

**Am 9. Nov. im RUZ: Die Preisverleihung live.**  
Stimmen Sie online für Ihren Favoriten auf den Gewinn  
des Publikumspreises: [raiffeisen.ch/unternehmerpreis](http://raiffeisen.ch/unternehmerpreis)

**Raiffeisen  
Unternehmerpreis  
Ostschweiz**



Das Unternehmerzentrum  
der Raiffeisen Gruppe



**Paul J. Wyser und Philipp Wyser:**  
**Wyon AG gewinnt**  
**«Entrepreneur**  
**Of The Year»**

Seite 16

**In dieser Ausgabe:**

Jan Martel, Urs Elber,  
Patrick Ammann,  
Arthur Philipp,  
Michaela und  
Marc Risch



 **winterthur**

Ihr Ansprechpartner für Firmen-Versicherungslösungen/

**AXA.ch**

### Nationalrat

Mit Hansjörg Brunner und  
Diana Gutjahr rücken zwei  
Unternehmerpersönlichkeiten  
in den Nationalrat nach.

Seite 50

### Stadtrat

Bei den St.Galler Stadtratswahlen  
kommt es zum Duell zwischen  
Boris Tschirky von der CVP und  
der Grünliberalen Sonja Lüthi.

Seite 54

# Sauber bleiben!

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

**pronto**  
Wir verstehen mehr  
als Reinigung.



# Gelassenheit macht souverän. Der GLC.

Der GLC meistert jedes Terrain mit Gelassenheit. Seine intelligente Luftfederung lässt Unebenheiten einfach verschwinden – seine wegweisende 9-Stufenautomatik sorgt für herausragenden Fahrkomfort, exzellente Dynamik und einen vorbildlichen Treibstoffverbrauch. Erleben Sie den fortschrittlichsten SUV seiner Klasse. Optional mit Allradantrieb. Jetzt zu besonders attraktiven Flottenkonditionen: [www.mercedes-benz.ch/fleet](http://www.mercedes-benz.ch/fleet)

Mercedes-Benz Business





## Offene Worte zur rechten Zeit

Ob Unternehmer oder Politiker: Wer sagt, was er denkt, gerät in den Fokus der Öffentlichkeit. Auf allen Ebenen des gesellschaftlichen Zusammenlebens gilt es heute als angebracht, die eigene Meinung – wenn sie profiliert ist – zurückzunehmen und seine Worte in Watte zu packen. Dabei zeigt die Geschichte, dass immer erst dann Bewegung in die Dinge kommt, wenn jemand Probleme offen anspricht. Man muss bei klaren Worten heute allerdings damit leben, dass der Aufschrei gross ist. Denn in Zeiten, in denen wegen der sozialen Medien alle immer sofort auf alles reagieren können, dreht sich die Empörungsschraube schnell und schrill.

Das konnte unlängst der Rorschacher Nationalrat und Stadtpräsident Thomas Müller erleben, der in einem Interview in bekannter Direktheit das Thema ansprach, das ihn als Politiker stark beschäftigt: Ausländer in der Schweiz und Schwierigkeiten mit anderen Kulturen und Religionen. Ob er dabei bewusst den Begriff des «gesunden Rassismus» verwendete, ist offen. Als alter Medienprofi musste Müller aber eigentlich wissen, was er damit auslöst. Das Ergebnis ist bedauernd: Diskutiert wurde nicht etwa der Inhalt seiner Aussagen, sondern der Wortlaut. Selbst wer Müller im Kern zustimmte, durfte das kaum laut sagen, weil der rührige Stadtpräsident sich «politisch unkorrekt» geäussert hatte. Dabei sprach er durchaus Punkte an, die in der Bevölkerung als kritisch wahrgenommen werden.

Weil wir so darauf getrimmt sind, alles massenverträglich auszudrücken und keine rote Linie zu überschreiten, werden selbst wichtigste Themen künstlich zu Tode geschwiegen. Probleme zu erkennen ist das eine, sie anzusprechen das andere: Irgendjemand muss das tun. Thomas Müller mag sich unglücklich ausgedrückt haben, aber die Herausforderungen im Umgang mit dem Islam und seinen Exponenten verschwinden nicht einfach, indem man den dafür abstrafte, der sie benennt. Als Stadtpräsident kennt Müller die Folgen des Zusammenlebens verschiedener Kulturen und Religionen aus der Praxis. Er ist damit legitimiert, den Mahnfinger zu heben. Statt ihn zu stigmatisieren, beschäftigt man sich – nach dem Abebben der Empörungswelle – besser mit den Fragen, die er aufgeworfen hat.

Natal Schnetzer  
Verleger

Anzeige

Die Zeit läuft...



**03**

**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.





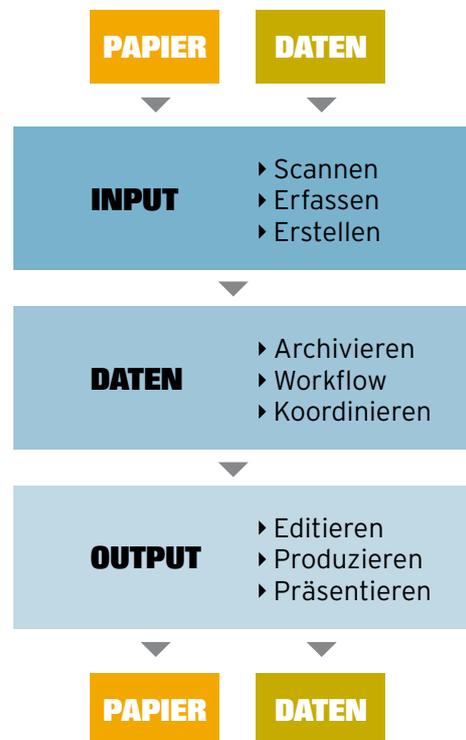
# DOKUMENT-MANAGEMENT BRINGT ORDNUNG INS BÜRO

## Starke Lösungen nach Mass für Ihr Dokument-Management

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

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

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





## Fürer folgt auf Künzi

Nach sechs Jahren bei Notenstein La Roche verlässt CEO Adrian Künzi das Unternehmen. «Gemeinsam mit dem Verwaltungsrat ist man zur Ansicht gelangt, dass man für die Zukunft der Bank die Führung in neue Hände legen wird», schreibt die St.Galler Bank in ihrer Medienmitteilung. Der Verwaltungsrat hat Patrick Fürer (Bild) zum neuen CEO ernannt. Er übernahm das Amt am 23. Oktober. Künzi hat das Unternehmen in den vergangenen Jahren massgeblich mitgeprägt: Unter seiner Führung konnte unter anderem der Zusammenschluss mit der Bank La Roche, aber auch das Restrukturierungsprogramm und die Migration auf eine neue, moderne Bankenplattform realisiert werden.



- 08 Marcel Baumgartner, LEADER-Chefredaktor**  
Regulierungswort
- 08 Roland Rino Büchel, SVP-Nationalrat**  
007 oder Bundesrat?
- 11 Barbara Gysi, SP-Nationalrätin**  
Jetzt braucht es Lohnerhöhungen
- 11 Michael Götte, SVP-Fraktionspräsident**  
Verliert die Ostschweiz den Anschluss?
- 13 Entrepreneur Of The Year**  
Das sind die Gewinner
- 14 Heinrich Christen, EY**  
«Höhepunkt ist die Award Night»
- 16 Philipp und Paul J. Wyser, Wyon AG**  
Weltmarktführer vom Land
- 18 Olivier Haegeli, Willemin-Macodel SA**  
Innovationsgeist erhalten
- 18 Beat Zaugg, Scott Sports SA**  
«Innovationen sind für uns überlebenswichtig»
- 21 Marcel Meyer, Robatech AG**  
«Wir sind eine grosse Familie»
- 22 Max Renggli, Renggli AG**  
«Der Holzbau wird an Bedeutung gewinnen»
- 23 Marcel Frank, Frank Türen AG**  
120 Jahre – und kein bisschen müde
- 24 Jan Martel, Martel AG**  
«Wir sind der Konkurrenz einen Schritt voraus»
- 26 Tom Hanan, Webrepublic AG**  
Die Revoluzzer des digitalen Marketings
- 29 Bernard Russi, BOAS-Gruppe**  
Die fabelhafte Reise durch Süswasserwelten
- 29 Simon Stampfli, Stampfli AG**  
Einst zwei, heute 2000 Mitarbeiter
- 30 Jurgi Camblong, Sophia Genetics SA**  
Mit Künstlicher Intelligenz gegen Krebs
- 31 Yann Tissot, L.E.S.S. SA**  
Licht erobert die Autoindustrie
- 31 Christoph Gebald und Jan Wurzbacher, Climeworks AG**  
Das Start-up mit dem CO<sub>2</sub>-Sauger



**34 Patrick Ammann-Schäfler,  
Pius Schäfler AG**  
Filialen fürs Kundenerlebnis

**38 Urs Elber, Forschungsschwerpunkt  
Energie, Empa**  
«In Zukunft muss sämtliche Energie  
erneuerbar sein»

**44 Michaela und Marc Risch,  
Clinicum Alpinum AG**  
Tiefsinn in heilender Umgebung

**46 Michael Huber, Fisba AG**  
Spezialisierung als Herausforderung

**50 Hansjörg Brunner, FDP-Politiker**  
«Mich kennt man als Mann der klaren Worte»

**51 Walter Locher, FDP-Kantonsrat**  
Das Ende der Komfortzone

**52 Diana Gutjahr, SVP-Politikerin**  
«Ich brauche den «Stallgeruch»»

**54 Boris Tschirky, CVP-Politiker**  
«Eine Verschnaufpause liegt nicht drin»

**56 Sonja Lüthi, Grünliberale**  
«Ich gehöre nicht dem traditionellen  
Machtfilz an»

**57 Sven Bradke, Mediapolis AG**  
Ignazio der Erste?

**66 Stephan Ziegler, MetroComm AG**  
Brain-Drain

**Markt/Publireportagen**

- 02 Mercedes Benz
- 04 Cofox
- 10 chrisign gmbh
- 12 WYON AG
- 14 Martel AG
- 19 finnova AG
- 20 Willemin-Marcodel-SA
- 27 AMAG
- 32 BTV Leasing Schweiz AG
- 42 Cofox
- 48 Altherr AG
- 60 Raiffeisen Unternehmerzentrum AG
- 65 AMAG
- 67 Rheintaler Wirtschaftsforum
- 68 EY

## Regulierungswut



Ins Parlament gewählte Unternehmer versprechen jeweils gerne, den Kampf gegen die ausufernde Regulierungswut anzutreten. Aktuelle Zahlen lassen befürchten, dass der Kampf längst verloren ist.

von Marcel Baumgartner

Mit Diana Gutjahr und Hansjörg Brunner rücken zwei Unternehmerpersönlichkeiten aus dem Thurgau in den Nationalrat nach. Beide kennen die Sorgen und Nöte von KMU. Beide wissen, dass die enorme Bürokratie und Gesetzesflut in erster Linie dazu beiträgt, Innovationen bereits in der Entwicklungsphase abzuwürgen. Und beide geloben nun, dass sie sich für eine Verbesserung der Rahmenbedingungen einsetzen werden. Man kann nur hoffen, dass ihnen das besser gelingen wird als den bisherigen Vertretern der Wirtschaft.

Die Basler Zeitung berichtete kürzlich über eine Studie des Schweiz. Gewerbeverbandes, und deren Ergebnisse sind gelinde gesagt erschreckend: So machen Regulierungskosten, die bei Unternehmen, Gewerbe und Bürgern anfallen, jährlich rund 60 Milliarden Franken aus. Ähnlich viel gibt die Schweiz für das Gesundheitswesen aus... Alleine im Jahr 2015 wurden pro Arbeitstag 57 neue Regulierungen eingeführt. Und natürlich führen diese gleich auf mehreren Ebenen zu Kosten: Gemäss BaZ stellen Bund, Kantone und Gemeinden zur Bewältigung dieses Regelgebirges 300 neue Mitarbeiter ein. Pro Monat!

Nicht selten wird uns im Alltag vor Augen geführt, wer in diesem gesamten System, das sich damit selber mästet, am längeren Hebel sitzt. Unternehmen sind faktisch die Hände gebunden. Entwicklungsspielraum besteht vielfach nur dann, wenn dieser Hebel in den Händen von jemandem ist, der ihn vernünftig zu bedienen weiss – und nicht das eigene Machtpotenzial demonstrieren will.

Die Systematik ist überall die gleiche, ob beim Staat oder in der Privatwirtschaft: Wer über längere Zeit kontinuierlich Druck aufbaut, die Schraube immer mehr anzieht und damit dem Gegenüber die Luft entzieht, der muss damit rechnen, dass es irgendwann zum Kollaps kommt.

Marcel Baumgartner ist LEADER-Chefredaktor

## 007 oder Bundesrat?

**Was konnten wir über die letzte Bundesratskür nicht alles lesen, hören und sehen! Doch kaum ein Kommentator hat erfasst, wie knapp der Cassis-Sieg in Tat und Wahrheit war. Die «Experten» waren zu weit weg vom Geschehen. Dafür war James Bond hautnah dabei.**

von Roland Rino Büchel

Die Bundesratswahl lässt sich in vier Punkten zusammenfassen. Erstens: Die Welschen sind masslos geworden. Zweitens: Die Frauen erlitten eine (vorhersehbare) Abfuhr. Drittens: Es wurde unvorstellbar viel gelogen. Viertens: Bei solchen Wahlen ist das «Drittens» nichts Aussergewöhnliches. Wäre ich a) Tessiner und b) nachtragend, ich würde mir trotz der Wahl von Ignazio Cassis ein paar Dinge merken. Im Voraus und damit es klar ist: Ich mag die Westschweizer. Bei deren Bundespolitikern jedoch, staatsgläubig durch alle Parteien hindurch, mache ich Vorbehalte. Vor manchen von ihnen habe ich am 20. September gar den Respekt verloren. Weshalb? Sie ignorierten kaltschnäuzig das Gebot der Bundesverfassung auf eine angemessene Vertretung der Landesgegenden und Sprachregionen.



### Das Verhalten der SP

Konkret gesagt: Die National- und Ständeräte aus der Westschweiz blendeten die Regeln der Minderheitspolitik auf unverschämte Art und Weise aus. Es sind genau jene Richtlinien, die uns Deutschschweizern bei jeder Gelegenheit unter die Nase gerieben werden. Solches Tun ist nicht neu. Politiker aus der Romanie setzen sich aus Prinzip nicht für Minderheiten ein. Ausser, mit Vollgas, für die eigene. Noch weniger Punkte holten bei mir die Vertreterinnen und Vertreter der SP. Was posaunten sie vor den Wahlen nicht alles in die Welt hinaus! Man hätte meinen können, dass die Welt unterginge, wenn die einzige Kandidatin nicht gewählt würde. Doch schon im ersten Wahlgang gab die Mehrheit der Sozis nicht ihr die Stimme, sondern Pierre Maudet. In der Entscheidung gab es für Isabelle Moret gerade noch 28 Stimmen, ein mickriges Zehntel der Voten.

### Agentenspiele

Jetzt kommt 007 ins Spiel: Der von den Medien hochgejubelte Maudet war sehr nahe daran, seine Mission erfolgreich zu beenden. Wenige Tage vor der Wahl hatte er bei einem Geheimgespräch auf einem Emmentaler Bauernhof in bester Agentenmanier versucht, die Stimmen der SVP-Bauern zu ergattern. Maudet wäre Bundesrat, wenn die «Rennleitung» der SVP seinen Plan nicht durchkreuzt hätte. Maudet probierte es nicht nur bei den Bauern. Mich ging er so an: «Ich würde mich sehr freuen, wenn ich Sie treffen könnte, um etwas mehr Zeit für einen persönlichen Austausch zu haben. Ich schlage vor, dass Sie mein Freund S. L. – im Bemühen um Vertraulichkeit etwas vom Parlament entfernt – vor dem Bernerhof erwartet, am Dienstag um 10.30 Uhr. Gerne wird er Sie anschliessend an den Ort für das Gespräch begleiten.»

Weil wir im Parlament einen Bundesrat wählten und keinen 007, ging ich weder an das Treffen noch gab ich Maudet meine Stimme.

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



### Ausgezeichnet I:

Zum zehnjährigen Jubiläum hat die Onlinebestellplattform Eat.ch die besten Bringdienste schweizweit ausgezeichnet. Der erste Platz geht nicht etwa nach Zürich, Bern oder Basel, sondern nach St.Gallen: Die Bamboo Food Service GmbH darf sich ab sofort «das beste Restaurant mit Lieferservice der Schweiz» nennen.

Eat.ch hat Bamboo aus über 1600 Partnerrestaurants zum Sieger gekürt. Die Schweizer Foodplatt-

form hat dabei zahlreiche Faktoren berücksichtigt und damit die Top 100 des Landes bestimmt. Kriterien waren die Anzahl Bestellungen, Kundenbewertungen und die durchschnittliche Bestellmenge.

Auf dem Bild: Firmenchef Huu Truc «Howdy» Mai (rechts) und Dominic Milliod, Country Manager Schweiz von Eat.ch.

### Ausgezeichnet II:

Kürzlich wurden am «&then», einem mit über 100 Speakern und 4000 Delegierten aus aller Welt wichtigen Event für Data & Marketing, die «DMA International Echo Awards 2017» in New Orleans verliehen. Mit der Agentur am Flughafen stand in der Kategorie «Best Use of Direct Mail» eine Schweizer Agentur zuoberst auf dem Podest. Gold holten die Altenheimer für ihr «Hockar»-Mailing für den St.Galler Designstuhlspezialisten «by marei».

### Ausgezeichnet III:

Das Einstein Gourmet in St.Gallen wurde kürzlich mit dem zweiten Stern vom Guide Michelin geehrt; es bestätigt auch die 17 Punkte bei GaultMillau. Ebenfalls mit zwei Sternen ist neu Christian Kuchler von der Taverne zum Schäfli in Wigoltingen TG ausgezeichnet (GM 2018: 18 Punkte).

### Weintipp:

Das Weingut La Massa in Panzano ist eine Toscana-Adresse erster Güte mit ganz dem Topniveau modernsten Standards verpflichteten Crus. Der qualitätsfanatische Besitzer Giampaolo Motta ist ein selbstbewusster Individualist und Innovator, zur Seite steht ihm bei seinen Kreationen sein Freund, der renommierte Bordeaux-Winzer und Winemaking-Berater Stéphane Derenoncourt. Der Giorgio Primo präsentiert als Paradedpferd von La Massa die Essenz von den besten Parzellen. Er wird 18 Monate in neuen Barriques ausgebaut. Ein beeindruckend mächtiger, ausdrucksstarker Wein, zweifellos zur Elite der Art Toscana gehörend, stilistisch mit einem Touch St-Emilion. Erhältlich bei [www.martel.ch](http://www.martel.ch)



### Übernahme:

Just zum 15-jährigen Jubiläum des Unternehmermagazins LEADER übernimmt dessen Herausgeberin, die MetroComm AG, die Weinfelder Webagentur Chrisign GmbH mit zehn Angestellten. «Als Fachverlag erweitern wir damit unser breites Angebot im Bereich Corporate Publishing ideal um den Faktor Web», begründet MetroComm-

Inhaber Natal Schnetzer (rechts im Bild) diesen Schritt. Und Christoph Lanter, Gründer und bisheriger Inhaber von Chrisign, ergänzt: «Mit der MetroComm AG haben wir einen Partner gefunden, mit dem wir nicht nur Synergien optimal nutzen können, sondern der das Unternehmen auch eigenständig weiterführen und stetig weiterentwickeln will.»

### Kopf des Monats:

## Arthur Philipp, Inhaber und Gründer der APM Technica AG

Der Inhaber und Gründer der APM Technica AG, Arthur Philipp, erhält für seine Aufbauarbeit und sein Lebenswerk den Preis der Rheintaler Wirtschaft für das Jahr 2018. Der Preis wird durch den AGV Rheintal, den Verein St.Galler Rheintal und das Rheintaler Wirtschaftsforum bereits zum 24. Mal vergeben, im vergangenen Jahr an die Firma swissQprint in Kriessern.

Damit hat die Jury den Preis an einen Pionier vergeben, der fast im Pensionsalter sein Unternehmen gegründet und zum Erfolg geführt hat. Arthur Philipp, so die Jury, verdiene den Preis der Rheintaler Wirtschaft insbesondere durch sein Unternehmertum, seinen Mut und sein gesellschaftliches Beispiel, mit 64 Jahren einen Management-Buyout von Leica durchzuführen und bis heute neugierig zu bleiben und Freude an allem Neuen zu haben.

Im Oktober 2002 begann die Geschichte von APM Technica AG als MBO aus dem Profit Center «Werkstoff- und Verfahrenstechnologie» der Leica Geosystems AG. Durch den Kauf der Abteilung konnten Arthur Philipp und seine Mitarbeiter noch mehr Kompetenzen in allen Verbindungsfragen aufbauen: APM Technica bietet heute rasch und unkompliziert hochspezialisierte Lösungen, die sie entweder als Qualitätsprodukte aus ihrem Sortiment oder als eigens für den Kunden gefertigte Produkte anbieten. Ausserdem führt die APM Technica AG Handelsprodukte namhafter Hersteller. «Nach Heerbrugg kommt heute, wer mit Klebstoffen oder Oberflächen ein Problem hat», so Arthur Philipp stolz. Aus dem Kleinbetrieb ist ein führender Anbieter mit über 130 Angestellten und Standorten in Heerbrugg, auf den Philippinen, in München, La Chaux-de-Fonds und Cham geworden.

Jurypräsident Karl Stadler überbrachte Arthur Philipp die erfreuliche Nachricht von der Wahl zum Preisträger 2018. Er sei völlig überrascht und hoch erfreut, so der Gründer und Inhaber der APM Technica AG. Die Übergabe des Preises wird wiederum in zwei Schritten erfolgen. «Wir wollen die Leistung, das Engagement und die Erfolge des Preisträgers in einem feierlichen Rahmen würdigen. Dies kann am besten in den Räumlichkeiten des Preisträgers stattfinden», so Stadler. Dies wird am 23. November der Fall sein. Als Festredner konnte der ehemalige Technische Leiter der Leica AG, Prof. Dr. Roman Boutellier, gewonnen werden. Die öffentliche Verleihung des Preises findet dann am Rheintaler Wirtschaftsforum vom 19. Januar 2018 mit der Übergabe der Jenny-Skulptur statt.





# Neue Wege, neue Kunden

Schon mit Facebook Kunden gewonnen?  
Nutzen Sie die Möglichkeiten der  
sozialen Medien für Ihr Unternehmen.

Jetzt anrufen!  
071 622 67 41



Die linke Seite:

## Jetzt braucht es Lohnerhöhungen

**Die IHK-Konjunkturumfrage berichtet von Höchstwerten und einer positiven Entwicklung auch für die Ostschweizer Wirtschaft.**



«Die gute Einschätzung betrifft sowohl die aktuelle Lage als auch die weiteren Erwartungen, und sie gilt für Industrie- und für Dienstleistungsunternehmen, für kleine sowie für mittlere und grosse Unternehmen. Die Erholung ist damit breit abgestützt,» lese ich auf der Homepage der IHK. Im Lohnherbst 2017 bedeutet das endlich wieder Luft für Lohnerhöhungen für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Nach schwierigen Jahren mit Mehrarbeit zu gleichem Lohn muss es jetzt mit den Löhnen endlich wieder vorwärtsgehen. Gerade in der Ostschweiz haben wir einen grossen Nachholbedarf, hinken hier doch die Löhne

hinter dem Schweizer Mittelwert hinterher. Damit das Arbeiten in der Ostschweiz attraktiv ist, muss unsere Wirtschaft mit den Löhnen rauf und ihre Mitarbeiter an der Wertschöpfung und der positiven Entwicklung teilhaben lassen.

Denn real verdienen viele Arbeitnehmer heute deutlich weniger als noch vor einigen Jahren. Nach Abzug von Mieten, Steuern und vor allem Krankenkassenprämien bleibt immer weniger zum Leben. Die Krankenkassenprämien steigen auch dieses Jahr wieder um vier Prozent an. Die kantonalen Prämienverbilligungen werden aber niemals in diesem Mass ansteigen; somit bekommen viele Familien und Alleinstehende grosse Probleme, ihren Verpflichtungen nachzukommen. Darum braucht es jetzt einen markanten Lohnanstieg. Die positiven Zahlen der Wirtschaft zeigen, dass genügend Spielraum dafür vorhanden ist und es im Lohnherbst 2017 raufgehen muss.

Ansonsten wird der Gap immer grösser: Wie die jüngste Publikation des Bundesamts für Statistik über die Einkommen und Lebensbedingungen zeigt, sind 15,9 % unserer Bevölkerung von Armut betroffen. Nur dank sozialen Transferzahlungen, zu denen auch Prämienverbilligung und Familienzulagen gehören, wird diese hohe Zahl halbiert. Die Transferzahlungen sind wichtig, aber zuallererst braucht es Löhne, die zum Leben reichen.

