

**Sicher durch den
digitalen Wandel.**

«Wir machen KMU fit für das digitale Zeitalter.»
Matthias Weibel, Geschäftsführer RUZ und Begleiter
Jetzt Unternehmertgespräch buchen: 071 388 62 00 | ruz.ch



Das Unternehmerzentrum der Raiffeisen Gruppe
Le Centre des Entrepreneurs du Groupe Raiffeisen
Il centro imprenditoriale del Gruppo Raiffeisen



**Markus Bänziger,
künftiger IHK-Direktor:**

Eher Impulsgeber als Provokateur

Seite 16

In dieser Ausgabe:

Roland Ledergerber,
Norbert Hug,
Daniel Schwander,
Peter Hirn,
Hansjürg Freund,
Roland Schegg

Weiterbildung, zielführend!

bzb.

bzbuchs.ch

Fokus «Golf»

Einst war Golf ein elitärer Sport für die Führungskräfte der grössten Konzerne. Heute ist das anders.

Ab Seite 36

Spital Wattwil

Das Spital Wattwil erstrahlt in neuem Glanz. Ein Blick hinter die Kulissen nach den jüngsten Um- und Neubauten.

Ab Seite 62

Sauber gemacht.

pronto-ag.ch

Sauber gemacht **60** Jahre Pronto

pronto
Wir verstehen mehr als Reinigung.

Migros Bank – Ihre kompetente Partnerin für Leasing

Investitionsgüterleasing spart Kosten und schont Liquidität und Kreditlimiten. Bei dieser Finanzierungsform verfügt die Migros Bank über ein umfassendes Know-how: Sie bietet kompetente Beratung, verbunden mit attraktiven Konditionen und schneller Abwicklung.



V.l.n.r.: Sandra Forrer, Betreuerin Firmenkunden, Alfred Schaub, Leiter Firmenkunden Ostschweiz, Thomas Hofer, Leiter Kompetenzzentrum Leasingfinanzierungen.

Welche Vorteile bringt das Investitionsgüterleasing?

Thomas Hofer: Bei vergleichbarer Bonität fallen die Finanzierungskosten tiefer aus als bei einer Kreditfinanzierung, denn das Leasingobjekt dient der Bank als Sicherheit. Zudem spart diese Finanzierungsart Liquidität und Eigenmittel, und bestehende Kreditlimiten bleiben unberührt. Ein weiterer Vorteil sind die fixen Kosten über die gesamte Laufzeit. Dies ermöglicht eine einfache Budgetierung, und die Leasingraten lassen sich aus dem erwirtschafteten Ergebnis bezahlen (pay as you earn).

Wie lange sind die Vertragslaufzeiten?

Thomas Hofer: Normalerweise betragen sie 24 bis 84 Monate, abhängig vom jeweiligen Objekt. Bei Infrastrukturprojekten wie Bussen im öffentlichen Verkehr oder Rollmaterial sind auch Laufzeiten von bis zu 20 Jahren möglich.

Alfred Schaub: Damit ist Leasing – abgesehen von einer Hypothek – oft die einzige Möglichkeit für langfristige Finanzierungen. Viele Banken offerieren nämlich Festdarlehen nur mit einer Vertragsdauer von maximal fünf Jahren.

Warum soll ein Unternehmen für ein Investitionsgüterleasing zur Migros Bank?

Sandra Forrer: Die Migros Bank hat sich über die Jahre hinweg ein umfangreiches Know-how im Investitions-

güterleasing aufgebaut. Die kompetente Beratung kombinieren wir mit attraktiven Konditionen ...

Alfred Schaub: ... denn als Unternehmen mit genossenschaftlichen Werten misst die Migros Bank ihrem eigenen Gewinn nicht oberste Priorität bei. Im Zentrum stehen stattdessen unsere Kunden, denen wir möglichst vorteilhafte Konditionen bieten wollen. Somit empfehlen wir allen Unternehmern, bei einem Leasinggeschäft eine Offerte der Migros Bank einzuholen.

Ausschlaggebend ist neben dem Preis oft auch eine schnelle Abwicklung.

