tingler**  
Schriftsteller, Essayist und Philosoph



**Beat Villiger**  
Arzt, Manager, Marathonläufer, Weinbauer



**Pasqualina Perrig-Chiello**  
Entwicklungspsychologin



**Marc Stoffel**  
CEO Haufe-umantis AG



**Caroline Forster**  
CEO Inter-Spitzen AG, Co-CEO Forster Rohner Gruppe



**Alexander von Witzleben**  
CEO Arbonia AG, Präsident VR, Arbonia AG und Feintool AG



**Claudia Lässer**  
Geschäftsleitungsmitglied Teleclub AG, Moderatorin, Unternehmerin



**FHS Alumni**

Ehemaligen Netzwerk  
der FHS St.Gallen

**NETWORKING  
TAG**

ÜBERRASCHEND  
INSPIRIEREND

Presenting Partner

**RAIFFEISEN**

Medien Partner

**LEADER**

Official Partner

**abraxas**

**ALPHA SOLUTIONS**

**christianjakob.ch**

**CONVIDIS**

**goldpartnerarchitekten**

**KPMG**

**Mariel**  
Wem gelesen.

Gleichzeitig zeigt diese Geschichte, dass auch KMU trotz anhaltender Frankenstärke international erfolgreich bleiben können und dient damit anderen als Lernobjekt», sagte die Verwaltungsratspräsidentin von S-GE, Ruth Metzler-Arnold, als sie Christian Eckert die Trophäe überreichte.

Das nächste Firmenziel ist der Neubau im Osten der Stadt St.Gallen. «Unser Gebäude ist in die Jahre gekommen, die Abläufe sind kompliziert, vor allem in der Logistik. Das wollen wir so schnell wie möglich ändern», erläutert Christian Eckert. Das Projekt stecke bereits in der Vernehmlassung. Ziel sei, 2018 die Baubewilligung zu erhalten und 2019 einzuziehen. «Uns ist bewusst, dass das sehr ehrgeizig ist, aber wir sind guter Dinge.» Die Behörde sei dem Unternehmen auf jeden Fall gutgesinnt und wolle eine Abwanderung vermeiden. Stand diese Frage überhaupt im Raum? «Natürlich, doch wir stellten fest, dass es für uns frankenmässig keine Rolle spielt, wo wir produzieren», so Eckert. Zudem wolle man die hohe Qualität beibehalten und nicht zuletzt besitze die Marke «Made in Switzerland» nach wie vor enorme Kraft und Sympathie.

## Das nächste Firmenziel ist der Neubau im Osten der Stadt St.Gallen.

### Das Erfolgsrezept: Die Kundennähe

Trotz der feudalen Situation des weltweiten Marktleaders ist die Firma Regloplas auf dem Boden geblieben. Man versuche stets, den Markt zu spüren, Angebot und Nachfrage kritisch zu betrachten und zu analysieren, um dann rasch zu handeln. Das schaffe man aber nur mit kompetenten, motivierten Mitarbeitern. Regloplas beschäftigt ausschliesslich gelernte Kräfte. Jeder, der eine beruflich orientierte Weiterbildung macht, wird finanziell unterstützt. «Wir suchen unsere Fachkräfte bevorzugt in der Ostschweiz», erklärt Christian Eckert. Auch Lehrlinge bildet das Unternehmen aus, derzeit sind es Automatikmonteure sowie Logistiker.

Letztlich setzt das Unternehmen voll und ganz auf die Pflege persönlicher Kundenkontakte – und dafür fliegen die Produkt Manager sowie die Fach- und Servicekräfte rund um die Welt. «Ein Mail- oder Telefonkontakt reicht einfach nicht. Der Kunde will das Gefühl haben, dass er erstklassig bedient wird.»

Text: Nathalie Schoch

Bild: Stéphanie Engeler

## Das süsse Gift des Erfolges

**Wir sind erfolgsverwöhnt und treffen damit in letzter Zeit immer häufiger politische Entscheide, die gefährlich sind.**

von Walter Locher



Unverstand, Ignoranz, Bequemlichkeit, Tatenlosigkeit, Festhalten an Überholtem gepaart mit Umverteilungsaktivismus oder purem Eigennutz nagen an den Säulen unseres Wohlstandes. Wir scheinen nicht mehr zu wissen, worauf unser Erfolg beruht.

Beispiele gefällig?

Erforderlich wäre die rasche Sicherstellung der internationalen wirtschaftlichen Standortattraktivität. Statt den international verpönten Sonderstatus für gewisse Holdinggesellschaften abzuschaffen und geschickte Kompensationsmassnahmen für unsere Wirtschaft einzurichten, wurde im Februar 2017 die Unternehmenssteuerreform III bachab geschickt. Die Lockrufe gegen den angeblichen «Milliardenbschiss» haben ihre Wirkung nicht verfehlt. Statt auf Standortsicherheit setzen wir nun auf ein Neidregulierung.

Erforderlich wäre zur Sicherung unserer Wirtschaft und unseres immer komplexeren Gesellschafts Energiesicherheit. Stattdessen haben sich nun im Mai 2017 die Gegner der Kernenergie, die Subventionsjäger und die Bürokraten durchgesetzt. Statt auf Energiesicherheit setzen wir nun auf Kohlestrom, Atomstrom aus dem Ausland und Blackout-Versicherungen.

Erforderlich wären Stabilität in der Altersvorsorge und Festigung der Generationensolidarität. Statt die notleidende Altersvorsorge zu sanieren, soll nun ein weiterer Ausbau nicht finanzierbarer Versprechen erfolgen. Statt auf nachhaltige Finanzierbarkeit soll im September 2017 weiter auf die Giesskanne gesetzt werden.

Das süsse Gift des Erfolges lähmt. Wir schädigen uns derzeit laufend selber und verspielen hervorragende und bewährte Erfolgspositionen unseres Wohlstandes. Die vermeintlichen heutigen Gewinner dieser Entscheide werden morgen die Verlierer sein – zusammen mit uns allen.

Kümmern wir uns doch wieder vermehrt ernsthaft und redlich um Energiesicherheit, Generationensolidarität und wirtschaftliche Standortattraktivität – und entlarven wir das süsse Gift des Erfolges!

Walter Locher ist FDP-Kantonsrat des Kantons St. Gallen

# Grosse Schlagkraft dank Kooperationen

**Es war einst flächenmässig ein eher kleiner Bauernhof in der Gemeinde. Heute ist der Fahrmaadhof in Diepoldsau die Schaltzentrale einer Wertschöpfungskette, mit der über 60 eigenständige landwirtschaftliche Betriebe kooperativ zusammenarbeiten. Eine Begegnung mit Stefan Britschgi, Inhaber und Geschäftsführer des Gemüsebaubetriebs und St.Galler FDP-Kantonsrat.**

«Wir sind ein grösserer Gemüsebaubetrieb im St.Galler Rheintal, in der Gemeinde Diepoldsau»: Die Bescheidenheit, mit der sich das Unternehmen von Stefan Britschgi (\*1962) auf seiner Webseite selbst beschreibt, ist symbolhaft für die Geschichte. 32 Hektaren landwirtschaftliche Nutzfläche umfasst der Betrieb. Zehn Mal grösser ist allerdings die Anbaufläche von Gemüse, die von hier aus organisiert wird.

**«Wir investieren eigenes Geld und entscheiden deshalb auch frei.»**

## Steigende Nachfrage

Doch von Anfang an: 1991 übernahm Stefan Britschgi den Fahrmaadhof und bewirtschaftete ihn zusammen mit seiner Frau und einem Lehrling. Sieben Jahre später stellte er die Tierhaltung ein und setzte voll auf Gemüse. Als die Aufträge zunahm, stellte Britschgi zwei Angestellte ein – und das Wachstum setzte sich fort. «Damals begannen die Grossverteiler, regionale Produktlinien einzuführen, die Nachfrage nach Gemüse aus der Region stieg deshalb», erinnert sich der Landwirt, der damit vor einem «Luxusproblem» stand: Er konnte nicht so viel anbauen, wie er hätte verkaufen können. Also klopfte Britschgi nach und nach bei immer mehr Bauern im Rheintal an mit der Bitte, für ihn anzubauen. Heute produzieren nicht weniger als 62 Bauern zwischen Haag und Rheineck unter anderem für den Fahrmaadhof, wo das Gemüse verkaufsfertig gemacht wird – vom Verpacken bis zur Etikettierung.

Der rasante Erfolg hat eine weitere Ursache: Spargeln. 2003 beschloss Stefan Britschgi, weisse Spargeln anzubauen – und erntete dafür zunächst Kopfschütteln. Der Spargelmarkt war im Grunde abgedeckt mit Importprodukten, die zu tieferen Preisen zu haben waren. Weil es in der Schweiz zunächst an Interessenten mangelte, sicherte er sich einen Abnehmer im süddeutschen Tettanng. In der eigenen

Region verkaufte der umtriebige Gemüsebauer die Spargeln an Strassenständen. «Das war der Durchbruch», so Britschgi. «Es zeigte sich, dass Frische und Qualität wichtiger sind als der Preis.» Die Spargeln aus Diepoldsau wurden bald vom Geheimtipp zum Renner, selbst bei den sonst sehr kostensensiblen Gastrobetrieben. Diese hätten ihren Gästen auch Spargeln zum halben Preis vorsetzen können, entschieden sich aber in immer grösserer Zahl für das regionale Produkt. Er habe nie «Klinken putzen müssen», sagt Britschgi, und die Spargeln waren sein Türöffner für das restliche Produktesortiment. Ohne Geld in Werbung zu stecken, gewann der Diepoldsauer Gemüseanbaubetrieb schnell an Bekanntheit.

## Kooperationsmodell

Das Beispiel ist symptomatisch für Stefan Britschgi: Sein Bauchentscheid war richtig, und noch heute vertraut er seinem Instinkt mehr als aufwendigen Businessplänen. Oder um es in seinen Worten zu sagen: «Ich war noch nie ein Ankündigungsminister, bei uns gilt: Zuerst machen, dann darüber sprechen.» Eine Philosophie, die Früchte trägt. Nach innen galt es allerdings durchaus, viele Gespräche zu führen. Denn das enorme Wachstum der vergangenen Jahre gelang nur durch die Fähigkeit zur Kooperation mit anderen Landwirten. Mit diesen schloss Britschgi Anbauverträge mit fixen Preisen und einer garantierten Abnahmemenge. Sein Betrieb trägt das Marktrisiko, sein Team macht die Aussaatplanung und die Ernte, während die einzelnen Bauern andere Aufgaben wie Bodenbearbeitung, Pflügen, Düngen, Jäten und Bewässerung übernehmen. Das sorgt für eine hohe Auslastung des Maschinenparks «und für eine enorme Schlagkraft auf dem Markt». Arbeitsspitzen können betriebsübergreifend gebrochen werden, die Abrechnung pro Kilo ist unkompliziert.

Ein Netzwerk dieser Grösse funktioniert allerdings nur mit einer straffen Struktur und klaren Zuständigkeiten. In der Landwirtschaft neigt man eher zum Indi-

*Stefan Britschgi, Inhaber und Geschäftsführer  
des Fahrmaadhof in Diepoldsau:*

**«Wenn man andere über den Tisch  
zieht, erzielt man damit zu wenig  
Reibungswärme für den Erfolg.»**



vidualismus, weiss Stefan Britschgi, die Planung der grossen Gesamtanbaufläche setze aber ein koordiniertes Vorgehen voraus – und eindeutige, schnelle Entschiede. Auf dem Fahrmaadhof gibt es Bereichsleiter für die einzelnen Aufgabenfelder, aber keinen Verwaltungsrat, der monatlang Strategien wälzt. «Wir setzen unser eigenes Geld aufs Spiel, deshalb müssen wir auch niemandem Rechenschaft ablegen», so Britschgi. Gute Ideen für neue Produkte oder Prozessoptimierungen sind in seinem Betrieb in wenigen Minuten beschlossene Sache – ohne lange Protokolle oder aufwendige Präsentationen. Und er fügt schmunzelnd dazu, dass es einen Betrieb dieser Art nach akademischen Massstäben vermutlich gar nicht geben dürfte. Als weitere Voraussetzung nennt er ein gesundes Vertrauensverhältnis zu allen Beteiligten. Gefragt seien Sozialkompetenz, Geradlinigkeit und Korrektheit, denn: «Wenn man andere über den Tisch zieht, erzielt man damit zu wenig Reibungswärme für den Erfolg.»

#### Unternehmen übernommen.

Dazu kommt als weiteres Element unternehmerische Risikofreude: 2007 lancierte Stefan Britschgi zusammen mit zwei anderen Landwirten eine Biogasanlage in Widnau und löste so die Frage, was mit Rüstabfällen passieren soll. Diese Dienstleistung steht auch an-

deren offen – und damit war ein weiteres Geschäftssegment eröffnet. 2012 dann fiel der Entscheid, die ehemalige Gemüsezentrale Rebstein zu übernehmen und mit einer neuen Firma weiterzuführen. Dort sind heute bei der ProVerda AG 50 Personen mit der Aufbereitung von Gemüse und der Weiterleitung in den Frischmarktsektor beschäftigt. Mit dem mutigen Schritt wurden Arbeitsplätze gerettet. «Vom ersten Gespräch bis zum Entscheid zur Übernahme mit der Belegschaft vergingen nur sechs Wochen, innerhalb von zwei Monaten waren wir am Standort Rebstein mit dem neuen Konzept betriebsbereit», erinnert sich Britschgi. Apropos Mitarbeiter: In Diepoldsau sind knapp 40 Angestellte beschäftigt, dazu kommen bis zu 250 Personen, die im Nebenerwerb tätig sind. Mit jedem einzelnen Ausbauschritt verdichtete sich die Wertschöpfungskette. Das ist ganz im Sinn des Gemüsebauern: «Weil wir alles in der eigenen Hand haben, können wir an den Schnittstellen feilen und querdenken.» Welche Arbeiten werden in Rebstein ausgeführt, welche in Diepoldsau, wer hat freie Kapazitäten? Auf diese Weise können die vorhandenen Kapazitäten in jeder Saison ideal eingesetzt und ausgelastet werden. Die Abnehmer der Produkte wiederum profitieren von der Liefersicherheit: Grosse Detailhändler fordern Lieferungen an 310 Tagen pro Jahr; wer das nicht erbringen kann, fällt aus dem Raster.

Anzeige

**Kaiser** FAHRZEUGE  
SERVICE

IVECO

ISUZU

Westfalen



**Kommt gut an.  
garagekaiser.li**

#### Garage Kaiser Anstalt

Zollstrasse 59 T +423 232 29 55 info@garagekaiser.li  
FL-9494 Schaan F +423 233 16 28 www.garagekaiser.li

### Neues Produkt im Jahrestakt

Auch wenn die Geschäfte nach Wunsch laufen und die Nachfrage nach regionalem Gemüse gross ist: Einen quantitativen Ausbau hält Stefan Britschgi für unrealistisch. Der nutzbare Boden als Basis ist begrenzt und wird in den kommenden Jahren eher schrumpfen. Dagegen lasse sich wenig machen, «denn der Boden gehört meist nicht dem Bauern». Dennoch könne einiges getan werden, beispielsweise eine Optimierung in der Produktion, der Einsatz neuer Techniken und die Verbesserung der Infrastruktur. Zur Innovationspolitik des Rheintalers gehört es auch, jedes Jahr ein neues Produkt zu lancieren, das für zusätzlichen Absatz sorgt – und für Gesprächsstoff.

Ein einmal eingeführtes Produkt bewege sich mit der Zeit preislich gegen unten, vieles – beispielsweise Kartoffeln – sei mittlerweile ein «Lückenfüller», der die Kosten knapp wieder einspielt. «Wir brauchen diese Produkte, aber Geld verdienen müssen wir mit Innovationen», erklärt Britschgi. Neue Ernährungstrends und Anbieter, die auf diese setzen, sorgen für die entsprechende Nachfrage. Dennoch sei es nicht sein Ziel, ein möglichst grosses Sortiment zu führen, «wir machen lieber das, was wir tun, richtig».

## «Die Politik ist ein idealer Ausgleich zum Beruf.»

### Politisch engagiert

Das gilt auch für Stefan Britschgis weitere Aktivität, die Politik. Sein Vater war CVP-Kantonsrat, und so erlebte er hautnah mit, wie aufwendig dieses Engagement ist. Deshalb habe er das nie ausdrücklich gesucht. Über die Mitgliedschaft in der FDP-Ortspartei fand sich Britschgi vor 16 Jahren dann aber doch plötzlich im Gemeinderat, dem er bis heute angehört. 2004 kandidierte er dann ohne eigentliche Ambitionen für den Kantonsrat – und rutschte nach einem Rücktritt 2006 nach. «Es war nicht mein Lebensziel, aber ich sehe die Politik heute als guten Ausgleich zum Beruf und lerne auch viel dazu.» Die Suche nach Mehrheiten könne zermürend sein, aber mit Geduld lasse sich einiges bewegen. Auch als Kantonsrat setzt Britschgi nicht auf das Produzieren grosser Schlagzeilen, «die Entscheidungen fallen meist bereits hinter den Kulissen und nicht im Rat, und ich warte nicht auf eine Kamera, bis ich aktiv werde».

Das Handy klingelt, die Arbeit ruft. Er habe beim Aufbau des Unternehmens auch einfach viel Glück gehabt, sagt er abschliessend in der typischen Rheintaler Bescheidenheit – «keine Schicksalsschläge, keine Arbeitsunfälle, keine groben Fehler». Das, verbunden mit viel Herzblut, habe die Geschichte des Fahrmaadhofs möglich gemacht. Und er schliesst mit den Worten: «Ich habe den schönsten Job im Rheintal.»

Text: Stefan Millius

Bild: Stéphanie Engeler

# Funktionäre!

**Offizielle des Sports werden gemeinhin als «Funktionäre» bezeichnet. Ihre Aufgabe ist es, attraktive, faire, saubere und – je nach Sportart und Niveau – auch kommerziell erfolgreiche Wettkämpfe zu organisieren.**



von Sven Bradke

Sie sollen optimale Voraussetzungen für spannende Spiele schaffen und so Emotionen bei Sportlern, Fans und Medienkonsumenten wecken.