Barbara Gysi ist SP-Nationalrätin, Wil

Die rechte Seite:

## Verliert die Ostschweiz den Anschluss?

**Auch wenn der öffentliche Verkehr weder mein persönliches Kernthema ist noch im Fokus der SVP steht, ist es wichtig, dass wir uns zum kürzlich durch den Bundesrat vorgestellten Ausbaus Schritt 2035 klar und deutlich äussern.**



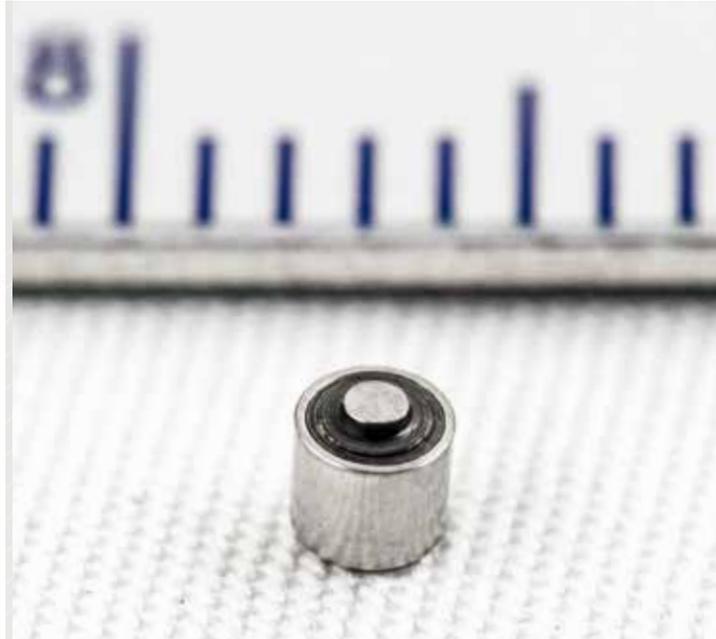
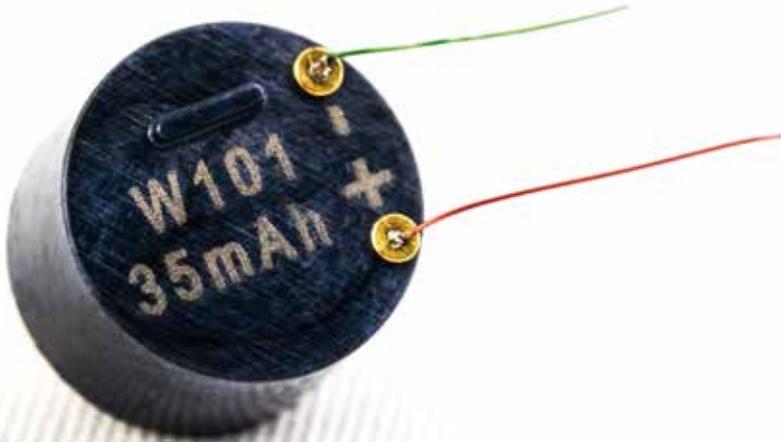
Geht es nach dem Bundesrat, gibt es für St.Gallen nichts, ausser man zählt den Viertelstundentakt zwischen Frauenfeld und Wil zu einer enormen Verbesserung für den Kanton St.Gallen. Für den Kanton Thurgau gibt es einen nächsten Doppelspurausbau, den zwischen Weinfelden und Konstanz. Wer die Passagierzahlen kennt, kann dem

Thurgau gratulieren, hat aber Schwierigkeiten zu erklären, aus welchen Gründen der Kanton diesen Doppelspurausbau durchführen will. Bei vielen Bahnspezialisten löst er sogar nur noch Kopfschütteln aus. Für mich gibt es eigentlich nur eine Erklärung: Der Thurgau weiss, wie es geht, wenn es an der Zeit ist, in Bern für eigene Projekte zu lobbyieren.

Wenn St.Gallen nicht mehr auf der Traktandenliste des Bundes steht, nützten auch sämtliche Interventionen für den Brüttener Tunnel der Ostschweiz nichts.

Seit mehreren Jahren treten die Fraktionen im St.Galler Kantonsrat gemeinsam auf, wenn es um die St.Galler und Ostschweizer Interessen für den Anschluss an das nationale Fernverkehrsnetz und die internationalen Anbindungen geht. So verlangten die vier Fraktionen, letztmals an der vergangenen Septembersession, dass für den Ausbau des Fernverkehrsangebotes der Grundsatz «Kapazität und Geschwindigkeit» gelten soll, St.Gallen endlich als Vollknoten ins schweizerische Fernverkehrsnetz eingebunden wird, die Leistungssteigerungen aus der FABI-Vorlage rascher umgesetzt und das Rheintal umsteigefrei an den Flughafen und Zürich angebunden werden müssen. Wir müssen uns bewusst sein: Wenn die Ostschweiz auch im Fernverkehr den Anschluss verliert, wird es immer schwieriger, sich in der in der restlichen Schweiz Gehör zu verschaffen. Aus diesem Grund gilt für mich einmal mehr: Gemeinsam sind wir stärker! Und gemeinsam bedeutet für mich, dass die «Kern-Ostschweiz» – Thurgau, St.Gallen und die beiden Appenzell, wie sie kürzlich von der IHK St.Gallen-Appenzell definiert wurde – in Bern gemeinsam auftritt und versucht, wenn und wo immer möglich zu kooperieren.

Michael Götte ist Gemeindepräsident von Tübach und Fraktionspräsident der SVP SG



## Der Spezialist für Li-Ion Micro-Batterien

**Seit 1999 entwickeln und produzieren wir in Appenzell aufladbare Micro Batterien. Heute sind wir weltweit einer der führenden Hersteller.**

### DER KUNDENNUTZEN STEHT BEI UNS IM VORDERGRUND:

- ▶ **Höhere Energie-Dichte:**  
Dank unserer Kunststoff-Technologie nutzen wir das Volumen maximal aus.
- ▶ **Mehr Bequemlichkeiten:**  
Dank unserer Technologie sind die Ladezyklus-Eigenschaften sehr gut – die Batterie hat die gleiche Lebensdauer wie das Gerät.
- ▶ **Innovative Produkte:**  
Dank der Miniaturisierung entstehen neue, wertvolle Anwendungen.

# EY Entrepreneur Of The Year 2017: Das sind die Gewinner

**46 Persönlichkeiten aus 44 international tätigen Schweizer Firmen haben sich 2017 dem Wettbewerb «EY Entrepreneur Of The Year» gestellt. Letztlich qualifizierten sich 14 Unternehmen für die vier Award-Kategorien. Der LEADER präsentiert sämtliche Finalisten und Sieger.**



Das «Entrepreneur Of The Year»-Programm von EY ist weltweit einmalig: Ausgehend von den USA, hat es 1986 seinen Siegeszug begonnen und sich seither in über 70 Ländern etabliert. Das Programm beinhaltet neben dem Wettbewerb auch diverse Möglichkeiten für die Entrepreneurs, um Netzwerke zu bilden und den Erfahrungsaustausch voranzutreiben. Im Rahmen des Wettbewerbs werden jedes Jahr in gegen 150 Städten dieser Welt würdige Preisträger gefeiert. Insgesamt bewerben sich jeweils über 10 000 Unternehmerinnen und Unternehmer um den Titel «EY Entrepreneur Of The Year». Im Frühsommer des Folgejahres kürt eine unabhängige Jury aus allen Ländessiegern den EY World Entrepreneur Of The Year. Damit ist EY die einzige Organisation mit einem Unternehmerwettbewerb auf globaler Ebene. Die Schweiz wurde 2017 von Willi Miesch, Medartis AG, vertreten. Miesch ist Entrepreneur Of The Year 2016 in der Kategorie «Industrie/High-Tech/Life Sciences».

#### **Kategorie «Industrie/High-Tech/Life Sciences»**

Als Siegerin ging in dieser Kategorie 2017 die **Wyon AG** aus Appenzell Steinegg AI hervor. Nominiert waren zudem die Robatech AG aus Muri AG, Scott Sports SA aus Givisez FR und Willemin-Macodel SA aus Delémont JU.

#### **Kategorie «Family Business»**

In dieser Kategorie setzt sich die **Renggli AG** aus Schötz LU gegen die Martel AG aus St.Gallen SG und die Frank Türen AG aus Buochs NW durch.

#### **Kategorie «Dienstleistung/Handel»**

Über den Kategoriensieg kann sich die **Webrepublic AG** aus Zürich ZH freuen. Ebenfalls nominiert waren die Boas Gestion SA aus Crissier VD und die Stampfli AG aus Subingen SO.

#### **Kategorie «Emerging Entrepreneur»**

Diesen Kategorienaward holte sich die **Sophia Genetics SA** aus Saint-Sulpice VD. Im Finale standen zudem die Climeworks AG aus Zürich ZH und die L.E.S.S. SA aus Ecublens VD.

Die Bekanntgabe der Gewinner, die Preisverleihung und die zugehörige Gala fanden am 27. Oktober 2017 in Interlaken BE statt. Das Hotel Victoria-Jungfrau bot den passenden Rahmen für das 20-jährige Jubiläum des höchstkarätigen Unternehmerpreises der Schweiz.

Für die Evaluation der Finalisten und die Vergabe der Entrepreneur Of The Year-Awards war eine elfköpfige Jury verantwortlich. Eigenständig und unabhängig von EY prüfte sie die preiswürdigen Kandidatinnen und Kandidaten. Die Jury setzte sich 2017 zusammen aus Adrienne Corboud Fumagalli (CEO Deeption SA), Claude R. Cornaz (CEO Vetropack Holding AG, Entrepreneur Of The Year 2012), Beat Curti (Unternehmer), Paul J. Hälgi (Präsident des Verwaltungsrates Sika AG), Sara und Christoph Hürlimann (Gründer zahnarztzentrum.ch AG, Entrepreneur Of The Year 2010), Jan Lichtenberg (CEO InSphero AG, Entrepreneur Of The Year 2015), Simon Michel (CEO Ypsomed AG), Edouard Pfister (Unternehmer), Sébastien Tondeur (CEO MCI Group Holding SA, Entrepreneur Of The Year 2011) sowie Thomas Zellweger (Direktor Center for Family Business der Universität St.Gallen).

*Die Porträts der 14 Finalisten finden Sie auf den nachfolgenden Seiten.*

Text: Marcel Baumgartner

Bild: zVg



Martel.  
Wein seit 1876.

---

**Martel am  
Bahnhof St.Gallen**  
Poststrasse 11

**Martel im  
Neudorf St.Gallen**  
Lerchentalstrasse 15

**Martel am  
Bellevue Zürich**  
Rämistrasse 14

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

# «Höhepunkt ist die Award Night»

**Heinrich Christen ist verantwortlich für die Schweizer «Entrepreneur Of The Year»-Wahlen. Im Interview erzählt er, was vor 20 Jahren anders war und welche Unternehmer ihm bis jetzt besonders in Erinnerung geblieben sind.**



*Heinrich Christen,  
Leiter der St. Galler  
Niederlassung von EY  
und verantwortlich  
für die «Entrepreneur  
Of The Year»-Wahlen  
in der Schweiz.*

**Heinrich Christen, der «Entrepreneur Of The Year»-Award feiert dieses Jahr seine 20. Durchführung. Was ist heute anders als vor zwei Jahrzehnten?**

Als wir 1998 den ersten Award verliehen haben, war das Ganze ein Event in bescheidenem Rahmen. Heute

Jahr zwei Anlässe im deutschsprachigen Raum, jeweils ein Wochenende mit Familien und eine Studienreise in einen interessanten Wachstumsmarkt.

**Wo waren Sie dieses Jahr?**

Dieses Jahr waren wir mit 24 Unternehmerinnen und Unternehmern im Silicon Valley. Der Höhepunkt des ganzen Jahres aber ist und bleibt selbstverständlich jeweils die festliche «Award Night» mit vielen Unternehmern aus der ganzen Schweiz. Dieses Jahr in Interlaken und im Beisein von Bundesrat Johann Schneider-Ammann und dem Nobelpreisträger und früheren Staatspräsidenten von Ost-Timor, José Ramos-Horta.

**Welche Unternehmen aus den letzten Jahren sind Ihnen besonders in Erinnerung geblieben?**

Wir sind stolz darauf, dass es uns immer früh gelungen ist, erfolgreiche Unternehmer zu erkennen und auszuzeichnen. Das, bevor dann die breite Öffentlichkeit realisiert hat, dass die erfolgreich sind. Als Beispiele kann ich hier Peter Spuhler, Thomas Straumann, Willy Michel und Jean-Paul Clozel erwähnen, um nur einige zu nennen.

**Wie bewerten Sie den diesjährigen Jahrgang?**

Diesen bewerte ich als ausgesprochen gut und breit diversifiziert, in jeder Hinsicht. Auch nach 20 Jahren gibt der «Markt» noch Überraschungen her.

**Und in 20 Jahren gibt es den Award noch?**

Solange es in der Schweiz erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer gibt: auf jeden Fall!

Interview: Malolo Kessler

Bild: Bodo Rüedi

**«Wir sind stolz darauf, dass es uns immer früh gelungen ist, erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer zu erkennen und auszuzeichnen.»**

ist das Programm mit vielen interessanten Events übers ganze Jahr hinaus verteilt, darunter auch internationale Veranstaltungen. Wir organisieren jedes

**Heinrich Christen**

Der St.Galler ist seit 1997 bei EY und leitet seit fünf Jahren das St.Galler Büro. Heinrich Christen ist verantwortlich für die Schweizer Durchführung des globalen Programms des «Entrepreneur Of The Year». Er hat an den Universitäten Zürich und St.Gallen studiert.

# Weltmarktführer vom Land

**Vor 18 Jahren entschloss sich Paul Wyser, das Angestelltendasein mit der Selbstständigkeit zu tauschen. Der Erfolg gibt ihm recht: Die Wyon AG ist heute Weltmarktführer in der Herstellung von Akkus für Hörimplantate. Über 100 Angestellte entwickeln im beschaulichen Appenzell Spitzentechnologie für Anwendungen rund um den Globus.**

53 Jahre alt war Paul Wyser, als er 1999 seine erfolgreiche Karriere in einer Grossunternehmung beendete und zusammen mit seiner Frau Marie Therese und den Söhnen Philipp und Maurus die Wyon AG gründete. «Dies mit der Idee, in der Schweiz kleine Akkus mit möglichst grosser Energiedichte herzustellen», erinnert sich Wyser. Die ersten fünf Jahre waren der Aufbauarbeit gewidmet: Das kleine Team entwickelte Produkte und meldete verschiedene Patente an. Der weltweit erste Li-ion-Akku mit einem gasdichten Kunststoffgehäuse für Anwendungen in der Medizintechnik war aus heutiger Sicht bahnbrechend.

**«Unsere Akkus sollen in Zukunft auch in anderen Bereichen wie der Elektronikindustrie zur Anwendung kommen.»**

## Ausbildung fördern

Die eigentliche Akkuproduktion in Appenzell begann im Frühjahr 2005, damals mit sieben Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Die innovativen und leistungsstarken Produkte fanden schnell grosses Interesse, der Umsatz wuchs, die Firma brauchte mehr Platz. 2013 bezog die Wyon AG einen Neubau in Appenzell Steinegg. Es zeigte sich immer mehr: Das Technologieunternehmen war auf gut ausgebildete, motivierte Fachkräfte angewiesen, und Grundlage dafür ist eine fundierte Ausbildung. «Deshalb haben wir 2014 die Wyon-Stiftung für die Unterstützung des zweiten Bildungsweges gegründet», erklärt Paul Wyser.

Heute beschäftigt das Unternehmen 108 Personen, 29 davon in der Entwicklung. Der Markt ist die Welt: Wyon ist Weltmarktführer in der Herstellung von Akkus für Hörimplantate. Und die Zukunft sieht gut aus. Im Markt der Klein- und Mikroakkus sei die Innovationskraft ein wichtiger Erfolgsfaktor, so Wyser, «die Nachfrage nach immer kleineren, sicheren und leistungsstarken Akkus ist gross». Entsprechend ent-

wickelt Wyon immer neue Technologien. Derzeit wird an einer neuartigen Akkutechnologie gearbeitet, die in Zukunft dem Träger von klassischen Hörgeräten einen wesentlichen Vorteil bringen wird. Wyser weiter: «Auch arbeiten wir an implantierbaren Mikroakkus, die neuartige Anwendungen ermöglichen werden. Unsere Akkus sollen in Zukunft auch in anderen Bereichen wie der Elektronikindustrie zur Anwendung kommen.»

## Weiterer Erweiterungsbau

Der Weg dorthin ist allerdings reich an Herausforderungen: Viele der Produkte müssen höchsten Qualitätsansprüchen gerecht werden, was nur mit optimalen Produktionsprozessen möglich ist. «Hierzu benötigen wir entsprechende Produktionsanlagen, die wir hier im Hause entwickeln und zusammenbauen, was ein wichtiger Know-how-Bestandteil der Wyon ist», sagt Paul Wyser. Anfang 2018 wird ein Erweiterungsbau bezugsbereit sein, weil die Produktion der neuen Akkus mehr Platz benötigt. Ein Zeichen dafür, dass die Wyon AG an den Standort Schweiz glaubt und einen Beitrag zur Stärkung der inländischen Wirtschaft leisten will.

Die Finalteilnahme am «Entrepreneur Of The Year» sieht Paul Wyser vor allem als Anerkennung für die Teamleistung, ohne die der heutige Erfolg nicht möglich gewesen wäre. Einen allfälligen Sieg – welcher schliesslich Tatsache wurde – wolle er deshalb dem Wyon-Team widmen. «Er gäbe uns einen weiteren Motivationsschub, im Alltag Grosses mit Freude zu leisten.» Unabhängig vom Preis strebe man weiterhin Erfolg und Nachhaltigkeit an, «was wir nur erreichen, wenn wir die Kundenbedürfnisse rechtzeitig erkennen und zusammen mit unseren Kunden erfolgsversprechende Lösungen erarbeiten».

Text: Stefan Millius

Bild: Gian Kaufmann



*Philipp Wyser und Paul J. Wyser:  
Der Markt ist die Welt.*

## Innovationsgeist erhalten



Olivier Haegeli,  
Deputy CEO der  
Willemin-Macodel SA.

**Olivier Haegeli, Willemin-Macodel entwickelt sich immer mehr vom Werkzeugmaschinenhersteller zum Problemlösungs-Integrator. Vor welchen Herausforderungen stehen Sie?**

Wo die technologischen Grenzen erreicht sind, müssen wir neue Lösungen finden. Die Mechanik ist nach wie vor eine unserer Kernkompetenzen, aber wir müssen sie beispielsweise mit Robotik, Automation, Informatik und Mathematik ergänzen. Einerseits müssen wir dafür intern ausbilden, andererseits müssen wir in einigen Feldern auch Partnerschaften mit Drittgesellschaften eingehen. Als KMU können wir bei Weitem nicht alles selbst abdecken.

**Seit der Gründung von Willemin-Macodel ist das Unternehmen stark gewachsen. Worauf sind Sie besonders stolz?**

Als Vertreter der zweiten Generation freue ich mich sehr darüber, dass mein Bruder Patrick und ich es geschafft haben, den Innovationsgeist der Firma zu erhalten. Auch die ausgeprägte Kundenorientiertheit: Ob es sich um einen Zulieferer oder um eine grosse Unternehmensgruppe handelt, wir beantworten rasch alle spezifischen Anfragen. Dafür sind wir bekannt. Das ist nur möglich, weil wir Mitarbeiter haben, auf die wir uns verlassen können – und weil diese dank guter Organisation bestmöglich zusammenarbeiten.

**Wie wird sich Ihre Firma in den nächsten Jahren entwickeln?**

Wenn ich diese Frage beantworten könnte, wäre mein Beruf nicht so interessant! Es gibt so viele Veränderungen in unserer Branche, auch viele sehr rasante. Klar ist: Wir müssen die Augen schön offen halten und den Geist wach, damit wir allen Herausforderungen begegnen können, die da kommen mögen.

### Willemin-Macodel SA

Willemin-Macodel stellt massgeschneiderte Bearbeitungslösungen für die Uhren- und Schmuck- und Dentalindustrie sowie für die Medizinal- und die Luft- und Raumfahrttechnik her. Ebenfalls gehören Unternehmen aus der Präzisionsmechanik zu den Kunden des Unternehmens. In Delémont beschäftigt Willemin-Macodel 245 Mitarbeiter, in den Verkaufs- und Serviceneiederlassungen in Deutschland, USA, China, Russland, Indien und Italien insgesamt 60 weitere.

## «Innovationen sind für uns überlebenswichtig»

**Beat Zaugg war Skiakrobat in der Schweizer Nationalmannschaft. 1998 kaufte der Berner Unternehmer eine amerikanische Marke: Scott Sports. Seither operiert der Sportartikelhersteller und «Entrepreneur Of The Year»-Finalist von einem Ort in der Nähe von Freiburg aus in aller Welt.**

Wer Sport macht – oder zumindest regelmässig anderen beim Sport zuschaut – kennt die Marke Scott: Der Schriftzug prangt auf Skistöcken und Skibrillen, Motorradhelmen und Mountainbikes, Laufschuhen und Laufstöcken. Mountainbiker Nino Schurter, Olympiasieger und sechsfacher Weltmeister, ist nur einer von vielen Sportlern, die mit Scott-Equipment unterwegs sind.

### Der erste Alu-Skistock

Das Unternehmen entwickelt Ausrüstung und Bekleidung in den Bereichen Bike, Wintersport, Running und Motorsports. Seit gut 25 Jahren führt Beat Zaugg, selbst einst Skiakrobat in der Schweizer Nationalmannschaft, die Firma. Am Hauptsitz in Givisiez FR sind Ingenieure, Techniker, Produktmanager, Marketing-, Verkaufs- und IT-Mitarbeiter sowie Administration untergebracht. Produziert wird in den USA, Fernost und europäischen Ländern. So beschäftigt Scott derzeit 850 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rund um den Globus. Seinen Ursprung hat Scott, der Name verrät es bereits, allerdings nicht in der Schweiz: Die Geschichte der Firma beginnt 1958 im US-Bundesstaat Idaho, als der Skirennfahrer Ed Scott den ersten Aluminium-Skistock entwickelt. 1998 kauft Beat Zaugg das Unternehmen im Rahmen eines Management-Buy-outs. Der Firmensitz wird in die Schweiz verlegt.

### E-Bike-Segment ausbauen

Seither hat sich Scott Sports mit diversen Innovationen einen Namen gemacht, 2006 brachte das Unternehmen beispielsweise neu Laufschuhe auf den Markt. «Innovationen sind für uns überlebenswichtig», sagt CEO Beat Zaugg. So ist das Ziel des 59-jährigen Unternehmers, dass sich Scott Sports auch in zehn Jahren noch auf dem Markt behaupten kann, ob schon sich die Bedingungen im Bike- und Sportmarkt stets veränderten.



Beat Zaugg, CEO der Sportartikelmarke  
Scott Sports.

Text: Malolo Kessler  
Bild: zVg



## SMARTER BANKING

In the future, successful business models in banking will be determined more than ever by the intelligent use of technology. The industrialisation of banking, digitalisation and growing compliance requirements are the driving forces behind this evolution. In this interplay, we offer banks and independent asset managers efficient, innovative IT solutions. Thus, we enable «smarter banking».

100 banks already count on the Finnova Banking Software in thousands of front-to-back transactions day after day. They appreciate the breadth of functionality, the stability and the flexibility of the solution. And this for an attractive total cost of ownership.

The Finnova Banking Software is a comprehensive software platform for retail, universal and private banks. A consistent process orientation and a modular architecture enable a flexible adjustment and integration of the business functionalities required by banks and BPO providers today.

With its broad partner network, Finnova optimally covers the requirements of mobility, ubiquity and contemporary user experience and thus quickly delivers answers to the dynamic developments in digitisation and industrialisation in banking.

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

# Hochpräzisions-Werkzeugmaschinen aus dem Jura

**Das Familienunternehmen Willemin-Macodel SA aus Delémont war ursprünglich auf die Uhrenindustrie ausgerichtet. Doch schon kurz nach der Gründung 1974 hat sich die Firma in die Luft- und Raumfahrt sowie die Medizinaltechnik diversifiziert.**



## Willemin-Macodel SA

Route de la Communance 59

CH-2800 Delémont

Tel. +41 32 427 03 03

Fax +41 32 426 55 30

www.willemin-macodel.com

sales@willemin-macodel.com

Damals arbeiteten bei Willemin-Macodel weniger als zehn Mitarbeiter. Heute sind es 250, dazu kommen rund 60 Mitarbeiter in den Niederlassungen in Deutschland, Italien, China, Indien, Russland und den USA. Einige ihrer Hochpräzisions-Werkzeugmaschinen hat Willemin-Macodel speziell für die Uhrenindustrie entwickelt – leistungsfähige technische Lösungen für die Bearbeitung aller wichtigen Komponenten qualitativ hochwertiger Uhren. Die Uhrenindustrie macht noch etwa 30 Prozent des Produktionsvolumens aus und betrifft vorrangig Kunden in der Schweiz. Jeweils ein Drittel des Marktes bilden internationale Kunden in der Luft- und Raumfahrt sowie in der Medizinaltechnik.