Sandra Forrer: Auch hier können wir punkten, denn ein entscheidender Vorteil der Migros Bank ist ihre schlanke Unternehmensstruktur. Die flache Hierarchie ermöglicht uns kurze Entscheidungswege, sodass die persönlichen Kundenbetreuer rasch und mit der nötigen Kompetenz entscheiden können. Ebenfalls werden unsere Online-Dienstleistungen laufend ausgebaut. Auch im Leasing werden wir zukünftig dadurch noch schneller sein.

Lassen Sie sich beraten!

Steht auch bei Ihnen ein Investitionsentscheid an, oder haben Sie einen anderweitigen Finanzierungs- oder Anlagebedarf? Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir geeignete Finanzierungslösungen und beraten Sie gerne partnerschaftlich und unkompliziert.



Sandra Forrer
Betreuerin Firmenkunden
T 071 228 53 33
sandra.forrer@migrosbank.ch
migrosbank.ch/leasing

Die Migros Bank ist in der Ostschweiz elfmal vertreten: Amriswil, Buchs SG, Chur, Frauenfeld, Kreuzlingen, Pfäffikon SZ, Rapperswil, St. Gallen, Schaffhausen, Wil SG und Winterthur.

MIGROS BANK



Klebriges Versagen

Am meisten zu reden rund um den Onlineshop «Siroop» gab die Werbekampagne, die zwar auffiel, aber weitgehend sinnbefreit war und mehr nervte als animierte. Den Sprung von der Werbung zum Einkaufskorb machten offensichtlich viel zu wenig Leute, das Portal wurde kürzlich eingestellt. Ein teurer Spass: Laut herumgereichten Zahlen wurden dabei alles in allem 150 Millionen Franken verbrannt. Es ist natürlich das Recht jedes Unternehmens, etwas zu versuchen und dabei auch auf die Nase zu fallen. Siroop war allerdings eine Kooperation zwischen Coop und der Swisscom. Und letztere gehört, was gerne vergessen wird, nach wie vor mehrheitlich dem Staat, also dem Steuerzahler. Wie viel Geld die Swisscom selbst in den Sand gesetzt hat mit dem klebrigen Abenteuer, ist unbekannt. Sicher geht es um mehrere Dutzend Millionen Franken, die man angesichts des raschen technologischen Fortschritts im Kerngeschäft wohl gut hätte brauchen können.

Für den schnellen Todesstoss von Siroop haben in erster Linie handwerkliche Fehler gesorgt. Die Plattform war unübersichtlich, das Bestellverfahren für viele Kunden mühsam und mit Enttäuschungen verbunden, die Preise keineswegs so, dass ein Einkauf zwingend war. Aber diese Details verbergen nur, dass die ganze Aktion an sich ein Irrsinn war. Ein Detaillist und ein Telekommunikationsanbieter wollen in der kleinen Schweiz Amazon und Co. die Stirn bieten – im Grunde ein groteskes Vorhaben. Man kann nicht einfach eine Ladenkette und einen Digitalspezialisten «paaren» und erhält dann eine funktionierende Lösung. Onlineshops, die sich durchgesetzt haben, sind stets mit einer klaren Idee oder in einer guten Nische gestartet. Hier war weder das eine noch das andere vorhanden.

Im Nachhinein fragt man sich, wie ein faktischer Bundesbetrieb offenbar ohne jede Widerrede grosse Summen mal schnell in ein branchenfremdes Experiment stecken konnte. Es gab zwar im Vorfeld einige kritische Stimmen im Bundeshaus. Aber der Bundesrat fand, er wolle dem Unternehmen Swisscom nicht reinreden. Es ist ja löblich, wenn die Regierung der Wirtschaft lange Zügel lässt, aber warum er das gerade bei einem Unternehmen tut, das zur Mehrheit dem Staat gehört und gleichzeitig lieber private Firmen überreguliert – das ist die grosse Frage hier.