### Weltmeisterschaftsfunktionäre

Das «Sommermärchen 2006» in Deutschland war ein voller Erfolg. Die Funktionäre hatten eine wunderschöne Fussballweltmeisterschaft organisiert, ein treffendes Motto gewählt («Die Welt zu Gast bei Freunden»), für gute Stimmung gesorgt und ein super Wetter geschenkt bekommen. Ein spannendes Finale zwischen Italien und Frankreich mit Verlängerung, Roter Karte für Zinedine Zidane und Elfmeterschiessen lieferte den krönenden Abschluss mit Italianità. Ein Fussballfest, das – wie wir heute wissen – auf einem fragwürdigen Fundament gebaut wurde. Hatten sich doch die Funktionäre sehr spezieller Mittel bedient. Es stehen nun die Weltmeisterschaften in Russland (2018) und Katar (2022) an. Ist bei der Vergabe dieser Wettbewerbe alles mit rechten Dingen zugegangen?

### Clubfunktionäre

Und hier bei uns? Abgesehen von den grossen internationalen Sportverbänden scheint bei uns alles rund zu laufen. Dennoch gibt es immer wieder Überraschungen. So beispielsweise in diesem Jahr beim Frauenfussball. «Lichterlöschen in Neunkirch» titelte das Boulevardblatt «Blick» vier Tage nach dem Gewinn von Meisterschaft und Cup. Warum dies? Gegen einen Vereinsfunktionär des erfolgreichen Schaffhauser Clubs laufen offenbar Ermittlungen wegen Veruntreuung. Geld, das er mutmasslich aus den Kassen seines Arbeitgebers, des Hauptsponsors des FC Neunkirch, in die profiähnlichen Strukturen des Vereins geleitet hatte. Der Funktionär schaute wahrlich für «günstige Voraussetzungen», sorgte damit aber auch über Jahre hinweg für Wettbewerbsverzerrungen im Ligabetrieb. Ohne das «Neunkircher Fussballwunder» wäre heute vielleicht noch ein Ostschweizer Frauenteam in der Nationalliga A vertreten.

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

# Massgeschneidert mit System

**Als Traditionsunternehmen geniesst die Expo Norm AG einen Ruf weit über die Region hinaus. Vor einem Jahr übernahm ein Trio den St.Galler Messebauer. Die neuen Inhaber wollen sich nicht mit dem Erreichten zufriedengeben. CEO und Mitinhaberin Karin Zimmermann möchte das vorhandene Know-how und das bestehende Netzwerk wieder stärker nutzen und offensiver am Markt präsent sein. Die ersten Signale gehen in die richtige Richtung.**

Rund 35 Jahre sind seit den Anfängen der heutigen Expo Norm vergangen, seit 1983 ist das Unternehmen unter diesem Namen am heutigen Standort an der Schachenstrasse in St.Gallen zuhause. Der einstige Zweimannbetrieb umfasst heute 18 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die national und international tätig sind. Im Zentrum stehen der Messebau und mobile Präsentationsmedien. In diesen Bereichen kennt man Expo Norm schweizweit. Allerdings war in den vergangenen Jahren der «Drive» etwas verflogen, der Glanz verblasste, eine neue Führung sollte das Unternehmen wieder in die Spur bringen.

## «Wir nehmen den Kunden von Anfang bis Schluss so viel wie möglich ab.»

### Drei neue Inhaber

Der Name von Karin Zimmermann tauchte in diesem Zusammenhang bald auf. Sie hatte zuvor in verschiedenen Funktionen rund um Projektmanagement, Verkauf und Marketing Erfahrungen gesammelt, in der Papierindustrie, in einer Schuhladenkette sowie in einer Werbeagentur. Die Expo Norm AG kannte sie von aussen bereits länger. «Ein eigenes Unternehmen war für mich schon immer ein Traum», erinnert sie sich. Ein Traum, der in Erfüllung ging: Die bisherigen Besitzer signalisierten, Expo Norm gerne gleich ganz in neue Hände zu geben. Zusammen mit ihrem Lebenspartner und einem Dritten übernahm Karin Zimmermann die Firma und ist als einzige der drei Beteiligten auch operativ tätig.

Bei ihrem Amtsantritt vor etwas über einem Jahr traf sie auf eine gemischte Ausgangslage. «Ich fand ein motiviertes Team vor, das sich einen CEO wünschte, der die Firma wieder nach vorne bringt», so Zimmermann. Ein grosser Bekanntheitsgrad, viele wertvolle Beziehungen, ein starkes Lieferantennetzwerk: Diese Qualitäten waren vorhanden, waren aber nicht mehr aktiv gepflegt worden. Eine perfekte Spielwiese für Karin Zimmermann, aber auch eine Herausforderung:

«Es gilt, an der Front zu sein, aber auch gegen innen zu wirken.» In den ersten Monaten ging es für die neue Geschäftsführerin darum, zu beobachten, zuzuhören, viele Gespräche zu führen – und mit den gewonnenen Erkenntnissen am Markt aktiv zu werden.

### Individualisierung

Nicht schrauben musste sie grundsätzlich an den angestammten Geschäftsfeldern, dem Designstandbau und den mobilen Präsentationsmedien. In beiden ist Expo Norm als Generalunternehmer gut aufgestellt, sowohl was die Produkte wie auch vor- und nachgelagerte Dienstleistungen angeht. Für Karin Zimmermann ist die Beratung ein Schlüsselement: «Man kann heute online sehr vieles bestellen, aber dabei bleibt die Konzeptarbeit und die Individualisierung auf der Strecke.» Mit der eigenen Hausdruckerei kann das Unternehmen für seine Kunden sehr schnell reagieren, wenn es beispielsweise darum geht, in letzter Minute einen Print für ein Rollup zu produzieren. So vorteilhaft, wie die Digitalisierung sein kann, für Zimmermann ersetzt sie das persönliche Gespräch nicht immer. Gegenüber grossen Mitbewerbern sieht die CEO die Kundennähe als Vorteil: «Bei uns ist man keine Nummer, wir gehen auf konkrete Bedürfnisse ein.»

Wenn bei Expo Norm vom «Systemstandbau» gesprochen wird, kann der Begriff leicht falsch verstanden werden. Systemelemente ermöglichen es, Messestände schnell zu bauen, alle benötigten Teile stets vorrätig zu haben und natürlich auch die Kosten zu senken. Mit «ab der Stange» habe das nichts zu tun, so Zimmermann: «Vom verwendeten Bausystem ist nichts zu sehen, weil wir es individuell verpacken und gestalten.» Das System lasse unzählige Varianten inklusive dem Einbau von Türen oder dem Einsatz von Kurven zu, sodass jeder Messestand einzigartig ist – auch wenn er auf derselben Machart beruht wie andere.

### Leidenschaft zeigen

Ein gutes Beispiel dafür ist ein Projekt für Bischoff Textil, ein anderes St.Galler Traditionsunternehmen:



*Karin Zimmermann, Inhaberin  
und CEO der Expo Norm AG.*

Zwei Mal pro Jahr gastiert es an einer Messe rund um Unterwäsche- und Bademode in Paris. Bischoff Textil ist für seine Stickereien bekannt, und so lag es nahe, diese ins Zentrum des Messestands zu stellen. Für Expo Norm ging es bei diesem Auftrag darum, die Leidenschaft des Kunden für Textilien und Stickereien sichtbar zu machen, gleichzeitig musste der Stand aber die erwartete Funktionalität erfüllen. Eine kreative Herausforderung für die Standgestalter. Gelöst wurde sie in einem Zusammenspiel aus echten Stickereien und gedruckten Stickmotiven sowie integrierten Spiegelwänden. Das Publikum, unter anderem Designer aus aller Welt, zeigte sich beeindruckt.

### «Wir setzen auf ein System, das sich stark individualisieren lässt.»

Die attraktive Standumgebung lud dazu ein, sich zu Gesprächen niederzulassen, wertvolle Kontakte wurden geknüpft. Bei der nächsten Austragung der Messe wird Bischoff Textil wieder auf Expo Norm setzen, den Stand aber mit einem neuen grafischen Thema besetzen. Ein zeit- und kostensparendes Vorgehen – aber nicht nur. Für Karin Zimmermann ist beim Systembau das Thema Ökologie ebenfalls wichtig: «Bestehendes wiederverwenden, es aber völlig neu aussehen zu lassen: Das ist ein nachhaltiges Vorgehen.» Was immer mehr erwartet wird und wofür Expo Norm gut vorbereitet ist: die Rundumbetreuung. Die St.Galler sind stark verankert bei Kunden aus der Pharmabranche. Diese sind oft an Ärztekongressen und ähnlichen Events präsent und wollen ihren eigenen Aufwand dabei möglichst klein halten. Expo Norm übernimmt dabei nicht nur die Gestaltung und Liefern von Präsentationsmedien, sondern lagert auch Gebrauchsgegenstände bis hin zur Kaffeema-

schine ein, bringt alles vor Ort und sorgt dafür, dass es funktioniert. «Wir entlasten den Kunden soweit wie möglich, was natürlich auch eine grosse Verantwortung mit sich bringt», sagt Karin Zimmermann. Auch aus dem eigenen Fundus von Expo Norm mit zahlreichen Mietobjekten kann sich der Kunde bedienen, zum Beispiel mit Stehtischen oder Sesseln.

#### Fachkräfte aus Region

Bewusst setzt Karin Zimmermann auf Angestellte aus der Region. Keine Selbstverständlichkeit in einer Zeit, in der vor allem grössere Unternehmen beispielsweise im Bereich Montage auf ausländische Kräfte setzen. «Montagearbeit ist eine wichtige Visitenkarte unserer Firma beim Kunden», so die Geschäftsführerin, «und wir erhalten auch immer wertvolle Rückmeldungen unseres Personals aus den Kundenbegegnungen.» Sie sei überzeugt, dass es sich langfristig lohne, auf Schweizer Fachkräfte zu setzen und sich nicht von den tieferen Lohnkosten blenden zu lassen.

Ein Jahr nach dem Start ist für Karin Zimmermann das Ziel klar: Sie will ihr Unternehmen wieder dorthin bringen, wo es einst war. In den Köpfen verankert werden solle Expo Norm als der führende Messebauer auf dem Platz St.Gallen. Eine wichtige Rolle spiele dabei auch die gute Zusammenarbeit mit Lieferanten aus aller Welt, die spezifisch nach den Vorgaben der Firma bauen. Als Zukunftsfeld nennt Zimmermann zudem den Wandel bei mobilen Präsentationsmedien, bei denen verstärkt neue Technologien eingesetzt werden. Professionelle Beratung, Handwerkskunst, clevere Systeme und ein umfassendes Dienstleistungsangebot: Darauf will die Inhaberin zusammen mit ihren 18 Mitarbeitern konsequent bauen.

Text: Stefan Millius

Bilder: Stéphanie Engeler, zVg



Der Messestand von Bischoff Textil, der in Paris für Aufsehen sorgte.

# Garage Kaiser – kommt gut an

**Vor 55 Jahren hat Walter Kaiser seine eigene Traktoren- und LKW-Reparaturwerkstätte in Schaan gegründet. Seither hat sich der Fachbetrieb mit dem Verkauf, Service und mit Reparaturen von Nutzfahrzeugen einen Namen gemacht.**



*Das zuverlässige und motivierte Team der Garage Kaiser (v.l.): Stefan Boll, Angela Kaiser, Walther Kaiser und Hansjörg Schmid.*

Mit der Übergabe der Firmenleitung an seinen Sohn Walther Kaiser legte der Firmengründer im vergangenen Jahr den Grundstein für die zukünftige Entwicklung des Betriebs. Aus der Garage Walter Kaiser wurde die Garage Kaiser Anstalt. Ein prägnanter Schriftzug, eingebettet in ein zeitgemässes Erscheinungsbild, begleitet nun den öffentlichen Auftritt des Unternehmens. Das umfangreiche Dienstleistungsangebot in den Bereichen Neuwagen, Reparaturen, Vermietung und technische Gase ist auch auf der neuen Webseite [garagekaiser.li](http://garagekaiser.li) zu finden.

Mit ihren Markenvertretungen IVECO und ISUZU bietet die Garage Kaiser allen Neuwagenkunden eine grosse Palette an Nutzfahrzeugen für jeden Bedarf. Daneben führt das kompetente Team Reparaturen an Fahrzeugen aller Eigen- und Fremdmarken sowie an Wohnmobilen, Anhängern, Sattelaufliegern und Aufbauten durch. Als Partner der Rentir AG, dem grössten Fahrzeugvermieter der Ostschweiz, kann die Garage auch über ihre Autovermietung jedes Transportbedürfnis abdecken. Die Mietflotte umfasst rund 60 Fahrzeuge in erstklassigem Zustand und ist in Schaan sowie an sechs weiteren Standorten verfügbar. Der vierte Geschäftszweig des Familienbetriebs ist der Handel mit technischen Gasen. Geführt wird ein umfangreiches Sortiment des Gasproduzenten Westfalen für die industrielle Produktion, Medizin, Analytik sowie Umwelt- und Kältetechnik. Die Garage Kaiser ist und bleibt verlässlicher Partner für Fahrzeuge und Service in Liechtenstein und der Region. Eine grosse Stärke des Kleinbetriebs liegt im persönlichen Kundenkontakt und in einer offenen Kommunikation. Mit Fachkompetenz, einem flexiblen Service sowie einer grossen Portion Herzblut kümmert sich das Team um Walther Kaiser auch in Zukunft gerne um die Anliegen ihrer Kundschaft.



*Mit den Rentir-Mietfahrzeugen verschiedenster Kategorien deckt die Garage Kaiser jedes Transportbedürfnis ab.*

# Auch aus St.Gallen fliesst Geld in die «Republik»

**Die «Republik» will die Medienlandschaft Schweiz neu erfinden. Das geplante Onlinemagazin machte in den vergangenen Wochen Furore mit einem Crowdfunding, das über drei Millionen Franken in die Kasse gespült und vor allem auch gezeigt hat, dass ein Bedürfnis nach einem unabhängigen Medium besteht. Zu den Investoren der ersten Stunde gehört das St.Galler Immobilienunternehmen Mettiss AG. Im Gespräch sagt Michael Mettler, Delegierter des Verwaltungsrates, was ihn zum Engagement bewogen hat – und wie seine Erwartungen an das neue Medium aussehen.**

**Michael Mettler, wie kam es zum Kontakt zwischen der Mettiss AG und der «Republik»?**

Ich kenne einige der Leute persönlich, die hinter dem Projekt stehen, deshalb sind wir schon in einer frühen Phase ins Gespräch gekommen.

lismus bereitzustellen. Diese Mittel sind bei vielen Verlagshäusern in den letzten Jahren schrittweise abgebaut worden. Wir sehen das bei der Tamedia, wo viel Geld in Webportale rund um Stellen oder Immobilien fliesst, das Kerngeschäft Journalismus steht da aussen vor.

## «Unabhängige Medien sind von zentraler Bedeutung für eine Demokratie.»

**Was hat Ihr Interesse an dem Medienprojekt geweckt, welches sind die Beweggründe für Ihre Investition?**

Das Projekt hat mich in zwei Rollen angesprochen: Als besorgter Bürger und als Unternehmer, der eine soziale Verantwortung wahrnehmen will. Mich besorgt die mediale Situation in der Schweiz ebenso wie eine Polarisierung der Politik, nicht nur bei uns, sondern auch weltweit. Unabhängige Medien sind von zentraler Bedeutung für eine Demokratie. Wir sehen aber bei immer mehr Verlagshäusern, wie Investoren mit politischen Anliegen Einfluss nehmen. Ein Beispiel dafür ist die Basler Zeitung oder auch die NZZ, bei der zeitweise Markus Somme als Chefredaktor im Gespräch war. Auch die jüngsten verdeckten Übernahmegeleüste bei Ringier gingen in diese Richtung. Deshalb sehe ich ein Medienerzeugnis, das wirklich unabhängig ist, als gesellschaftlich unentbehrlich.

**Und das ist aus Ihrer Sicht bei der «Republik» der Fall?**

Die Struktur mit einer Genossenschaft und einer AG ist sehr intelligent aufgebaut und schliesst eine Einflussnahme der Investoren mit cleveren Mitteln aus. Die Unabhängigkeit ist aber nicht das Einzige, was es braucht: Es ist auch wichtig, viel mehr Ressourcen für grössere Geschichten und investigativen Journalis-

**Die Mettiss AG ist ein Immobilienunternehmen. Wie passt da das Engagement bei einem Medienunternehmen dazu?**

Wir haben seit Jahren auf eine nachhaltige Bewirtschaftung unseres Portfolios gesetzt, Liegenschaften energetisch saniert, in Photovoltaikanlagen investiert und einen Teil des Gewinns für wohltätige Zwecke gespendet. Aus meiner Sicht müssen im Lichte einer versagenden Politik alle mehr Verantwortung übernehmen: Die einzelnen Bürger, die Politiker, aber eben auch die Privatwirtschaft. Vor diesem Hintergrund haben wir uns entschieden, Risikokapital in Start-ups zu stecken, die soziale und ökologische Probleme angehen. Die Republik ist das erste solche Investment. Es ist eine gute Idee mit einer starken Truppe und guten Aussichten auf Erfolg.

**Dann verfolgen Sie als Investor keinerlei wirtschaftliche Ziele?**

Wir würden das nicht investieren, wenn wir nicht ein gutes Gefühl hätten, dass es auch ökonomisch Sinn macht. Aber die Aussicht auf einen Gewinn war nicht der Haupttreiber für das Investment.

**Das Crowdfunding für die «Republik» sollte 750 000 Franken bringen und hat über 3 Millionen eingetragen. Das haben auch Sie vermutlich so nicht erwartet?**

Ich bin davon ausgegangen, dass das ursprünglich gesetzte Ziel übertroffen wird, aber nicht in diesem Mass und in diesem Tempo.

Michael Mettler,  
Delegierter des  
Verwaltungsrates  
der Mettiss AG:  
«Derzeit gibt es viele  
Versprechungen  
und Erwartungen.»