## Lösungen für die Luft- und Raumfahrt ...

Die spezielle Architektur der Willemin-Macodel-Maschinen garantiert ein sehr gutes statisches und dynamisches Verhalten und eine sehr grosse Steifigkeit – sowohl auf linearen als auch auf Rundachsen. Die Palette von Bearbeitungszentren mit drei bis fünf Simultanachsen erlaubt es, auch komplexe Werkstücke in einer einzigen Spannung zu bearbeiten. Die hohen Leistungen der Motorspindel gekoppelt mit den sehr steifen Strukturen der Maschinen garantieren Top-Bearbeitungen von Getriebekästen, Verteilern, Turbinenschaufeln, Gyroskopen u. ä.

## ... für die Medizinaltechnik ...

Dank ihrer über 20-jährigen Erfahrung in der Medizinaltechnik kann Willemin-Macodel leistungsfähige Fertigungslösungen sowie entsprechende Automatisierungen nach Pflichtenheft als produktionsfertige Einheiten liefern. Dies gilt besonders bei der Herstellung von Zahnimplantaten, Brücken, Hüftprothesen, Knochenschrauben und -platten, Wirbelsäulenimplantaten und -haken sowie chirurgischen Zangen und Scheren. Ausserdem entwickelt Willemin-Macodel umfassende Bearbeitungslösungen für die Dentaltechnik.

## ... und für die Präzisionsmechanik

Willemin-Macodel entwickelt auch für die Herstellung

kleiner komplexer Bauteile speziell angepasste Fabrikationslösungen für die Präzisions- und Mikromechanik. Ihre Hochgeschwindigkeits-Motorspindeln erlauben nicht nur die Bearbeitungszeiten, sondern auch die mit der Herstellung von Gussformen oder Werkzeugen verbundenen Kosten deutlich zu senken. Willemin-Macodel-Bearbeitungszentren sind auch bestens für die hochwertige Schmuckherstellung geeignet.

An der EMO 2017 in Hannover stellte Willemin-Macodel ihre neusten Hightech-Bearbeitungszentren vor.

### – Hochpräzisions-Bearbeitungszentrum 508MT2 X1000

Dieses für die Bearbeitung komplexer Werkstücke ab Stange und Rohlinge mit bis zu 65 mm Durchmesser ausgelegte Bearbeitungszentrum verfügt über eine schwenkbare Motorspindel, einen Hochpräzisions-Spindel-Teilapparat, einen Drehrevolver mit zwölf Positionen sowie eine Multifunktions-Nachbearbeitungsstation. Highlight ist die simultane Bearbeitung von Vorder- und Rückseite eines Werkstücks.

### – Hochpräzisions-Bearbeitungszentrum 508S2

Die für die Bearbeitung komplexer prismatischer Werkstücke ausgelegte 508S2 zeichnet sich durch eine sehr hohe Positioniergenauigkeit aus. Sie ist mit Steuerungen von Heidenhain, Siemens oder Fanuc erhältlich. Das Laden und Entladen der Werkstücke kann als vollständig automatisierte Lösung integriert werden.

### – Hochpräzisions-Bearbeitungszentrum 308S2

Dieses Bearbeitungszentrum ist für die Produktion von komplexen prismatischen Kleinteilen ausgelegt. Die Maschine mit fünf Achsen verfügt über Massstäbe, Direktantriebe, eine neue Spindel mit 60000 min<sup>-1</sup> und eine B-Achse mit sehr grossem Schwenkbereich.

### – Hochpräzisions-Bearbeitungszentrum 701S

Die Maschine 701S ist das erste Bearbeitungszentrum, das Dynamik und Steifigkeit der Delta-Kinematik umfassend ausschöpft. Sie bietet eine unvergleichliche Flexibilität und ermöglicht auch die Realisierung von Kleinstserien.

# «Wir sind nicht nur Arbeitgeber, wir sind eine grosse Familie»

**Auf Möbeln und in Autos, Stoffen und Buchrücken, Schokoladenverpackungen und Windeln: Klebstoff braucht es für Produkte diverser Industrien auf der ganzen Welt. Nicht selten wird der Leim mit einer Technologie aufgetragen, die in der Schweiz entwickelt und gefertigt worden ist. Von der Firma Robatech mit Sitz in Muri AG.**



*Marcel Meyer, CEO der Robatech. Das Familienunternehmen wurde 1975 von seinem Vater gegründet.*

Die Robatech ist ein Familienunternehmen, gegründet vor 42 Jahren in Muri von Hans Meyer. Bereits damals war die Entwicklung, Herstellung und der Vertrieb von Klebstoff-Auftragsgeräten der Firmenzweck. Zu Beginn beschäftigte Meyer bloss fünf Mitarbeiter. Doch bereits vier Jahre nach der Gründung, 1979, konnte die Robatech ihre Betriebsfläche auf 1000 Quadratmeter vergrössern. Seither ist die Firma, die ausschliesslich im B2B-Geschäft tätig ist, kontinuierlich gewachsen.

## «Wir sind die «Grünen» in unserer Branche.»

### **Auf Kreuzfahrt mit der Belegschaft**

Derzeit arbeiten in Muri 160 Personen auf 10 000 Quadratmetern. Zudem agiert Robatech international: In über 70 Ländern arbeiten 380 Angestellte für die Robatech-Gruppe, hinzu kommen 200 Beschäftigte von Robatech-Partnern. CEO ist Marcel Meyer, Sohn des Firmengründers Hans Meyer.

Marcel Meyer wollte bereits vor zwei Jahren, zum 40-Jahre-Jubiläum des Unternehmens, beim

«Entrepreneur Of The Year»-Wettbewerb mitmachen. «Doch die Preisverleihung fiel prompt auf unseren Jubiläumsevent, an dem unsere ganze weltweite Belegschaft miteinander auf Kreuzfahrt ging», erzählt der CEO. Dieses Jahr nun gab es keine Terminkollision. «Die Finalqualifikation ist eine Bestätigung der langfristigen, konstanten Leistung meines gesamten Teams.» Ausserdem erhöhe sie die Bekanntheit von Robatech. «Und viele Schweizer Top-Firmen, die an der Preisverleihung vertreten sind, verwenden Klebstoffe und benötigen auch eine Auftragsstechnologie dafür.»

### **Photovoltaik-Anlage und E-Ladestationen**

Robatech ist spezialisiert auf Heissleim- und Kaltleim-Auftragssysteme. Marcel Meyer legt bei der Produktion viel Wert auf Umweltbewusstsein. «Wir sind die «Grünen» in unserer Branche», sagt er. «Das verpflichtet uns, den Kunden auch in Zukunft Lösungen zu liefern, die umweltschonender als andere sind, die dazu beitragen, «grüner» und sicherer zu produzieren.» So hat Robatech beispielsweise beim Bau einer Logistikhalle vor einigen Jahren zehn Parkplätze mit Ladestationen für Elektrofahrzeuge geschaffen und eine Photovoltaikanlage gebaut, mit der sie etwa die Hälfte des eigenen Strombedarfs decken kann. Ebenfalls mit Stolz erfüllt CEO Meyer, wie es das Unternehmen geschafft hat, den Frankenschock zu bewältigen. «Es gibt wahrscheinlich nicht viele exportierende Schweizer Firmen, die das so gut gemeistert haben. Das war aber nur dank unseres aussergewöhnlichen Teamspirits möglich, den wir weltweit haben», sagt er. «So sind wir für viele nicht nur Arbeitgeber, wir sind eine grosse Familie.» Mit dieser will Meyer weiterhin am Puls der Zeit sein, mit innovativen Produkten aufwarten und vor allem eins: flexibel bleiben, um sich den Marktanforderungen stets neu anpassen zu können.

Text: Malolo Kessler

Bild: zVg

# «Der Holzbau wird an Bedeutung gewinnen»

**Angestellte, die sich stark mit der Firma identifizieren, ein grosses Mass an Eigenverantwortung tragen und sich an den Zeichen der Zeit orientieren: «Unsere starke Mannschaft hat für mich besonderen Stellenwert», sagt Max Renggli, CEO der Renggli AG mit ihren 210 Mitarbeitern. Er führt den Familienbetrieb in vierter Generation. Die fünfte ist schon in den Startlöchern.**

**Max Renggli, Ihr Unternehmen gibt es seit bald 100 Jahren, Sie beschäftigen mittlerweile 210 Menschen. Spüren diese, dass die Renggli AG ein Familienunternehmen ist?**

Uns ist es sehr wichtig, dass sich die Mitarbeiter ernst genommen fühlen. Neben guten Sozialleistungen ist uns deshalb die Förderung unserer Leute ein

stark für die Firma ein – diesen Spirit spürt man und unsere Kunden bestätigen das auch immer wieder. Bei Renggli pflegen wir eine offene Kommunikation – wie in einer Familie. Dass bei uns die Angestellten gehört werden und sich unabhängig von Hierarchien äussern können, fördert den Zusammenhalt sehr. Und nicht zuletzt gibt es bei Renggli auch diverse Mitarbeiteranlässe. Unser Activity-Team, das sich aus Mitarbeitern zusammensetzt, organisiert pro Jahr einige Events, bei der sich unsere Leute auch ausserhalb der Arbeit gerne treffen.

**«Die Teilnahme an einem Award ist immer eine Chance, eine Aussensicht des eigenen Unternehmens zu erhalten.»**

grosses Anliegen. Viele unserer Mitarbeiter sind seit ihrer Lehre bei uns im Betrieb und haben sich kontinuierlich weitergebildet. Die Mannschaft setzt sich

**Worauf sind Sie als CEO besonders stolz?**

Es ist uns gelungen, über Generationen hinweg erfolgreich sein zu können, und zum heutigen Zeitpunkt sieht es so aus, als ob auch die fünfte Generation die Motivation hat, das Familienunternehmen weiterzuführen. Besonderen Stellenwert hat für mich unsere starke Mannschaft: Sie hat über die Jahre gelernt, sich an den Zeichen der Zeit zu orientieren, übernimmt eine hohe Eigenverantwortung und identifiziert sich stark mit der Firma. Wir erstellen mit unseren Gebäuden sinnvolle und nachhaltige Produkte und sind stolz darauf, dass das Ergebnis unserer täglichen Arbeit zufriedene Kunden sind.

**Und was sind in Ihrer Branche derzeit die grössten Herausforderungen?**

Die Situation der Finanzmärkte hat einen unmittelbaren Einfluss auf die Baubranche, dazu kommen diverse politische Entscheide der vergangenen Jahre. Einen positiven Schub wird es dabei sicherlich aus der Annahme der Energiestrategie 2050 für den Bausektor geben. Aber auch hier stellt sich für viele Bauherren die Finanzierungsfrage ihrer Bauvorhaben. Auf dem Schweizer Markt wird der Konkurrenzdruck aus dem Ausland – vor allem Deutschland und Österreich – weiter zunehmen. Innerhalb der Branche ist eines der grössten Themen die fortschreitende Digitalisierung, wie zum Beispiel über die Methode BIM – Building Information Modeling,



*Max Renggli führt die Renggli AG in vierter Generation.*

digitalisierte Bauwerksmodelle –, die zum einen im IT-Bereich eine grosse Herausforderung darstellt, zum anderen eine ganz neue Art der Zusammenarbeit bei den Gewerken erfordert, aber auch neue Berufsbilder hervorbringen wird.

#### Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in zehn Jahren?

Die familieninterne Nachfolge ist geregelt und die fünfte Generation in der Firma aktiv. Wir werden das Thema Digitalisierung laufend vorantreiben und dadurch unsere Marktposition sichern und neue Märkte erschlossen haben. Die Renggli-Mannschaft ist «fit» und gut aufgestellt für die Herausforderungen des Marktes. Der Holzbau wird durch die Notwendigkeit zur Nachhaltigkeit an Bedeutung gewonnen haben und einen höheren Anteil an der Bausubstanz ausmachen.

**«Die Renggli-Mannschaft ist «fit» und gut aufgestellt für die Herausforderungen des Marktes.»**

#### Zum Schluss: Weshalb haben Sie sich beim «Entrepreneur Of The Year»-Award beworben, was erhoffen Sie sich davon, mitzumachen?

Die Teilnahme an einem Award ist immer eine Chance, eine Aussensicht des eigenen Unternehmens zu erhalten. Durch den Austausch und die Beschäftigung mit anderen Teilnehmern des Awards kann man aus der Erfahrung anderer Firmen und ihrer «Best Practice» lernen und das eigene Profil stärken. Und natürlich geht es bei der Teilnahme auch um die Motivation, die Auszeichnung tatsächlich gewinnen zu können und dadurch eine Bestätigung zu erhalten, dass wir gut unterwegs sind. Das motiviert auch die Mitarbeiter.

Text: Malolo Kessler

Bild: Renggli AG

#### Vom traditionellen Betrieb zum Schweizer Marktführer

Die Renggli AG wurde 1923 von Gottfried Renggli im luzernischen Schötz gegründet. Das Unternehmen war ein einfacher, traditioneller Handwerksbetrieb. Er wurde von Generation zu Generation weitergegeben, wuchs stets und wird heute in vierter Generation von Max Renggli geführt. Produziert wird nach wie vor in Schötz, im sogenannten Renggli-Werk, dem Herzstück des Unternehmens. In Sursee LU befindet sich der Sitz der Generalunternehmung, zudem hat die Renggli AG je eine Geschäftsstelle im Tessin und in der Westschweiz. Sie beschäftigt 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist heute Schweizer Marktführerin im Holzsystembau.

## 120 Jahre – und kein bisschen müde

**Die Frank Türen AG produziert in Buochs NW pro Jahr mehr als 10 000 Türen. Schreinermeister Marcel Frank leitet die Firma mit ihren 53 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bereits in vierter Generation.**



Marcel Frank, Chef der Frank Türen AG.

Feuer, Schall oder Einbrecher, Strahlen, Schüsse oder Keime – an den Sicherheits- und Spezialtüren der Frank Türen AG kommt so schnell nichts vorbei. Die Firma aus Buochs NW entwickelt und produziert seit vier Generationen Aussen- und Innentüren sowie Brandschutzelemente. «Wir befinden uns mittlerweile im 120. Firmenjahr, sind finanziell unabhängig und immer noch kein bisschen müde, unsere Hausaufgaben zu machen und unsere Türen- und Wandsysteme laufend weiter zu entwickeln oder gar neu zu erfinden», sagt Marcel Frank, Geschäftsführer des Familienunternehmens. «Darauf sind wir besonders stolz.»

#### Digitalisierung und Handwerk

Die Geschichte der Frank Türen AG begann 1897 in Buochs mit einer Schreinerwerkstätte. Josef Frank Senior beschäftigte damals vier Mitarbeiter. 1937 übernahm die zweite Generation, Josef Frank Junior. Er baute aus und beschäftigte mehr als 20 Angestellte, als er 1971 das Unternehmen an Sohn Ernst Frank übergab. Dieser spezialisierte die damalige Ernst Frank AG auf Türen und baute weiter aus: In den Folgejahren wuchs die Belegschaft auf mehr als 50 Mitarbeiter. Marcel Frank leitet die Firma nun seit 2009. Die 53 Angestellten produzieren jedes Jahr über 10 000 Türen, 90 Prozent davon aus Schweizer Holz. Die grösste Herausforderung in seiner Branche sei derzeit, die Balance zu halten, sagt Marcel Frank: «Digitale Prozesse ergänzen und beschleunigen das klassische Schreinerhandwerk. Da gilt es mitzuhalten – oder noch besser: voranzugehen. Dabei soll und darf das massgebende Handwerk aber nicht vergessen oder gar verloren gehen.»

Text: Malolo Kessler

Bild: zVg

# «Wir sind der Konkurrenz einen Schritt voraus»

**Ganze 84 Flaschen hat Jan Martel geöffnet, als er von der «Entrepreneur Of The Year»-Nominierung erfuhr. Kein Wunder: Der Mann ist an der Quelle. Als Geschäftsführer der Martel AG mit Sitz in St.Gallen ist er ein wahrer Vermittler der Weinkultur. Dabei hatte Martel als Jugendlicher überhaupt keine Freude am Weingenuss.**

**Jan Martel, mit welchem Topfen haben Sie gefeiert, als Sie erfahren haben, dass Sie unter den Finalisten des «EY Entrepreneur Of The Year» sind?**

Ich habe nicht nur eine, sondern gleich 84 verschiedene Flaschen geöffnet. Wir hatten an diesem Tag unsere grosse Martel Tour des Vins. Spät am Abend habe ich dann zusammen mit meiner Frau einen älteren Vieux Télégraphe geöffnet und bis in die Morgenstunden gefeiert.

**Haben Sie sich anschliessend sofort mit Ihren «Konkurrenten» in der Kategorie «Family Business» befasst?**

Alle Finalisten sind erfolgreiche Unternehmer und haben eine gute Geschichte. Ich habe mich mit ihnen

ich noch keine Freude am Weingenuss hatte. Dies änderte sich erst mit 18 Jahren – ich hatte eine «Schlüsselbegegnung» mit einem Wein. Danach stürzte ich mich richtiggehend in die Weinwelt und nutzte während meines Studiums die Semesterferien für Arbeiten im Rebberg, Weinkeller oder -Labor. Nach meinem Abschluss an der Fachhochschule St.Gallen begann ich, in der Weinbranche zu arbeiten. Mit 31 übernahm ich die Verantwortung des Familienunternehmens und führe es nun bereits zwölf Jahre. Diese Arbeit liebe ich seit dem ersten Tag.

**Wie hat sich Ihr Business seither entwickelt?**

Das Unternehmen war zu jenem Zeitpunkt gesund, hatte aber keine Vision für die kommenden Jahre. Eine gewisse Verunsicherung breitete sich aus. Zusammen mit einer hoch motivierten Geschäftsleitung und einem passionierten Team bauten wir auf den Stärken auf, befreiten uns von Ballast und führten Martel erfolgreich in die Zukunft. Das Unternehmen entwickelte sich über einige Jahre schon positiv, bevor wir mit einer Akquise – die Weinhandlung Müller –, der Eröffnung des neuen Standortes am Bellevue in Zürich und dem Ausbau des gesamten Verkaufsteams den Turbo richtiggehend gezündet haben. Heute strahlt Martel wie noch nie. Wir werden 2017 unseren Umsatz markant steigern. Und dies in einem stagnierenden Markt.

**«In den vergangenen Jahren haben wir im Grossraum Zürich viele Neukunden gewonnen und unsere Marktposition verbessert.»**

nicht intensiv befasst, sondern lediglich einige Eckdaten recherchiert. Für mich sind es keine Konkurrenten, sondern viel mehr zwei weitere faszinierende Unternehmen. Ich freue mich mit ihnen und bin glücklich, dass ich die Finalisten bald kennenlernen darf.

**Die Weinhandlung Martel AG St.Gallen wurde vor über 140 Jahren gegründet und wird heute in fünfter Generation geführt. Welche grundsätzlichen Werte haben alle fünf Generationen gemeinsam?**

Weinpassion, verbunden mit Respekt vor grosser Weinkultur, höchste Qualitätsansprüche, Zusammenhalt und Innovation.

**War es für Sie immer klar, dereinst das Unternehmen weiterzuführen?**

Nein. Als Jugendlicher interessierte mich das Familienunternehmen nicht. Dies vor allem deshalb, weil

**Gibt es demnach grundsätzlich zwei Wege zum Erfolg: Entweder die klare Nische als kleiner oder die Masse als grosser Player?**

Ja, zumindest in der Schweizer Weinbranche.

**Sie gelten als typisches St.Galler Unternehmen, haben jedoch kürzlich auch einen Standort in Zürich eröffnet. Worauf gründet diese Markterweiterung?**

In den vergangenen Jahren haben wir im Grossraum Zürich viele Neukunden gewonnen und unsere Marktposition verbessert. Ein nächster Schritt



*Jan Martel: «Wir werden 2017 unseren Umsatz markant steigern. Und dies in einem stagnierenden Markt.»*

war nötig: Wir wollten näher zu unseren Kunden und gleichzeitig weitere Neukunden gewinnen. Wir sehen uns als Vermittler grosser Weinkultur. Ohne Kompromisse. Und genau diese Nische war im stark umkämpften Markt noch nicht besetzt.

gibt es bereits viele Geschichten und Emotionen. Es ist auch die einzige Weinhandlung, bei der die Weingestelle nicht auf dem Boden stehen, sondern von oben getragen werden. Ein Ort für himmlischen Wein! Die beiden St.Galler Standorte werden wir in naher Zukunft erneuern und das Konzept vom Bellevue auch an unserem Hauptsitz umsetzen.

### **«Die beiden St.Galler Standorte werden wir erneuern und das Konzept vom Bellevue auch an unserem Hauptsitz umsetzen.»**

#### **Wodurch unterscheidet sich der Standort in Zürich von jenem in St.Gallen?**

In St.Gallen haben wir zwei schöne Ladengeschäfte. Beides sind klassische Verkaufsorte. In Zürich eröffneten wir einen Begegnungsort für grosse Weinkultur. Wein wird zelebriert, auch mit vielen Degustationen und speziellen Anlässen. Dazu kommt die einmalige Architektur im denkmalgeschützten Ambiente einer ehemaligen Tankstelle. Um diesen Ort

#### **Die Jury des Entrepreneurawards setzt sich mit unzähligen Unternehmen auseinander. Womit konnten Sie Ihrer Meinung nach punkten?**

Kompromissloser Fokus auf Qualität von Wein und Dienstleistung! Unser Team hat eine starke Beratungskompetenz – wahrscheinlich einmalig in der Szene. Zudem hat das Unternehmen in den vergangenen Jahren viel Mut gezeigt und ist Risiken eingegangen. Beides hat sich nun auszahlt: Martel ist heute der Hauptkonkurrenz einen Schritt voraus.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Gian Kaufmann

# Die Revoluzzer des digitalen Marketings

**Er hat BWL, Marketing und Astrophysik studiert, ist leidenschaftlicher Segler und war der erste Google-Mitarbeiter in der Schweiz: Tom Hanan begann 2003, von seiner Wohnung aus, für den Internet-Giganten zu arbeiten. Nach sechs Jahren machte sich der heute 46-Jährige selbständig. Mit Tobias Zehnder gründete er die Online-Marketing-Agentur Webrepublic, die mittlerweile Grosskunden wie die Migros oder die Schweizerische Post betreut.**



Webrepublic-Gründer  
Tom Hanan.

**Tom Hanan, auf dem Platz Zürich haben Sie durchaus Konkurrenten. Was machen Sie anders als andere Agenturen?**

Wir haben eine Unternehmenskultur geschaffen, dank der wir schnell auf Innovationen und Trends reagieren können. Daher haben wir schon früh in der Entwicklung der Webrepublic auf drei entscheidende Faktoren gesetzt: Erstens auf eine systematische Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter und auf den reibungslosen Know-how-Transfer innerhalb der Agentur. Zweitens auf eine lebendige und vielfältige

und ganzheitliche Kommunikation – wir sind heute eine digitale Full-Service-Performance-Agentur.

**Womit haben Sie im Moment zu kämpfen, wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?**

Wir müssen Daten noch besser verstehen und noch effektiver nutzen. Datenanalysten spielen dabei eine entscheidende Rolle. Mit ihrem tiefgreifenden Verständnis für Technologien und Daten stellen sie sicher, dass wir noch besser darin werden, die Zielgruppen unserer Kunden mit der richtigen Botschaft zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu erreichen. Diese neuartige Form der Kreativität, Data Driven Creativity, verdient unsere volle Aufmerksamkeit, denn sie wird in den kommenden Jahren prägend sein für unser unternehmerisches Umfeld. Bei Webrepublic stellen sich bereits heute neun spezialisierte Mitarbeiter des Analytics-Teams diesen Herausforderungen. Und es werden noch mehr werden, soviel ist sicher. Wir müssen zudem noch besser darin werden, den Einfluss unserer Arbeit auf den Geschäftserfolg unserer Kunden transparent aufzuzeigen.

**Und den Nachweis erbringen, dass Sie die Daten, die im digitalen Raum verfügbar sind, nach wissenschaftlichen Massstäben in der Planung und Optimierung von Kampagnen tatsächlich gewinnbringend einsetzen.**

Natürlich. Nur so schaffen wir die Grundlagen für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe – eine Zusammenarbeit, in der wir nicht nur Dienstleister, sondern auch strategischer Partner sind. Und schliesslich muss sich in der Branche endlich die Erkenntnis durchsetzen, dass mit billiger Reichweite niemandem geholfen ist. Effektive Werbung hat auch im Internet ihren Preis, denn ohne Know-how und Denkarbeit geht gar nichts.