Natal Schnetzer
Verleger

Anzeige

- Cloud
- Infrastruktur
- Netzwerk
- Sicherheit
- Computer
- Telekommunikation
- IT Service und Wartung
- Office 365



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

**Kommunikations- und
IT-Lösungen für KMU**



Das St. Galler Team der COFOX (v.l.): Brigitte Schweizer (Zubehör-Verkauf), Juan Albendiz (Technik), Bruno Klaus (Leiter Verkauf), Angelo Hohl (Technik), Bruno Eugster (Technik), Louis Bauer (Technik), Delia Zihlmann (Verkauf), Nino Botta (Technik), Enrica Cadonau-Freund (VR, Vorsitz GL), René Hollenstein (Verkauf), Fadri Cadonau (VR, Vorsitz GL).

Effizienter drucken? Mit uns läuft's perfekt.

Effizienter drucken spart nicht nur Geld, sondern macht auch mehr Spass mit einer Komplettlösung von der COFOX. Mit der richtigen Technik und optimaler Finanzierung. Mit Komfort und Sicherheit nach Mass. Und mit unserem erstklassigen Service, der sich auf Wunsch auch um das Verbrauchsmaterial kümmert. Mit uns läuft's perfekt.

Unser St. Galler Team ist für Sie da: 071 274 00 80





Oehler schreibt Geschichte

Unternehmer Edgar Oehler, alt Nationalrat und ehemaliger Chefredaktor der Zeitung «Die Ostschweiz», hat eine Geschichte des Geschlechts der Oehler von Balgach und eine Chronik über seine Ahnen herausgegeben, die bis ins 14. Jahrhundert zurückreicht. Die Chronik umfasst zwei Bände, das sogenannte «Oehler-Buch» und ein Buch mit den Stammtafeln der Oehler-Familien. Erschienen ist sie nach Ostern 2018 im Verlag Dr. Felix Wüst AG, Küsnacht ZH. Die beiden Bücher sind nicht nur für die Ortsgeschichte der im St.Galler Rheintal gelegenen Gemeinde Balgach, sondern darüber hinaus für eine weitere Region von Interesse. Die beiden Bände verfolgen und dokumentieren das älteste Geschlecht von Balgach, die Öler, Oehler, Öhler und Oehler, zurückgehend bis auf das Jahr 1376.



- | | |
|--|---|
| <p>08 Marcel Baumgartner, LEADER-Chefredaktor
Tatortsüberung</p> <p>08 Roland Rino Büchel, SVP-Nationalrat
Das Auto: Vom Paulus zum Saulus</p> <p>11 Edith Graf-Litscher, SP-Nationalrätin
Spielregeln für transparentes Lobbying</p> <p>11 Michael Götte, SVP-Fraktionspräsident
IT-Bildungsoffensive ist auf Kurs</p> <p>12 Hoffnungsträger
Das sind die nächsten Botschafter
der Ostschweiz</p> <p>16 Markus Bänziger, IHK St.Gallen-Appenzell
«Eher Impulsgeber als Provokateur»</p> <p>20 Ledergerber folgt auf Spenger
Weitere Wechsel bei der IHK</p> <p>22 Norbert Hug und Daniel Schwander
Neue Führung bei BG Ost-Süd</p> <p>25 Werner Krüsi, Reichmuth & Co
Steigende Zinsen: gewappnet?</p> | <p>26 Patrick Berhalter, Berhalter AG
Die Digitalisierung als Chance sehen</p> <p>29 Sven Bradke, Mediapolis AG
Friede, Freiheit und Demokratie</p> <p>32 Adina und Cora Hollenstein
«Jede Zeit hat ihre Kommunikation»</p> <p>35 Konrad Hummler, M1 AG
Kränkendes Gesundheitssystem</p> <p>36 Peter Hirn und Hansjürg Freund
Der Golfplatz als Netzwerk</p> <p>38 Golfprofi Mathias Eggenberger
Von Geduld und dem perfekten Schlag</p> <p>42 Nationalcaptain Hans Sergej Spengler
«Jeder Course hat seine Reize»</p> <p>44 Titelverteidiger Philip Golding
«Um zu gewinnen, muss der Putter heiss sein»</p> <p>55 Roland Schegg, PwC
«Innovative Lösungen, die sich rechnen»</p> |
|--|---|