### Das Onlinemedium wird 2018 lanciert. Was erhoffen Sie sich vom Start und der Zeit danach?

Wir sind sehr gespannt auf die Entwicklung. Derzeit gibt es viele Versprechungen und Erwartungen, und es bleibt abzuwarten, wie sie erfüllt werden. Ich hoffe natürlich, dass die Republik das bringt, was sie in Aussicht stellt. Und ich wünsche mir, dass dieses Modell auch in anderen Ländern Schule macht. Zum Beispiel in Ungarn, wo alle grossen Medienhäuser in der Hand der Regierung oder regierungsnahen Kreisen sind. Im eigenen Land glaube ich, dass es wichtig ist, der Bevölkerung mit einem solchen unabhängigen Medium den Zugang zu gut recherchierten Geschichten zu bieten. Vielleicht entsteht auch Druck auf traditionelle Medienhäuser, den Journalismus wieder in den Fokus zu stellen. So oder so ist das neue Modell begrüssenswert.

**Interview:** Stefan Millius

**Bilder:** Stéphanie Engeler, zVg

### Genossenschaft und AG

Die «Republik» fusst auf zwei Standbeinen: einer Genossenschaft und einer Aktiengesellschaft. Die «Project R Genossenschaft» ist für den gemeinnützigen Teil zuständig. Dazu gehören die Entwicklung der IT, die auch anderen Medienprojekten zugänglich gemacht werden soll, Ausbildungsplätze für junge Journalisten sowie grosse Recherchen, die über den üblichen Rahmen hinausgehen. Die Republik AG ist für den journalistischen Teil verantwortlich. Diverse Investoren beteiligen sich an der AG, haben aber höchstens 30 Prozent Stimmkraft, der Rest liegt bei der Genossenschaft – die aus den Lesern besteht – und bei den Mitarbeitern. Grosse Investoren sind die Gebrüder Meili und die St.Galler Mettiss AG sowie diverse weitere Aktionäre, die noch nicht publik gemacht werden. Nach der Kapitalerhöhung im Herbst soll dann vollständige Transparenz über alle Beteiligten geschaffen werden. Weitere Informationen unter [www.republik.ch](http://www.republik.ch).

## Die Zeichen stehen auf Erholung

### Eine neue Regionalstudie der Credit Suisse über die Kantone St.Gallen, Appenzell Innerrhoden und Ausserrhoden fällt optimistisch aus.

Die Wirtschaft St.Gallens und beider Appenzell ist stark industriell geprägt. Die für die Region so wichtige Maschinen, Elektro- und Metallindustrie sah sich in den letzten Jahren denn auch mit erheblichen Schwierigkeiten konfrontiert. Laut den Ökonomen der CS stehen die Zeichen nun auf Erholung: Die Exporte sind überdurchschnittlich stark gestiegen und im Vergleich zur Gesamtschweiz beurteilen die St.Galler und Appenzeller Unternehmer die Entwicklung bei Produktion, Ertragslage, Auslastungsgrad und Auftragsbestand durchwegs positiver. Bei der Standortqualität liegen die drei Kantone insgesamt im Mittelfeld. Das attraktive Steuerniveau wiegt die unterdurchschnittliche Verfügbarkeit von Hochqualifizierten und die in peripheren Regionen weniger gute verkehrstechnische Erreichbarkeit auf. Der Traum von Wohneigentum ist in den drei Kantonen mancherorts noch realisierbar. Dennoch wächst die Bevölkerung abseits der Arbeitsmärkte kaum und auch nur aufgrund der internationalen Zuwanderung.

Trotz der politischen Zusammengehörigkeit der Teilregionen St.Gallens und der zahlreichen wirtschaftlichen Verknüpfungen zu den Kantonen Appenzell Innerrhoden und Ausserrhoden treten bei der Analyse zahlreiche individuelle Charakterzüge der Regionen zutage. Während einige Teilregionen schwergewichtig auf die Stadt St.Gallen ausgerichtet sind, orientieren sich insbesondere die westlichen Gebiete des Kantons St.Gallen stark am Grosszentrum Zürich. Die östlichen Grenzregionen haben ihre intensivsten Verknüpfungen mit Liechtenstein und den Vorarlberger Zentren.

Der Kanton St.Gallen ist mit der Grösse und Anziehungskraft seiner Hauptstadt ein wichtiges Zentrum der Ostschweiz. Gemäss Einschätzungen der Ökonomen der Credit Suisse bietet der Kanton neben attraktiven Unternehmenssteuern ein gutes Fachkräfteangebot. Arbeitskräfte mit tertiärer Ausbildung sind mit Ausnahme der Region St.Gallen/Rorschach hingegen stark untervertreten. Bei der Besteuerung von Privatpersonen und bei der Erreichbarkeit liegt der Kanton im Schweizer Mittelfeld.

Die beiden Appenzell sind selbstbewusste Standortkonkurrenten. Trotz ihrer anspruchsvollen Topografie können sie im Standortwettbewerb bestehen, nicht zuletzt dank einer attraktiven Steuerpolitik: Unternehmen in Ausserrhoden profitieren von den schweizweit zweittiefsten Steuern, Privatpersonen in Innerrhoden von einem ähnlich attraktiven Steuerniveau wie in der Zentralschweiz. Auch nach Ablehnung der Unternehmenssteuerreform III gehen die Ökonomen der Credit Suisse nach wie vor davon aus, dass der Wettbewerb um Unternehmen in Zukunft vermehrt über die ordentlichen Steuersätze erfolgen wird. Steuersenkungen sind insbesondere in Kantonen mit hohen ordentlichen Steuersätzen zu erwarten, wodurch insgesamt die Unterschiede geringer werden. Ohne Steuersenkung droht St.Gallen im interkantonalen Steuerwettbewerb ins Hinterfeld zu geraten. Die beiden Appenzell bleiben attraktiv, der Standortvorteil tiefer Unternehmenssteuern nimmt aber ab.

## «Ein Anlass für High Heels und für Gummistiefel»

**Jahr für Jahr feiert der Longines CSIO St.Gallen einen erfolgreichen internationalen Auftritt. Doch woher kommt der Erfolg und wer profitiert davon? Wohin entwickelt sich der Anlass? Fragen, auf die Ende Mai im Rahmen des «Wissenschaftscafés» im Textilmuseum Antworten gesucht wurden.**

«Alleine in der Printlandschaft Schweiz generiert der CSIO 450 Medienerwähnungen pro Jahr», leitete Titus Guldimann, Prorektor der Pädagogischen Hochschule St.Gallen (PHSG), das Podium ein. In der Runde befanden sich unter anderem CSIO-Präsidentin Nayla Stössel und Isabel Schorer, Leiterin Standortförderung der Stadt St.Gallen. Moderator Guldimann sprach zu Beginn die Bedeutung des Events an – Wer gewinnt? «Der CSIO ist für die gesamte Ostschweiz ein Gewinn», sagte Isabel Schorer. Aus Marketingsicht sei ein solcher Anlass dankbar, da er verschiedene Anspruchsgruppen bediene und viel Medienpräsenz generiere. Präsidentin Stössel, die ihre Funktion ehrenamtlich ausführt, betonte dabei die vielen benötigten Ressourcen: «Der CSIO bereitet mir sehr viel Freude. Aber es steckt auch viel Knochenarbeit dahinter. Ohne Sponsoren und unser Milizsystem mit zahlreichen Helferinnen und Helfer wäre eine Durchführung unmöglich.»

Doch was unterscheidet den hiesigen CSIO von anderen? Präsidentin Stössel erwähnte zwei Dinge: «Zum einen profitieren wir vom historischen Hintergrund. Zum anderen ist es die fast schon familiäre Stimmung am CSIO.» Eine unbewusste Verbindlichkeit führe dazu, dass viele mehr als nur einmal auftauchen würden. «Ausserdem ist der Event für alle – für High Heels und Gummistiefel», sagte Stössel. Die typischen CSIO-Besucher seien Pferdesportfans, Unternehmerinnen und Unternehmer sowie spontane Freizeitbesucher. «Mir fehlen die 18- bis 30-Jährigen», sagte Moderator Guldimann. Aus Sicht des Marketings hinterfragte Isabel Schorer jedoch, ob die genannte Gruppe überhaupt angelockt werden sollte, da deren Zahlbereitschaft eher tief sei. Ausserdem sei die Konkurrenz durch die vielen anderen Events sehr hoch. «Die Mischung aus elitär und bodenständig macht den CSIO so einzigartig.» Dem stimmte Stössel zu, fügt jedoch an, dass sie offen für Vorschläge sei, wie die Jungen an den CSIO geholt werden könnten. «Bis anhin haben wir nicht bewusst Massnahmen dafür ergriffen.» Titus Guldimann warf daraufhin die Idee in den Raum, einen Nebenschauplatz für junge Reiter aus der Region zu schaffen, damit sie sich präsentieren könnten. Nayla Stössel erklärte: «Es gibt Möglichkeiten. Es laufen bereits erste Gespräche.» Genauer könne sie aber zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht sagen.

Ein weiteres Thema des Abends war die Finanzierung des CSIO. CSIO-Präsidentin Stössel zu den Herausforderungen der Sponsoring-Akquise: «Die Ticketpreise alleine reichen nicht für die Nullrechnung, weshalb wir auf zusätzliche Mittel angewiesen sind.» Die Preise erhöhen sei aber keine Option, da sonst die Gefahr bestehe, mehr in den elitären Sektor abzuweichen.

Die Organisatoren des Wissenschaftscafés sind die drei Hochschulen Universität St.Gallen, Fachhochschule St.Gallen und die Pädagogische Hochschule St.Gallen, zusammen mit der Stiftung Science et Cité.

Text: Basil Höneisen

## Neue Struktur stärkt die Fachhochschule

**Die IHK St.Gallen-Appenzell begrüsst den Vorschlag der St.Galler Regierung, dass die Fachhochschule Ostschweiz (FHO) künftig aus einer Hand geführt werden soll.**

Mit dem kürzlich präsentierten Bericht der St.Galler Regierung zur Neuorganisation der Fachhochschule Ostschweiz (FHO) ist nun klarer, wie es mit dieser wichtigen Bildungsinstitution weitergehen soll: Die heute weitgehend autonom operierenden Fachhochschulen FHS St.Gallen, HSR Rapperswil und NTB Buchs sollen künftig unter einer strategischen Führung stehen, aber weiterhin auf die dezentralen Kompetenzen und Stärken der einzelnen Teilschulen aufbauen. Die IHK St.Gallen-Appenzell begrüsst die vorgeschlagene Strategie zur Neuorganisation der FHO. Der Wettbewerb zwischen den Fachhochschulen spielt sich national und international ab. Deshalb ist es wichtig, die vorhandenen Kompetenzen zu bündeln und den Einsatz knapper werdenden Ressourcen durch den Abbau von Doppelspurigkeiten zu optimieren. Es ist zu hoffen, dass diese Strategie der Regierung tatsächlich weiterverfolgt und umgesetzt wird. Bereits im vergangenen Oktober hat die IHK St.Gallen-Appenzell in den Diskussionen rund um die künftige Organisation der Fachhochschule Ostschweiz klar Stellung bezogen. Mit der Veröffentlichung des IHK-Standpunktes «Mehr Fachhochschule, weniger Kleinräumigkeit» votierte die IHK für eine gemeinsame Strategie und Führung der drei Fachhochschulen in Buchs, Rapperswil und St.Gallen. Jedes Unternehmen, das an mehreren Standorten tätig ist, muss mit der Herausforderung einer zentralen strategischen Führung bei maximaler dezentraler Autonomie fertig werden. Mit der von der Regierung vorgeschlagenen FHO-Neuorganisation würde nicht nur der ganze Bildungsraum Ostschweiz insgesamt gestärkt, sondern letztlich auch die drei bisherigen Standorte.

Der schlechteste Weg hingegen wäre der von einzelnen Regionalpolitikern aus dem Linthgebiet geforderte Alleingang der HSR Rapperswil. Bereits in der Vergangenheit haben die Fachhochschulen der Ostschweiz in den für die Wirtschaft relevanten Disziplinen im schweizweiten Vergleich an Bedeutung verloren. Dieser relative Attraktivitätsverlust kann mit Kleinräumigkeit sicher nicht korrigiert werden.

Text: IHK St.Gallen-Appenzell



*Simon Rindlisbacher führt  
in Thailand seit zwei Jahren  
ein «Mövenpick»-Hotel.*

# Ein Gossauer Hotelier in Bangkok

**Er spielt im tropischen Thailand zwei bis drei Mal pro Woche Eishockey, legt viel Wert auf Fingerspitzengefühl und war schon als Jugendlicher überzeugt davon, dass die Zukunft der Hotellerie in Asien liegt. So ist Simon Rindlisbacher vor 14 Jahren von Gossau nach Bangkok ausgewandert, wo er heute ein Fünfsterne-Hotel führt.**

Einen Beruf, in dem er sich die Hände nicht dreckig machen muss: Das wollte Simon Rindlisbacher einst. Damals, als er als Teenager in Gossau beim Berufsberater sass. Er entschied sich für eine Lehre im Service – und merkte ziemlich schnell, dass dabei seine Hände ziemlich dreckig wurden. Heute führt Rindlisbacher, 41 Jahre alt, ein Fünfsternehotel mit fast 300 Zimmern und 170 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Bangkok. Und er macht sich nach wie vor selbst die Hände dreckig.

**«Mein Rezept war, nicht möglichst schnell die Karriereleiter hochzuklettern. Dabei fällt man nämlich auch schneller runter.»**

## «Angenehm warm»

Angefangen hatte seine Liebe zur Gastronomie und Hotellerie bereits vor der Lehre, erzählt Rindlisbacher. Er sitzt vor dem Restaurant Marktplatz in St. Gallen in der Frühlingssonne, für zwei Wochen ist er in seiner alten Heimat zu Besuch und findet es hier «gerade angenehm warm». Aufgewachsen in Gossau, habe ihm, dem Lehrerssohn, das Gastgewerbe schon immer gefallen. Als Sekschüler half er ab und zu in einem Restaurant Sonne in Gossau aus und absolvierte dann im «Schwanen» in Wil die Kellnerlehre. «Bereits damals war mein Ziel, irgendwann Hoteldirektor in Asien zu sein. Ich war schon da davon überzeugt, dass die Zukunft der Hotellerie in Asien liegt.»

Während der anschliessenden Hotelfachschule arbeitete Rindlisbacher in Fünfsternehäusern und machte die Hotelfachschule. «Gleichzeitig habe ich mich bereits bei vielen Tophotels in Asien beworben.» Ohne Erfolg, es gab keine freien Stellen.

## Stufe für Stufe nehmen

Mit 26 Jahren bekam Simon Rindlisbacher dann doch noch ein Angebot, per Zufall, über jemanden, der jemanden kannte. «Es war eine einjährige Praktikumsstelle, bei der ich 300 Franken pro Monat verdiente. Allerdings im Rembrandt Hotel in Bangkok», erzählt Rindlisbacher. Geführt wurde dieses vom mittlerweile verstorbenen Schweizer Hotelier Heinrich Stocker

– «eine Koryphäe auf dem Gebiet der Hotellerie». So sagte Rindlisbacher zu, arbeitete als Praktikant in der Küche, im Service, an der Reception.

Und natürlich lernte er Stocker kennen. Ein Glücksfall für den Gossauer: Nachdem Rindlisbacher nach dem Praktikum «auf dem Land», in Koh Chang, ein Resort geführt hatte, holte ihn Heinrich Stocker mit knapp 30 Jahren als Assistent wieder nach Bangkok. Fast fünf Jahre lang arbeitete er direkt mit ihm. «Und ich habe unglaublich viel gelernt. Mein Rezept war es immer, ja nicht möglichst schnell die Karriereleiter hochzuklettern. Dabei fällt man nämlich schneller runter, als wenn man Stufe für Stufe nimmt.»

Im Jahr 2013 wurde Simon Rindlisbacher Hotel Manager des «Rembrandt», im April 2015 hat er das «Mövenpick Sukhumvit Soi 15 Bangkok» eröffnet. Das Fünfsternehaus laufe gut, sagt Rindlisbacher. «Aber die Konkurrenz in dieser Stadt ist riesig, es gibt gut 840 Hotels. Allein in der Strasse, in der sich unser «Mövenpick» befindet, gibt es 2500 Zimmer.» Hinzu komme, dass die Zimmerpreise durchs Band relativ tief seien, die Energie- und Personalkosten aber verhältnismässig hoch. «Es ist so, dass man in Thailand einfach mehr Personal braucht, da dieses weniger ausgebildet ist als in der Schweiz. Das Schweizer System ist einzigartig. Und Weltklasse.»

In Thailand in der Hotellerie zu arbeiten, brauche auch viel Fingerspitzengefühl. «Die Thais lassen sich führen, sobald du ihr Herz erobert hast, sobald sie dir trauen.» Rindlisbacher arbeitet sehr viele Stunden am Tag. «In Asien geht es noch mehr als auf anderen Kontinenten darum, Geld zu verdienen. Mann muss viel arbeiten, bereit sein zu arbeiten, manchmal ständig arbeiten. Genau wie in der Schweiz, einfach noch ein bisschen mehr.» Ab und zu treffe er Auswanderer, die in der Schweiz erfolgreich gewesen seien und daher gedacht hätten, sie bräuchten in Thailand keinen Businessplan für eine Geschäftsidee. «Natürlich braucht man auch hier einen – sonst scheitert man meistens ziemlich schnell.»

## Kein Arbeitsweg und manchmal ohne Krawatte

Simon Rindlisbacher arbeitet nicht nur im «Mövenpick», er wohnt mit seiner Frau June und den beiden

Continuum zum Thema Familien-Strategie & Verfassung

# Falls noch nicht feststeht, wem wann wieviel zusteht

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](http://www.continuum.ch)

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



## 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](mailto:leader@metrocomm.ch) gerne zur Verfügung. [www.leaderonline.ch](http://www.leaderonline.ch)



Buben Aschi (8) und Ari (1½) auch in einer Wohnung im Hotel. «Positiv daran ist: Der Arbeitsweg fällt weg. Vor allem in Bangkok ist das ein entscheidender Vorteil, da das Verkehrsaufkommen zu den Stosszeiten katastrophal ist.» Rindlisbacher lacht. Zu Beginn habe er sich nicht so einfach vom Betrieb abgrenzen können. «Mittlerweile zeige ich mich, wenn ich freihabe, sogar ohne Krawatte und in kurzen Hosen im Hotel. Es ist sehr bequem, wir fühlen uns fast wie Hotelgäste.»