**«Effektive Werbung hat auch im Internet ihren Preis.»**

Sprach- und Kultur-Diversität; unter dem Dach von Webrepublic werden mittlerweile zwölf Muttersprachen gesprochen. Und drittens auf unsere technologische Kompetenz: Unser Analyse-Know-how und unser Softwareengineering sind erfolgreiche Eigengewächse und wichtige Träger unserer unternehmerischen Identität. Diese drei Faktoren tragen entscheidend dazu bei, dass wir die Kommunikation entlang der gesamten digitalen Customer Journey besser verstehen und optimieren können, über alle Kommunikationsdisziplinen hinweg. Deshalb sprechen wir mit unseren Kunden auch immer häufiger über Strategie

Text: Malolo Kessler

Bild: zVg

# Form folgt Faszination.



## Der neue Arteon.

Der neue Arteon wurde vor allem nach einem Massstab gebaut: Faszination. Entstanden ist eine völlig neue Form von Volkswagen. Sie erkennen dies zum Beispiel an seiner dynamischen Linienführung. Oder am konsequenten Anstieg Ihres Herzschlags.

**Wir bringen die Zukunft in Serie.**



**Volkswagen**

# KÜHNI:

Baue deinen Traum

Kühni AG | Emmentalstrasse 102 | 3435 Ramsey | kuehni.ch



## RENGGLI

HOLZBAU WEISE

**Ihr Ziel ist  
unsere Aufgabe:  
Eine Immobilie  
mit Mehrwert**

Wenn es Ihnen um Energieeffizienz, langfristigen Werterhalt und optimierte Ausnutzung geht, dann sprechen Sie mit uns.

[www.renggli.swiss](http://www.renggli.swiss)

## 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)

Presented by  
**LEADER**  
**SPECIAL**

# Die fabelhafte Reise durch Süswasserwelten

**Neun Hotels und zwei Thermalbäder in der Westschweiz betreibt die BOAS-Gruppe, vor bald 30 Jahren von Unternehmer Bernard Russi gegründet. In Lausanne hat der «Entrepreneur Of The Year»-Finalist soeben sein jüngstes Projekt realisiert – für einmal kein Hotel oder Bad.**

10 000 Fische, 100 Reptilien und zwei Millionen Liter Süswasser: In Lausanne hat am 21. Oktober das grösste Süswasseraquarium Europas eröffnet. Gut 200 verschiedene Tierarten in 46 Aquarien, Vivarien und Terrarien können Besucherinnen und Besucher entdecken – vom Krokodil bis zum Alligatorhecht, vom Rochen bis zum Komodowaran.

## Das jüngste Projekt

Das «Aquatis» ist das jüngste Projekt der Westschweizer BOAS-Gruppe von Unternehmer Bernard Russi. Und es ist das Projekt in seiner Karriere, über das sich der 66-jährige «Entrepreneur Of The Year»-Finalist am meisten freut. «Das Aquatis Aquarium-Vivarium bietet eine fabelhafte Reise durch die faszinierendsten Süswasserumgebungen des Planeten», so Russi. Die Idee sei bereits in den 2000er-Jahren geboren worden. «Zum Tragen gekommen ist sie dann dank Teamarbeit unzähliger beteiligter Profis.»

## Alphornspieler mit Helikopter-Lizenz

Seine Karriere als Immobilienunternehmer begann 1989: Bernard Russi übernahm verschiedene Seniorenresidenzen, später Hotels. In der Zwischenzeit gehören neun Hotels und zwei Thermalbäder in der französischen Schweiz zur Gruppe. BOAS Swiss Hotels zählt zu den grösseren Hotelbetreibern der Schweiz und betreibt auch ein Hotel beim Aquarium-Vivarium. Dieses wurde bereits 2015 eröffnet. Im Hotel- und Spabereich sei die Konkurrenz natürlich gross, sagt Bernard Russi. «Wichtig ist, auf Qualität zu setzen. Um sich abzuheben, muss man sich von anderen unterscheiden.»

Text: Malolo Kessler

Bild: zVg



Unternehmer Bernard Russi, im Hintergrund sein neuestes Projekt.

# Einst zwei, heute 2000 Mitarbeiter

**Vor gut 30 Jahren hat ein Ehepaar in einem Wohnhaus in Solothurn eine Reinigungsfirma gegründet: die heutige Stampfli AG, mittlerweile in den Händen der zweiten Generation. Die Facility-Services-Anbieterin beschäftigt fast 2000 Menschen.**

Derendingen, Kanton Solothurn, im Jahr 1988: Das Ehepaar Arthur und Christine Stampfli gründen das Unternehmen «Stampfli Reinigungen aller Art». Eine Handvoll Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zählt die Firma damals. Zwei Jahre später zieht das Unternehmen aus dem Privathaus des Ehepaars Stampfli in Gewerberäume.



Simon Stampfli führt das Familienunternehmen seit 2009.

2002 wird es zur Aktiengesellschaft und ein neuer Hauptsitz bezogen. Im selben Jahr bekommt die Stampfli AG einen Grossauftrag: die Reinigungsdienstleistungen für die Expo. Heute zählt der Facility-Services-Anbieter zehn Filialen in der ganzen Schweiz und fast 2000 Angestellte. Ein Familienunternehmen ist die Stampfli AG geblieben.

## Langjährige Firmentreue

Seit 2009 führt Simon Stampfli, Sohn von Arthur und Christina Stampfli, als CEO und Verwaltungsratspräsident die Stampfli AG. «Seither konnten wir Mitarbeiterzahl und Umsatz mehr als verdoppeln», sagt er. «Weil wir eine Familie sind und viele langjährige Mitarbeiter haben, die sich für die Weiterentwicklung und den Erfolg der Firma einsetzen, heben wir uns von der Konkurrenz ab.» Ausserdem gehörten rasche und unkomplizierte Entscheidungswege und eine geringe Reaktionszeit zum Erfolgsrezept der Stampfli AG.

## «Hat mich gepackt»

Der CEO ist stolz auf die Bedeutung, die das Familienunternehmen im Schweizer Markt mittlerweile erlangt hat. Die Verleihung der «Entrepreneur Of The Year»-Awards verfolgt Stampfli schon länger. Bislang habe er allerdings nie genügend Zeit gehabt, sich zu bewerben. «Dieses Jahr hat es mich gepackt – ohne grosse Erwartungen. So freuen wir uns, dieses Jahr dabei zu sein, es ist schön, wenn die aufopfernde tägliche Arbeitsleistung gewürdigt wird.»

Text: Malolo Kessler

Bild: zVg

# Mit Künstlicher Intelligenz gegen Krebs

**Die erste DNA-Analyse der Welt dauerte 13 Jahre – von 1990 bis 2003. Sie kostete drei Milliarden Dollar. Heute geht das Ganze weniger als eine Stunde und kostet weniger als 1000 Dollar. Das Westschweizer Unternehmen Sophia Genetics kombiniert solche Gentests mit Künstlicher Intelligenz. Einst ein Start-up, ist es heute weltweit führend in datenbasierter Medizin.**



*Jurgi Camblong ist Mitgründer von Sophia Genetics und heute CEO.*

Bisher hat die Schweiz bloss ein einziges Unicorn: Mindmaze, ein Medizinaltechnik-Unternehmen. Das erste Schweizer Start-up mit Milliardenwert hat im letzten Jahr bei den «Entrepreneur Of The Year»-Awards in der Kategorie «Emerging Entrepreneur» gewonnen. Nun könnte es bald ein zweites Tech-Start-up schaffen: Sophia Genetics wird als zweites

**«Wir erleben im Gesundheitsbereich gerade eine fantastische Revolution.»**

Schweizer Unicorn gehandelt. Die beiden Unternehmen haben abgesehen von der Final-Nomination für den «Entrepreneur Of The Year»-Award noch mehr gemeinsam. Beide haben ihre Wurzeln an der École polytechnique fédérale de Lausanne, beide sind in der Medizinbranche tätig.

#### **Anführerin einer Revolution**

Sophia Genetics wurde 2011 von Jurgi Camblong, Lars Steinmetz und Pierre Hutter gegründet und ist im Bereich der datenbasierten Medizin tätig. «Wir erleben im Gesundheitsbereich gerade eine fantastische Revolution», sagt CEO Jurgi Camblong, der aus dem Baskenland stammt und heute in Bernex

im Kanton Genf lebt. «Die Kombination von Verfahren wie DNA-Analysen und Künstlicher Intelligenz verändert gerade die Art, wie wir Patienten diagnostizieren und behandeln, sowohl solche mit angeborenen Krankheiten als auch solche mit Krebs beispielsweise.» Sophia Genetics ist nicht nur Teil dieser Revolution, von der Jurgi Camblong spricht: Sie führt sie weltweit an.

Konkret macht das Unternehmen mit Sitz in St-Sulpice und 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit Folgendes: Es bietet Labors und Spitälern eine über die Software «SOPHiA DDM®» benutzbare künstliche Intelligenz, mit deren Hilfe DNA-Daten von Patienten aus den Bereichen Kardiologie, Onkologie, Pädiatrie, Stoffwechselstörungen und erblicher Krebs übermittelt werden. Die Daten landen verschlüsselt und anonymisiert bei Sophia Genetics, das sie analysiert und auswertet. Die Auswertung bekommt dann der Auftraggeber. Sophia Genetics wiederum kann so unzählige Krankheitsbilder miteinander vergleichen, etwa solche von Lungenkrebs-Patienten auf der ganzen Welt. Und je mehr DNA-Profile das Lausanner Unternehmen auswertet, desto präziser sind die Ergebnisse der Analysen.

#### **Eine Million Patienten bis 2020**

«Unsere Ambition ist, so vielen Menschen weltweit wie nur möglich zu helfen, bessere Diagnosen und Behandlungen zu bekommen», sagt Jurgi Camblong, der damit Investoren wie Marc Cuocke, Gründer von Omega Pharma, und Mike Lynch, Inhaber von Invoke Capital, überzeugen konnte. Ebenfalls zu den Investoren gehören Balderton Capital, 360 Capital Partners, Swisscom und Endeavour Vision. Bis jetzt hat Sophia Genetics schon 127 000 Patientendaten aus 53 Ländern analysiert; 334 Spitäler nutzen die Dienstleistung. Jurgi Camblong hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2020 eine Million Patienten diagnostiziert zu haben.

Text: Malolo Kessler

Bild: zVg

# Licht erobert die Autoindustrie

**Die beiden Gründer der Firma L.E.S.S. haben eine Technologie erfunden, die dereinst LED-Technologie ersetzen soll. In einem ersten Markt hat sich das Unternehmen von Yann Tissot und Simon Rivier bereits etabliert. Jetzt folgt die Autoindustrie.**



Dr. Yann Tissot,  
CEO von L.E.S.S.

Es gilt als Vorzeige-Start-up, wurde bereits mehrfach ausgezeichnet, gewann seit der Gründung im Jahr 2012 immer wieder Preise. Das Unternehmen L.E.S.S., im Innovationspark der École polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL) entstanden. «Dass wir nun auch zu den Schweizer Finalisten des «Entrepreneur Of The Year»-Awards gehören, hat uns positiv überrascht», sagt Yann Tissot, der L.E.S.S. gemeinsam mit Simon Rivier gegründet hat. Das Unternehmen hat eine neue Lichttechnologie entwickelt, die auf den Dissertationen der beiden Gründer beruht.

## Licht ohne Schatten

L.E.S.S. steht für «Light Efficient SystemS». Das Ziel des Unternehmens sei, dereinst LED-Technologie mit ihrer Technologie zu ersetzen, sagt Yann Tissot. Und L.E.S.S. ist auf keinem schlechten Weg: Schon vor einiger Zeit konnte sich die Firma, die mittlerweile in Renens VD zu Hause ist, in einem ersten Markt positionieren und etablieren. L.E.S.S.-Licht kommt bei Qualitätskontrollen zum Einsatz, beispielsweise in der Uhrenherstellung. Einfach erklärt, sorgt L.E.S.S.-Licht mit spezieller Technologie – nano-strukturierte Fasern – dafür, dass Gegenstände gleichförmig und ohne jegliche Schatten zu sehen sind. Bei der Kontrolle einzelner Teilchen müssen diese also nicht mehr gedreht und gewendet werden – liegt das Teilchen unter L.E.S.S.-Licht, genügt ein Blick darauf. Das wiederum bedeutet für Unternehmen eine Zeitersparnis und damit verbunden eine Produktivitätssteigerung. Mit dem Einsatz in der Qualitätskontrolle ist das Potenzial der Technologie allerdings noch lange nicht ausgeschöpft: L.E.S.S.-Licht könne andere heutige Technologien in vielen Bereichen übertreffen, sagt Tissot. «So könnten wir beispielsweise das dünnste, leichteste und gleichzeitig effizienteste Tagfahrlicht überhaupt erschaffen, mit Design und Funktionen, die mit den bisher existierenden Technologien gar nicht denkbar wären.»

## Zusammenarbeit mit Autohersteller

Im März dieses Jahres konnte die Firma ihren bislang grössten Erfolg feiern, «sowohl aus technischer als auch aus wirtschaftlicher Sicht», wie Tissot sagt. Nachdem L.E.S.S. bereits einige Zeit mit einem deutschen Autohersteller – welcher, ist noch geheim – zusammengearbeitet hatte, um die Lichttechnologie in der Autoindustrie zu verwenden, wurde am Autosalon in Genf ein Fahrzeug vorgestellt, in das L.E.S.S.-Licht integriert wurde. «Das hat uns unfassbar stolz gemacht und beflügelt unser Unternehmen selbstverständlich ungemein», sagt Tissot. «Ich gehe davon aus, dass wir in einigen Jahren einer der wichtigsten Akteure in der Lichtindustrie sein werden, mit verschiedenen Geschäftsbereichen und einem starken Fokus auf die Autoindustrie.»

Text: Malolo Kessler  
Bild: zVg

# Das Start-up mit dem CO<sub>2</sub>-Sauger

**Climeworks ist ein Spin-off der ETH, gegründet 2009 von Christoph Gebald und Jan Wurzbacher. Die beiden Ingenieure wollen nichts weniger, als bis 2025 ein Prozent der globalen jährlichen CO<sub>2</sub>-Emission aus der Atmosphäre filtern.**

Von der «Schweizer Wundermaschine» und dem «Klimaretter» war in in- und ausländischen Medien die Rede, von einer «Weltpremiere» eines «revolutionären Start-ups»: Im Mai dieses Jahres präsentierte Climeworks auf dem Dach der Kehrrechtverwertungsanlage im zürcherischen Hinwil eine Filteranlage. Nicht irgendeine – sondern die weltweit erste kommerzielle Anlage zur Filterung von CO<sub>2</sub> aus der Umgebungsluft.

## Offizielle Gründung im Jahr 2009

Die Anlage ist das vorläufige Ergebnis jahrelanger Forschungsarbeit von Jan Wurzbacher und Christoph Gebald, beide 34 Jahre alt. Gegründet haben die beiden Climeworks im Jahr 2009, das Unternehmen ist ein Spin-off der ETH, wo sich die Ingenieure kennengelernt und gemeinsam studiert und doktoriert haben. Mittlerweile zählt Climeworks 45 Mitarbeitende in Zürich-Oerlikon.

## Abwärme nutzen

Die Climeworks-Anlage saugt Luft aus der Umgebung ein. Das CO<sub>2</sub> wird durch einen chemischen Prozess gebunden und erhitzt, damit es wieder abgegeben werden kann. In Hinwil wird dafür die Abwärme der Kehrrechtverwertungsanlage genutzt. Das reine CO<sub>2</sub> gelangt anschliessend über eine unterirdische Leitung in ein Gewächshaus einer benachbarten Grossgärtnerei. Dort dient es als Gemüsedünger. Mit der Anlage sollen pro Jahr etwa 900 Tonnen CO<sub>2</sub> aus der Luft gefiltert werden können. Das ist erst der Anfang. «Unsere ambitionöse Vision ist, bis zum Jahr 2025 ein Prozent der globalen jährlichen CO<sub>2</sub>-Emission aus der Atmosphäre zu filtern», sagt Wurzbacher.

Text: Malolo Kessler  
Bild: zVg



Gründer von Climeworks: Christoph Gebald und Jan Wurzbacher (rechts).

# Leasing ist mehr als nur finanzieren

**Seit bald 30 Jahren ist die BTV Leasing GmbH ein kompetenter Partner für alle Aspekte des Unternehmensleasings – vom Fuhrpark über Mobilien und Immobilien bis hin zu so kapitalintensiven Investitionsgütern wie Schiffen, Flugzeugen oder Gondelbahnen. Immer mit dem Blick auf das Ganze gehören für die Leasing-Betreuer juristische und umsatzsteuerliche Themen genauso wie Export- und Importabwicklung, Bilanzierung oder Liquiditätssteuerung zur Beratung ihrer familiengeführten Mittelstandbetriebe dazu.**

Klassischerweise wird über Leasing nachgedacht, wenn eine Investition mit einem Finanzierungsbedarf ins Haus steht. Dazu ist Leasing ein steuersparendes und kapitalschonendes Finanzierungsmodell, das Unternehmen auf Basis der Überlegung, dass die Nutzungsmöglichkeit eines Gutes wichtiger ist als dessen Eigentum, weitreichende Vorteile bringt. Auch grosse Investitionsvorhaben können umgesetzt werden, ohne Liquidität zu binden und ohne die Bilanz zu belasten. Wichtigste Voraussetzung für die Inanspruchnahme von Leasing ist eine solide unternehmerische Ausgangsbasis hinsichtlich der Marktfähigkeit sowie nachhaltig positive Entwicklungsperspektiven. Wesentliches Kriterium sind positive, stabile und gut prognostizierbare Cashflows.

## **Mehrwert dank individueller Lösungen**

Die Flexibilität zeitgemässer Leasing-Finanzierungsmodelle ermöglicht in Abhängigkeit von den Nut-

zungsmodalitäten und Austauschzyklen der jeweiligen Leasingobjekte sowie den spezifischen Marktgegebenheiten auch ganz individuelle Lösungen wie z. B. Schichtnutzungsleasing (etwa bei Maschinen oder Bohrköpfen) oder Kapazitätenleasing (für die saisonale Nutzung von Seilbahnen oder Liftanlagen, zugeschnitten auf die Liquiditätszyklen von Tourismusunternehmen). Dabei liegt der Mehrwert für den Unternehmenskunden, der sich sowohl steuerlich als auch in der Liquidität und in der Bilanz darstellt, klar auf der Hand.

## **Leasing ist mehr!**

Leasing bietet Unternehmen nicht nur die Möglichkeit, Objekte zu finanzieren, sondern beispielsweise auch die Liquidität, die Bilanzierung oder Strukturveränderungen zu gestalten. «Wir konzentrieren uns nicht auf die zu finanzierenden Objekte, sondern sehen unsere Kunden gesamtheitlich», erklärt Gerd

*Mit der Kompetenz der BTV Leasing lassen sich nicht nur Finanzierungen aller Grössenordnungen umsetzen. Die Experten lösen mit ihren Kunden typische Herausforderungen wie Ertrags- oder Liquiditätssteuerung bei schwankenden Umsätzen/Auftragslagen etc.*



Foto: © Bergbahnen Meiringen-Hasliberg



Foto: © Thomas Schnott

Hannes Wukowitsch und Gerd Schwab, BTV Leasing Geschäftsführer.

Schwab, Geschäftsführer BTV Leasing und rät: «Unternehmer sollten nicht nur bei der Finanzierung einer Investition an Leasing denken.» Abgesehen von den bereits erwähnten Schichtnutzungs- oder Kapazitätenleasing können mit Leasing unter anderem folgende typische Herausforderungen gelöst werden: Steuerplanung, Kennzahlen gestalten, Sicherheiten für Banklinien mittels Leasing freispielen, Liquidität steuern und für kurzfristige Verbindlichkeiten gewappnet sein, Flexibilität bei Änderungen der Eigentümerstruktur beibehalten, Haftungsverbünde durch Einlagenrückgewähr lösen, stille Reserven heben oder bilden etc.

**Wachstum um jeden Preis liegt uns nicht**

«Bei der Kundengewinnung verfolgen wir – gemäss unserem Motto «erfrischend konservativ» – einen Ansatz, der weitblickendes Risikobewusstsein und unternehmensorientierte Lösungskonzepte miteinander vereint», erklärt Hannes Wukowitsch, Geschäftsführer der BTV Leasing. «Schnelle, unüberlegte Geschäfte interessieren uns definitiv nicht. Unsere mittelständischen Kunden sind in den unterschiedlichsten Branchen zu Hause. Aufgrund unserer idealen Grösse sind wir sowohl ein finanzstarker als auch ein sehr flexibler Partner, der für alle Aspekte des Leasings massgeschneiderte Lösungen anbieten kann – und zwar über Grenzen hinweg. Ist das Risiko aber nicht kalkulierbar, sagen wir manchmal auch ganz dezidiert: Nein!»

**Expertise vor Ort**

Im Jahr 2016 erzielte die BTV Leasing GmbH ihr bislang bestes Ergebnis. Mit einer Ausweitung des Brutto-Neugeschäftsvolumens um über 10% auf 280 Millionen Euro konnte die Expansion sowohl in der Schweiz wie auch in Österreich und in Deutschland weiter fortgesetzt werden. «Wir sind bestrebt, die Vorgaben vom Vorjahr auch im noch laufenden Geschäftsjahr 2017 zu übertreffen», so Gerd Schwab, «und bauen dabei auf die Flexibilität unseres Angebots und die Kompetenz und die Kundennähe unserer Leasing-Beratungsteams.»

«Die optimale Leasing-Finanzierung verlangt nach einer Exzellenz in der Beratung, die nur mit dem

Gerd Schwab, Geschäftsführer der BTV Leasing Schweiz AG:

«Wir beraten unsere Kunden beim Thema Investition ganzheitlich – dazu gehören juristische und umsatzsteuerliche Themen genauso wie Export- und Importabwicklung, Bilanzierung oder Liquiditätssteuerung.»

entsprechendem Spezialwissen und langjähriger Erfahrung gewährleistet werden kann», ergänzt Markus Scherer, BTV Geschäftsleiter Schweiz Firmen. «Wir haben an insgesamt elf Standorten Leasing-Fachleute, die über diese BTV-typisch hohe Beratungskompetenz verfügen. In der Schweiz sind wir mit zwei Standorten vertreten – nämlich in Staad und Winterthur. Durch die Bündelung von Leistungen lassen sich die Synergien der BTV VIER LÄNDER BANK optimal nützen – der Mehrwert für die Kundinnen und Kunden ist enorm.»

**Die BTV Leasing**

Seit ihrer Gründung im Jahr 1988 bietet die BTV Leasing GmbH ihren Kunden eine individuelle Betreuung rund um alle Aspekte des Leasings und begleitet diese mit massgeschneiderten Lösungen.

Die BTV Leasing ist eine 100% ige Tochter der Bank für Tirol und Vorarlberg AG. Durch die Zusammenarbeit ergeben sich für Kunden der BTV Leasing und der BTV umfassende Leistungsangebote und vielversprechende Geschäftsverbindungen. In einem der stärksten Wirtschaftsräume Europas ist die BTV Leasing an elf Standorten in der Schweiz, Deutschland und Österreich vertreten.

**BTV Leasing**

**BTV Leasing Schweiz AG**

Zweigniederlassung Staad am Bodensee  
Hauptstrasse 19, 9422 Staad SG  
T +41 71 858 10 – 74  
E info@btv-leasing.com  
www.btv-leasing.com

Zweibüro Winterthur  
Zürcherstrasse 14, 8400 Winterthur ZH  
T +41 52 208 19 – 28  
E info@btv-leasing.com  
www.btv-leasing.com

# Filialen fürs Kundenerlebnis, Onlinehandel als Ergänzung

**Pius Schäfler begann als 20-Jähriger, im Keller seiner Eltern Schreibmaschinen zu reparieren. Der Beginn einer Erfolgsgeschichte: Heute, über 50 Jahre später, beschäftigt die Pius Schäfler AG 107 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an sieben Standorten in der Ostschweiz. Inhaber Patrick Ammann setzt auf Onlinehandel und Filialnetz gleichzeitig. Und auf Praktiker, wie er selbst einer ist.**

«Alles oder nichts, entweder es klappt – oder eben nicht»: Das sagte sich Patrick Ammann im Jahr 2011, als er in eine ihm fremde Branche einstieg und bei der Firma Pius Schäfler AG seine Stelle als Leiter des Bereichs Papeterie antrat. Es klappte ziemlich gut. Denn heute ist der 37-Jährige Inhaber des gesamten Unternehmens, Chef von über 100 Angestellten.