26



58



54



62

56 Karin Pfister, NZZ
Die Zukunft mitgestalten

57 Networking-Tag
Ganser, Walder und Endo Anaconda

58 Startfeld-Innovationsforum
Ideen im Fokus

60 Rolf Brunner, Continuum AG
Wie sichern sie sich ihre Existenz?

65 Ostschweizer Grass-Forum
Frauen in der Führung – what else?

66 Stephan Ziegler, MetroComm-Chefredaktor
Amnesien

Anzeige

chrisign
webmanagement

Eine für Alle

Immer mehr Surfen mit mobilen Geräten.
Ist auch Ihre Webseite Mobilfähig?

Jetzt anrufen!
071 622 67 41



chrisign gmbh Schmidstrasse 9 8570 Weinfelden info@chrisign.ch www.chrisign.ch



Tatortsäuberung



Der «Tages-Anzeiger» schoss in einem Porträt über Hanspeter Lebrument scharf gegen den Verleger aus Chur. Ein journalistischer Amoklauf?

Gerade Medien wissen, dass man sich in der heutigen Zeit nicht einfach so leicht reinwaschen kann. Begeht ein Politiker einen Fehler, ist es nicht damit abgetan, wenn er sich entschuldigt. Im Gegenteil: Die Entschuldigung löst den journalistischen Reflex aus, noch tiefer zu graben. Wer Schuld bekennt, der hat doch wohl noch mehr zu verbergen. Und das soll an die Oberfläche gelangen. So die Ansicht diverser Journalisten.

Wenn also der Verlag Tamedia, der mit seinem fast schon hasserfüllten Porträt über Hanspeter Lebrument («Der Alte vom Berg» von Philipp Loser) im «Tages-Anzeiger» für Aufsehen gesorgt hat, erklärt, man werde den Artikel «löschen», dann bedeutet das, dass man sich im Konzern bewusst geworden ist, dass der verantwortliche Journalist in gewissem Sinne an seiner Tastatur Amok gelaufen ist.

Aber: Die Tat wurde begangen. Das Opfer ist vorhanden. Und die breite Öffentlichkeit hat davon erfahren. Die Löschung des Inhaltes ist im digitalen Zeitalter eine Säuberungsaktion ohne Wirkung. Der Text wurde inzwischen verbreitet, kommentiert, kopiert, interpretiert. Wer den Schuss einmal abgefeuert hat, kann sich der Tat nicht entziehen, indem er einfach den Tatort säubert.

Der Tamedia-Fall zeigt auch, wie stark einzelne Medienvertreter noch immer das ins Zentrum setzen, was eine These bestätigt – ohne Wenn und Aber –, und nicht das, was effektiv Sache ist. So konnte sich Lebrument nicht zu den Inhalten äussern. Er weilte im Ausland. Abwarten war aber wohl keine Alternative für den Journalisten. Und schliesslich waren da ja auch noch diverse «anonyme Quellen», die gewisse Aspekte der Geschichte untermauerten...

Und hier liegt ein weiteres Problem: Zu viele Journalisten umgeben sich nur mit Menschen, die ihre Meinung teilen. Im Austausch miteinander wird dann eine These umgehend bestätigt. Im von der Öffentlichkeit abgeschirmten Kämmerchen – oder Newsroom – wird sie schliesslich ausformuliert. Man lädt quasi die Munition. Anonyme Quellen sind hierzu ebenso dienlich: Sie äussern ihre persönliche Meinung, ohne dafür geradestehen zu müssen.

Marcel Baumgartner ist LEADER-Chefredaktor und FDP-Mitglied

Das Auto: Vom Paulus zum Saulus

Als ich noch zur Schule ging, war das Auto für viele das Symbol für Freiheit. Heute ist es für die gleichen Leute des Teufels. Ein solcher Meinungsumschwung in derart kurzer Zeit ist erstaunlich. Gar einzigartig?