**«In Asien geht es darum, Geld zu verdienen. Man muss viel arbeiten, bereit sein zu arbeiten, manchmal ständig arbeiten.»**

Rindlisbachers liebste Freizeitbeschäftigung ist Eishockey. Schon in der Schweiz hat er für den Nachwuchs des SC Herisau gespielt. Im tropischen Thailand steht er zwei bis drei Mal pro Woche auf dem Eis: Auf einem Eisfeld in einem Einkaufszentrum mit einer Plauschmannschaft, der auch Mitglieder der thailändischen Eishockey-League angehören. Manchmal, sagt Rindlisbacher dann, vermisse er in Thailand aber das Skifahren. Von Bangkok wegzuziehen, könne er sich durchaus vorstellen. Allerdings nur in städtische Gefilde: «Die Kinder sollen gute Bildungsmöglichkeiten in der Nähe haben.»

Die Malediven zum Beispiel kämen weniger infrage, dafür Länder in Südostasien. Vielleicht auch irgendwann wieder die Schweiz. «Die Qualität der Hotellerie ist hier auf sehr hohem Niveau, da dürfen wir stolz darauf sein. Und die Schweiz ist per se schon ein Brand. Wir müssen uns nicht verstecken.» Simon Rindlisbacher sagt oft «wir». Und zwei Mal an diesem Nachmittag, er vermisse die Schweiz je länger, desto mehr – nach bald 15 Jahren in Thailand. «Wie gut das Bildungs- und das Sozialsystem hier sind, merkt man erst aus der Distanz. Wie so vieles.»

Text: Malolo Kessler

Bild: zVg

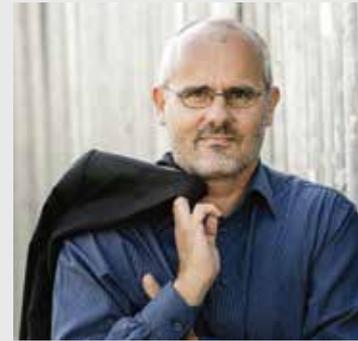
#### **Die Mövenpick-Gruppe: Hotels in 24 Ländern**

Die Mövenpick Holding AG ist eine international tätige Unternehmensgruppe mit Sitz in Baar ZG. Sie besteht aus vier selbstständigen Unternehmensbereichen: Mövenpick Hotels & Resorts, Marché International, Mövenpick Wein und Mövenpick Fine Foods. Mövenpick Hotels und Resorts ist weltweit in 24 Ländern präsent und betreibt insgesamt 83 Hotels, Resorts und Nil-Kreuzfahrtschiffe. Die Gruppe ist auf Expansionskurs: Derzeit sind 20 weitere Hotels geplant oder in Bau. Das Unternehmen beschäftigt über 16 000 Personen.

[www.movenpick.com](http://www.movenpick.com)

## Schöne Frauen

**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

Sinnbildlich für die Kriegskunst mit der List der schönen Frau steht die Ablenkung. Im guten Sinn natürlich, what else. Werden jedoch menschliche Funktionen mit dem Thema Unternehmens-Nachfolge verbunden, bleibt der Sinn zwar gut, die Thematik jedoch wird ernst. Es geht um das Gesetz von «Absicht und Wunsch». Es geht auch um Ehrlichkeit mit sich selber und die Absicht, wirklich etwas verändern zu wollen. Nicht auf Druck von aussen, sondern weil man es im Sinne aller Beteiligten auch wirklich will.

Für jede/r Unternehmer/in stellt der Ersatz von sich selber ein grosse Herausforderung dar; wenn nicht die grösste. Wann, wie, wo. Das «wer» und «warum» stellt sich nicht. Damit fallen schon mal zwei wichtige Fragen weg, vermeintlich. Genau um diese zwei wichtigsten Fragen dreht sich letztlich alles.

Es geht vor allem darum, die volle Aufmerksamkeit auf seine persönliche Situation und das Unternehmen zu richten. Es braucht diese Innenschau, um ganz sicher zu sein, dass keine Drittmeinung wichtiger wird. Die Gegenwart soll so akzeptiert sein, wie sie ist. Dort liegt das grosse Potenzial. Aufmerksamkeit macht ein Thema wichtig, Absicht kann es verändern. Wenn jemand grosse Aufmerksamkeit auf ein Thema richtet, nimmt es plötzlich grossen Raum ein. Wer die Absicht ehrlich und zielgerichtet auf dieses eine Thema fokussiert, löst automatisch eine Veränderung aus.

Beim Thema «Unternehmensnachfolge» bekommt das Gesetz von Absicht und Wunsch eine ganz besondere Tragweite. Wer nicht bereit ist, wirklich loszulassen und seine Nachfolgepläne wirklich umzusetzen, wird keine gefreute Nachfolge für seine Unternehmung finden.

Im 31. Strategem der chinesischen Kriegskunst wird der Gegner mit einer schönen Frau getäuscht, die Wünsche verlagern sich. Die Absicht wird schwammig. Der Einfluss von aussen steigt an. Die Krieger sind nicht mehr fokussiert. Das Bewusstsein ist nicht mehr gegenwärtig, die Schlacht ist verloren.

Weitere Gedankenanstösse unter [www.awit.ch](http://www.awit.ch)

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

# «Die Messewelt ist farbig, emotional und international»

**Die asm MesseProfis AG mit Hauptsitz im Thurgauischen Erlen ist spezialisiert auf Kommunikation zum Anfassen. Sie entwickelt Messeauftritte für Firmen jeder Grösse. Geschäftsführer Daniel Bürgisser spricht über den Verdrängungskampf in der Messebaubranche und erzählt, was sein Unternehmen auszeichnet.**

**Daniel Bürgisser, in Ihrem Unternehmensnamen steckt das Wort «Profi» – selbstbewusst. Was ist dahinter?**

Bei uns arbeiten rund 40 Personen, die tatsächlich Profis sind. Viele von ihnen sind langjährige Mitarbeiter, deren Kernkompetenz Event- und Messebau sind. In ihnen stecken viel Know-how und Erfahrung. Daher der Name. Wir heben uns zudem mit einer eigenen Produktionsstätte und einem 7000 Quadratmeter grossen Mietmöbel- und Systembaumateriallager von anderen Messebauern ab.

**Das ist nötig, in Ihrer Branche herrscht ein Verdrängungskampf. Wie schaffen Sie es, sich zu behaupten?**

Der Verdrängungskampf ist klar da. Die Ellbogen werden immer stärker ausgefahren. Es gibt Unternehmen, die neue, branchennahe Bereiche angehen und sich neu platzieren. Das machen wir nicht. Im Gegenteil: Wir bleiben unserer Leitvision treu

und sehen nach wie vor unsere Stärke im Event- und Messebau – dort, wo wir Profis sind: Unseren Kunden können wir durch dienstleistungsorientiertes Handeln und flexible Verfügbarkeit einen Mehrwert bieten.

**Wie ist das Unternehmen aufgestellt?**

Seit 2010 gehört die heute über 35-jährige asm Messe Profis AG zur Dietsche MontageProfis Holding AG. Diese Verbindung und die schweizweite Abdeckung mit fünf Standorten, inklusive Hauptsitz in Erlen, sind ein grosser Gewinn für das Unternehmen.

**In welche Richtung soll sich die AG entwickeln?**

Wir wollen mehr – das heisst, wir möchten unsere Bekanntheit vor allem in der Ostschweiz steigern, dies mit Unterstützung unserer zwei Standorte Erlen und Kriessern. Das ist unser Ziel. Keiner, der mit dem Thema Messebau in Berührung kommt, soll an uns vorbei kommen. Mit der Integration des



*Messeauftritt des Gesundheitslogistikers «Cosanum», konzipiert und umgesetzt von den MesseProfis.*



**Daniel Bürgisser**, Jahrgang 1972, wohnt in Frauenfeld, ist verheiratet und Vater zweier Kinder. Heute ist er Geschäftsleiter und Verwaltungsratsmitglied der asm MesseProfis AG, vorgängig war Bürgisser als Geschäftsführer und Messeleiter bei den Messen Weinfelden tätig.

«Ein Messeauftritt sollte einen crossmedialen roten Faden haben»:  
Daniel Bürgisser,  
Geschäftsführer  
asm MesseProfis AG.

amerikanischen Messebauers Impact Unlimited GmbH im Jahr 2016 mit Sitz in Wil SG und diesjährigen Kooperationen konnten wir unserem Ziel bereits näher kommen. So blicken wir positiv in die Zukunft.

**In der Ostschweiz haben Sie ja bereits einen guten Namen.**

Ja, die asm steht für Qualität und Vertrauen. Viele unserer langjährigen Kunden kommen aus der Ostschweiz, für welche wir im In- und Ausland Projekte realisieren. Unsere Kunden schätzen uns als Partner, da die Branche enorm hektisch, terminorientiert und innovationsreich ist und wir stets einen klaren Kopf bewahren. Wir erfüllen dem Kunden auch unter zunehmendem Zeitdruck kurzfristig noch Wünsche. Ausserdem bieten wir einen vollumfänglichen Service, vom Designkonzept über eigenes Montagepersonal bis zur Kundenmaterialeinlagerung. Alles aus einer Hand.

Der «Kärcher»-Auftritt an der Olma 2016, ebenfalls von der asm MesseProfis AG kreiert und realisiert.



**Ist die Frankenstärke ein Thema bei Ihnen?**

Ja, aber wahrscheinlich nicht so stark wie in anderen Branchen. Wir arbeiten in der Planungsphase eng mit den Kunden zusammen. Diese Nähe wird vermehrt wertgeschätzt, wird als qualitativ hoch empfunden, sodass das Billigdenken in den Hintergrund rückt.

**Auch Messestände entwickeln sich stetig weiter. Was ist heute wichtig bei Messeauftritten, was künftig?**

Die Auftritte werden an Qualität zunehmen. Die Grösse ist nicht mehr das Entscheidende, die Unternehmensbotschaft soll auf den ersten Blick aussagekräftig sein. Ein Messeauftritt sollte einen crossmedialen roten Faden haben. Wichtig zu beachten ist aber in erster Linie immer, an welche Messen man möchte, welches Thema im Vordergrund steht, welches Budget vorhanden ist. Das muss vom Kunden klar definiert werden.

**Sie strahlen, wenn Sie von Messen erzählen. Was fasziniert Sie so an der Messewelt?**

Die Messewelt ist farbig und kreativ, emotional und international. Man arbeitet mit Menschen zusammen, die sich auch begeistern lassen. Schon als Messeleiter bei den Messen Weinfelden hat es mich fasziniert, Ideen zu kreieren und realisieren. Jeder Kunde, jede Messe und jeder Messestandort ist jedes Mal anders, stetig in Bewegung.

**asm MesseProfis AG**

Die Geschichte der asm MesseProfis AG begann 1981 als «Atelier Schalch & Montanus», abgekürzt asm, in Frauenfeld. Seither ist das Unternehmen rasant gewachsen. Heute hat es seinen Hauptsitz in Erlen TG und Niederlassungen in der ganzen Schweiz. Die asm MesseProfis AG ist spezialisiert auf Events und Messebau – sowohl für KMU als auch für die Industrie.

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

# Handwerkskunst im einfachen System

**Innerhalb von 20 Jahren hat sich die Schreinerei Fust in Wil vom Einmannbetrieb zum gefragten Unternehmen mit heute 54 Angestellten und Lehrlingen entwickelt. Rechtzeitig zum Jubiläum haben sich Inhaber Markus Fust und sein Team einen Traum erfüllt: Die Entwicklung einer neuen Möbelerie unter dem Namen Ecoléo-flexibilis, die sich ohne Werkzeug leicht und schnell aufbauen lassen – und dennoch bei Qualität und Langlebigkeit keine Kompromisse machen.**

Die Geschichte der heutigen Schreinerei Fust begann im Oktober 1997, als sich der junge Berufsmann Markus Fust entschied, selbstständig zu werden. Der Fokus lag von Anfang an auf der Massanfertigung von Möbeln, Türen und Schränken. Ebenso klar definiert war die Philosophie des jungen Kleinunternehmens: Die Kunden mit kreativen, qualitativ hochstehenden Produkten zu begeistern und mit einer Kombination aus fachlichem Können und persönlicher Beratung zu überzeugen. Das gelang früh. Über die Jahre wuchs der Betrieb immer weiter auf die heutige stolze Grösse an. Diese Entwicklung war auch verbunden mit einem Ausbau des Leistungsangebots: Neben Möbeln entstehen aus den Händen der Möbelschreiner, Zeichner und Inneneinrichter seit vielen Jahren ganze Einrichtungen. Die Schreinerei Fust blieb ihrem Standort in Wil stets treu, zählt heute

aber auf Kunden weit über die Region hinaus. Seit vielen Jahren treue Wegbegleiter von Markus Fust sind Benno Länzlinger und Emanuel Oberhäsli.

## Gesamtanbieter

Dass dieses Wachstum trotz zahlenmässig grosser Konkurrenz möglich war, dürfte auch daran liegen, dass Handwerk hier als Kunstform verstanden wird. So wird beispielsweise der Auswahl des Holzes grosse Beachtung geschenkt, die Oberflächenveredlung ist eine Spezialität, die Montage erfolgt unter grösster Sorgfalt. Die breite Produktpalette ist ebenfalls ein Vorteil für die Kunden. «Ein kompetenter Gesamtanbieter kann viel eher eine stimmige Linie ins Haus zaubern als viele Einzelkämpfer», erklärt Markus Fust. Wer einen neuen Esstisch benötigt, wünscht sich vielleicht auch passende Stühle,



*Fust-Inhaber  
Markus Fust:  
Handwerk wird hier als  
Kunstform verstanden.*



*Ecoleo-flexibilis lässt sich optimal als Raumtrenner aufstellen.*

*Das System setzt auf Vielfalt und Individualität.*

eine Bücherwand soll durch einen Lesesessel ergänzt werden, ein Bett kann begleitet werden vom passenden Schlafzimmerschrank. Aber nicht nur bezüglich Produkten sei das Unternehmen vielfältig aufgestellt, so Fust, «wir bieten auch ein breites Preisgefüge für unterschiedliche Budgets».

Stets wichtig war dem Firmengründer die Ausbildung junger Menschen. Dass ihm das gut gelungen ist, davon zeugen zahlreiche erfolgreiche Berufsleute, die nach der Lehre bei Fust ihren Weg gemacht haben und heute im In- und Ausland tätig sind, einige davon mit einem eigenen Unternehmen, andere in verantwortungsvoller Position – und nicht wenige natürlich weiterhin bei Fust. «Der Teamgedanke wird bei uns gross geschrieben, und das spüren auch die Lernenden», stellt Markus Fust fest. Lehrlinge seines

### **Einfach und langlebig**

Weil das System auf Vielfalt und Individualität setzt, werden Tausende von Möbelvariationen möglich. «Ecoleo-flexibilis lässt sich optimal als Raumtrenner aufstellen», so Markus Fust, «Türen wie auch Rückwänden kann man wahlweise hinten oder vorne einsetzen.» So entstandene Regale lassen sich deshalb auch jederzeit beliebig umbauen oder erweitern, beispielsweise, wenn sich eines Tages die Bedürfnisse verändern. Mit anderen Worten: Jeder Kunde gestaltet sein eigenes Ecoleo. Und weil das System ausschliesslich über den Onlineshop angeboten wird, ist es sehr preiswert.

Die ursprüngliche Produktpalette wurde inzwischen erweitert. Dabei setzte das Team der Schreinerei Fust auf Kundenreaktionen: Aus der Entwicklung hervorgegangen sind ein Eck-, ein Schubladen- und ein Officemodul. Die gesamte Modellpalette wird auch in Verbindung mit einem Liefer- und Montage-service angeboten. Zudem können Interessierte ihre gewünschten Möbel online selbst konfigurieren. Auf einen Klick entsteht so beispielsweise aus einem Regal die massgeschneiderte Variante für die eigenen Voraussetzungen zuhause. Und mit einer «Planungsfibel», die ebenfalls auf der Webseite zu finden ist, erhält man viele wertvolle Tipps rund ums Auf- und Zusammenstellen der Module.

### **Weltrekord**

Das 20-Jahre-Jubiläum haben Markus Fust und sein Team gemeinsam mit 20 Partnerfirmen sowie der Bevölkerung mit einem Fest mitten in Wil gefeiert. Dabei zeigte sich, wie gross das Interesse am Unternehmen in der Region ist. Nebenbei präsentierte die Schreinerei Fust bei dieser Gelegenheit nichts weniger als einen Weltrekord, den grössten funktionierenden Hobel aus Holz. Dieser ist ganz aus den Händen der Lehrlinge entstanden.

Nach den Festivitäten geht es nun aber weiter mit der täglichen Arbeit. Mit Ecoleo-flexibilis hat Markus Fust den Grundstein für einen weiteren Ausbau und das erfolgreiche Bestehen im Markt gelegt.

## **Rechtzeitig zum 20-Jahre-Jubiläum legt die Schreinerei Fust eine zum Patent angemeldete Erfindung vor.**

Unternehmens haben in der Vergangenheit verschiedene Medaillen an Lehrlingswettbewerben ergattert, auch das ein Beleg für die Qualität der Ausbildung. Auf dem bestehenden Erfolg ausruhen wollte sich das Unternehmen allerdings nicht. Zumal sich die Branche in einem Strukturwandel befindet, die Digitalisierung ist auch hier im Vormarsch; eine Entwicklung, die der Firmeninhaber aber nicht als Gefahr, sondern als Chance sieht – wenn man darauf reagiert. Ein Beispiel dafür ist der neueste Wurf: Rechtzeitig zum 20-Jahre-Jubiläum legt die Fust AG eine zum Patent angemeldete Erfindung vor, ein System, das durch seine Einfachheit besticht. Die Möbel werden nicht verschraubt, sondern gesteckt. Ohne Werkzeuge entsteht das Ergebnis auf diese Weise schnell und einfach. Die Erfinder sprechen gar von «kinderleicht wie Legoklötze». Sogar Türen lassen sich laut Markus Fust werkzeuglos und dennoch felsenfest einsetzen, kombiniert mit eigens entwickelten, ausgeklügelten Scharnieren.