## «Wir möchten lieber die Besten als die Grössten sein.»

### Gelernter Sanitär

Patrick Ammann, Velofahrer und vierfacher Vater, ist in Weinfelden aufgewachsen und gelernter Sanitär. «Schon als ich etwa 20 Jahre alt war, wollte ich etwas Neues versuchen», erzählt Ammann. Er wurde Sachbearbeiter bei einem Sanitärhändler, machte eine Weiterbildung im kaufmännischen Bereich und arbeitete im Aussendienst, bevor er als Schwiegersohn des Firmengründers den Einstieg in die Pius Schäfler AG wagte. «Der Bereich Papeterie war damals unbesetzt und starb langsam vor sich hin.» Letztes Jahr hat Ammann dann die Mehrheit der Firmenanteile gekauft und die Gesamtverantwortung übernommen.

Der Gossauer ist keiner, der sich gerne in den Vordergrund drängt. Einer, der oft von Teamarbeit spricht. Und er ist kein Theoretiker, er ist ein Praktiker. «Auch unser Geschäftsleitungsteam besteht aus Machern aus der Praxis, nicht aus Studierten», sagt Ammann. Zum Team gehören Armin Würth, Vorsitzender der Geschäftsleitung, Roger Ziltener, Remo Waldburger und Markus Keller. Der Verwaltungsrat wird nach wie vor von Firmengründer Pius Schäfler präsiert. Dieser hatte 1965 als 20-Jähriger in der Garage seiner Eltern in Gossau damit begonnen, Schreibmaschinen zu reparieren. Im darauffolgenden Jahr nahm er bereits an der Gossauer Gewerbeausstel-

lung teil, nochmals drei Jahre später eröffnete Pius Schäfler an der St.Gallerstrasse in Gossau seine erste Papeterie.

In den mehr als 50 Jahren ist aus der Einmann-Firma ein Unternehmen geworden, das sich auf vier Geschäftsbereiche konzentriert: Im Bereich Papeterie bietet die Pius Schäfler AG Büro-, Bastel- und Künstlerbedarf, Glückwunschkarten, Schulsachen, Spielwaren Kurse und Workshops an. Die Mitarbeiter des Bereiches Interior Design bieten Büro-Objekt-einrichtungen, Planungen und Umzüge an, jene des Bereichs Print Solutions strategisches Druckmanagement. Als vierter Geschäftsbereich betreibt die Pius Schäfler AG einen Onlineshop. Gleichzeitig ist das Filialnetz in den letzten Jahren gewachsen, entgegen aller Lädelersterben-Trends: Heute ist Pius Schäfler in Weinfelden, Amriswil, Flawil, Gossau, Appenzell, Schaffhausen und Kaltbrunn präsent.

### Online kaufen vor allem Geschäftskunden

«Wir sind stark der Meinung, dass es für den Erfolg beides braucht: stationärer und Online-Handel», sagt Patrick Ammann. Online sei nicht mehr wegzudenken, das Kaufverhalten vieler liesse sich nicht ändern. So generiert die Pius Schäfler AG laut Ammann etwa 30 Prozent des Umsatzes im Papeterie-Bereich online. «Allerdings sind das vor allem Geschäftskunden.» Online fehle ja die persönliche Beratung, die vielen wichtig sei. «Ausserdem möchten wir den Kunden in unseren Filialen ein Erlebnis bieten. Wir sind überzeugt davon, dass ein schönes Geschäft mit persönlicher Beratung den Kundinnen und Kunden gefällt und sie animiert, wieder zu uns zu kommen.»

Einen besonderen Boom erlebe im Moment der Bastel- und Do-it-yourself-Bereich sowie alles rund ums Schreiben, vor allem Glückwunschkarten. «Und gerade im Bastelbereich sind viele froh um Beratung», sagt Ammann. Der Print-Geschäftsbereich hingegen stehe wegen der Digitalisierung im Moment vor



*Patrick Ammann:*

***«Wir möchten den Kunden  
in unseren Filialen  
ein Erlebnis bieten.»***



Universität St.Gallen

**HSG TALENTS  
CONFERENCE**

Tomorrow starts today.

Nutzen Sie die Chance, Ihr Unternehmen an der Universität St.Gallen zu präsentieren. Es warten über 8'000 Studierende auf Sie.

*"From insight to impact"* 

**27.02. – 21.03. 2018**

Eröffnung	27.02.2018
Messe	07.03.2018

Jetzt anmelden:  
[www.hsgtalents.ch](http://www.hsgtalents.ch)

Company Insight / Workshop / Interview  
Company Dinner / Escape Room / Confect & Connect

**OSTSCHWEIZ DRUCK**

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • [ostschweizdruck.ch](http://ostschweizdruck.ch)



***In der Ostschweiz  
zu Hause.***



Die Geschäftsleitung der Pius Schäfler AG: Armin Würth (Leiter Print Solutions und Vorsitzender der Geschäftsleitung), Remo Waldburger (Leiter Fachhandel), Roger Ziltener (Leiter Interior Design), Markus Keller (Leiter Finanzen) und Inhaber Patrick Ammann (von links).

grossen Herausforderungen. «Da müssen wir sicherlich schauen, dass wir am Ball bleiben, genauso beim Interior Design.»

Von den über 100 Mitarbeitern sind die meisten im Detailhandel tätig. Insgesamt 16 Lehrlinge bildet die Pius Schäfler AG an den verschiedenen Standorten aus. Dass weitere Standorte hinzukommen, ist laut Patrick Ammann nicht ausgeschlossen. Ihm ist aber wichtig, dass sein Unternehmen als Ostschweizer Unternehmen wahrgenommen werde: «Wir sind und bleiben Ostschweizer. Es wäre sinnlos, jetzt beispielsweise plötzlich eine Filiale in Winterthur zu eröffnen», sagt er. Wachstum um jeden Preis sei überhaupt nicht die Firmenphilosophie: «Wir möchten lieber die Besten als die Grössten sein.»

Text: Malolo Kessler

Bilder: Stéphanie Engeler

Anzeige

Continuum zum Thema Coaching & Konfliktlösung:

# Für die Nichtalleskönner unter den Unternehmern.

Der gesamte Nachfolgeprozess berührt vielfach emotional. Man kann auch nicht Alles auf einmal erledigen. Mit unserer langjährigen Erfahrung begleiten wir die involvierten Parteien und Partner ganzheitlich: [www.continuum.ch](http://www.continuum.ch)

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

 **CONTINUUM**  
Zukunft sichern.

# «In Zukunft muss sämtliche Energie erneuerbar sein»

**Urs Elber (\*1960) ist seit 2004 Geschäftsführer des Forschungsschwerpunkts «Energie» an der Empa. Im Interview erklärt der Diplomingenieur, wie jede Veränderung Gewinner und Verlierer schafft – und weshalb gerade im Energiebereich Kompromisse nötig sind.**

## **Urs Elber, an welchen Energiethemen forscht die Empa derzeit?**

Fast die Hälfte der rund 1000 Mitarbeiter der Empa in Dübendorf, St.Gallen und Thun haben direkt oder indirekt mit Energieforschung zu tun. Wir forschen beispielsweise an neuen Materialien für Batterien und Photovoltaik, effizienten Fahrzeugantrieben oder an Materialien mit thermoelektrischen Effekten, die Wärme direkt in Strom umwandeln können.

## **«Neue Erkenntnisse und Innovationen sind eine Voraussetzung für einen nachhaltigen und langfristigen Erfolg der Schweizer Industrie.»**

Wir arbeiten an neuen, hocheffizienten Isolationsmaterialien, die massive Energieeinsparungen erlauben. Zudem richten wir unseren Blick nicht nur auf Einzelkomponenten und -technologien, sondern wollen Aussagen zur Zukunft unseres gesamten Energiesystems machen. Dazu gehört beispielsweise auch die Umwandlung von Elektrizität in chemische Energieträger wie Wasserstoff oder Methan, die man dann besser speichern kann, und die Optimierung von Energieflüssen auf Quartierebene – also zwischen Gebäuden und Mobilität –, wie wir sie mit unseren Demonstrationsplattformen NEST, move und ehub in Dübendorf unter realen Bedingungen untersuchen können. Nicht zuletzt wollen wir auch wissen, wie sich Komponenten und Systeme über ihren ganzen Lebenszyklus – von der Materialgewinnung bis hin zur Entsorgung – hinsichtlich grauer Energie und Umwelteinflüsse auswirken. Genau dies wird zum Beispiel in St.Gallen untersucht.

## **Warum sind diese Themen so wichtig?**

Viele sind äusserst komplex und beeinflussen einander gegenseitig. Gerade in Energie- und Klimafragen müssen immer wieder Entscheidungen ge-

troffen werden, die kommende Generationen massiv beeinflussen werden. Es ist deshalb besonders wichtig, dass solche Entscheidungen faktenbasiert sind und nicht nur ideologisch getrieben. Abgesehen davon, dass viele Industriebranchen direkt von der Forschung der Empa profitieren, bin ich davon überzeugt, dass neue Erkenntnisse und Innovationen eine Voraussetzung für einen nachhaltigen und langfristigen Erfolg der Schweizer Industrie und damit auch unserer Gesellschaft sind. Die Empa und ihre Partnerinstitute im ETH-Bereich arbeiten deshalb auch immer stärker vernetzt und komplementär.

## **Welches sind die grössten Herausforderungen im Bereich erneuerbare Energien?**

Aufgabe der Forschung ist es, neue Optionen zu schaffen, die dann durch entsprechende gesellschaftliche Rahmenbedingungen und durch Industrieunternehmen implementiert werden können. Jede Veränderung schafft Gewinner und Verlierer, dabei verteidigt jede Gruppierung ihre «Pfründe» – gerade im Energiebereich sind hier Kompromisse nötig. Eine riesige Herausforderung ist zudem die Komplexität und Vielschichtigkeit bei Energiefragen. Die Welt ist schnelllebiger geworden, und trotzdem müssen Investitionen im Energiebereich über Jahrzehnte hinaus geplant werden. Die fehlende langfristige Sicherheit führt zu verhaltener Investitionsbereitschaft, obwohl – so glaube ich – allen klar ist, dass zukünftig sämtliche Energie, die wir nutzen, erneuerbar sein muss und letztlich auch sein wird. Eine Schlüsselvoraussetzung für die Nutzung von zusätzlicher erneuerbarer Energie ist deren langfristige Speicherung in Form von Strom, Wärme oder anderen Energieträgern. Dazu kommt, dass neue Technologien Energie effizienter nutzen müssen. Zuletzt braucht es wohl auch ein Umdenken aufseiten der Energienutzer. Denn solange der technologische Fortschritt einhergeht mit einer ständig wachsenden Anspruchshaltung, lassen sich die Probleme nicht lösen.



*Diplomingenieur Urs Elber  
hat seinen MBA an der HSG erlangt.*

**Wo steht die Empa im internationalen Vergleich?**

Wir sehen uns in einer Art Brückenfunktion zwischen Forschung und praktischer Anwendung; unsere Forscher erarbeiten innovative Lösungen für die vorrangigen Herausforderungen von Industrie und Gesellschaft in den Bereichen nanostrukturierte, «smarte» Materialien und Oberflächen, Umwelt-, Energie- und nachhaltige Gebäudetechnologien sowie Bio- und

**«Die Empa leistet einen wesentlichen Beitrag, die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft hochzuhalten.»**

Medizinaltechnologien. Über einen möglichst effizienten und direkten Technologietransfer versuchen wir, Forschungsergebnisse aus unseren Labors gemeinsam mit Industriepartnern in marktfähige Innovationen umzuwandeln. Dadurch leistet die Empa einen wesentlichen Beitrag, die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft in einem zunehmend kompetitiveren globalen Umfeld hochzuhalten beziehungsweise weiter zu stärken – ganz nach unserem Motto: Empa – The Place where Innovation Starts.

**In einigen Forschungsbereichen gehört die Empa zu den weltweit führenden Institutionen.**

Ja, etwa im Bereich der flexiblen Dünnschicht-Photovoltaik und im Bereich von Dämmstoffen aus Aerogelen, einer Art mineralischem Leichtschäum. Daneben hat die Empa mit den in den letzten zwei Jahren aufgebauten Demonstrations- und Forschungsplattformen NEST, move und ehub eine einzigartige Umgebung geschaffen, in der nationale und internationale Forscher gemeinsam mit Industrie und öffentlicher Hand Innovationen quasi am «offenen Herzen» weiterentwickeln können. Die Demonstratoren bilden eine Art Quartier, in dem neue Technologien, Materialien und ganze Systeme im Gebäude-, Mobilitäts- und Energiebereich erforscht und von realen Nutzern im Alltag auf Herz und Nieren getestet werden können.

**Wo steht die Schweiz im internationalen Vergleich bezüglich erneuerbarer Energien?**

Obwohl die Schweiz in der Nutzung von Strom aus Wasserkraft neben Norwegen weltweit einen Spitzenplatz einnimmt, hängen wir zu 65 Prozent von fossilen Quellen ab. Es gibt etliche Bereiche, in denen wir uns verbessern können, etwa in der Mobilität. «Schweizer» Autos stossen beispielsweise im Vergleich zum europäischen Durchschnitt etwas mehr CO<sub>2</sub> aus\*. Dies liegt nicht daran, dass wir schlechtere Autos fah-

Anzeige

# Arbeitsplatz der Zukunft – Perspektive Mensch

## 1. St.Galler New Work Forum

10. Januar 2018, 9 bis 17 Uhr, Olma Messen St.Gallen

Details und Anmeldung: [www.hrpanel-fhs.ch](http://www.hrpanel-fhs.ch)

Handelszeitung



LEADER

CongressEvents  
St.Gallen

FHS St.Gallen  
Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften

FHO Fachhochschule Ostschweiz



ren, sondern schlicht grössere und stärker motorisierte. Auch bei der Nutzung von Solar- und Windenergie ist die Schweiz nicht an der Spitze. Gerade die Windkraft, die auch im Winter Energie produziert, ist erst wenig ausgebaut. Ebenso gibt es noch Potenzial in der Nutzung von Biomasse zur Energiegewinnung.

**«Die Welt ist schnelllebiger geworden, und trotzdem müssen Investitionen im Energiebereich über Jahrzehnte hinaus geplant werden.»**

**Im Gebäudebereich werden wir die Ziele der Energiestrategie dagegen vermutlich erreichen.**

Ja. Viele Probleme können aber nicht alleine auf Stufe Gebäude gelöst werden. Themen wie Wärmenetze, grosse Energiespeicher, Windkraft, Geothermie, et cetera hängen von den regionalen Gegebenheiten ab und müssen konzertiert angegangen werden. Dazu braucht es Städte wie St. Gallen, das ein fortschrittliches Energiekonzept erstellt hat und auch umsetzt.

\*EU: 118 g CO<sub>2</sub>/km; CH: 133 g CO<sub>2</sub>/km (Stand 2015)

**Interview:** Tamara Marie Johnson

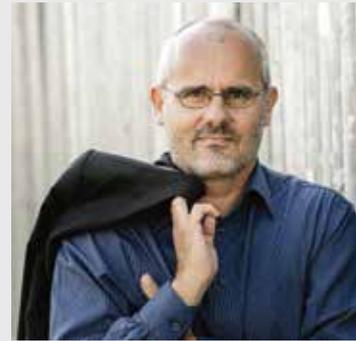
**Bild:** Archiv

### Geschichte

Die Empa blickt auf eine lange und wandlungsreiche Geschichte zurück, die als «Anstalt für die Prüfung von Baumaterialien» 1880 im Kellergeschoss des Polytechnikums in Zürich, der heutigen ETH Zürich, ihren Anfang nahm. Anfangs war die Institution vor allem mit umfassenden Qualitätsprüfungen von Bau- und Konstruktionsmaterialien für die Schweiz. Landesausstellung 1883 beschäftigt. In wenigen Jahren entwickelte sich die Anstalt zu einer universellen Prüfanstalt auf dem Gebiet des Bauwesens und des Maschinenbaus. 1928 wurde die Eidg. Prüfungsanstalt für Brennstoffe integriert, 1937 kam die bereits seit 1885 bestehende Textilkontrollstelle und «Schweizerische Versuchsanstalt St.Gallen» hinzu. Nur ein Jahr später erhielt das Institut einen neuen Namen: «Eidgenössische Materialprüfungs- und Versuchsanstalt für Industrie, Bauwesen und Gewerbe»; die Kurzform «Empa» war aber schon seit Langem zum geläufigen Begriff geworden. 1962 platzte die Empa in Zürich aus allen Nähten und bezog in Dübendorf ein nagelneues, eigens für sie errichtetes Areal. 1994 kam schliesslich neben Dübendorf und St.Gallen mit Thun ein dritter Standort dazu. Seit 2001 konzentriert sich die Empa auf anwendungsorientierte Materialforschung und Entwicklung; aus der «Versuchsanstalt» wurde ein modernes Forschungsinstitut.

## Muskelspiel

**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

Bei Nachfolgen folgt etwas nach. Logo. Jemand geht, ein anderer kommt. So geht das. Von Zeit zu Zeit dauert es etwas länger bis die einen gehen oder die anderen kommen. So ist das. Eines ist jedoch sicher: Auf das Eine folgt das Andere. Und nach einer gewissen Zeit, weiss niemand mehr, dass es ein Vorher gegeben hat. Das ist der Lauf der Zeit – auch für Unternehmer. Dieser Vorgang braucht ein gesundes Selbstverständnis. Wichtig ist nur, was jetzt ist. Nicht das, was gewesen ist und auch nicht das, was folgt. Unternehmer haben öfters mal den Hang zu glauben, Ihr Lebenswerk sei wichtig. War es auch.

Dieser kurze Ausflug in die spirituelle Gedankenwelt beinhaltet noch einen weiteren tiefen Sinn. Dieser heisst Vertrauen. In die Nach-Folger, in die Mitarbeiter, in den Markt, aber vor allem in sich selbst. Es ist ein Ur-Vertrauen, welches ganze Gesellschaften lenken kann. Das Credo eines kürzlich verstorbenen Unternehmers lautete: «Es ist besser zu viel Vertrauen zu schenken und enttäuscht zu werden, als von vornherein zu misstrauen.»

Es versteht sich, dass grenzenloses Vertrauen nicht naives Handeln bedeutet. Mutigen Nachfolgern gehört die Welt und die verdienen erstmal grosses Vertrauen. Eine andere entscheidende Komponente ist der Wille zum Ziel. Ein ganz entscheidender Faktor, wessen man sich manchmal wenig bewusst ist. Erfolgreiche Unternehmer halten hartnäckig an ihren Ideen, Plänen und Zielen fest. Sie bleiben auf dem Weg und vertrauen sich selbst. Sie haben die Fähigkeit, Glück zu erzwingen und Probleme zu lösen. Die Zauberwörter heissen «Vertrauen und Wille».

Dies gilt ganz besonders beim Verkauf von Unternehmen. Ständige Reflektionen und Kurskorrekturen mit Personen des Vertrauens helfen, das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren. Ehrliche und unabhängige Meinungen von Fachleuten – oder noch besser von Freunden, die das alles schon mal durchgemacht haben.

**«Dein stärkster Muskel ist dein Wille»**

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

Rolf Staedler ist Leiter «Firmennachfolge» der *awit consulting ag*  
[rolf.staedler@awit.ch](mailto:rolf.staedler@awit.ch)

COFOX: Managed Print Services

# Druck und Dokumente perfekt organisiert

Das Drucken und Verarbeiten von Dokumenten wird viel produktiver und kostengünstiger, wenn Spezialisten und Software für Entlastung sorgen. Managed Print Service-Lösungen von der COFOX machen es möglich.



Das St. Galler-Team der COFOX (v.l.): Juan Albendiz (Technik), Debora Hauser (Verkauf Zubehör), Severin Piller (Technik), Bruno Klaus (GL, Leiter Verkauf SG), Angelo Hohl (Technik), Delia Zihlmann (Verkauf), Nino Botta (Technik), René Hollenstein (Verkauf), Louis Bauer (Technik).



Das Office-Team der COFOX (v.l.): Estelle Speck (in Ausbildung), Fadri Cadonau (VR, Vorsitz Geschäftsleitung), Claudia Eicher (Sekretariat), Enrica Cadonau-Freund (VR, Vorsitz Geschäftsleitung), Sebastian Heeb (in Ausbildung), Sandra Müntener (GL, Leiterin Administration), Subi Srikantharajah (in Ausbildung).



Frei wählbare Service-Module. Software und Apps. Markenauswahl und flexible Finanzierungen. Aus diesen Elementen entwickelt die COFOX moderne und effiziente Druck- und Dokumentlösungen nach Mass. Damit die Arbeit mit Dokumenten leichter fällt und Kosten, Zeit und Ressourcen spart.

Managed Print Service nennt sich das. Und bringt Entlastung auf der ganzen Linie: Beschaffung, Unterhalt und Management der Drucker. Service und Reparaturen. Nachschub von Papier und Zubehör. Erneuerung von Druckern ohne Vorfinanzierung. All das kann man der COFOX überlassen.

So entstehen schlanke Lösungen für Druck und Dokumente, mit mehr Komfort zu tieferen Kosten. Qualität und maximale Betriebssicherheit sind dabei inbegriffen. Denn die engagierten Teamplayer von der COFOX nehmen Qualität persönlich. Erst, wenn der Kunde zufrieden ist, sind sie es auch.

Welche individuelle Lösung im Einzelfall am meisten Vorteile verspricht, erklären Ihnen die COFOX-Berater gerne persönlich:  
Telefon 071 274 00 80

**«DIE MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNG VON COFOX IST PERFEKT FÜR UNSERE BEDÜRFNISSE. NICHT ZU VIEL, NICHT ZU WENIG: GENAU RICHTIG.»**



# Tiefsinn in heilender Umgebung

**Michaela und Marc Risch sind die Initianten und Betreiber des Clinicum Alpinum in Gaflei FL, das im Sommer 2018 eröffnet wird. Im Gespräch erklärt das Ehepaar, was Stressfolgeerkrankungen sind und wie man sie am besten behandelt.**

**Sie bauen derzeit im liechtensteinischen Gaflei auf 1500 m.ü.M. eine Klinik für die Behandlung von Stressfolgeerkrankungen. Was genau muss man sich darunter vorstellen?**

**Marc Risch:** Eine schwere, emotional einschränkende Stressfolgeerkrankung nennt man nach unserem Verständnis Depression. Das Clinicum Alpinum konzentriert sich auf Erschöpfungsdepressionen aus multifaktoriellen Überlastungsgründen wie zum Beispiel

als Volkskrankheit Nr. 1 ab. Die Wartelisten für einen Behandlungsplatz sind bereits heute lang, allein in der Schweiz sind die Stressfolgeerkrankungen in den letzten zehn Jahren um nahezu 30 Prozent gestiegen, jährlich sind hier 70 000 Menschen betroffen. In Deutschland reden Experten bereits von jährlich über vier Millionen betroffenen Menschen. Wir haben uns entschieden, eine Spezialdisziplin in der Psychiatrie zu besetzen, so wie dies in der Körpermedizin schon jahrelang geschieht. Man kann auch im Kontext der Behandlung psychisch Erkrankter nicht überall gleich gut sein – deshalb die Spezialisierung auf Erschöpfungsdepressionen. Hier wollen wir zu den Besten gehören. Wir schätzen vor allem aber auch die Arbeit mit Menschen, die an Depressionen erkrankt sind, denn depressive Menschen sind tief sinnige Menschen. Uns geht es darum, den Tiefsinn als Wert und Basis für die Gesundheit neu zu beleben.

## «Depressionen lösen bis 2030 Herzerkrankungen als Volkskrankheit Nr.1 ab.»

im Gefolge von Tumorbehandlungen oder Lebenskrisen. Das heisst, es werden schwerst symptombelastete Klienten in die Klinik aufgenommen, die eine intensive stationäre Behandlung von Beginn an brauchen.

**Warum spezialisieren Sie sich gerade auf die Behandlung von Stressfolgeerkrankungen?**

**Marc Risch:** Depressionen lösen gemäss Weltgesundheitsorganisation bis 2030 Herzerkrankungen

**Wer wird im Clinicum Alpinum genesen können?**

**Michaela Risch:** Wir richten uns an Klienten aus der Schweiz, aus Österreich, Deutschland und Norditalien. Die Depression hat dabei viele Gesichter: Ob Spitzensportler, Kreative, Ärztinnen oder Hausmänner





*Michaela und Marc Risch: Depressionen sind gut behandelbar.*

– was allen gemein ist, ist das Bedürfnis nach einem schnellen Behandlungsbeginn und personenzentrierten Behandlungspfaden. Unsere Klinik fokussiert zudem auf Privat- und Zusatzversicherte, für welche ein adäquates Angebot in der Region fehlt. Wir können in unserer Klinik bis maximal 250 Patienten jährlich behandeln.