von Roland Rino Büchel

Mein Vater war einer der ersten Toyota-Händler in unserem Land. Bis heute ist das Jahr 1972 (in reinen Verkaufszahlen) das erfolgreichste seit der Gründung des 54-jährigen Familienbetriebs. Ich ging damals in die erste Klasse und erinnere mich gerne an die Zeit: Das Auto war einerseits Zeichen des neuen Wohlstands, andererseits Symbol für eine neue Freiheit. Und zwar für die Arbeiter, die Lehrer, die Buchhalter, die Studenten. Für alle. Der Arbeiter bewegte sich und seine Familie in einem einfachen Fahrzeug aus Deutschland, England oder Japan. Die linken Studenten fuhren gerne ihren weichen Döschwo oder ihre harten VW-Busse. Beim deutschen Kleinbus war der Heckmotor luftgekühlt, beim französischen Kultmobil wegen mässiger Qualität manchmal das ganze Gefährt.



Hässliches Ungeheuer

Cool waren sie, die Siebziger- und zum Teil die Achtzigerjahre. Trotz Ölkrise und autofreien Sonntagen. Abgaswerte? Fremdwort! «Route 66» wurde zum Kultsong. Nun ist die Route 66 mit ihren legendären 2000 Meilen von Chicago nach Los Angeles für die gleichen Leute nicht mehr das höchste der Gefühle. Sie sorgen heute dafür, dass Parkplätze ersatzlos gestrichen werden. Und sie führen Tempo-30-Zonen ein – gerne auch in St.Gallen. Kein Wunder, denn die Hippies von damals hocken nicht mehr an den hakeligen Schalthebeln ihres 2CV oder VW Bully, sondern in den Amtsstuben und an den Hebeln der Macht. Galt das Kraftfahrzeug in meiner Jugendzeit noch als sichtbares Symbol der Ungebundenheit, so ist es heute zum hässlichen Ungeheuer mutiert. Wer dem Automobil damals kritiklos huldigte, würde es heute am liebsten auf den Mond schiessen.

Kommunistenmanier

In den rot-grün regierten Schweizer Städten haben sie den Bezug zur mobilen Normalität komplett verloren. Nehmen wir die Tempolimiten als Beispiel: Auf der Hälfte aller städtischen Strassennetze gilt heute schon Tempo 30. Noch und noch werden «Begegnungszonen» installiert; Tempo 20 als Heil für die Städte also. Und bald ist Schritttempo angesagt: In Zürich wird demnächst über eine gänzlich autofreie Stadt abgestimmt. Bizar: Um die Umwelt «sorgen» sich mit Vorliebe jene, welche Flugreise um Flugreise buchen. Einmal für die Ferien, einmal, um sich an irgendwelchen Kongressen aufzuplustern. Es wird geheuchelt, was das Zeug hält. Wollen sie tatsächlich die Umwelt schützen? Oder geht es ihnen um «höhere» Ziele?

Werfen Sie einen Blick auf die Webseite des linken VCS: Deren Exponenten fordern «eine Mobilität, die stärker auf Teilen als auf Privatbesitz beruht». Endlich ist es raus: Dem privaten Eigentum wollen sie an den Kragen. In bester Kommunistenmanier.

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

Medien:

Ende April ging mit «Die Ostschweiz» eine neue Publikation für die Kantone SG, TG, AR und AI online. Eine historische Zeitungsmarke wurde damit zu neuem Leben erweckt. «Die Ostschweiz» erscheint als Onlinezeitung im Wochenrhythmus. Ihren Namen hat sie in Anlehnung an die ehemalige katholische Tageszeitung «Die Ostschweiz», die von 1874 bis 1997 in St.Gallen produziert wurde – ihr wohl bekanntester Chefredaktor war Edgar Oehler. Das neue Onlinemedium ist gratis abrufbar: www.dieostschweiz.ch

Zitat:

«Die behalten ihn nur so lange im Knast, weil sie bis jetzt noch nichts gefunden haben, was strafrechtlich relevant ist.»

Hausi Leutenegger im «Blick» über die Inhaftierung seines Freundes Pierin Vincenz.