# Die Zusammensetzung eines wirkungsvollen KMU-Verwaltungsrats

**Ein effektiver Verwaltungsrat bringt KMU weiter. Der kritische Erfolgsfaktor ist die richtige Zusammensetzung. Welches Know-how muss das Gremium mitbringen? Welche Rollen sollten enthalten sein? Was ist die richtige Grösse? Diese Fragen frühzeitig zu klären ist wichtig.**

Die richtigen Mitglieder zu finden, sind entscheidend für eine wirkungsvolle Arbeit eines KMU-Verwaltungsrats. Dabei müssen das gewünschte Know-how und die Rollen definiert, ein Anforderungsprofil erstellt und schliesslich die richtigen Personen gefunden werden, die Ihre Firma weiterbringen und den Verwaltungs- zu einem Gestaltungsrat werden lassen. Was aber darf und sollte von einem zukünftigen Verwaltungsrat erwartet werden? Nachfolgend die wichtigsten Inputs zur Findung der richtigen Verwaltungsräte.

## Die Auflistung der Kompetenzen hilft, die Rollen des VR zu konkretisieren.

### Welche Kompetenzen sind wichtig?

Im Grundsatz ist der VR für die strategische Führung des Unternehmens verantwortlich, was Kenntnisse über die Führung von KMU erfordert. Zuerst sollen die benötigten Fähigkeiten und Kompetenzen niedergeschrieben werden – nachfolgend eine Auswahl:

- Technologie
- Personalmanagement
- KMU-Führung
- Marketing
- Finanzen
- Strategieprozesse
- Internationalisierung
- Veränderungsmanagement
- Vertriebsaufbau
- Innovation
- Marktwissen aus derselben oder fremden Branchen
- Juristische Belange
- Produktionsprozesse
- etc.

Wichtig dabei ist auch die Fragen, in welchem Marktumfeld/Lebenszyklus sich das Unternehmen befindet und welche Anforderungen dadurch an den VR gestellt werden. Ein Startup hat andere Bedürfnisse als etablierte Unternehmen oder Firmen in einem

stagnierenden Markt. Auch die Marktlogik kann unterschiedliche Bedürfnisse hervorrufen. Gewisse Märkte sind charakterisiert durch einen starken Wettbewerb oder einen grossen Druck, neue Produkte und Dienstleistungen einzuführen.

### Was sind die Rollen?

Die Auflistung der Kompetenzen hilft, die Rollen des VR zu konkretisieren. Wie bei einem Sport-Team ist das Ziel eine optimale, ergänzende Zusammensetzung. Soll sich der VR aktiv einbringen (z. B. Mitarbeit in Arbeitsgruppen oder Kommissionen) oder eher beratend zur Seite stehen? Wichtig dabei ist, der VR sollte unabhängig sein, damit keine Interessenkonflikte entstehen. So können die Mitglieder ihre Meinung offen äussern und behalten wichtige Voten nicht für sich. Folgende Rollen kann ein VR zusätzlich ausfüllen:

- Ausgleichender Stabilisator
- Moderator
- Sparringpartner und Coach
- Ideenbringer, resp. Querdenker
- Analytiker
- Sprachrohr nach innen und aussen
- Vollblut-Unternehmer
- Motivator
- Psychologe
- Krisenmanager im Notfall
- etc.

### Diversität im Verwaltungsrat notwendig?

Die Auseinandersetzung mit den Anforderungskriterien und der Rolle ist der erste Schritt. Danach soll über die gewünschte Diversität gesprochen werden, um eine wirkungsvolle VR-Arbeit zu erreichen. Eine hohe Diversität führt oft zu vertieften, kontroverseren und somit zielführenderen Diskussionen über die strategische Führung. Mit Diversität meinen wir Unterschiede z. B. bezüglich Alter, Geschlecht, beruflichen Hintergründen, Führungserfahrung und Ausbildung. Um das Geschlecht als Argument aufzunehmen: Die Sicht eines Mannes kann anders sein als diejenige einer Frau.

**Was beinhaltet die VR-Ausschreibung?**

Es lohnt sich, aus den dargelegten Überlegungen ein VR-Konzept zu erstellen. Dies beinhaltet eine kurze Vorstellung des Unternehmens sowie Informationen zu den bisherigen VR- und GL-Mitglieder. Weiter werden die Gründe dargelegt, warum ein externer VR gesucht wird. Halten Sie auch die Erwartungen an die zeitliche Verfügbarkeit, die Anzahl der Sitzungen und die Entschädigung fest. Schliesslich folgen die gesuchten Kompetenzen sowie die Kultur und Werte des Unternehmens. Fragen Sie die potenziellen Verwaltungsrätinnen und -räte, wie viel Zeit sie für ihr Mandat investieren können. Insbesondere in schwierigen Phasen braucht die Firma den VR umso mehr.

**Was ist die geeignete VR-Grösse?**

Die richtige Grösse eines Verwaltungsrats hängt vom gewünschten Know-how und den Anforderungen einer Firma ab. In KMU liegt die durchschnittliche Anzahl der VR-Mitglieder laut einer selbst erhobenen Studie aus dem Jahr 2012 (511 befragten Unternehmen) bei 3–4 Personen. Die Mindestanzahl liegt bei einem, das Maximum jener Stichprobe bei 14 Mitgliedern. Mit zunehmender VR-Grösse wird der Koordinationsaufwand grösser und die Sprechzeit pro VR geringer. Auch die Statuten, das Organisationsreglement, das Aktionariat und die Komplexität des Geschäftsfelds sind Faktoren.

**Es lohnt sich, aus den dargelegten Überlegungen ein VR-Konzept zu erstellen.**

**Wo findet man die richtigen Verwaltungsräte?**

Oft werden die externen Verwaltungsräte zuerst im eigenen Netzwerk, danach über Rekrutierungsportale spezialisierter Firmen gesucht. Wir empfehlen zuerst das Führen einer «Long List» mit allen Kandidaten und ihren Kompetenzen. Danach lohnt es sich, diese Liste zu einer «Short List» zu kürzen. Personen auf der «Short List» sollen nun genauer beobachtet werden. Im Netzwerk können Referenzen eingeholt und die Kandidaten zu einem Gespräch eingeladen werden. Mögliche Fragen resp. Selektionskriterien sind:

- Passt sie oder er zu Ihrer Firma (zwischenmenschlich, kulturell und fachlich)?
- Erfüllt die Person das Anforderungsprofil?
- Wie ist Ihr Bauchgefühl?
- Freuen Sie sich, mit dieser Person zusammenzuarbeiten?
- Können Sie der Person vertrauen?
- Wie sieht es mit Interessenskonflikten der Person aus?

**Zu den Autoren:**



Dr. Alexander Fust  
Projektleiter und Habilitand  
KMU-HSG – Schweizerisches  
Institut für Klein- und Mittel-  
unternehmen der HSG  
alexander.fust@unisg.ch



Christoph Brunner  
Partner, Leiter Treuhand  
OBT AG  
christoph.brunner@obt.ch

**Workshop zur Zusammensetzung eines KMU-VR**

Die ideale Zusammensetzung wird am VR-Symposium vom 15. September 2017 im Swissôtel in Zürich mit Esther-Mirjam de Boer und Carla Jane Kaufmann von GetDiversity beleuchtet. Die Vielfalt der Verwaltungsräte trägt dazu bei, die richtigen strategischen Entscheide zu treffen. In der Session wird diskutiert, wie ein VR nach internen/externen, operativen/strategischen und fachlichen Hintergründen, Alter sowie Verschiedenheit der Charaktere und Rollen optimal zusammengesetzt werden kann. Zudem wird auf die Suche, Entwicklung, Zusammenarbeit und Finanzierung von wirksamen VR-Teams eingegangen.

Weitere Informationen zum VR-Symposium:  
[www.vr-symposium.ch](http://www.vr-symposium.ch)

Broschüre zum Thema KMU-Verwaltungsrat:  
[www.obt.ch/verwaltungsrat-was-muessen-sie-wissen/](http://www.obt.ch/verwaltungsrat-was-muessen-sie-wissen/)



**Das VR-Symposium – der Treffpunkt für KMU-Verwaltungsräte**

Unabhängig davon, ob Sie ein Familien-VR oder ein externer VR sind. Die OBT und das KMU-HSG haben erkannt, dass die Verwaltungsräte ein Bedürfnis nach Weiterentwicklung und Austausch haben. Speziell auf die Bedürfnisse von KMU-Verwaltungsräte wurde das VR-Symposiums – der Treffpunkt für KMU-Verwaltungsräte – ins Leben gerufen. Reservieren Sie sich heute schon den 15. September 2017 im Swissôtel Zürich. Für weitere Informationen siehe [www.vr-symposium.ch](http://www.vr-symposium.ch).

# Ein Jungpolitiker ist bereit für das höchste Amt

**Der Toggenburger Ivan Louis ist Jungunternehmer und Jungpolitiker – und mit beidem erfolgreich. Der Nesslerer präsidiert 2017/18 den Kantonsrat St.Gallen. Geht es ums Geschäft, die Erstellung von Internetauftritten, ist der SVP-Mann nicht auf die eigene Partei beschränkt – wird aber dennoch immer wieder eingespannt, wenn es um die digitale Präsenz der SVP geht.**

Seine ersten Kunden, für die er einen Internetauftritt erstellte, hatte Ivan Louis im Jahr 2004. Der Mann ist Jahrgang 1990, seine ersten Schritte ins spätere Berufsleben absolvierte er also mit 14 Jahren. Während der Kantonsschulzeit habe er diese Aktivität stetig ausgebaut, erinnert sich Louis. «Im Jahr 2007 habe ich dann – mit 16 Jahren und notwendigem schriftlichem Einverständnis meiner Eltern – die Einzelunternehmung ins Handelsregister eintragen lassen.» Auch wenn sich daraus gewissermassen schleichend ein Beruf entwickelte, wollte es der Toggenburger nicht darauf beruhen lassen und schrieb sich an der Universität St.Gallen ein. Vergangenen Winter beendete er das Masterstudium in Rechtswissenschaften mit Wirtschaftswissenschaften und ist seither vollumfänglich für seine Webagentur tätig. Allerdings wird er bald wieder die Schulbank drücken: «Fürs Herbstsemester habe ich mich aber bereits fürs Doktoratsprogramm in Rechtswissenschaft eingeschrieben.»

**«Der Kanton soll ein modernes, attraktives Bildungsangebot aufweisen.»**

## **Vor allem regionale Kunden**

Auch wenn der 27-Jährige mit seiner Passion für Webseiten früh gestartet ist: Inzwischen gibt es Heerscharen von Anbietern, die Webauftritte programmieren und gestalten, von grossen Agenturen bis zu Einzelkämpfern. Eine gewisse Spezialisierung ist da unumgänglich. Er setze Schwerpunkte bei «kleinen, jedoch individuell programmierten Webseiten, sagt Louis dazu, sprich: «Internetauftritte, für die zwar keine Standardlösung genügt, aber deren Umfang noch überschaubar ist.» Aktuell erstelle vermehrt auch Zahlungslösungen für seine Kunden. Bei diesen handle es sich mehrheitlich um kleinere Unternehmen, vor allem aus der eigenen Region, dem

Toggenburg, zudem auch zahlreiche politische Webseiten von Parteien und Politikern.

Letztes kommt nicht von ungefähr. Der passionierte Ausdauersportler ist selbst politisch aktiv. «Ein erster Berührungspunkt mit der Politik und der SVP kam vor den Nationalratswahlen 2007, als ich Heinz Habegger aus Neu St.Johann im Wahlkampf unterstützte», so Ivan Louis. Vor den Kantonsratswahlen 2012 wurde er angefragt, ob er bei der Ausarbeitung der Werbemittel seiner Kreispartei behilflich sein könne, «und meine eigene Kandidatur für den Kantonsrat hat sich dann daraus ergeben.» Danach kam ein wenig Glück ins Spiel: Louis ergatterte den dritten Ersatzplatz und rückte im Sommer 2015 nach, als der Bütschwilier Roman Brändle nach 15 Jahren im Rat zurücktrat. Bei den Neuwahlen 2016 wurden die vier Toggenburger SVP-Kantonsräte im Amt bestätigt, unter ihnen auch der Nesslerer.

## **Bald Kantonsratspräsident?**

Der grösste Coup gelang Louis, als es um die Wahl des Vizepräsidenten des Kantonsrats für das Jahr 2016/17 ging. Die Reihe war an der SVP, der Jungparlamentarier stellte sich in der Fraktion zur Wahl – und wurde prompt ins Rennen geschickt. Im Kantonsrat selbst musste Ivan Louis zwar in einen zweiten Wahlgang, was laut Beobachtern an der fehlenden Bekanntheit im Parlament gelegen haben dürfte. Dennoch war er damit in der Pole Position für das Amt des «höchsten St.Gallers», wurde in der Junisession gewählt und darf somit 2017/18 den Kantonsrat präsidiieren. Louis selbst hält es für einen Vorteil, am Anfang der Ratslaufbahn ein solches Amt zu bekleiden, weil er danach die gewonnenen Erfahrungen noch einige Jahre einbringen kann; nicht selten werden Kantonsräte erst gegen Ende ihrer Karriere mit dem Präsidium belohnt.

Einen Schwerpunkt im Kantonsrat setzt er in Bildungsthemen. «Mir ist es ein Anliegen, dass der Kanton St.Gallen über ein attraktives und modernes

*Ivan Louis, St.Galler Kantonsratspräsident:*

**«Ein Patentrezept  
liegt auch mir nicht vor.»**





Bildungsangebot verfügt», so Ivan Louis. Am Herzen liege ihm insbesondere die Zukunft unseres Bildungsstandorts. Louis dazu: «Der Standort der

## «Wir müssen die Strukturschwäche im Toggenburg angehen.»

Kantonsschule Wattwil wurde in den letzten Jahren leider immer wieder angegriffen. Es ist mir ein persönliches Anliegen, dass wir den Campus Wattwil ins Trockene bringen und damit einen essenziel-

len Standortfaktor sichern.» Allgemein gesprochen müsse man gegen die Strukturschwäche im Toggenburg vorgehen, «aber ein Patentrezept liegt mir leider nicht vor.» Als Jurist habe er im Kantonsrat auch «eine gewisse Freude an Diskussionen, die andere vielleicht als Spitzfindigkeiten sehen.»

### Auch «unpolitische» Projekte

Die Schnittstelle zwischen Politik und Beruf liegt darin, dass Ivan Louis bei der St.Galler SVP für die digitalen Medien zuständig ist und immer wieder Webprojekte für die Partei umsetzt, auch rund um Wahl- und Abstimmungskämpfe. Er habe aber auch schon Mandate ausserhalb der SVP übernommen, beispielsweise Webseiten oder Werbemittel für Politiker der CVP und FDP. Gleichzeitig stellt er klar: «Bei der Mehrheit meiner Aufträge, die ‚unpolitische‘ Projekte sind, ist mir die Parteimitgliedschaft meiner Kunden egal.» Der Toggenburger wird nun allerdings etwas weniger Zeit für den Beruf haben – denn das Kantonsratspräsidium wird ihn auf Trab halten.

Text: Stefan Millius

Bilder: Stéphanie Engeler

Anzeige

**OSTSCHWEIZ DRUCK**

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



**Nachhaltig.**

# Die letzte liberale Lücke geschlossen

**Die FDP ist seit kurzem in der ganzen Schweiz mit Kantonalparteien vertreten: Mit der Gründung der FDP Appenzell Innerrhoden wurde der verbleibende weisse Fleck auf der Landkarte getilgt. Im Kleinkanton spielen Parteien traditionell eine weniger bedeutende Rolle als anderswo. Und dennoch sind nun alle Bundesratsparteien in Innerrhoden zuhause.**

Bauernverband, Gewerbeverband, Arbeitnehmervereinigung: In Appenzell Innerrhoden geben Verbände den Ton an, wenn es um die Politik geht. Lange Zeit war die CVP die einzige klassische Partei, die es gab, zudem mischte mit der «Gruppe für Innerrhoden» (GFI) ein parteiähnlicher Zusammenschluss

verband beispielsweise versammeln sich Unternehmer und Gewerbler, die dort wirtschaftspolitisch auf Gleichgesinnte stossen. Gesellschaftspolitisch hingegen ist der Verband keine homogene Truppe – von schwarz-konservativ bis zu gesellschaftlich offen findet sich alles. Bei den organisierten Arbeitnehmern dürfte das ähnlich aussehen. Mit der FDP ist nun eine liberale Partei entstanden, deren Mitglieder zwar wohl auch nicht in allen Fragen exakt übereinstimmen, aber eine viel grössere Schnittfläche in den wichtigen Fragen aufweisen.

## Wer auf Konfrontationskurs zum Bestehenden geht, isoliert sich.

mit, dem eine eher linke Grundhaltung nachgesagt wird. Nach und nach wuchs die Parteienlandschaft aber. Die SVP entstand im Sog ihrer schweizweiten Erfolgsgeschichte auch in Innerrhoden, einige GFI-Mitglieder spalteten sich ab und gründeten eine SP, und nun folgte also auch eine FDP.

Die jüngste FDP-Kantonalpartei betont in ihrer ersten Verlautbarung, zufrieden zu sein mit der Arbeit der kantonalen Behörden und der nationalen Vertreter von Innerrhoden. Man wolle nicht gegen etwas arbeiten, sondern sich für etwas einsetzen, konkret mehr Freiheit, Gemeinsinn und Fortschritt. Anders kann man in Appenzell Innerrhoden auch kaum arbeiten. Wer auf Konfrontationskurs zum Bestehenden geht, isoliert sich, wer konstruktiv und in kleinen Schritten arbeitet, kann durchaus einen aktiven Beitrag leisten.

*Die Gründungsmitglieder v.l.: Josef Holderegger, Stefan Millius, Livia Wyss, David Zimmermann und Gido M. Karges.*

### Heterogene Verbände

Diese jüngste Entwicklung dürfte damit zu tun haben, dass sich politisch interessierte Innerrhoder in der Vergangenheit immer mal wieder schwer damit taten, eine wirkliche Heimat zu finden. Im Gewerbe-

### Diskussion anregen

An den für Aussenstehende etwas verwirrenden politischen Abläufen wird sich trotz wachsender Parteienlandschaft nichts ändern. Kandidaten werden wohl weiter meist zuerst von den Verbänden portiert und erhalten dann die Unterstützung dieser oder jener Partei. Eine reine CVP-, SVP- oder FDP-Kandidatur gibt es kaum, explizit gegen Bauern und Gewerbe anzutreten ist wenig aussichtsreich. Deshalb dient die neue FDP wohl zunächst eher als Stichwortgeber und Diskussionsteilnehmer. Und vielleicht werden auch neue Interessierte für die Teilnahme am politischen Leben gewonnen.