## «Wir können in unserer Klinik bis maximal 250 Patienten jährlich behandeln.»

### Warum haben Sie sich für Gaflei in Liechtenstein als Standort entschieden?

**Michaela Risch:** Gaflei war von Beginn an unser Favorit. Dieser Ort ist perfekt, weil er eine heilende Umgebung bietet, was Bestandteil des Therapiekonzeptes ist. Gaflei spiegelt alle Erfolgsfaktoren für eine Genesung wider – Licht, Luft, Bewegung, Ruhe und Distanz und ist trotzdem mitten in Europa und gut erreichbar. Wir können, ja müssen mit der Natur einen Gegenpol zur krankmachenden Verstädterung und einen neuen, realen Bezugspunkt setzen.

### Heilend soll in der Klinik auch die Architektur sein.

**Michaela Risch:** Ja, die heilende Architektur gewinnt im Gesundheitsbereich zunehmend an Bedeutung. Studien belegen, dass die Architektur einer Klinik ebenfalls Einfluss auf den Genesungsprozess hat. Wir möchten authentisch sein und im Zusammenspiel der Natur mit unserer Architektur, unseren Experten und unseren Klienten für ein heilendes Umfeld sorgen.

**Marc Risch:** Gaflei ist auch hinsichtlich Architektur verpflichtend: Mit der sanften Einbettung des Klinikgebäudes in die Landschaft üben wir Demut gegenüber der überwältigenden Berglandschaft und ermöglichen mit dem Ruhepol innerhalb des Gebäudekomplexes auch den Zugang zu introspektiv-künstlerischer und nicht sprachlicher Auseinandersetzung mit sich und der Umwelt.

### Neben der heilenden Umgebung und Architektur braucht es eine professionelle Therapie. Welches Konzept liegt hier zugrunde?

**Marc Risch:** Depression ist behandelbar. Das ist eine wichtige Erkenntnis und nach wie vor nicht überall klar. Unsere Klienten werden in der Regel für einen Zeitraum von acht bis zwölf Wochen aufgenommen. Es ist das Ziel, dass sie anschliessend soweit gesundet sind, um ihren Lebensalltag wieder selbst bestreiten können. Mit einem neuen Tiefsinn, von dem auch Arbeitgeber profitieren. Wir bieten zudem Präventivprogramme für Risikogruppen auch in Zusammenarbeit mit Unternehmen sowie Krisenintervention durch Kurzhospitalisation an. Das Therapieangebot ist gekoppelt an einen hochwertigen Hotellerservice.

### Werden Sie sich als Experten auch an der Diskussion zum Thema Depression beteiligen?

**Marc Risch:** Das ist uns ein grosses Anliegen. Obwohl die Informationsangebote grösser werden und das Thema in der Öffentlichkeit offener diskutiert wird, wird diese Krankheit nach wie vor stigmatisiert. Es ist wichtig, im Verbund mit Fachleuten und Fachkliniken für mehr Aufklärung zu sorgen. Dies auch deshalb, weil eine depressive Erkrankung für das Umfeld nicht auf den ersten Blick erkennbar ist. Im Clinicum Alpinum werden wir sowohl themenspezifische Anlässe für Experten und die breite Öffentlichkeit durchführen als auch das Haus für externe Anlässe öffnen, sofern sie zu uns passen. Dies mit dem Ziel, Brücken zu bauen und mentale Schranken im Umgang mit der Krankheit zu öffnen.

Text: Stephan Ziegler

Bilder: zVg

### Marc Risch, Facharzt für Psychiatrie und Psychotherapie FMH, praktischer Arzt

Dr. med. Marc Risch studierte Humanmedizin in Zürich und Innsbruck. Er absolvierte vertiefende Ausbildungen unter anderen in den Bereichen Krisenintervention. Seit 2012 führt der Psychiater seine eigene Praxis in Schaan. Risch war zuvor ein Jahr am Institut für Rechtsmedizin in Basel und fünf Jahre im Bereich Diagnostik und Therapie bei den St.Gallischen Psychiatrie-Diensten Süd tätig.

### Michaela Risch, Qualität und Management, VR-Präsidentin

Mag. Michaela Risch studierte Humanmedizin in Innsbruck und absolvierte später eine Fachhochschule in Management und angewandter Informatik mit Vertiefung Solutions in Health and Care. Sie verfügt weiter über einen MAS Business Excellence der Hochschule Luzern. Die Tirolerin war 2010 bis 2017 Leiterin Zentralstelle Qualität bei den St.Gallischen Psychiatrie-Diensten Süd und zuvor zwei Jahre Geschäftsleitungsmitglied in einem KMU.

[www.clinicum-alpinum.li](http://www.clinicum-alpinum.li)

# Spezialisierung als Herausforderung

**Mit der Fisba AG hat der weltweit führende Anbieter von massgefertigten optischen Komponenten, Systemen und Mikrosystemen seinen Sitz in St.Gallen – mit weiteren Standorten in Europa und den USA. Das Unternehmen ist als Arbeitgeber gefragt bei Spezialisten auf der Suche nach einer besonderen Herausforderung. Das zeigt das Beispiel von Michael Huber, Gruppen- und Projektleiter für «Advanced Optical Components» bei Fisba im Bereich Forschung und Entwicklung.**

Der berufliche Weg von Michael Huber ist recht typisch für viele der Fachleute in den Reihen der Fisba: Nach der Berufslehre als Physiklaborant mit BMS studierte Huber am NTB Buchs Systemtechnik mit dem Vertiefungsgebiet Mikro- und Nanotechnologie. «Schon während meiner Ausbildung war ich häufig in die Arbeit der Forschungs- und Entwicklungsabteilungen eingebunden», erinnert er sich. 2008 stiess Huber zur Fisba in St.Gallen und nahm nach drei Jahren berufsbegleitend das Masterstudium in optischer Systemtechnik auf. Eine Weiterbildung, die ganz direkt Bezug nahm auf seine Aufgaben beim neuen Arbeitgeber.

## «Fisba unterstützt ihre Mitarbeiter grosszügig in externen Weiterbildungen.»

Bei der Fisba AG ist Michael Huber in erster Linie als Gruppen- und Projektleiter tätig. Unter anderem führt er eine Entwicklungsgruppe mit fünf Personen, die sich mit speziellen optischen Komponenten befasst, beispielsweise Linsen, die mit besonderen Verfahren hergestellt werden und über das hinausgehen, was man allgemein unter dem Begriff Linsen kennt. «Sie werden etwa für Laserdioden, medizinische Anwendungen oder die Messtechnik eingesetzt», erklärt Huber.

### Direkter Kontakt mit Kunden

Für ihn besonders faszinierend ist die Tatsache, dass sich seine Aufgabe nicht nur rund um Fragen wie Technologie und Prozessentwicklung dreht, sondern weit vielfältiger ist. So steht Huber oft in direktem Kundenkontakt, der andernorts meist eher auf die Ebene Verkauf beschränkt ist: «Aufgrund unserer Spezialisierung werden wir in einer frühen Entwicklungsphase direkt in die Gespräche mit dem Kunden einbezogen und können gestaltend mitwirken.» Dabei geht es unter anderem um die Frage, wie bestimmte Komponenten aussehen sollen und wie sich

die Kosten optimieren lassen. Kommt es zum Auftrag, begleiten Michael Huber und sein Team den gesamten Prozess von der Entwicklung des Prototypen bis zur Serienproduktion.

Eine weitere spannende Herausforderung liegt für den Fisba-Mitarbeiter darin, dass das Unternehmen vorwiegend im Export tätig ist und die Kunden rund um den Globus verteilt sind. Starke Märkte neben Europa sind Asien mit China und die USA. In der täglichen Kommunikation ist dabei auch die Zeitverschiebung immer wieder eine Knacknuss – wie auch die Verständigung in Englisch bei komplexen technischen Themen.

### Alles unter einem Dach

Optische Anwendungen sind ein fester Teil des Alltags für jeden von uns, sei es in der Foto- oder Videokamera, im Smartphone oder im Auto mit Rückfahrkamera und anderen Bedienungshilfen. Die Optiksparte als solche ist für den normalen Anwender aber dennoch meist weitgehend unbekannt. Bei der Fisba sei man sehr breit aufgestellt, was die eingesetzten Technologien betreffe, sagt Michael Huber. «Neben den herkömmlichen Verfahren wie Schleifen und Polieren von Linsen arbeiten wir beispielsweise auch mit der Heissformgebung von Glaskomponenten, einem eher exotischen Feld, das die Herstellung von speziellen Konturen und Funktionen in Glas überhaupt erst ermöglicht. Das ist für uns Fachleute besonders spannend.» Zudem sei bei der Fisba die gesamte Prozesskette unter einem Dach vereint, vom Glasblock bis zur fertigen Linse – auch das mache die Arbeit besonders attraktiv und auch der Kunde kann davon stark profitieren.

Nach bald zehn Jahren im Betrieb genießt Huber zudem die Verantwortung, die er in seiner Rolle übernehmen kann und die Möglichkeit, sich in Themengebiete tief einzuarbeiten, nicht nur auf der technischen Seite, sondern auch im kaufmännischen Bereich und im direkten Kontakt mit Ansprechpartnern. Dazu gehören nicht nur Kunden, sondern auch Lieferanten, die ebenfalls aus der ganzen Welt kommen. Mit diesen zusammen gilt es, spezifische



*Michael Huber:  
«Aufgrund unserer  
Spezialisierung werden  
wir in einer frühen  
Entwicklungsphase di-  
rekt in die Gespräche mit  
dem Kunden einbezogen  
und können gestaltend  
mitwirken.»*

Aufgaben zu lösen, oft auch in Verbindung mit einer Reisetätigkeit, wenn Maschinen vor Ort unter die Lupe genommen werden müssen.

## «Optische Anwendungen sind ein fester Teil des Alltags.»

Auch mit Blick auf die Teambildung stellt Michael Huber seinem Arbeitgeber ein sehr gutes Zeugnis aus. Regelmässige gemeinsame Anlässe fördern den Zusammenhalt, und bei Aktionen wie «Bike to work» oder dem Firmenlauf sei die Fisba stets bereit, sich zu en-

gagieren und so auch den Angestellten einen attraktiven Mehrwert zu bieten. Fisba sei zudem vorbildlich im Bereich der individuellen Weiterentwicklung ihrer Angestellten, die aber auch selber Verantwortung dafür übernehmen müssen. «Fisba unterstützt ihre Mitarbeiter allgemein grosszügig in externen Weiterbildungen», so Huber, der selbst im Herbst den Master in Management, Technologie and Economics (MAS ETH MTEC) an der ETH Zürich beginnt.

Text: Stefan Millius

Bild: Stéphanie Engeler

Anzeige

## Neu in St. Gallen

Wir kennen das Potenzial unserer Region. Lernen Sie jetzt unseres kennen.



**Markus Blaser**  
Kundenberater  
T +41 71 560 39 05



**Laila Hertli**  
Assistentin  
T +41 71 560 39 02



**Franz Osterwalder**  
Leiter Niederlassung  
St. Gallen  
T +41 71 560 39 01



**Christoph Zürcher**  
Kundenberater  
T +41 71 560 39 06



**BANQUE CIC | SUISSE**  
Die Bank der Privat- und Geschäftskunden

**Bank CIC (Schweiz) AG**  
Poststrasse 17, Postfach  
**9001 St. Gallen**  
T +41 71 560 39 00  
F +41 71 560 39 10  
[www.cic.ch](http://www.cic.ch)

Bern,  
26.–30.  
Oktober  
2017

Suisse  
Caravan  
Salon.ch



## Erleben, wovon andere träumen!

### Marco Polo

Stilvoll auf Abenteuer tour gehen. Der Marco Polo Von Mercedes macht's möglich. Mit hohem Fahrkomfort eines Personenwagens bringt er Sie entspannt an Ihre Traumziele. So individuell wie Ihre Reiseziele, sind auch die Ausstattungsoptionen des Marco Polos. Nahezu jeder Ort auf Ihrer Reiseliste, wird zu Ihrem zweiten Zuhause.

**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)

**altherr**  
trucks & vans

**EINE  
KLASSE  
FÜR SICH.**

### **Altherr – Eine Klasse für sich.**

Das Team überzeugt durch starken Fokus auf Kompetenz und Verlässlichkeit. Dies zeigt sich bereits in der Evaluation von neuen Fahrzeugen bis hin zur Sicherstellung der Mobilität während der Fahrzeugnutzung.

Altherr-Kunden profitieren vom umfassenden Kundendienst. Fahrzeuge werden für Service- und Reparaturarbeiten oder MFK abgeholt und nach getaner Arbeit wieder zurückgebracht. Dies ist eine kostenlose Dienstleistung. Bei Pannenfällen können sich Altherr-Kunden auf einen verlässlichen 24-Stundenservice verlassen.

## **Erleben Sie den Marco Polo, jetzt!**



# «Mich kennt man als Mann der klaren Worte»

**Auf den Unternehmer folgt ein Unternehmer: Hansjörg Brunner, Geschäftsführer der Fairdruck AG in Sirnach und Präsident des Gewerbeverbandes Thurgau, rückt für den FDP-Politiker Hermann Hess in den Nationalrat nach. Er dürfte dort deutlich länger bleiben als sein Vorgänger.**

**Hansjörg Brunner, Hermann Hess hatte in Bern nur ein kurzes Gastspiel. Nach zwei Jahren gab er seinen Rücktritt bekannt. Hat Sie seine Entscheidung überrascht?**

Zum Zeitpunkt der offiziellen Rücktrittsbekanntgabe war ich nicht überrascht. Denn schon einige Wochen vorher hat mich Hermann Hess kontaktiert und über seinen allfälligen Rücktritt informiert.

**«Als Kantonsrat habe ich erfahren, dass es möglich ist, erfolgreich gegen unsinnige Gesetze, irrwitzige Regulierungen und blödsinnige Bürokratie anzutreten.»**

**Mit ein Grund für den Rücktritt war, dass sich Hess wieder vermehrt seiner unternehmerischen Tätigkeit und seiner Familie widmen möchte. Haben**

**Sie keine Bedenken, dass es Ihnen ähnlich ergehen könnte?**

Nein, überhaupt nicht: In meiner Firma sind wir gut aufgestellt, ich kann mich auf einen erfahrenen Nachfolger und ein bewährtes, topmotiviertes Team verlassen, und operativ werde ich mich zukünftig nur noch punktuell einbringen. Und zum Familiären: Vor meiner Zusage haben wir selbstverständlich die neue Situation familienintern intensiv diskutiert. Die Unterstützung meiner Frau genieße ich zu 100 Prozent – und meine Söhne sind erwachsen, die gehen ihre eigenen Wege; den permanenten Support ihres Vaters brauchen sie längst nicht mehr.

**Bei allen möglichen Tätigkeiten und Mandaten kann man sich in gewisser Weise vorbereiten, sich ein Bild davon machen, was auf einen zukommen wird. Bei einem Nationalratsmandat auch?**

Zum Teil sicher. Ich habe in den letzten Wochen mit verschiedenen Parlamentsmitgliedern gesprochen.



*Hansjörg Brunner:  
«Als Hinterbänkler will ich dereinst sicher nicht in Erinnerung bleiben.»*

Grundsätzlich bin ich aber ein Mensch, der ohne Vorurteile auf etwas Neues zugeht. So werde ich es auch im Nationalrat halten: Ich will mir mein eigenes Bild machen und mich dann entscheiden, wo und wie ich meine Prioritäten setzen möchte.

**Nimmt man sich insgeheim vor, ein präsenter, ein lauter, ein angriffiger Politiker zu werden?**

Ich bin nicht dafür bekannt, laut und angriffig zu sein. Mich kennt man aber als Mann der klaren Worte. Als Hinterbänkler will ich dereinst mit Sicherheit nicht in Erinnerung bleiben. Anstand und Respekt gegenüber Andersdenkenden sind dagegen für mich in allen Lebenslagen eine Selbstverständlichkeit – erst recht in der Politik.

**Können Sie das Amt mit Ihren aktuellen Tätigkeiten in Einklang bringen?**

In meiner Firma ist alles aufgegleist. Mein Rücktritt aus dem Kantonsrat erfolgt bis spätestens Ende des Jahres. Mein Amt als Präsident des Thurgauer Gewerbeverbandes werde ich jedoch mit gleicher Intensität wie bisher ausüben. Denn für mich geniesst das Wohl der Thurgauer Wirtschaft und seiner Bevölkerung die höchste Priorität. Da ist die Doppelfunktion Nationalrat und Thurgauer Gewerbeverbandspräsident sicher von grossem Vorteil. Ich werde ich mich so aktiv wie möglich für die Ostschweiz einsetzen und mit Geduld und Hartnäckigkeit meine Ziele verfolgen.

**Von politisch engagierten Unternehmern erhofft man sich in erster Linie, dass sie sich für die Wirtschaft starkmachen. Wo sehen Sie den grössten Handlungsbedarf?**

Als Kantonsrat habe ich erfahren, dass es möglich ist, erfolgreich gegen unsinnige Gesetze, irrwitzige Regulierungen und blödsinnige Bürokratie anzutreten. Immer wieder ist es gelungen, parteiübergreifend Mehrheiten zu schmieden. Der Weg aber ist sehr mühsam und erfordert ein permanentes Suchen und Ringen nach Lösungen. Aber so funktioniert unser Parlament nun mal, und ich werde auch in Bern alles tun, um unsere Unternehmen im harten Konkurrenzkampf sinnvoll zu unterstützen.

**Gibt es darüber hinaus noch Themenfelder, die Sie im Visier haben?**

Lassen Sie mir jetzt zuerst einmal etwas Zeit. Sicher werde ich mich spezifisch um Themen kümmern, welche die Ostschweiz betreffen. Und natürlich liegt mir unser duales Bildungssystem sehr am Herzen. Auch zur AHV habe ich eine klare Meinung: Wenn es uns, notabene in einem der reichsten Länder der Welt, nicht gelingen sollte, die Renten auf anständigem Niveau sicherzustellen, wäre das eine Bankrott-erklärung für unser politisches System.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Archiv

## Das Ende der Komfortzone

**Wir leben in einer anspruchsvollen Phase: Die Talsohle der Frankenstärke ist durchschritten, die Wirtschaft läuft gut, die Steuereinnahmen sprudeln munter. Aber die Politik befasst sich weiterhin noch zu stark mit Scheinproblemen.**

von Walter Locher



Die Grenzen dieses Verwaltens ohne Mut zu neuen Impulsen zeigen sich besonders deutlich im Kanton St.Gallen: Wir werden uns rascher, als uns lieb ist, mit den finanziellen Folgen einer ungebremsten und verfehlten Spitalpolitik befassen müssen, weil die Politik nicht den Mut hatte, klare und unbequeme Entscheide zu treffen. Aktuell zeigen diverse neu erbaute bzw. erneuerte Spitäler in Nachbarkantonen (Triemli ZH, Waidspital ZH) massive Defizite. Das wird auch bei uns kommen, weshalb die FDP-Fraktion zum drohenden finanziellen Kollaps bei den Spitälern in der Septembersession eine Interpellation eingereicht hat.

Auch die Energiepolitik wird sich künftig mehr mit Realitäten als mit Utopien befassen müssen. Wer die E-Mobilität und den ungebremsten Energiehunger befriedigen will, braucht Lösungen für die Energieerzeugung, keine Hoffnungen. Die Folgen der fehlenden Weitsicht und Entschlossenheit der Thurgauer und der St.Galler Regierung, für sich im Bern einen eigenen Metropolitanraum einzufordern, haben sich gerade kürzlich gezeigt: Mehr Bahn ist in der Schweiz nur noch für die Metropolitanräume vorgesehen. Für den Kanton St.Gallen und den nicht nach Zürich orientierten Teil des Kantons Thurgau bleibt gerade einmal der Kapazitätsausbau der Regionalbahn Frauenfeld-Wil. Auf dem Korridor Winterthur-Wil-St.Gallen-Rheintal soll keine der verlangten Leistungssteigerungen realisiert werden.

Wir müssen endlich dazu übergehen, uns nicht mehr auf den Lorbeeren früherer Jahre und Generationen auszuruhen und Problemlösungen in die Zukunft zu vertagen. Der beherzte Aufschrei aller Fraktionen des St.Galler Kantonsrats zu den im September vorgestellten SBB-Ausbau-Plänen könnte ein Anfang sein, sich vermehrt und gemeinsam in hörbarer Weise für die Prosperität der Ostschweiz einzusetzen. Wohlstand entsteht und erhält sich nur durch harte Arbeit, entschlossenes Handeln und Konzentration auf die Lösung anstehender Probleme. Verlassen wir die endlich die Komfortzone.

Walter Locher ist FDP-Kantonsrat, St.Gallen

# «Ich brauche den ‹Stallgeruch›»

**Ende September gab der Thurgauer SVP-Nationalrat Hansjörg Walter seinen Rücktritt per 26. November bekannt. Für ihn rückt die Unternehmerin Diana Gutjahr nach. Wie sie sich auf das neue Amt vorbereitet, was es mit dem Verhalten an einem Zebrastreifen gemeinsam hat und welcher Bereich dereinst den wichtigsten Stellenwert einnehmen wird, erklärt die 33-jährige Amriswilerin im Interview.**

**Diana Gutjahr, vor zwei Jahren erreichten Sie bei den Nationalratswahlen den ersten Ersatzplatz. War Ihnen damals schon klar, dass damit der Weg nach Bern praktisch schon feststand?**

Nein. Nachdem mir die Wahl mit 29925 Stimmen nicht gelungen war und für mich der 1. Ersatzplatz feststand, war mir bewusst, dass bei drei Nationalräten immer eine Möglichkeit besteht, dass durch ein Ausscheiden aus gesundheitlichen oder persönlichen Gründen ein Nachrücken in Aussicht steht. Jetzt ist es soweit, und ich kann auf die in meinem Umfeld bereits aufgestellten Strukturen zurückgreifen.

**«Ich bin ein Mensch, der dann spricht, wenn er etwas zu sagen hat, und nicht, damit gesprochen worden ist.»**

**Gegenüber dem ‹Tagblatt› sagten Sie, dass Sie ebenfalls erst Ende September – fast zeitgleich mit der Öffentlichkeit – über den Rücktritt von Hansjörg Walter informiert wurden. Was ging Ihnen als Erstes durch den Kopf?**

Ich habe am Montag, 25. September, um 8 Uhr einen Anruf von Hansjörg Walter bekommen, dass er seine Demissionierung eingereicht habe. Mir wurde zeitgleich warm und kalt, weil ich nicht genau einschätzen konnte, was in den nächsten Stunden auf mich zukommt. Bis dann die ersten Medienschaffenden davon Kenntnis hatten, vergingen circa zwei Stunden – da hatte ich etwas Zeit, meine Gedanken und Gefühle zu sortieren.

**Zwischen der Rücktrittsankündigung und Ihrem Antritt als Nationalrätin liegen nur zwei Monate. Genügt die Zeit, um sich auf die neue Tätigkeit vorbereiten zu können?**

Ja, denn als ich mich vor drei Jahren für die Wahl zur Verfügung gestellt hatte, musste ich mich bereits mit dem Gedanken auseinandersetzen, was wäre wenn. Ich hatte auch bereits schon eine ähnliche Erfahrung gemacht, als ich im 2012 auf Anhieb in den Kantonsrat gewählt wurde.

**Sie führen mit Ihrem Lebenspartner die Ernst Fischer AG in Romanshorn und sind Vizepräsidentin des Thurgauer Gewerbeverbandes. Müssen Sie sich aufgrund des neuen Mandats umorganisieren?**

Da ich nebst der heutigen Tätigkeit auch noch in verschiedenen Gremien tätig bin, muss ich mir nun in Ruhe überlegen, aus welchen ich allenfalls ausscheiden müsste, um genügend Zeit für das Nationalratsmandat zum Wohl der Bevölkerung vom Kanton Thurgau zu haben – und natürlich, um weiterhin im Familienbetrieb tätig zu sein. Das ist mir ein grosses Anliegen. Ein Ausscheiden aus dem Thurgauer Gewerbeverband ist für mich kein Thema, da es für mich persönlich wie politisch ein wichtiges Gremium ist und bleibt. Es ist mir bewusst, dass dieses Amt sehr viel Aufwand mit sich bringt. Aufgrund der guten familiären Situation geniesse ich aber sehr viel Rückhalt und erhalte jede erdenkliche Unterstützung.

**Andere Unternehmer, die in Bern politisieren, bekunden Mühe damit, dass sie dort im Vergleich zu ihrer beruflichen Tätigkeit nur schwer etwas bewegen können. Mit welchen Vorstellungen gehen Sie nach Bern?**

Da ich bereits auf eine politische Laufbahn auf Kantonsebene zurückblicken kann, weiss ich, dass Entscheide sehr schwerfällig und langsam gefällt werden, und auf Bundesebene ist dies bestimmt noch eine Stufe komplizierter. Aber ich freue mich, mich in wirtschaftliche Themen einbringen zu können, sind es doch die Entscheidungen aus Bern, welche die Industrie, das Gewerbe und unser Leben jeweils direkt betreffen.