Erfreut gezeigt hat sich jedenfalls die FDP Schweiz. Sie kann nun uneingeschränkt sagen, überall aktiv zu sein. Und in Appenzell Innerrhoden, das zu Unrecht als rein konservativ verschrien wird, ist eine liberale Partei durchaus am richtigen Ort.



Text: Marcel Baumgartner

Bild: zVg

# Mehrwert durch moderne Telekommunikation und Informatik

Die Umstellung auf All IP erfordert Fachwissen auf verschiedensten Gebieten. Damit sie gelingt, ist ein verlässlicher und erfahrener Partner wichtig: Die A. Lehmann Elektro AG mit Standorten in Gossau, St.Gallen, Herisau und Waldkirch ist spezialisiert auf diese Technologie.



*Von links: Albert Lehmann, Patric Moser und Ralf Zeller von der A. Lehmann Elektro AG.*



*Die Umstellung auf All IP bedingt einen verlässlichen Partner wie die A. Lehmann Elektro AG.*

Die Umstellung der Telefonie von der analogen Technik zu All IP läutet ein neues Zeitalter ein. Die gesamte elektronische Kommunikation im Unternehmen läuft neu über das standardisierte Internet-Protokoll, kurz IP. Damit unterscheiden wir technisch nicht mehr, ob wir im Internet surfen, eine E-Mail senden, eine Videokonferenz abhalten oder einen Telefonanruf tätigen.

#### **Moderne Kommunikation braucht Technik**

So vorteilhaft und fortschrittlich diese Technologie ist, sie bedingt eine sorgfältige Umsetzung in den Unternehmen. Da ist ein verlässlicher Partner besonders wichtig, denn eine erfolgreiche Umstellung auf All IP erfordert Fachwissen auf verschiedenen Gebieten: der elektrischen Hausinstallationstechnik, der Kommunikationstechnik und – ganz wichtig – der Informationstechnologie. Denn Telefonie ist ein sogenannt zeitkritischer Dienst und bedingt, dass Datenpakete exakt zur richtigen Zeit zugestellt werden. Man nennt das Priorisierung. Damit das funktioniert, ist eine saubere Verkabelung – sei es mit Glasfaser oder Kupfer – notwendig, aber auch leistungsfähige und richtig konfigurierte Netzwerkkomponenten.

#### **Erfolgreiche Positionierung**

Die A. Lehmann Elektro AG, eine Unternehmung mit rund 90 Mitarbeitenden an den Standorten Gossau, St.Gallen, Herisau und Waldkirch, hat die Zeichen der Zeit früh erkannt: Bereits vor 20 Jahren hat das damals traditionelle Elektroinstallationsgeschäft begonnen, den Geschäftsbereich Informatik und Telekommunikation zu professionalisieren und parallel zum bestehenden Geschäftsfeld der Elektroinstallation zu entwickeln. Albert Lehmann sagt dazu: «Mir war früh klar, dass es zu einer Konvergenz kommen wird, also dem Zusammenführen von Kommunikationsdiensten auf informatikbasierten Pfaden. Deshalb haben wir viel in den Aufbau dieser Abteilung für Informatik und Telekommunikation gesteckt. Heute stellen wir fest, dass diese konsequente Entwicklung die Basis unseres Erfolgs bildet.»

#### **Die einfache Umstellung auf All IP**

Häufig genügt eigentlich die bestehende Telefonanlage den heutigen Anforderungen. Dann kann diese in der Regel mit geringem Aufwand IP-tauglich gemacht und weiterbetrieben werden.

Mit den Möglichkeiten einer neuen Plattform gewinnt man hingegen neue Funktionalität und optimiert damit die Businessprozesse. Deshalb sollte der Fokus dort liegen.

Bei den Spezialisten der A. Lehmann Elektro AG erhalten Sie kompetente und unverbindliche Beratung.

Aktuell arbeiten in der Abteilung Telekommunikation und Informatik 25 Mitarbeitende, und die Spezialisierung geht weiter. Ralf Zeller, der zusammen mit Albert Lehmann die Firma besitzt und führt, erklärt die Gründe: «Auch unsere Spezialistenwelt ist sehr vielschichtig. Das Design von leistungsfähigen IT-Netzwerken, der Aufbau und Betrieb von Serverinfrastrukturen und die Planung und Realisierung von modernen Telekommunikationsplattformen sind eigenständige Disziplinen. Entsprechend arbeiten bei uns Spezialisten unterschiedlicher Ausprägung, und um diese herum haben wir unseren Betrieb gegliedert.»

#### **Telekommunikation und All IP**

Den Bereich Telekommunikation leitet Patric Moser. Er hat die Meisterprüfung als Telematiker und betriebswirtschaftliche Weiterbildungen absolviert. Zudem hat er sich jahrelang erfolgreich in der Betreuung von jungen Telematikern an internationalen Berufswettkämpfen engagiert. Damit ist Moser ein ausgewiesener Fachmann in diesem Bereich. Er formuliert das wie folgt: «Eine gute Aus- und Weiterbildung und die Erfahrung aus vielen realisierten Projekten sind durch nichts zu ersetzen. Wir sind darum so erfolgreich, weil wir uns Tag für Tag mit der neuesten Technologie beschäftigen. So gelingt es uns, für jedes Unternehmen die richtige Lösung zu finden.»

In den letzten Jahren hat die A. Lehmann Elektro AG eine grosse Zahl von All-IP-Migrationen bei Kundinnen und Kunden vollzogen. Dabei handelt es sich teilweise um Kleinstfirmen, aber auch um grosse Unternehmungen mit mehreren Standorten und einer grossen Zahl von Mitarbeitenden.

**lehmann** 

**A. Lehmann Elektro AG**

Gossau, St. Gallen, Herisau, Waldkirch

071 388 11 22 – [www.lehmann.ch](http://www.lehmann.ch)

# Wie man aus Geräten ein System baut

*Daniel Kara, Geschäftsführer und Nico Egger, Lehrling – allerdings nicht mehr lang: Nico wird im Sommer die LAP abschliessen, wozu wir ihm die Daumen drücken.*



## Wie behauptet sich Nägele-Capaul gegen grosse Telecomanbieter?

**Daniel Kara:** Nehmen wir die Swisscom als Beispiel: Wir sind nicht Konkurrenten, sondern Partner – und bewahren gleichzeitig unsere Unabhängigkeit von Providern. Unsere Kundschaft verlangt von Nägele-Capaul mehr als eine funktionierende Telefonverbindung. Sie braucht Lösungen, die alle Technologien und Prozesse integriert. Dazu gehören auch Netzwerke, Alarmierungen und weitere Systeme.

## Könnte man das auch Unified Communications nennen?

Ja. Als Partner von Panasonic bieten wir Lösungen an, die verschiedene Geräte wie Computer, Tablets und Smartphones integrieren – nicht nur rein technisch, sondern auch funktional. Wir reden hier über Teamarbeit, Präsenzmanagement, Audio- und Videochat und das Synchronisieren von teamübergreifenden Kalendern.

## Und wenn die zuständigen Mitarbeitenden gar nicht da sind?

Wenn früher ein Kunde seinen Ansprechpartner nicht erreicht hat, produzierte das weitere An- und Rückrufe. Heute können wir durch die Integration von Mo-

biltelefonen und Nebenstellen grundsätzlich jeden erfolglosen Kontaktversuch eliminieren. Das heisst: Zufriedene Kunden, Einsparung von Zeit und Geld.

## Macht die Anfälligkeit von komplexen Systemen nicht Angst?

Qualität und Zuverlässigkeit der Kommunikation sind für eine Organisation so wichtig geworden wie elektrischer Strom. Mit Backup-Systemen auf unseren Communication Servern stellen wir die Kommunikation auch dann sicher, wenn sonst nichts mehr geht.

## Und die Firma COMBRIDGE?

Combridge ist ein weiterer Partner. Für die Kundschaft sehr interessant ist derzeit zum Beispiel das Angebot im Bereich SIP Trunking: Schnell aufgebaut, sehr flexibel und günstig. Das System kennt sowohl den Fax als auch die «alte» ISDN Technologie. Es kann online Gebühren auswerten und noch viel mehr. Und wer rasch bestellt, wird erst noch kostenlos aufgeschaltet.

Nägele-Capaul bietet als Systemintegrator an drei Standorten in der Ostschweiz und im Fürstentum Liechtenstein zukunftsweisende Gesamtlösungen im Bereich der Telekommunikation an. Sie zählt dabei auf hervorragend ausgebildete Mitarbeitende und solide Partnerschaften mit international tätigen Unternehmen. ComBridge ist Distributor für Kommunikations- und Informationstechnologien sowie Alarmierungs- und Personenschutzlösungen für die gesamte Schweiz und Liechtenstein.

**Panasonic** BUSINESS

**COMBRIDGE**  
WE LET YOU COMMUNICATE

## Die ganze Technik für Ihre Kommunikation.

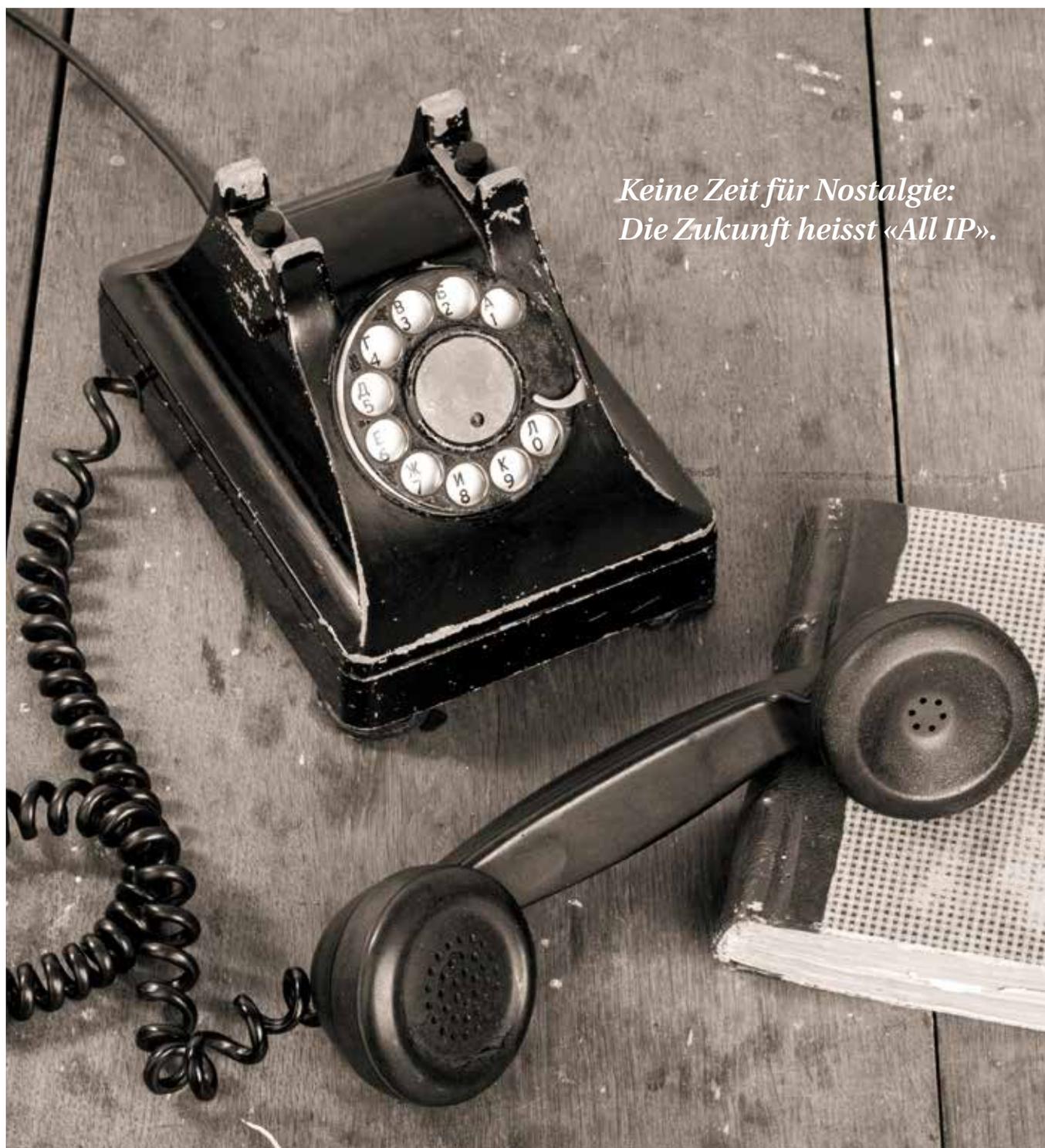
Funk, Telefonie-Netzwerk, Inhouse-Versorgung, Sicherheit

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

**NÄGELE-CAPPAUL**  
COMMUNICATIONS

# In grossen Schritten Richtung All IP

IP verändert unser Leben in vielen Bereichen. Wenn Telefon, Fernseher, Radio und Heizung die gleiche Sprache – nämlich All IP – sprechen, ergeben sich ganz neue Möglichkeiten der Kommunikation. Wer noch nicht umgestellt hat, sollte dies nun tun, denn mit All IP kann man von vielen neuen Vorteilen profitieren.





www.ibg.ch



## **READY FÜR ALL-IP? MIT IBG SIND SIE BESTENS GERÜSTET!**

Mit dem Umstieg auf ALL-IP-Technologie sparen Sie Kosten, steigern Ihre Effizienz und kommunizieren zukunftssicher! Die IBG ist Ihr erfahrener, unabhängiger Partner, der Sie in diesem Projekt von A-Z professionell begleitet.

Wir beraten Sie gerne persönlich.  
Telefon: +41 58 356 61.61 | E-Mail: [communication@ibg.ch](mailto:communication@ibg.ch)

## **Schon auf All IP umgestellt?**

Ab 2018 beginnt regionenweise die vollständige Umstellung auf IP. Stellen Sie jetzt um.

Unsere KMU-Experten beraten Sie gerne:  
0800 055 055 (Nachwahl 2)

[www.swisscom.ch/ip](http://www.swisscom.ch/ip)



**swisscom**



Das Internet-Protokoll (IP) ist die weltweit etablierte Technologie für die Datenübertragung. Nicht nur Daten lassen sich via IP übermitteln, sondern auch Bilder, Filme, Musik und Sprache. Swisscom stellt bis Ende 2017 die veralteten Festnetztelefonie-Dienste auf All IP um. Kunden, die noch nicht auf ein IP-Produkt umgestellt haben, werden von Swisscom persönlich angeschrieben.

#### Schnell und einfach

Heute werden monatlich rund 60 000 Anschlüsse auf die IP-Technologie umgestellt, und über 1,5 Millionen Swisscom-Kunden nutzen die Vorteile der IP-Produkte. In der Regel genügt es, das Telefonkabel neu mit dem von Swisscom zur Verfügung gestellten Router zu verbinden. Die Vorteile der neuen Festnetztelefonie sind: glasklare HD-Tonqualität (High Definition), als Option unlimitierte Gespräche in alle Schweizer Netze sowie der neue «Callfilter», der auf Wunsch kostenlos unerwünschte Werbeanrufe blockiert.

## Der Initialaufwand bei der Umstellung ist gering.

#### Technische Anlagen umrüsten

Nicht nur das klassische Festnetztelefon wird auf IP umgestellt, sondern auch zahlreiche weitere Anwendungen, die über den herkömmlichen Festnetztelefonie-Anschluss kommunizieren. Wer zum Beispiel über eine Alarm- oder Haustechnikanlage verfügt, die über einen analogen Telefonanschluss kommuniziert, oder im Besitz eines Lifts mit einem Nottelefon ist, sollte so bald wie möglich mit dem Hersteller oder Lieferanten der Anlage Kontakt aufnehmen. Dieser wird prüfen, ob sie IP-fähig ist, und hilft bei der Umrüstung weiter. Bei Unklarheiten kann auch der Elektropartner vor Ort beauftragt werden abzuklären, welche Anlagen mit welchen Anschlüssen bzw. Nummern verbunden sind. Kann die Anlage an einem IP-Festnetzanschluss betrieben werden, erfolgt die Umschaltung des Telefonanschlusses durch Swisscom, nachdem der Kunde das neue IP-basierte Produkt ausgewählt hat.

#### Notstromgestützter IP-Festnetzanschluss als Alternative

Kunden, die ihre analogen Lifttelefone, Haustechnikanlagen etc. nicht auf Mobilfunklösungen umrüsten wollen, wird als Alternative eine IP-Festnetzlösung angeboten. Der Initialaufwand bei der Umstellung ist gering. Die Lösung besteht aus Festnetztelefonie IP und einer USV-Anlage (unterbrechungsfreie Stromversorgung mit Batterie) zur Stromversorgung des Routers bei einem lokalen Stromausfall. Diese Optionen sind frei wählbar der Kunde kann auch eine eige-

#### Mehr Informationen

##### für Immobilienbesitzer zu All IP

Unter [www.swisscom.ch/ip](http://www.swisscom.ch/ip) hat Swisscom eine spezielle Rubrik für Immobilien eingerichtet. Hier findet man Informationen, Antworten zu häufigen Fragen sowie einige Faktenblätter zur Umstellung von Sonderanwendungen auf IP. Auch findet man dort mehr Informationen zum IP-Festnetzprodukt für die Notruftelefonie von Swisscom.

Unter [www.swisscom.ch/ausfallsicherung](http://www.swisscom.ch/ausfallsicherung) können sich Interessierte registrieren.

ne USV-Anlage einsetzen oder die Installation durch Dritte vornehmen lassen. Swisscom wird ab Mitte 2017 diese ergänzende Lösung lancieren.

#### Kombination mit Mobilfunk

Für Anwendungen, bei denen noch mehr Sicherheit gefordert wird, bietet sich die vorgängig genannte Lösung mit einer zusätzlichen Ausfallsicherung über Mobilfunk an. Der Kunde erhält dazu einen Mobilfunk-USB-Stick, den er direkt am Router einsteckt. Für fünf Franken pro Monat erhält er dadurch einen weiteren Kommunikationskanal, der die Sicherheit zur vorgängig genannten Lösung nochmals erhöht. Die Kombination von Festnetz und Mobilfunk stellt sicher, dass die Kontaktaufnahme im Ernstfall gewährleistet ist – dank der doppelten Absicherung selbst bei einem Strom- oder Netzwerkausfall. Diese Lösung kann auch interessant sein für Notrufgeräte, beispielsweise für Senioren, bei denen ebenfalls eine hohe Sicherheit gefordert wird.