**Bei welchen Themen möchten Sie in erster Linie Akzente setzen?**

Schwierig zu sagen, da ich nicht weiss, in welchen Kommissionen ich mitarbeiten darf. Dank meiner bald zehnjährigen Erfahrung in der Wirtschaft habe ich schon einiges erlebt. Ich erhoffe mir, dass ich als Unternehmerin und somit aus der Praxis und von der Basis Wissen und Erfahrung in die Debatten einbrin-



*Diana Gutjahr: «Ich lebe gerne mit den laufenden Sorgen und Chancen einer Unternehmung.»*

gen kann. Geht doch bei den Entscheiden oft vergessen, was ein neues Gesetz oder Verordnung am Ende vom Tag für den Unternehmer bedeutet.

**Werden Sie sich anfangs zurückhalten oder wird man von Ihnen schon nach kurzer Zeit klare Signale vernehmen?**

Ich verhalte mich grundsätzlich wie am Zebrastreifen: «luege, lose, laufe». Zudem bin ich ein Mensch, der dann spricht, wenn er etwas zu sagen hat, und nicht, damit gesprochen worden ist. Meine Devise lautet deshalb auch «chrampfe und mitschaffe» – zum Wohl unserer Gesellschaft.

**Hansjörg Walter gehört dem Rat seit 1999 an. Er politisiert also schon fast zwei Jahrzehnte als Nationalrat. Werden Sie sich von ihm Tipps holen?**

Es ist wie im Unternehmen: Von «alten Hasen» kann man viel Know-how erlernen – Wissenstransfer ist doch in aller Munde. Deshalb werde ich den Austausch mit ihm pflegen, hat Hansjörg Walter doch auch viel für unsere Schweiz und unsere Region getan. Seine Erfahrung möchte ich gerne – gepaart mit meinem Ideen – für meine Ratstätigkeit nutzen.

**Sie treten das Amt in einem fast noch jugendlichen Alter an. Daneben sind Sie stark in der Wirtschaft engagiert. Ist es möglich, dass die Politik dereinst den wichtigeren Stellenwert in Ihrem Leben einnehmen wird?**

Es ist für mich von grösster Wichtigkeit, dass ich in unserer Unternehmung verbleiben kann. Ich brauche einfach den «Stallgeruch» und lebe gerne mit den laufenden Sorgen und Problem, aber auch den Chancen und Gefahren einer Firma. Es ist wichtig, an unserem Milizsystem festzuhalten, wenn es auch nicht immer in letzter Perfektion läuft. Aber nur so festigt man die enge Verbindung von der Politik zu den Menschen wie du und ich.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: zVg

## Begleitung im digitalen Zeitalter

**Antonia Zahner-Kirtz ist selbstständige Marketing- und Kommunikationsfachfrau sowie Präsidentin des Vereins Leaderinnen Ostschweiz. Ihre berufliche Laufbahn startete sie allerdings in einem ganz anderen Metier. Ein Leaderinnen-Porträt.**



Der Kunde und seine Bedürfnisse stehen für Antonia Zahner-Kirtz im Mittelpunkt ihrer täglichen Arbeit. Und das nicht erst, seit sich die Marketing- und Kommunikationsfachfrau im vergangenen April mit ihrem Unternehmen «Blickpunkt Kommunikation» in ihrer Heimatstadt St. Gallen selbstständig gemacht hat. Das kunden- und serviceorientierte Schaffen zieht sich wie ein roter Faden durch ihr berufliches Leben: Angefangen bei der Ausbildung zur Rezeptionistin und der anschliessenden Stelle in einem Fünfsternehotel über die spätere Arbeit als stellvertretende Leiterin Marketing und Verkauf bei einem Ostschweizer Tourismusunternehmen bis hin zur Anstellung als Beraterin bei einer Kommunikationsagentur in St. Gallen.

Das theoretische Rüstzeug holte sich die 36-Jährige an der Fachhochschule St. Gallen, wo sie Betriebsökonomie mit Vertiefungsfach Marketing studierte. Seit dem Abschluss des Studiums vor gut zehn Jahren hat sie sich ein breites Marketing- und Kommunikationswissen angeeignet. «Durch meine bisherigen Anstellungen, insbesondere meine fast fünfjährige Tätigkeit als Beraterin in einer Agentur, habe ich Einblick in die verschiedensten Branchen erhalten.» Dazwischen bildete sich Antonia Zahner-Kirtz an der Hochschule Luzern im Bereich Online-Marketing weiter. Aktuell absolviert sie den CAS «Brand Journalism and Corporate Storytelling» am MAZ in Luzern. Mit der Selbstständigkeit hat sich die Marketing- und Kommunikationsspezialistin einen Traum erfüllt. «Ich möchte meine Kunden im digitalen Zeitalter begleiten und ihnen Entwicklungsmöglichkeiten und Chancen aufzeigen. Im Blickpunkt steht ihre Online-Kommunikation – natürlich ohne die Offline-Massnahmen ausser Acht zu lassen.

Antonia Zahner-Kirtz schätzt die Vielseitigkeit der Kommunikation. So arbeitet sie nebst ihrer Selbstständigkeit noch als Teilzeit-Kommunikationsverantwortliche bei der Katholischen Kirche im Lebensraum St. Gallen und doziert an der BVS St. Gallen in einem Online-Marketing-Lehrgang. Da bleibt dem Gründungsmitglied und der heutigen Präsidentin des Vereins Leaderinnen Ostschweiz nicht viel Zeit für Hobbys. Und wenn doch: «Dann gehe ich sehr gerne joggen oder ins Theater.»

# «Eine Verschnaufpause liegt nicht drin»

**Bei den St.Galler Stadtratswahlen erzielte Boris Tschirky im ersten Wahlgang die meisten Stimmen. Der CVP-Sitz ist damit allerdings bei Weitem noch nicht gesichert. Wie sich Tschirky gegenüber seiner Kontrahentin Sonja Lüthi von den Grünliberalen behaupten will, erklärt er im Interview.**

**Boris Tschirky, wie zufrieden sind Sie mit dem Resultat im ersten Wahlgang?**

Das Resultat des ersten Wahlgangs entspricht ziemlich genau den Stimmenverhältnissen, die auch aus den Stadtparlamentswahlen vom Herbst 2016 hervorgegangen sind: Wir konnten die Potenziale der CVP und der FDP, die mich portiert und empfohlen haben, ausschöpfen. Insgesamt haben Jürg Brunner und ich als Vertreter der Ratsrechten zusammen mehr Stimmen auf uns vereinigt als die drei anderen Kandidaten von der Ratslinken. Das zeigt: Die Hälfte der St.Galler Bevölkerung tickt bürgerlich

Ich will meine Erfahrung aus den bisherigen beruflichen Tätigkeiten als Redaktor, Standortförderer, Tourismusedirektor, Gemeindepräsident und Kantonsrat für eine blühende Zukunft der Stadt einbringen – und zwar mit pragmatischen und nicht ideologischen Lösungen im Sinn der ganzen Bevölkerung, von jung bis alt, links bis rechts, für Frauen wie Männer. Das geht nur mit aktiver Kommunikation und im direkten Austausch mit der Bevölkerung – nicht nur im Wahlkampf. Aufgrund meiner Exekutiverfahrung kann ich sofort ohne lange Einarbeitung wirken. Ich will etwas unternehmen im besten Sinne des Wortes.

**«Die Hälfte der St.Galler Bevölkerung tickt bürgerlich und will, dass sich die Stadt weiterentwickeln kann.»**

und will, dass sich die Stadt dynamisch weiterentwickeln kann. Die Gefahr wäre gross, dass die Weiterentwicklung der Stadt blockiert würde, wenn die Zusammensetzung des Parlaments noch weniger im Stadtrat repräsentiert wäre und im Stadtrat plötzlich vier Vertreter der Ratslinken einem einzigen bürgerlichen Vertreter gegenüberstünden. Damit würde das demokratische Gleichgewicht erheblich gestört.

**Überlegt man sich nach einem solchen Sonntag, was man hätte anders machen sollen, wo es verpasste Chancen gab?**

Entscheidend ist, aus dem Wahlresultat die richtigen Schlüsse zu ziehen, um darauf aufbauend die Strategie für die Schlussumarmierung festzulegen. Verbesserungspotenziale gibt es nach Entscheidungen fast immer – unabhängig davon, ob man sich in der Politik oder in der Wirtschaft bewegt.

**Am 26. November kommt es nun zum Duell zwischen Ihnen und Sonja Lüthi. Womit möchten Sie sich in erster Linie von Ihrer Konkurrentin abgrenzen bzw. unterscheiden?**

**Wird die Frauenfrage ausschlaggebend sein?**

Es wird letztlich darauf ankommen, wer als Person mit welchen Argumenten und Ideen besser punkten kann – und zwar sowohl bei den Frauen als auch bei den Männern.

**Auf welche Wählerschaft konzentrieren Sie sich in den noch verbleibenden Wochen? Ist es jene aus der bürgerlichen Seite oder richten Sie Ihren Fokus auch nach links?**

Wie gesagt: Mit Blick auf die Konkordanz ist es wichtig, dass die Wähleranteile im Parlament auch einigermaßen im Stadtrat abgebildet sind. Deshalb ist eine angemessene bürgerliche Vertretung im Stadtrat unabdingbar. Für mich ist es wichtig, dass eine breite, partei- und verbandsübergreifende Koalition mit mir dafür kämpft. Wir müssen die Stadt im Interesse der ganzen Bevölkerung weiterentwickeln können – das wäre mit einer politischen Blockade gefährdet.

**Ihr Terminkalender für die Zeit bis zum zweiten Wahlgang ist demnach ausgefüllt?**

Wie es meinem Naturell entspricht, den unmittelbaren Kontakt mit der Bevölkerung intensiv zu pflegen, geht es in diese Richtung. Auch meine Verpflichtungen als Gemeindepräsident haben weiterhin hohe Priorität.

**Worauf setzen Sie in diesen Wochen? Auf Kontinuität, auf Masse oder wird man auch ein überraschendes Element erleben?**

In einem Wahlkampf ist es das Wichtigste, sich selbst treu und damit authentisch zu bleiben. Auf das eine oder andere überraschende Element darf man sich in diesem Wahlkampf wohl schon noch freuen.

## «Eine angemessene bürgerliche Vertretung ist im Stadtrat unabdingbar.»

**Sollten Sie gewählt werden: Gönnen Sie sich dann als Erstes einmal eine Verschnaufpause?**

Nach einer allfälligen Wahl gilt es, einen guten Über-

gang zwischen meiner Tätigkeit in der Politischen Gemeinde Gaiserwald und der Stadt St.Gallen zu gewährleisten. Eine Verschnaufpause liegt nicht drin. Allerdings wird sich das Hauptgewicht der Arbeit zuerst vor allem auf innerbetriebliche Aktivitäten verschieben.

**Und wie sieht es im Fall einer Niederlage aus?**

Ich würde selbstverständlich meine Tätigkeit als Gemeindepräsident in der Politischen Gemeinde Gaiserwald in meiner gewohnt bürgernahen und pragmatischen Art und Weise weiterführen.

---

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: zVg

CVP-Politiker Boris Tschirky:

*«In einem Wahlkampf ist es das Wichtigste, sich selbst treu und damit authentisch zu bleiben.»*



# «Ich gehöre nicht dem traditionellen Machtfilz an»

**Sie könnte die CVP aus dem St.Galler Stadtrat kippen, was ein historisches Ereignis wäre: Die Grünliberale Sonja Lüthi erreichte im ersten Wahlgang ein beachtliches Resultat. Ihr könnte die Sensation durchaus gelingen.**



*Die Grünliberale Sonja Lüthi: «Ich halte das klassische Links-rechts-Schema in der Politik für überholt.»*

**Sonja Lüthi, wie stark sind Sie derzeit mit Rechen-  
spielen beschäftigt?**

Überhaupt nicht – das überlasse ich den Wahlkampfstrategen, Politbeobachtern und Medienleuten. Für mich sind inhaltliche Überlegungen sowie die Begegnungen und Diskussionen mit Wählerinnen und Wählern wichtiger.

**«Die Verantwortlichen haben es nicht mal für nötig befunden, mir einen Fragebogen zuzustellen oder mich zu einem Hearing einzuladen.»**

**Sie erreichten beim ersten Wahlgang knapp 1000 Stimmen weniger als CVP-Mann Boris Tschirky. Alle anderen Kandidaten haben sich inzwischen aus dem Rennen genommen. Rechnet man die Stimmen von Jürg Brunner von der SVP eins zu eins zu Tschirky und jene von Jungsozialist Andri Bösch sowie Ingrid Jacober von den Grünen auf ihr Konto, dann fällt das Ergebnis mit 10005 zu 9868 Stimmen zugunsten von Boris Tschirky aus. Das Rennen ist offen. Wie wirkt sich das auf Ihren persönlichen Wahlkampf aus?**

Ich habe mich über das gute Wahlergebnis sehr gefreut. Ich konnte bereits im 1. Wahlgang weit über die Parteigrenzen hinaus Stimmen sammeln. Das

Resultat hat mich in meinem Kurs bestätigt und motiviert mich, um jede zusätzliche Stimme zu kämpfen. Es gilt nun, meine Positionen und Ideen noch bekannter zu machen.

**Werden Sie nun insbesondere versuchen, die Stimmen von links zu sichern?**

Ich werde mich nicht verbiegen, um möglichst allen zu gefallen. Als fortschrittliche Mittepolitikerin mit gesellschaftspolitisch liberalem, weltoffenem und umweltfreundlichem Profil kann ich in traditionell links und Mitte-links wählenden Kreisen sicher um einiges stärker punkten als meine beiden konservativen Mitbewerber von der CVP und der SD.

**Mit welchen Schwerpunkten sind Sie Ihrer Meinung nach auch für grundsätzliche CVP-, FDP- oder gar SVP-Wähler wählbar?**

Ich halte das klassische Links-rechts-Schema in der Politik eigentlich für überholt. Weshalb sollte Umweltschutz nur ein linkes Anliegen sein und der Wunsch nach gesunden Staatsfinanzen nur ein rechtes? Ich möchte mich im Stadtrat konstruktiv und unabhängig von Ideologien für zukunftsorientierte, innovative und nachhaltige Lösungen einsetzen. In Wirtschaftsfragen politisiere ich ganz im liberalen Sinne, ich setze mich für nachhaltig gesunde Staatsfinanzen ein und ich lege grossen Wert auf Eigenver-

antwortung. Als Ökonomin, Geschäftsführerin und Gründerin von zwei Unternehmen sind mir zum Beispiel innovations- und investitionsfreundliche Rahmenbedingungen und die Reduktion bürokratischer Regulierungen ein wichtiges Anliegen. Ich setze mich unter anderem für die Unterstützung von Start-ups im Bereich der Cleantech-Industrie ein.

Erstaunt bin ich über die gemeinsame Wahlempfehlung der St.Galler Wirtschaftsverbände und des HEV – leider bin ich nicht auf ihrem Ticket. Die Verantwortlichen haben es nicht mal für nötig befunden, mir einen Fragebogen zuzustellen oder mich zu einem Hearing einzuladen. In der Führungsebene dieser Verbände herrscht offensichtlich eine Scheuklappenmentalität. Als unabhängig von Partikularinteressen politisierende Frau gehöre ich nicht dem traditionellen Machtfilz an. Vielleicht gerade deswegen haben mir viele sogenannte bürgerliche Wählerinnen und Wähler bereits im 1. Wahlgang ihre Stimme gegeben.

### «Ich werde mich nicht verbiegen, um möglichst allen zu gefallen.»

**Auf Ihrer Webseite schreiben Sie, dass Sie sich wünschen, dass «wir in St.Gallen zu jenem Pionier- und Unternehmergeist zurückfinden, welcher während der Textilblüte geherrscht hat». Wie möchten Sie das in Angriff nehmen?**

Die Auswirkungen der Klimaveränderung oder des technologischen Strukturwandels betreffen auch die Stadt St.Gallen. Es gilt, innovativen Lösungsansätzen zum Durchbruch zu verhelfen. Ich wünsche mir, dass man dabei auch unkonventionellen Ideen Raum gibt. Als Stadträtin könnte ich wichtige Überzeugungsarbeit leisten und auch mithelfen, die politischen Prozesse zu beschleunigen.

Wir hatten in St.Gallen den ersten Fussballclub, das erste Hallenbad und die erste Kläranlage. Was hindert uns daran, wieder einmal eine Vorreiterrolle einzunehmen? Beim Geothermieprojekt habe ich viel Aufbruchsstimmung und Pioniergeist wahrgenommen. Das Scheitern dieses Pilotprojekts darf uns nicht daran hindern, weitere zukunftsgerichtete – und auch mit Risiko verbundene – Projekte anzupacken und zu verwirklichen. Diesen Geist möchte in den Stadtrat und die Stadtverwaltung tragen.

**Bis zum zweiten Wahlgang am 26. November sind es nur noch wenige Wochen. Wie intensiv wird diese Zeit für Sie?**

Sehr intensiv – aber auch interessant. Am spannendsten finde ich den persönlichen Austausch mit der Bevölkerung auf der Strasse. Im Wahlkampf werde ich von einem engagierten Team bestehend aus Parteikolleginnen und -kollegen, Freundinnen, Freunden und Bekannten super unterstützt.

**Interview:** Marcel Baumgartner

**Bild:** zVg

## Ignazio der Erste?

**Es ist kein Scherz: Der neugewählte Tessiner Bundesrat Ignazio Cassis wird am 11.11. dieses Jahres um 11 Uhr 11 in Wattwil sein. Nicht, um Fasnacht zu feiern, sondern um der FDP des Kantons St.Gallen einen Besuch abzustatten.**

von Sven Bradke



Unter Mithilfe des St.Galler Nationalrats Walter Müller konnte dieser noch vor seiner ehrenvollen Wahl in den Bundesrat für die traditionelle Toggenburger Tagung der FDP «gebucht» werden. Und nach der Wahl bestätigte der ehemalige FDP-Fraktionspräsident, dass er nach wie vor kommen würde. «Versprochen ist versprochen», so seine Aussage. Wir alle freuen uns, den frischgebackenen Bundesrat bereits am 11. Tage seiner neuen Tätigkeit bei uns begrüßen zu dürfen. Wir werden prüfen, ob Ignazio Cassis noch der Gleiche ist wie vor der Wahl. Dies versprach er zumindest seiner charmanten Gattin am 20. September vor der Vereinigten Bundesversammlung und den laufenden Kameras.

### Ostschweizer Bundesrat?

Wir sind auch neugierig, was das Tessin und die Ostschweiz gemeinsam haben. Darüber will unser neuer Aussenminister nämlich sprechen. Als Ostschweizer interessiert uns selbstverständlich auch, wie wir wieder zu einem Bundesrat kommen könnten. Den Anspruch haben wir bereits mehrmals artikuliert. Jetzt gilt es, die richtigen Weichen zur richtigen Zeit in die richtige Richtung zu stellen. Das Tessin wartete 18 Jahre auf die Erfüllung dieses Wunsches. Seit dem Rücktritt von Hans-Rudolf Merz sind mittlerweile sieben Jahre vergangen. Spätestens 2019 sollen wieder Sitze im Bundesrat frei werden. Insofern gilt es, dem jüngsten Bundesrat gut zuzuhören, um noch den einen oder anderen wertvollen Tipp zu erhalten.

### Titel wider den tierischen Ernst

Auch wenn Ignazio Cassis nicht wegen der Fasnacht in den Thurpark nach Wattwil kommt, so könnte ihm dennoch ein «Födlebürger-Titel» zuerkannt werden. «Ignazio der Erste» wäre insofern angemessen, als er offenbar der erste «Secundo» im Bundesrat ist. Und Humor hat Ignazio alleweil! Das wird er uns sicher noch beweisen. Herr Bundesrat, wir gratulieren Ihnen nochmals recht herzlich zu Ihrer Wahl und freuen uns auf Ihren Besuch am 11. November 2017 im Thurpark in Wattwil. Die St.Galler FDP ist stolz, Sie dort begrüßen zu dürfen.

*Dr. Sven Bradke ist Vizepräsident der FDP des Kantons St.Gallen und Geschäftsführer der Mediapolis AG in St.Gallen*

## Baugesuch für «Wohnen am Saurerplatz» eingereicht



Die HRS Real Estate AG reichte das Baugesuch für das Wohn- und Geschäftshaus «Wohnen am Saurerplatz» auf dem Saurer WerkZwei-Areal ein. **Geplant sind 60 Wohnungen mit Gewerbeflächen im Erdgeschoss.** Der Baustart für das von Burkhalter Sumi Architekten GmbH geplante Projekt ist auf Frühjahr 2018 vorgezogen.

## Finance Forum Liechtenstein mit Urs Rohner

Die vierte Ausgabe des Finance Forum Liechtenstein findet am 21. März 2018 statt. Die Finanztagung vernetzt jeweils rund 600 Entscheidungsträger aus der Finanzbranche und bietet hochkarätige Referenten, interessante Workshops und attraktive Networkingplattformen. Hauptreferent ist Urs Rohner, Verwaltungsratspräsident der Credit Suisse. **Rohner leitet seit dem Jahr 2011 die strategischen Geschicke der Schweizer Grossbank und ist einer der besten Kenner des Finanzplatzes Schweiz.**

## Neues Einkaufszentrum in Ilanz nimmt Formen an



Der Baufortschritt für das geplante Einkaufszentrum in der Gewerbezone Grüneck in Ilanz wächst. **Der von der ZIMA Projektentwicklung AG aus St.Gallen geplante und gemeinsam mit Coop entwickelte Bau geht planmässig voran.** Am neuen Standort, wo sich bereits der Coop Bau + Hobby befindet, entsteht ein Coop-Supermarkt.

## Raiffeisen baut Dienstleistungsangebot im Immobilienbereich aus

Raiffeisen steigt mit der Raiffeisen Immo AG in die Immobilien-Vermarktung ein. Die neue Tochtergesellschaft von Raiffeisen Schweiz bietet Kunden fundierte Marktkenntnisse und ganzheitliche Beratung für den Kauf und Verkauf von privatem Wohneigentum. **Anfang Oktober 2017 starteten alle 13 Raiffeisenbanken in der Nordwestschweiz mit dem Pilotbetrieb;** im November kommt mit dem Berner Oberland eine weitere Pilotregion hinzu.

## Vorbildliche VP-Bank-Gruppe

Laut einer Studie erweist sich die Vaduzer VP-Bank-Gruppe beim Anteil der Frauen im Management als vorbildlich: Der «schillingreport – gender diversity» untersucht jährlich die Geschlechterdurchmischung von Schweizer Unternehmen. Die VP Bank ist in dieser Hinsicht bestens aufgestellt: Mit einem Belegschaftsanteil von 41 Prozent (Zahlen per 31.12.2016) liegt der Frauenanteil über dem Gesamtvergleich von 37 Prozent. **Mit einem Anteil von 22 Prozent im Verwaltungsrat weist auch hier die VP Bank eine Topzahl aus.** Im Gesamtvergleich liegt die Bankengruppe mit einem Frauenanteil von 20 Prozent in der Geschäftsleitung (Zahl per 1.1.2017) sogar weit über dem Durchschnitt der Branche (8 Prozent).



## Hotel Herisau in neuem Glanz

Mit einem Tag der offenen Tür feierte das Hotel Herisau kürzlich sein 20-jähriges Bestehen. Was einst als einfache Frühstückspension geplant wurde, hat sich unter der Leitung von René Wohnlich zu einem renommierten und vielfach ausgezeichneten Tagungshotel entwickelt. **Bis im vergangenen Frühling wurden die 33 Zimmer des 3-Sterne-Superior-Hotels für rund eine Million Franken erneuert.**

## Tibits eröffnet

Ende September haben die Gebrüder Frei und Rolf Hiltl zusammen mit vierhundert Gästen mit einer Party das grösste Tibits der Schweiz am Bahnhofplatz in St.Gallen eröffnet. **Das Tibits St.Gallen dürfte das erste Restaurant der Schweiz gewesen sein, bei dessen Eröffnung gleich acht Regierungsräte aus acht Kantonen dabei waren.** Dies machte der St.Galler Sozialminister Martin Klöti möglich, der die Ostschweizer Sozialministerkonferenz im Tibits abhielt.



## Stadler baut in Salt Lake City ein neues Werk

Das Investitionsvolumen beträgt rund 50 Millionen USD. Am 13. Oktober haben Group CEO und Stadler-Eigentümer Peter Spuhler und Martin Ritter, CEO Stadler USA, gemeinsam mit Senator Orrin Hatch, Utah-Gouverneur Gary Herbert, der Salt-Lake-City-Bürgermeisterin Jackie Biskupski und weiteren Gästen aus Politik und Wirtschaft den Spatenstich gefeiert. Nach der Einmietung in einem Servicewerk der Utah Transit Authority zum Bau der TEXRail-Züge 2016 bestätigt Stadler mit dem Bau eines eigenen Werkes die Standortwahl zur Montage von effizienten, leichtgewichtigen Triebzügen für den amerikanischen Markt.

## Schweizer Internet Start-up mit starkem Wachstum

Das Schweizer Internet Start-up ODO.ch mit Sitz in St.Gallen, das sich als erster und einziger Online-Marktplatz auf die Vermarktung von Rendite-Immobilien spezialisiert hat, konnte seit dem Start im Juli 2017 ein rasantes Wachstum aufweisen. Nicht nur die Anzahl inserierte Objekte konnte pro Monat um knapp 100 Immobilien gesteigert werden, auch die Besucherzahlen haben sich monatlich um rund 1000 Personen erhöht, Tendenz weiter steigend.

## 700 Gäste am Networking-Tag

Rund 700 Gäste waren am 13. Networking-Tag der FHS Alumni vom 8. September mit dabei. Das Thema «Forever Young» wurde aus verschiedensten Perspektiven beleuchtet. Die Gäste genossen die Tour d'Horizon – auch bei der anschliessenden Networking-Party. Rund 300 Gäste haben anschliessend einen Evaluations-Fragebogen ausgefüllt. Die Erwartungen der Gäste konnten zu 90 % mit «sehr gut» und «gut» erfüllt werden. Besonders aufgefallen ist die äusserst gute Bewertung der Networking-Möglichkeiten mit 89 % «sehr gut» und «gut» (8 % mehr wie im Vorjahr).

## Rezepte für den Berufsalltag

Der 15. Thurgauer Lehrlingstag am 27. November in Weinfelden will mit vielen konkreten und nützlichen Inputs für das Berufsleben aufwarten. Die vier Gäste des Lehrlingstags vermitteln insgesamt 20 Rezepte, die jeden Lehrling weiterbringen sollen. Neu stehen zwei Schwerpunkte im Fokus, die alle Berufstätigen, vor allem aber Lehrlinge, betreffen: «Erfolgreich im Umgang mit Druck» sowie «Effizienter und schneller lernen».

## in kürze

### LEADER

#### › Martin Künzler

Per 1. Oktober übernahm Martin Künzler als neuer Leiter Markt Ostschweiz Private Banking die Führungsverantwortung für die fünf Private-Banking-Standorte der St.Galler Kantonalbank in der Ostschweiz.

#### › Prager und Daeniker

Mit der Generalversammlung im April 2018 wird Tis Prager aus dem Verwaltungsrat der Hilti-Gruppe ausscheiden. Sein Nachfolger ist Daniel Daeniker, Managing Partner der Kanzlei Homburger in Zürich.

#### › Patrick Fischbacher

Die Altstätter Proventx AG verstärkt ihre Verkaufs- und Marketingaktivitäten: Patrick Fischbacher übernahm per 1. September die Funktion als Sales- und Marketingleiter und wird ab dem 1. Januar 2018 neuer Geschäftsführer der Proventx AG.

#### › Boris Tschirky

Sämtliche Wirtschaftsverbände und der Hauseigentümerverband der Stadt St.Gallen empfehlen Boris Tschirky zur Wahl in den Stadtrat.

#### › Christoph Graf

Die Parteileitung der FDP des Kantons St.Gallen hat kürzlich Christoph Graf zum neuen Geschäftsführer und Fraktionssekretär gewählt. Graf tritt sein Amt am 1. Januar 2018 an.

#### › Jan Schoch

Die angeschlagene Fintech-Firma Leonteq sucht einen neuen Chef. Der bisherige Jan Schoch trat per sofort von seiner Position zurück und verliess die Geschäftsleitung.

#### › Daniel Ettliger

Nach elf Jahren bei der NZZ-Mediengruppe wechselt Daniel Ettliger zu der Rheintal Medien AG.

#### › Rico Rüdüsühli

Zum 1. Oktober eröffnete die St.Galler Gebäudetechnikdienstleisterin Hälgi & Co. AG eine Niederlassung in Liechtenstein. Die Leitung übernahm Rico Rüdüsühli.

#### › Rudolf Maag

Der Baselbieter Medtech-Pionier Rudolf Maag hält neu eine Beteiligung von zehn Prozent am Haager Hersteller von Vakuumentilen VAT. Ende Juli war Maag bereits bei Landis+Gyr eingesteigen.

# Wer gewinnt ihn?

Am Donnerstag, 9. November ist es soweit: Dann wird zum ersten Mal der Raiffeisen Unternehmerpreis im Rahmen einer exklusiven Feier verliehen. Raiffeisen Schweiz würdigt mit dem goldenen Award innovative Unternehmen, die sich durch mutiges Denken und Handeln in ihren Märkten nachhaltige Wettbewerbsvorteile erarbeitet haben. Im Raiffeisen Unternehmerzentrum in Gossau, wo sonst Unternehmer Zukunft schaffen, werden am 9. November zukunftsorientierte Unternehmen mit dem neuen Preis der Raiffeisen ausgezeichnet.

Die Märkte werden schneller, volatiler, vernetzter und unberechenbarer. Für viele Unternehmen wird es immer schwieriger, nachhaltig auf Erfolgskurs zu bleiben. Als drittgrösste und regional stark verankerte Schweizer Bankengruppe fühlt sich die Raiffeisen verbunden mit Unternehmen, die dank Mut und Innovationsgeist die Herausforderungen des Wandels mit Erfolg bewältigen. Darum hat man den Raiffeisen Unternehmerpreis ins Leben gerufen. Er wird am Donnerstag, 9. November zum ersten Mal vergeben.

## Preisverleihung im RUZ

Der Raiffeisen Unternehmerpreis soll innovatives Unternehmertum in Schweizer KMU fördern und die mutigen Treiber des wirtschaftlichen Fortschritts stärker in das Bewusstsein der Öffentlichkeit rücken. Als passenden Rahmen für die Preisverleihung wurde das Raiffeisen Unternehmerzentrum in Gossau gewählt, das erste von mittlerweile drei Unternehmerzentren in der Schweiz. Dort, wo sich auch sonst innovative Unternehmer zum Gedankenaustausch treffen, wird sich demnächst zeigen, welches KMU die begehrte neue Auszeichnung erhält.

## Dann waren es nur noch 6

Fast 40 Unternehmen haben sich beworben und ihre Unterlagen zur Prüfung eingesandt. Jedes Dossier wurde eingehend geprüft von der Fachjury, bestehend aus erfahrenen Profis: Gabriela Manser (Goba AG), Alfred Müller (Stutz AG), Dr. oec. Urs Frey (Universität St. Gallen), Dr. jur. Kurt Weigelt (IHK St. Gallen-Appenzell), Urs Schneider (Raiffeisenbanken), Stefan Dudli (Lenz & Dudli Treuhand AG) und Kurt Müller (RUZ Gossau). Die relevanten Beurteilungs-Kriterien waren:

Positionierung, Differenzierung, Innovationskraft, Agilität, Nachhaltigkeit, Mut, Erfolg und Wahrnehmung in der Öffentlichkeit. Nun stehen die 6 nominierten Unternehmen im Final. Am Donnerstag 9. November wissen wir, wer das Rennen gemacht hat.

## Attraktive Preise

Dem Gewinner des Raiffeisen Unternehmerpreises Ostschweiz winkt der goldene Pokal mit Auszeichnungs-Urkunde und ein Preisgeld von CHF 10'000.–. Für den Publikumspreis gibt's CHF 5'000.– mit Urkunde. Alle anderen Nominierten erhalten die Auszeichnungs-Urkunde. Als besonderes Dankeschön wurde für jedes Unternehmen ein Kurz-Video gedreht, das für Eigenbedarf zur Verfügung steht. Riskieren Sie einen Blick und geben Sie online Ihre Stimme ab für Ihren Favoriten auf den Publikumspreis.

[www.raiffeisen.ch/unternehmerpreis](http://www.raiffeisen.ch/unternehmerpreis)

Raiffeisen  
Unternehmerpreis  
Ostschweiz

# RAIFFEISEN

Wir machen den Weg frei



Raiffeisen  
Unternehmerpreis  
Ostschweiz

# Wählen Sie Ihren Favoriten für den Publikumspreis!

## Bäckerei Böhli AG, Appenzell

Mit dem Anbau einer alten Dinkelsorte im Appenzellerland und der manufakturrellen Herstellung natürlicher und gesunder Produkte aus 100% Appenzeller Dinkel trifft man erfolgreich den Zeitgeist.



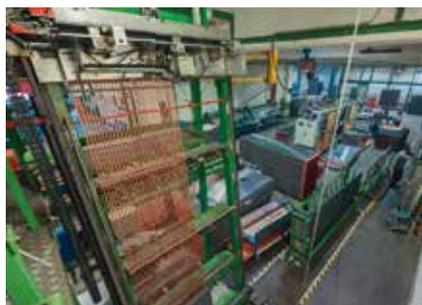
## Bütschwil Käse AG, Bütschwil

Die ursprünglich inlandorientierte Käseerei hat sich durch die Entwicklung eigener Produkte wie den Gwitterchäs oder die Swiss Lady neu positioniert und vermarktet heute ihre Spezialitäten weltweit.



## Koch AG, Appenzell

Die Ver- und Entsorgung von Rohmaterial umweltorientiert lösen. Dank einer neuen, stationären Waschanlage werden der kieshaltige Aushub bis zu 75 % wiederverwertet und die Transportfahrten deutlich verringert.



## Konvekta AG, St. Gallen

Mit der Regelungs-Software EIGER hat man eine einzigartige Funktionsüberwachung eingeführt. Sie ermöglicht es, Energie-Rückgewinnungssysteme in Echtzeit zielorientiert zu überwachen und zu regeln.

## smarterion ag, Sargans

Mit ihren LED Leuchten nach individuellen Kundenwünschen und dem smartLED-Konfigurator als Schnittstelle zu den Kunden, erobert der Rheintaler Nischenplayer neue Marktanteile rund um den Globus.

## The Rokker Company AG, Widnau

Man hat Jeans all das beigebracht, was sich Motorradfans von der Kult-hose wünschen. Wasserfest, atmungsaktiv und abriebfest wie eine Lederhose. So verbindet man Schutz mit dem Look echter Jeans.

Schauen Sie sich online die Videoportraits der Nominierten an und stimmen Sie für Ihren persönlichen Favoriten auf den Publikumspreis: [www.raiffeisen.ch/unternehmerpreis](http://www.raiffeisen.ch/unternehmerpreis)





## WTT Young Leader Award

Vernetztes Denken, Bescheidenheit und Praxisorientierung. Das sind drei Eigenschaften, um den WTT Young Leader Award der FHS St.Gallen zu gewinnen. Welche Teams schliesslich das Rennen machten, erfuhren die über 600 Gäste aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft am Montag, 25. September, in der Tonhalle St.Gallen. Fotografiert haben Daniel M. Frei und Donato Caspari.

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

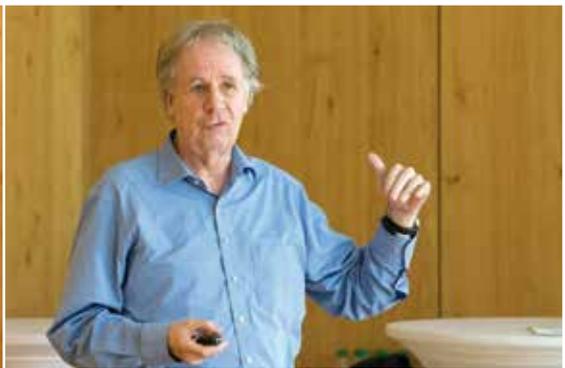




## «SPIELRAUM: Esszimmer»

Mit «SPIELRAUM: Esszimmer» wurde das klassische Esszimmer hinterfragt und neu ausgelegt. Vier kreative Köpfe aus der Region loteten Grenzen aus und inszenierten vier unterschiedliche Esszimmer. Goldschmiedin Sara Iseli, Produktdesigner Stefan Meile, das Couture-Lehratelier und Florist Walter Zellweger nutzten den von Domus und Vitra zur Verfügung gestellten Spielraum und präsentierten vom 21. September bis zum 14. Oktober ihre spannende Vision im Domus Studio an der Spisergasse 42 in St.Gallen.





## Strategie für Unternehmerfamilien

«Sind Sie bereits an der Planung Ihrer Nachfolgeregelung und Ihrer Familienstrategie? Welches sind die Werte, an denen sich die Familie orientiert?» – Solche und ähnliche Fragen wurden am gemeinsamen Kundenanlass von Continuum AG und Swisslife vom 29. August im Hotel Säntispark unter dem Titel «Benötigen Unternehmerfamilien eine Strategie» thematisiert. Für den LEADER fotografiert hat Stefan Schneider.

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



# Ein starker Verbund – die Thurgauer AMAG Betriebe

**Die AMAG Frauenfeld, AMAG Weinfelden, AMAG Kreuzlingen und das AMAG Carrosserie Center Lengwil decken sämtliche Bedürfnisse rund um die Marken Volkswagen, Audi, ŠKODA und VW Nutzfahrzeuge fachgerecht ab. Die vier Betriebe zusammen bilden einen einmaligen Kompetenzverbund im Kanton Thurgau.**

Wenn es im Kanton Thurgau um fachmännische Arbeit rund um die Marken Volkswagen, Audi, ŠKODA und VW Nutzfahrzeuge geht, bietet die AMAG ein dichtes Netz an Betrieben. Die AMAG Frauenfeld, AMAG Weinfelden, AMAG Kreuzlingen und das AMAG Carrosserie Center Lengwil sorgen mit Leidenschaft, Qualität und Know-How dafür, dass ihre Kundinnen und Kunden gut unterwegs sind. Zusammen im Verbund ergänzen sich die vier Betriebe und sind sogar noch stärker.

Geleitet werden alle Betriebe von Geschäftsführer Jesus Joga und seinem Betriebsleiter Giuseppe Camposeo. Dabei ist für Jesus Joga die Kundenzufriedenheit das oberste Ziel: «Für uns ist es wichtig, dass wir den Kunden ins Zentrum unserer Tätigkeiten stellen. An jedem Standort überzeugt das jeweilige Team mit Qualität und Fachwissen und möchte unsere Kunden mit exzellentem Service positiv überraschen.»

**«An jedem Standort überzeugt das jeweilige Team mit Qualität und Fachwissen und möchte unsere Kunden mit exzellentem Service positiv überraschen.»**

## **Alles rund ums Auto**

Die AMAG Betriebe im Thurgau stehen für Kompetenz in der Beratung und beim Verkauf von Neuwagen und Occasionen für die Marken Volkswagen, Audi, ŠKODA und VW Nutzfahrzeuge. Privat- und Firmenkunden erhalten vom Verkaufsteam vor Ort alles aus einer Hand, inklusive der Beratung bezüglich Finanzierung mittels Leasing oder dem Abschluss einer Fahrzeugversicherung.

Vom Abschleppdienst, Autowaschanlagen bis hin zu umfangreichen Werkstatt- und Servicearbeiten, wie zum Beispiel Reifenwechsel, Karosserie- oder Glasreparatur, Scheibentönen oder Ersatzteile- oder Zubehörverkauf, – in den AMAG Betrieben im Kanton Thurgau werden sämtliche Dienstleistungen rund ums Auto angeboten.

## **Grosse Arbeits- und Ausbildungsstätte**

Bei allen vier Betrieben sind total 130 Mitarbeitende täglich an der Arbeit, um sämtliche Kundewünsche zu erfüllen. Zudem werden 18 Lernende ausgebildet, denn die Ausbildung hat bei der AMAG hohes Gewicht. Schweizweit beträgt der Anteil der Lernenden knapp 13% aller AMAG Mitarbeitenden. «Lehrplätze anzubieten ist für die AMAG im Thurgau selbstverständlich. Einerseits ist die Berufsbildung für uns keine Pflicht, sondern Freude und andererseits hilft es natürlich, unsere Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.», meint Giuseppe Camposeo, welcher für die Lernenden bei der AMAG im Thurgau zuständig ist.

## **Neustes Mitglied im Verbund:**

### **AMAG Carrosserie Center Lengwil**

Das neueste Mitglied des Thurgauer AMAG Verbundes ist das AMAG Carrosserie Center in Lengwil. Die Eröffnung fand im Dezember 2016 statt. Bei Karosseriearbeiten ist eine fachmännische Reparatur nach Herstellervorgaben das Wichtigste. Sie garantiert mehr Sicherheit bei Folgeunfällen und tiefere, erneute Reparaturkosten. Die geschulten Fachkräfte im AMAG Carrosserie Center führen ihre Servicearbeit für Fahrzeuge der AMAG Betriebe wie auch anderer Fahrzeugmarken mit höchster Qualität und Fachkompetenz. Das Dienstleistungsangebot des AMAG Carrosserie Centers ist sehr breit gefasst und deckt die Beseitigung von kleinen Dellen oder Kratzern bis hin zur Instandsetzung von stark beschädigten Fahrzeugen alles ab. Ebenfalls werden Zusatzdienstleistungen wie z.B. Scheibenreparatur oder Scheibenersatz, «sanfte» Beseitigung von Hagelschäden, Reparatur von Parkschäden oder Scheibentönen und Fahrzeugbeschriftungen angeboten.

[www.frauenfeld.amag.ch](http://www.frauenfeld.amag.ch)

[www.weinfelden.amag.ch](http://www.weinfelden.amag.ch)

[www.kreuzlingen.amag.ch](http://www.kreuzlingen.amag.ch)

[www.carrosserie.lengwil.amag.ch](http://www.carrosserie.lengwil.amag.ch)

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

# Brain-Drain

**Immer mehr Junge verlassen den Kanton St.Gallen: Dieser Brain-Drain sei den Ausbildungsmöglichkeiten und dem Arbeitsmarkt geschuldet. Ersteres wage ich zu bezweifeln – schliesslich haben wir etwa in St.Gallen die beste Wirtschaftsuni Europas –, letzteres Problem ist zumindest teilweise hausgemacht: Wenn Schlüsselstellen in der Verwaltung gerne mit ausländischen Spezialisten besetzt werden, muss man sich nicht wundern, wenn der hiesige Nachwuchs der Ostschweiz den Rücken kehrt. Eine Polemik.**

von Stephan Ziegler



Da wird allenthalben gemurmelt, dass junge, gut ausgebildete Menschen die Ostschweiz verlassen. Gleichzeitig aber werden Schlüsselpositionen gerade in der Verwaltung mit Auswärtigen besetzt, oft auch aus dem Ausland. Das Signal, das

man damit an den hiesigen Nachwuchs sendet, heisst: Ihr könnt euch noch so anstrengen, schlussendlich bekommt ihr bei uns keinen guten Posten – weil wir lieber bunt sein wollen.

Woran das liegen mag, dass gerade der öffentliche Sektor sich gerne mit fremden Fachkräften schmückt, dafür gibt es wohl zwei Erklärungen: Man will der Bevölkerung zeigen, wie «fortschrittlich» und «offen» man ist – oder man will mit exotischen Namen angeben, wovon sich eine Verwaltung vielleicht einen mondäneren Touch verspricht. Gleichzeitig wird übersehen, dass man mit dem Engagement von Auswärtigen nicht nur ein eindeutiges Signal an die einheimische Jugend sendet – ihr seid hier nicht gewollt –, sondern auch sich selbst ins Fleisch schneidet: Wie soll eine Kantonsbibliothekarin mit afrikanischen Wurzeln mit den hiesigen Gepflogenheiten vertraut sein? Wie eine österreichische Museumsleiterin? Oder eine deutsche Kulturstellenleiterin? Frischer Wind mag ja gut sein, aber auch ein gewisser Stallgeruch ist nicht zu unterschätzen. Natürlich gibt niemand zu, man wolle sich

mit exotischen Namen oder «bunten» Lebensläufen schmücken – es würden eben die Besten gesucht, egal wo sie herkommen, wird da jeweils kolportiert. Wirklich? Es kann doch niemand ernstlich behaupten, es würde kein Nachwuchs aus den eigenen Reihen gefunden. Schliesslich haben wir mit HSG und FHS zwei auch international renommierte Hochschulen, die jedes Jahr Hunderte von qualifizierten Absolventen auf den freien Markt entlassen. Und, nebenbei bemerkt: Auch bei der Generation 50-plus ist das Potenzial einheimischer Spezialisten riesig.

Was im Fussball mit grossem Engagement betrieben wird – den eigenen Nachwuchs nicht nur auszubilden, sondern auch in der Region zu halten, siehe «Future Champs Ostschweiz» –, wird offenbar in unserer Verwaltung weniger geschätzt. Während es der Wirtschaft unbelassen ist, wie sie geschäftigen will, darf es der Verwaltung nicht egal sein, was für Signale sie mit dem «internationalen» Besetzen von Schlüsselpositionen für die Eigenen aussendet. Uns kann es noch egal sein, ob die Schweiz im

**Johann Wolfgang von Goethe:**

**«Willst du immer weiter schweifen? – Sieh, das Gute liegt so nah.»**

Ausland als attraktiver Arbeitsort angesehen wird. Nicht egal sein darf uns aber, ob die Ostschweiz in der Schweiz als attraktiver Arbeitsort angesehen wird – besonders auch von den Ostschweizern.



## LEADER 9/2017

Magazin LEADER  
MetroComm AG  
Bahnhofstrasse 8  
Postfach 1235  
9001 St.Gallen  
Telefon 071 272 80 50  
Fax 071 272 80 51  
leader@metrocomm.ch  
www.leaderonline.ch

- Verleger:** Natal Schnetzer
- Redaktion:** Marcel Baumgartner (Leitung)  
baumgartner@leaderonline.ch  
Dr. Stephan Ziegler  
Stefan Millius  
Malolo Kessler  
Nathalie Schoch  
Tamara Marie Johnson
- Autoren in dieser Ausgabe:** Roland Rino Büchel, Barbara Gysi, Michael Götte, Walter Locher und Sven Bradke
- Fotografie:** Stéphanie Engeler  
Gian Kaufmann  
Bodo Rüedi  
Jelena Gernert  
Daniel M. Frei  
Donato Caspari  
Stefan Schneider
- Herausgeberin, Redaktion und Verlag:** MetroComm AG  
Bahnhofstrasse 8  
9001 St. Gallen  
Tel. 071 272 80 50  
Fax 071 272 80 51  
www.leaderonline.ch  
www.metrocomm.ch  
leader@metrocomm.ch
- Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer  
nschnetzer@metrocomm.ch
- Verlags- und Anzeigenleitung:** Martin Schwizer  
mschwizer@metrocomm.ch
- Marketingservice/ Aboverwaltung:** Fabienne Schnetzer  
info@metrocomm.ch
- Abopreis:** Fr. 60.– für 18 Ausgaben
- Erscheinung:** Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben
- Gestaltung/Satz:** Tammy Kissling  
tkissling@metrocomm.ch
- Produktion:** Ostschweiz Druck AG, Wittenbach

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

ISSN 1660-2757



**RHEINTALER  
WIRTSCHAFTSFORUM**

Das Original seit 1995

## Werte, Wettbewerb, Wohlstand – was uns und unsere Wirtschaft aus- und erfolgreich macht

24. Rheintaler Wirtschaftsforum  
Freitag, 19. Januar 2018



Doris Leuthard



Barbara Kux



Matthias Sutter



Peter Voser



Moderation  
Susanne Wille  
Fischlin

**Frühbucherrabatt**

bis 31.10.2017

Anmeldung unter [www.wifo.ch](http://www.wifo.ch)

Folgen Sie uns!



Patronat



Hauptsponsoren



RLC

Medienpartner



20 Jahre  EY Entrepreneur  
Of The Year™



## Wir gratulieren den EY Entrepreneurs Of The Year™ 2017.

### Die Preisträger sind:

Thomas Hanan, Webrepublic AG  
in der Kategorie Dienstleistung/Handel

Paul J. Wyser, Wyon AG  
in der Kategorie Industrie/Hightech/Life Sciences

Dr. Jurgi Camblong, Sophia Genetics SA  
in der Kategorie Emerging Entrepreneur

Max Renggli, Renggli AG  
in der Kategorie Family Business

### Die weiteren Finalisten sind:

Marcel Frank, Frank Türen AG  
Dr. Christoph Gebald & Dr. Jan Wurzbacher, Climeworks AG  
Olivier Haegeli, Willemin-Macodel SA  
Jan Martel, Martel AG St. Gallen  
Marcel Meyer, Robatech AG  
Bernard Russi, Boas Gestion SA  
Simon Stampfli, Stampfli AG  
Dr. Yann Tissot, L.E.S.S. SA  
Beat Zaugg, SCOTT Sports SA

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

Programmpartner



Sponsoren