Text: HEV Kanton St. Gallen

Bild: Archiv

#### Checkliste für die Umstellung

Bei der Umstellung auf All IP ist es entscheidend, dass der Inhaber der technischen Anlagen aktiv wird, um den einwandfreien Betrieb der erwähnten Anlagen auch nach 2017 sicherzustellen.

Folgende Aufgaben sind zu erledigen:

- betroffene Anlagen identifizieren;
- mit den Anbietern der Anlagen neue Lösungen bestimmen und Offerten einholen;
- Budget klären;
- Aufträge für die Umsetzung vergeben.

Die Elektriker als Swisscom-Partner und die Anlagenhersteller oder Wartungspartner unterstützen die Kunden bei der Umstellung. Weitere Infos unter: [www.swisscom.ch/ip](http://www.swisscom.ch/ip)



## Ihr starker Partner für IT und Telefonielösungen



*Rolf Pfeiffer, Geschäftsführer  
SpeedCom (Schweiz) AG,  
erreichen Sie direkt  
[r.pfeiffer@speedcom.ch](mailto:r.pfeiffer@speedcom.ch)*



# Telefonie vor technologischer Neuausrichtung

**In der Telefonie steht der grösste Technologiewechsel seit Jahrzehnten an. Ende 2017 schaltet die Swisscom voraussichtlich die ISDN- und Analogtelefonie ab. Die SpeedCom AG ermöglicht als unabhängiger Telefoniepartner einen nahtlosen Übergang von der herkömmlichen Festnetztelefonie zur wegweisenden IP-Technologie.**



*Ab dem Jahreswechsel telefoniert die Schweiz digital. Ein Technologiewechsel mit vielen Chancen und auch einigen Hürden.*

Die Unternehmen kommunizieren künftig einfacher, effizienter und flexibler. So wird es künftig unter anderem möglich sein, orts- und geräteunabhängig über die gleiche Telefonnummer zu kommunizieren.

Damit die Umstellung reibungslos klappt, werden mit dem Kunden sorgfältig die Bedürfnisse geklärt und massgeschneiderte Lösungen erarbeitet. Nicht immer muss die bestehende Telefonanlage ersetzt werden und in vielen Fällen kann der bisherige Internet-Serviceprovider in die neue Lösung integriert werden. Zertifizierte Partnerschaften zu den Marktführern wie Mittel (Goldstatus) und Swisscom (Platin) unterstreichen die Kompetenz in der Realisierung von anspruchsvollen, integrierten Kommunikationslösungen. Ein weiteres Augenmerk gilt den Sonderanwendungen wie Lifttelefonen oder Alarmierungssystemen, denn auch diese

Systeme kommunizieren ab Ende Jahr digital und müssen an die neue Technologie adaptiert werden. Die SpeedCom AG übernimmt alle technischen und administrativen Arbeiten für einen reibungslosen Umstieg. Auch wenn noch etwas Zeit bleibt, sollte nun zügig mit den Vorabklärungen gestartet werden. Mit einer guten Planung kann jedes Unternehmen der Umstellung gelassen entgegensehen.

## **SpeedCom AG – Telekommunikation und Informatik**

Die SpeedCom AG bietet flexible, auf Kundenwünsche angepasste Systemlösungen an, welche den Alltag erleichtern und die Arbeit effizienter gestalten. Sie realisiert individuelle Kundenwünsche und setzt Produkte auf dem technisch neuesten Stand ein.

Das Unternehmen betreut langjährige Kunden im Schweizer Rheintal und dem angrenzenden Fürstentum Liechtenstein. Es beschäftigt hoch motivierte Spezialisten, die sich um die Planung und Durchführung der Projekte sowie um die Einrichtung und Wartung der Geräte und Systeme im IT- wie auch im Telekommunikations-Bereich kümmern. Die Ausbildung von Lehrlingen ist ein fester Bestandteil der Unternehmensphilosophie.



**SpeedCom (Schweiz) AG**

Herr Rolf Pfeiffer  
Langäulistrasse 37, CH-9470 Buchs

T +41 81 756 04 20  
info@speedcom.ch  
www.speedcom.ch



# Diction spricht alle Sprachen – auch All IP

Über drei Viertel aller Swisscom Kunden, 1.7 Millionen, nutzen bereits die Vorteile der IP-Produkte. Ab Anfang 2018 stellt Swisscom die herkömmliche Telefonie regionenweise vollständig auf All IP um. Die Sprachdienstleisterin Diction AG hat die Weichen für die Zukunft der unbegrenzten Zusammenarbeit bereits gestellt.



Patrick Fassbender, CEO Diction AG:

*«Die Anforderungen an die Qualität, Erreichbarkeit und interne Zusammenarbeit standen für uns im Zentrum. In enger Zusammenarbeit mit Swisscom und dem Installationspartner haben wir dann eine zukunftsfähige IP-Kommunikationslösung realisiert».*

Mit der Zusammenführung von Telefon, Internet und TV auf die IP-Technologie wird die Basis für die Digitalisierung des Wirtschaftsstandortes Schweiz geschaffen. Höchste Zeit für KMU, sich einen Überblick über die Vorteile von IP-basierten Kommunikations- und Netzwerklösungen zu verschaffen. Denn durch die Verlagerung der Kommunikation auf das moderne IP-Netz eröffnen sich zahlreiche Möglichkeiten zur mobilen Kommunikation und effizienten Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern.

## Grenzenlos erreichbar

Die Diction AG mit Sitz in Buchs (SG), St.Gallen und Vancouver ist dank IP-Technologie optimal aufgestellt für die Zukunft. Die dezentral organisierte Sprachdienstleisterin arbeitet mit rund 90 Übersetzern und Lektoren rund um den Erdball. An sieben Tagen in der Woche ist sie 24 Stunden lang erreichbar. Ob Kunden mit Übersetzern in der Schweiz, in Kanada oder im Home-Office kommunizieren – sie merken davon beim Anruf nichts. Alle Mitarbeitenden haben dank IP-Technologie sicheren Zugriff auf die zentrale Ablage, Datenbanken und Dokumente – unabhängig von Gerät und Arbeitsort. Zum Austausch treffen sich die Teams virtuell in Video- und

Audiokonferenzen. Das spart Koordinations- und Reiseaufwand und erlaubt eine effiziente Zusammenarbeit – über alle Grenzen hinweg.

## Checkliste für die IP-Umstellung

KMU sind aufgefordert, rasch auf Swisscom oder ihren lokalen Elektro-/IT-Partner zuzugehen. Ausser der Telefonie sind auch Lifttelefonie, Alarmanlagen oder Haustechnikanlagen betroffen.

- Ermitteln der Kommunikationsbedürfnisse
- Identifikation der betroffenen Anlagen
- Neue Lösungen bestimmen und budgetieren
- IP-Umstellung vornehmen lassen

## Umstellung auf das IP-Netz erfolgt regionenweise

Swisscom löst die herkömmliche Festnetztelefonie durch die Umstellung auf die zukunftsorientierte IP-Telefonie bis Ende 2017 ab. Ab 2018 wird die herkömmliche Telefonie-Infrastruktur regionenweise auf die IP-Technologie überführt.

Mehr unter [www.swisscom.ch/ip](http://www.swisscom.ch/ip)

# Es frischt auf in der AXA Wasserfahrzeugabteilung

**Die Branche der Wasserfahrzeuge fristete bei der AXA Schweiz in den letzten Jahren ein Nischendasein. Eine neue Partnerschaft sorgt nun für frischen Wind.**



Daniel Lindemann

Ein romantischer Nachmittag zu zweit auf einem Ruderboot, sportlicher Nervenkitzel bei starkem Wind auf einem Segelschiff oder ein vergnügliches Wakeboard-Wochenende mit Freunden auf einem Motorboot – Wasserfahrzeuge erfreuen sich trotz fehlendem Meeranschluss auch in der Schweiz grosser Beliebtheit.

Per 1. Januar 2017 ging die AXA mit Daniel Lindemann eine Kooperation ein. Daniel Lindemann blickt auf langjährige Tätigkeit in der Versiche-

rungsbranche zurück, ist ausgewiesener und ein breit vernetzter Bootsspezialist und hat sehr viel Erfahrung mit der Risikobestimmung von Wasserfahrzeugen sowie der Schadenabwicklung.

Die Wasserfahrzeugversicherung der AXA unter dem Motto «Mit Sicherheit immer eine Handbreit Wasser unterm Kiel» erfährt 2017 diverse Neuerungen. Als zusätzliche Versicherungsbausteine kann eine Maschinenbruchversicherung miteingeschlossen werden. Diese deckt Schäden als Folge von äusseren Einwirkungen und inneren Ursachen wie Ungeschicklichkeit, Fahrlässigkeit oder Versagen von Mess-, Regel- oder Sicherheitseinrichtungen, und vieles mehr.

Die neue Boots-Rechtsschutzversicherungen deckt die Wahrnehmung der Interessen der Versicherten in den Bereichen wie zum Beispiel Schadenersatzrecht und Genugtuung oder Fahrzeug-Vertragsrecht. Zudem gibt es ab dem zweiten Halbjahr einen neuen Wasserfahrzeugtarif. Das erfahrene Beratungsteam der AXA rund um Daniel Lindemann verspricht individuelle Lösungen und einen umfassenden Schutz für Ihr Wasserfahrzeug.



## Versicherungs-Check für KMU

**Die AXA steht Firmengründerinnen und Gründern von Anfang an kompetent zur Seite – zum Beispiel mit dem Versicherungs-Check KMU. Das einfach zu nutzende Internetangebot dient aber auch etablierten Unternehmen aller Branchen und Gesellschaftsformen.**



von Michael Zeller

Auf dem Weg von der guten Idee bis zur eigenen Firma sind viele Hürden zu nehmen – gerade auch in der Administration. Wie muss die berufliche und private Vorsorge geregelt sein? Wie muss ich meine Angestellten versichern? Ist eine Sach- oder Haftpflichtversicherung nötig?

Nicht nur Unternehmensgründerinnen und -gründer verlieren zuweilen den Durchblick im Versicherungsdschungel. Risiken können sich im Lauf der Geschäftsjahre verändern. Oder Firmen erschliessen sich neue Wirtschaftszweige und benötigen zusätzliche Deckungen. Allen Unternehmen – ob erst in Gründung begriffen oder seit Jahren etabliert – bietet die AXA ein attraktives Angebot: den kostenlosen und unverbindlichen Online-Versicherungs-Check für KMU. Er funktioniert ganz einfach: Interessierte machen wenige und anonyme Angaben zu ihrem Betrieb, etwa zu Branche, Standort, Rechtsform und zur Anzahl der Mitarbeitenden. Sofort erhalten sie eine individuelle Empfehlung – und auf einen Blick wird klar, welche Versicherungen für das Unternehmen obligatorisch sind und welchen Schutz die AXA zusätzlich empfiehlt.

Ziel des Versicherungs-Checks ist, dass Firmengründer, KMU und Selbstständigerwerbende nach wenigen Klicks wissen, was sie wirklich brauchen. So können sie sich optimal auf das Gespräch mit ihrem Versicherungsberater vorbereiten. Der Versicherungs-Check unterstreicht, welche Bedeutung die AXA dem KMU-Bereich beimisst. Ein anderer Indikator dafür ist das Start-up-Paket, das die AXA für angehende Unternehmerinnen und Unternehmer entwickelt hat. Es bündelt alle Leistungen im Bereich Versicherungen und hält viele weitere Vorteile bereit.

Die auf KMU spezialisierten Kundenberaterinnen und -berater der AXA erstellen für die künftigen Firmenkunden zunächst eine sorgfältige Risikoanalyse. Daraus ermitteln sie den individuellen Versicherungs- und Vorsorgebedarf des neu gegründeten Unternehmens. So wird für jede Firma ein perfekt auf sie abgestimmtes und effizientes Sicherheitspaket geschnürt.

Ob neu oder bewährt – KMU sind bei der AXA also in besten Händen!

*Michael Zeller ist Leiter Grossunternehmen Region OST bei der AXA Winterthur in St. Gallen*

## Franz Zaugg verstärkt Werren und Thomann GmbH



Für die Suche von Ingenieuren und Technikern hat sich die Werren und Thomann GmbH aus Sulgen in den vergangenen 20 Jahren als Partnerin der Ostschweizer Industrie etabliert. **Mit dem Eintritt von Franz Zaugg, 48, ist die betriebsinterne Nachfolge geregelt.** Zaugg (links im Bild) verfügt über rund 30 Jahre Erfahrung als Konstrukteur, Projektleiter, Verkaufsleiter und CEO in diversen internationalen Maschinenbau-Unternehmungen. Firmengründer Hansueli Werren, 62, bleibt mit Zaugg Geschäftsführer und gleichberechtigter Partner.

## Hotel Uzwil mit Prix Bienvenu ausgezeichnet

Am 23. Mai wurde zum 5. Mal der Prix Bienvenu für herausragende Schweizer Servicequalität und gelebte Gastfreundlichkeit durch Schweiz Tourismus vergeben. **Mit diesem Preis wurde das Hotel Uzwil zum freundlichsten Stadthotel der Schweiz gekürt.**

## 40 000 Besucher am Tag der offenen Tür



Stadler feiert dieses Jahr sein 75-Jahre-Jubiläum und hat deshalb an den Standorten in Bussnang, Altenrhein und Winterthur seine Türen geöffnet. Insgesamt besuchten rund 40 000 Personen die drei Stadler-Werke. **Alleine in Bussnang wurden rund 28 000 Besucher gezählt.** Auf besonders grosses Interesse stiess der neue Gotthard-Zug der SBB. Der Bussnanger Schienenfahrzeughersteller konnte 2016 einen rekordhohen Bestellungseingang von CHF 4,9 Mia. verbuchen.

## Startschuss für Löwengarten-Quartier



Wohnen und wohlfühlen, arbeiten und begeistern, einkaufen und entdecken, geniessen und feiern – auf dem ehemaligen Löwengarten-Areal am Stadtrand von Rorschach wird dies bald in besonderer Weise verwirklicht. **Mit dem Spatenstich am 18. Mai haben die Bauarbeiten für das neue Löwengarten-Quartier begonnen.**

## Volles Haus an TKB-Versammlung

Rund 3000 Gäste folgten auch dieses Jahr der Einladung der TKB an die Partizipantenversammlung. Bankpräsident René Bock und Heinz Huber, Vorsitzender der Geschäftsleitung, informierten die Teilnehmer in der Bodensee-Arena Kreuzlingen über den Geschäftsgang und aktuelle Entwicklungen in der Bank. **Dank des guten Jahresergebnisses 2016 kann die Bank erneut eine Dividende von 2,75 Franken pro Partizipationsschein ausschütten.**



## Namics bekommt neuen CEO

Die Fullservice-Digitalagentur Namics mit Hauptsitz in St. Gallen beruft eine neue Geschäftsleitung. **Bernd Schopp (links), bisher Chief Client Officer, übernimmt ab dem 1. Juli als CEO die strategische Weiterentwicklung des Digitalspezialisten.** Der langjährige CEO und Partner Jürg Stuker wechselt in den Verwaltungsrat und fokussiert sich auf Beratung und Innovation. Florian Heidecke, bisher Client Service Director, tritt die Nachfolge von Schopp als Chief Client Officer an.



## Spatenstich bei «Uptown Mels»

In den letzten Monaten hat sich das Areal der Alten Textilfabrik Stoffel oberhalb Mels sichtbar verändert. Bald sind die Abbrucharbeiten beendet und der Bau der ersten Etappe von «Uptown Mels» beginnt. **«Tag der offenen Baustelle» für das neue Quartier ist am 24. Juni.**

## Neues Amtsjahr des Regierungsrates eingeläutet



Am 6. Juni tagte der Thurgauer Regierungsrat erstmals unter dem Vorsitz von Präsidentin Carmen Haag. «Ich freue mich auf mein Präsidialjahr und auf die weitere Zusammenarbeit mit dem Regierungsrat»,

hielt Carmen Haag am Anfang der ersten Regierungssitzung unter ihrer Leitung fest. Sie erwarte aus jedem Departement einige grössere Dossiers zur Bearbeitung im soeben angelaufenen Amtsjahr.

## Top-Arbeitgeber

Das «Great Place to Work®»-Institut zählt Hilti ein weiteres Mal zu den besten multinationalen Arbeitgebern Europas. Dieses Jahr liegt der Schaaner Bautechnologiekonzern auf Rang 7, gleichzeitig baut Hilti mit der Akquisition der Oglænd-System-Gruppe seine Geschäftsaktivitäten in Öl-, Gas- und Windenergiemärkten weiter aus. Das norwegische Unternehmen ist ein führender Anbieter von Kabelführungslösungen und Trägersystemen für die Offshorebranche.

## Recycling-Service mit Elektrovelo

Wer seine Alltags- und Recyclingartikel nicht mehr selber entsorgen will, hat ab sofort die Möglichkeit, dies in Auftrag zu geben. Das Projekt E-Velokutsche von «Läbeplus» in St.Gallen bietet ein entsprechendes Abonnement an. Dabei gibt es Sammeltaschen für Glas, Blech, Alu, PET, TetraPaks, Kaffeekapseln und andere Recyclingmaterialien im Jahresabo. Abgeholt werden die Taschen vierzehntäglich von Arbeitslosen mit einer E-Bike-Velokutsche. [www.laebepus.ch](http://www.laebepus.ch)

## Mit Roboterbausätzen Prozesse automatisieren



Rapid Innovation eröffnet auch für KMU Chancen, wie sie Innovationen vorantreiben und Produktionsprozesse automatisieren können. Wie das geht, erlebten Ende Mai die Teilnehmer der 10. Ostschweizer Innovationstagung zu Rapid Innovation an der

Fachhochschule St.Gallen praxisnah. In einem Workshop bauten sie Roboterprototypen zum Weitertransport von Altglas. Und sie erfuhren, wie sich nationale und internationale Marktleader mit iterativ entwickelten Prototypen erfolgreich in ihren Märkten positionieren.

## in kürze

LEADER

- › **Stadelmann und Schmidhauser**  
Elisabeth Stadelmann-Meier und Stefan Schmidhauser wurden Mitte Mai neu in den Vorstand von Gewerbe Stadt St.Gallen gewählt.
- › **Markus Rhomberg**  
Markus Rhomberg ist zum Leiter der Geschäftsstelle der Internationalen Bodensee-Hochschule (IBH) gewählt worden. Er wird dieses Amt am 1. Oktober antreten.
- › **Alvaro Soler**  
Der spanische Chartbreaker Alvaro Soler («El Mismo Sol», «Sofia») ist Stargast der «Nacht des Ostschweizer Fussballs» am 28. Oktober in St.Gallen.
- › **Gantenbein und de la Serna**  
Laurence de la Serna und Prof. Dr. Pascal Gantenbein wurden an der Delegiertenversammlung vom 17. Juni 2017 in den Verwaltungsrat von Raiffeisen Schweiz gewählt.
- › **Martin C. Beinhoff**  
Martin C. Beinhoff, Mitglied der Gruppenleitung und Chief Operating Officer, verlässt per Ende Juni 2017 die VP-Bank-Gruppe.
- › **Daniel Lipp**  
Daniel Lipp, Bereichsleiter Private Banking der St.Galler Kantonalbank AG, trat Ende Mai aus der Geschäftsleitung aus.
- › **Schollglas AG**  
Die Deutsche Schollglas AG schliesst den letzten Standort in der Schweiz. In Altstätten verlieren 34 Arbeitnehmer ihre Stelle.
- › **Rösslitor**  
Aus wirtschaftlichen Gründen bezieht das «Rösslitor», die Buchhandlung von Orell Füssli Thalia in St.Gallen, Mitte 2018 ein neues Domizil an der Ecke Marktgasse/Spitalgasse.
- › **Quickmail**  
Der private St.Galler Briefdienstleister Quickmail hat kürzlich die 3000. Zustellerin eingestellt und baut das Zustellnetz vor allem in der Westschweiz und im Tessin weiter aus.
- › **Schützengarten**  
Die Brauerei Schützengarten gratuliert der OLMA zur 75. Durchführung und lanciert zum Jubiläum ein spezielles OLMA-Jubiläums-Bier aus Ostschweizer Rohstoffen.



# Herausforderung Innovation

Beschränkte Kapazitäten, knappe Ressourcen, starke Konkurrenz – so sieht die Realität vieler Unternehmen in der Ostschweiz aus. Das 1. Startfeld Innovationsforum gab den Anwesenden in Kooperation mit der Enterprise Development Group aus dem Silicon Valley eine strategische Landkarte in die Hand, um unternehmerische Erneuerung anzupacken. Der Anlass fand am 8. Juni im Startfeld Innovationszentrum in St.Gallen statt. Für den LEADER fotografiert hat Stéphanie Engeler.

Weitere Bilder unter [www.leaderonline.ch/de/people](http://www.leaderonline.ch/de/people)





## Der LEADER am CSIO 2017

Am Freitag, 2. Juni, folgten über hundert Kunden der LEADER-Einladung in seine Businesslounge am Longines CSIO St.Gallen. Bei bestem Wetter verfolgten die Gäste den Weg der Schweizer Springreitequipe auf den zweiten Podestplatz. Für den LEADER fotografiert hat Stéphanie Engeler.

Weitere Bilder unter [www.leaderonline.ch/de/people](http://www.leaderonline.ch/de/people)





## Welt im Wandel

Am 8. Juni fand im «Einstein» St.Gallen das 6. Ostschweizer GrassForum statt. Zur Frage «Wie werde ich ein erfolgreicher CEO und Geschäftsführer in Zeiten grosser Transformation und Instabilität?» referierten Norman Walker, Peter Diethelm, Roland Schönholzer und Efthimios Katsidis. Die organisierende Outplacementspezialistin Grass & Partner AG feiert heuer ihr 20-Jahre-Jubiläum. Für den LEADER fotografiert hat Gian Kaufmann.

Weitere Bilder unter [www.leaderonline.ch/de/people](http://www.leaderonline.ch/de/people)



# «Das Geschlecht ist ausschlaggebend»

**Prof. Dr. Pasqualina Perrig-Chiello referiert am FHS Alumni Networking-Tag über die sogenannte Midlife-Crisis. Im Interview erklärt die Berner Entwicklungspsychologin, weshalb der umgangssprachliche Begriff nicht ganz richtig ist. Und sie räumt mit dem Irrglauben auf, dass nur Männer mittleren Alters leiden.**



*Pasqualina Perrig-Chiello ist emeritierte Professorin der Universität Bern: «Frauen sind besser darin, sich mitzuteilen.»*

**Pasqualina Perrig-Chiello, in welcher Lebensphase tritt im Allgemeinen die Midlife-Crisis ein?**

Wir Wissenschaftler sprechen eher von einer kritischen Zeit der mittleren Jahre als von der Midlife-Crisis. Denn die im Volksmund etablierte Bezeichnung impliziert, dass es allen Menschen gleich ergehe. Dabei kann die kritische Zeit sehr unterschiedliche Auswirkungen haben.

**Inwiefern?**

Manche Menschen brechen einfach aus dem heraus, was sie bisher immer getan haben. Sie kaufen sich einen Sportwagen oder suchen sich einen ganz neuen Job. Andere leiden still an einer Sinnkrise oder machen eine spirituelle Wendung durch. Wieder andere erkranken an einer psychosomatischen Störung oder an dem Burn-out-Syndrom. Und es muss auch betont werden, dass die kritische Zeit zwar typisch, aber nicht zwingend ist. Sie hängt von vielen Faktoren ab.

elle Persönlichkeit eine wichtige Rolle: Je offener jemand für Veränderungen ist, desto besser stehen seine Chancen, die mittleren Jahre ohne Krisen zu überstehen.

**Welche Glückstipps haben Sie für Männer und Frauen im mittleren Erwachsenenalter?**

In diesen Jahren sollte man besonders Sorge zu sich tragen und aufpassen, dass man nicht aufgeessen wird von den verschiedenen Anforderungen und Verantwortlichkeiten. Daneben lassen sich bei glücklichen Menschen in dieser Lebensphase drei wichtige Eigenschaften beobachten: Erstens übernehmen sie die Verantwortung für ihr Glück. Zweitens sind sie in der Lage, im richtigen Moment auf Hilfe zurückzugreifen. Und schliesslich betrachten sie Veränderungen nicht als Problem, sondern als Chance.

Interview: Tamara Johnson

Bild: zVg

**«Je offener jemand für Veränderungen ist, desto besser stehen seine Chancen, die mittleren Jahre ohne Krisen zu überstehen.»**

**Die wären?**

Zum einen ist das Geschlecht noch immer ausschlaggebend. Zwar ist es nicht so, dass Frauen zwischen 40 und 60 Jahren weniger Probleme hätten als ihre männlichen Altersgenossen. Aber sie sind besser darin, sich mitzuteilen und Hilfe anzunehmen. Viele Männer, die sich heute im mittleren Erwachsenenalter befinden, haben nach wie vor das Gefühl, dass Verwundbarkeit von Schwäche zeugt und dass ein richtiger Mann seine Probleme alleine bewältigt. Solange diese Geisteshaltung fortbesteht, wird sich auch die stereotype Midlife-Crisis hartnäckig halten. Ich spreche aber – wohl gemerkt – von Durchschnittsmann versus Durchschnittsfrau. Denn nebst dem Geschlecht spielt vor allem die individu-

**FHS Alumni Networking-Tag 2017:**

**«Forever Young»**

Die FHS Alumni ist die Ehemaligenorganisation der Fachhochschule St.Gallen mit rund 1600 Mitgliedern. Seit 2005 führt sie einmal jährlich eine öffentliche Non-Profit-Veranstaltung durch: den Networking-Tag unter dem Patronat der FHS St. Gallen. Mit über 700 Teilnehmern gehört der Networking-Tag heute zu den Grossanlässen im Ostschweizer Wirtschaftsumfeld. Er richtet sich an ehemalige Studierende der FHS St. Gallen sowie deren Verwandte und Bekannte, an die interessierte Öffentlichkeit und an Vertreter aus Wirtschaft und Politik. 2017 beleuchtet der Networking-Tag die Sinnhaftigkeit des «Forever Young»-Wunsches. Der Anlass findet am 8. September 2017 von 13 bis 18 Uhr in der Olma-Halle 2.1 statt. Weitere Infos unter [www.networkingtag.ch](http://www.networkingtag.ch).

# «Im Elfenbeinturm lernen reicht nicht»

Seit diesem Jahr ist der St.Galler Unternehmer Christoph Solenthaler neu im Beirat des WTT Young Leader Award. Sein Unternehmen, die Solenthaler Recycling AG, gehört auch zu den Sponsoren des Anlasses. Im Gespräch mit dem Beiratsmitglied über seine Motivation, seine Erfahrungen mit den Praxisprojekten und den Wert des WTT Young Leader Award für die Wirtschaft und die Region.

**Christoph Solenthaler, was hat Sie dazu bewogen, sich im Beirat des WTT Young Leader Award zu engagieren?**

Aus meiner Sicht ist es ein Einsatz zugunsten junger Menschen, die Leistung erbringen, und das muss ein Kernanliegen der Wirtschaft sein. Auch durch unse-

ren finanziellen Beitrag wollen wir helfen, dass dieser wichtige Anlass für die Zukunft gesichert ist. Im Beirat mit seinen über 20 Mitgliedern sind diverse Regionen und Branchen vertreten, was dafür sorgt, dass das Gremium breit abgestützt ist. Mir war es wichtig, dass auch der Bereich unseres Unternehmens, die Nachhaltigkeit, eine Stimme erhält. Ich bin deshalb nicht nur als Beirat aktiv, die Solenthaler Recycling AG ist der Nachhaltigkeitspartner des WTT Young Leader Awards.

**Warum ist das für Sie hier von Bedeutung?**

Neben der ökonomischen Dimension braucht die Wirtschaft auch weitere Perspektiven wie eben die Nachhaltigkeit oder soziale Fragen. Gerade meine Firma als die Rohstoffretter in der Ostschweiz kann hier Wesentliches zum Gelingen beitragen. Nur so entsteht eine ganzheitliche Sicht, die wir der nächsten Generation vermitteln müssen. Ohne unsere Jugend haben wir keine Zukunft.

**Wird diese Zielsetzung im Rahmen des WTT Young Leader Awards erreicht?**

Mich überzeugt das Konzept, Studenten an Praxisprojekten, verbunden mit Wissenstransfer, arbeiten zu lassen. Es geht darum, nicht einfach im Elfenbeinturm zu lernen, sondern das Gelernte auch anzuwenden, die Resultate zu überprüfen und sich zu verbessern. Solche Projekte machen aus guten Studenten noch bessere. Alle Theorie ist bekanntlich grau, man muss sie mit Leben füllen. Durch die Interaktion mit der Wirtschaft entstehen Lösungen, die funktionieren. Gerade vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels ist die Verbindung zwischen Studenten und Unternehmen wichtig, das liegt im urchältesten Interesse der Wirtschaft in unserer Region. Als Solenthaler Recycling AG unterstützen wir die duale Berufsbildung beispielsweise auch durch die Ausbildung von Lernenden im Lehrberuf Recyclist.



Christoph Solenthaler,  
Inhaber Solenthaler  
Recycling AG:  
«Ziel ist, dass das in  
den Praxisprojekten  
Gelernte später auch  
nach aussen strahlt.»

### Sie verfolgen den Anlass schon länger. Wie beurteilen Sie die Praxisprojekte?

Unser Unternehmen war selbst schon an diversen Projekten beteiligt. Dabei habe ich eine grosse Spannweite erlebt. Nicht jedes Projekt war auf Anhieb erfolgreich, aber der eine oder andere Misserfolg gehört dazu, um weiterzukommen. Als wir mit Studenten ein Managementcockpit für unser Unternehmen entwickelt haben, gab es eine Phase, in der das Projekt in einer Sackgasse stand. Wir begannen gewissermassen bei Null, die Gruppe musste unter grossem Zeitdruck neu starten – und hat eine Lösung gefunden, die bei uns nach wie vor im Einsatz steht und Wertvolles leistet. Das war dann sogar das Siegerprojekt 2014. Dieses Erlebnis war für mich einmal mehr der Beweis, dass viele Vorurteile über junge Erwachsene nicht stimmen.

### «Praxisprojekte machen aus guten Studenten noch bessere.»

#### Zum Beispiel?

Oft wird pauschal gesagt, dass Junge heute nicht mehr leistungsbereit seien. Ich stelle immer wieder das Gegenteil fest: Wenn man Studenten oder Lehrlinge bewusst fordert, sind sie bereit, an die Grenzen zu gehen, und dann entfesselt sich eine grosse Energie. Die Praxisprojekte sind eine grosse Herausforderung, zum Stoff, der im Studium vermittelt wird, kommt ja viel Unbekanntes aus einem bestimmten Fachbereich, das sich die Beteiligten zuerst aneignen müssen.

#### Durch den WTT Young Leader Award soll diese Leistungsfähigkeit auch in der Öffentlichkeit sichtbar werden. Gelingt das aus Ihrer Sicht?

Nach bald zehn Jahren ist der Anlass sehr gut etabliert und wird von vielen Kreisen wahrgenommen, auch von der Politik. In erster Linie soll die Veranstaltung für mich aber den Respekt gegenüber den Studenten selbst zeigen, es ist ihr Abend. Wir sprechen ja auch von einer Art Oscarverleihung, wenn es um die Verkündigung der Juryurteile geht. Aber natürlich soll es nicht bei diesem Abend stehen bleiben: Ziel ist, dass das in den Praxisprojekten Gelernte später auch nach aussen strahlt, wenn die Absolventen in der Wirtschaft tätig sind. Gerade deshalb könnte es auch wertvoll sein, in Zukunft das Monitoring zu verstärken, also vermehrt zu überprüfen, wie sich die Projekte mittel- und langfristig bewähren.

Interview: Stefan Millius

Bild: Stéphanie Engeler

## Unterstützung bei Bildungsvorhaben

**Andrea Günther ist seit April 2014 Schulleiterin und Geschäftsführerin der Bénédic-Schule St.Gallen und begeistertes Mitglied der Leaderinnen Ostschweiz. Ein Leaderinnen-Porträt.**



Das Thema «Menschen in ihren Lernvorhaben unterstützen» zieht sich als roter Faden durch das Leben von Andrea Günther: Während des Studiums der Germanistik, Anglistik und Theaterwissenschaft/Journalistik in Erlangen, Nordirland und Berlin, das sie angestrebt hatte, um journalistisch tätig zu sein, fand sie sich plötzlich vor einer Seniorengruppe wieder, der sie Englischunterricht erteilen sollte. «Ich habe didaktisch ungefähr alles falsch gemacht, was man falsch machen kann, es aber teils durch grosse Begeisterung und Unterstützung der Lernenden wieder wettgemacht. Und enorm viel gelernt!» So entdeckte sie neben einer Tätigkeit als Film- und Literaturkritikerin ihre Freude daran, andere beim Lernen zu unterstützen.

Nach einem Jahr bei einer PR-Agentur in Düsseldorf arbeitete Andrea Günther bei einer Sprachschule. «Ich hatte das Glück, auf eine Chefin zu treffen, die mich stets förderte und mir mehr vertraute als ich selbst.» So unterrichtete sie technisches Englisch in Firmen, Deutsch als Fremdsprache, bildete Kursleiter weiter und konzipierte Englischunterricht für Kindergartenkinder, lange bevor Frühenglisch Mode wurde.

1998 begann Andrea Günther als Bereichsleiterin Sprachen bei der Bénédic-Schule. Sie absolvierte den Fachausweis Ausbilder und das Zertifikat «interner Bildungsauditor BBT». Bald war sie zusätzlich für das Qualitätsmanagement zuständig, stellvertretende Schulleiterin und Ausbilderin der Auszubildenden. An der PH St.Gallen bildete sie sich weiter zur Schulleiterin EDK.

An den Leaderinnen Ostschweiz schätzt Andrea Günther, dass die Anlässe echte Impulse geben. «Man darf nie die Neugier auf Neues verlieren – besonders, wenn man selbst Wissen an andere weitergibt. Die Referenten/-innen an den Anlässen sind fachlich hoch kompetente und inspirierende Persönlichkeiten.»



Berit Paracelsus-Klinik präsentiert:

# NACHT

DES OSTSCHWEIZER  
FUSSBALLS

28.  
10.  
2017

---> Olma-Halle 9.1 // St. Gallen  
---> [fussballnacht.ch](http://fussballnacht.ch)

## Save the Date

Wir freuen uns Sie am 28. Oktober 2017 zur 6. Nacht des Ostschweizer Fussballs begrüßen zu dürfen.



LEADER

*Business Telefonie heute für morgen*

# ***ISDN-Abschaltung***

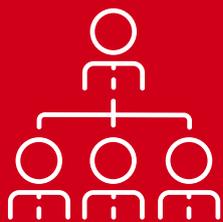
Ende 2017 wird das ISDN-Netz in der Schweiz abgeschaltet. Als Unternehmen ist es an der Zeit zu reagieren und von moderner Telekommunikation zu profitieren. Softwaregesteuert und flexibel hat sich VoIP bereits heute als vollwertige, moderne Telefonie-Technologie durchgesetzt. Per Mausclick lassen sich individuelle Telefonbeantworter, Rufumleitungen und Zugriffsrechte den verschiedenen Unternehmensstrukturen anpassen. Fantastische Tonqualität und die einfache Verwaltung von Anrufen und Kontakten sind nur einige von vielen Vorteilen.



## **Kostenlose Beratung**

Treten Sie mit uns in  
Kontakt +41 71 523 8877,  
beratung@telecom.li

## **Sie haben die Wahl**



### **FL1 CommPlus**

ist eine virtuelle Telefonvermittlungsanlage mit minimalen Investitionskosten und stets neuester Technologie.



### **FL1 Convoip Trunk**

ist direkt an das VoIP-Netz angebunden – somit eine sehr kostengünstige Lösung für Ihre Telefonanlage.



### **FL1 ISDN classic**

lässt alles beim Alten – Sie müssen nichts umstellen. Einfach plug&play und ihre alte Anlage läuft weiter.