Ausbau I:

Die Saurer-Gruppe aus Wattwil will in Arbon ein Technologiezentrum aufbauen. Das Forschungs- und Entwicklungszentrum am Heimatort des Saurer-Textilkonzerns soll die Kompetenzen von Saurer in Sensorik und Automation mit der Industrie 4.0 verknüpfen. Zurzeit sind rund zehn Stellen ausgeschrieben, in den kommenden Jahren hält Saurer ein Wachstum auf bis zu 40 Arbeitsstellen für möglich.

Ausbau II:

Das SummerDays-Festival in Arbon öffnet sich für Businessgäste: Erstmals wird vom 24. bis 25. August in der «Lakeside Business Lounge» ein Hospitality-Package für Gäste angeboten, die Kunden in attraktiver Festivalatmosphäre betreuen wollen.

**Weintipp:****Merlot Rosso del Principe 2014**

Die Tenuta Luigina liegt in Stabio im südlichsten Tessin, zwischen Mendrisio und Varese am Montalbano-Hügel in Ostlage, just an der italienischen Grenze. Es ist wahrlich ein Miniaturweingut, das auf zwei Hektaren lediglich rund 6000 Flaschen produziert, allerdings vom Feinsten: Der Stil orientiert sich an Frische und Eleganz, die Weine sind pur und präzise. Der Rosso del Principe ist als reinsortiger Merlot, der klassisch ausgebaut wurde, der Hauptwein des Gutes. Erhältlich unter anderem bei www.martel.ch

Investition:

Das Hotel Hirschen Wildhaus investiert 3.5 Millionen Franken in die Komplettrenovierung seiner Gästezimmer. Für die Raumgestaltung konnte Architekt Andrin Schweizer gewonnen werden. Mit natürlichen Materialien und Farbtönen aus der Natur greifen die neuen Zimmer die Landschaftsstimmung des Toggenburgs auf. Als Pre-Opening-Angebot übernachten Wanderfreunde, Erholungssuchende und Naturliebhaber für 85 Franken.

Kopf des Monats:

Marc Schäfer, Leiter Shopping Arena

Die Shopping Arena St.Gallen feiert ihr Zehnjahre-Jubiläum. Dass das grösste Einkaufszentrum der Ostschweiz praktisch Jahr für Jahr mit Erfolgszahlen aufwarten kann, ist unter anderem auf den unermüdlichen Einsatz von Fabienne Diez, Leiterin Marketing und Kommunikation, und Marc Schäfer, Centerleiter seit der ersten Stunde, zurückzuführen: Sie sorgen dafür, dass die Shopping Arena immer wieder mit neuen Akzenten Besucher anzieht. Die Attraktivität des Zentrums im Westen von St.Gallen ist insbesondere auf den attraktiven Mietermix zurückzuführen. Und natürlich profitiert man mit der IKEA und dem Fussballstadion auch von zwei weiteren Publikumsmagneten. Diese Kombination ist in der Schweiz einzigartig. Während andere Einkaufszentren mit Umsatzrückgängen zu kämpfen haben, entwickeln sich die Zahlen in St.Gallen erfreulich: 2017 konnte ein Umsatz von 216 Millionen Franken erzielt werden, was gegenüber dem Vorjahr einer Zunahme von einer Million entspricht.

Dass die Shopping Arena trotz dieser Entwicklung neu auf Rang 10 statt wie bisher auf Rang 9 der grössten Einkaufszentren der Schweiz gelistet ist, hat mit der Verkaufsfläche zu tun: Hier schob sich die «Mall of Switzerland» vor das grösste Einkaufszentrum der Ostschweiz. Bezogen auf den Umsatz machte die Shopping Arena einen Rang gut und liegt neu auf Platz 8.

**Chefsessel:**

Ralf Hutter übernimmt im Zuge der Nachfolgeregelung die Kernfirmen der RhV-Gruppe. Der Eichberger erwirbt die RhV Elektrotechnik AG, die spirig rhv ag, die RhV Services AG in Altstätten sowie die Helbling Schalttafelbau AG in Rapperswil-Jona. Der heutige VR-Präsident Armin Bont aus Altstätten übernimmt die Elektrobüro AG, ebenfalls in Altstätten, und führt diese als eigenständiges Unternehmen weiter. Die gesamte RhV-Gruppe bleibt so in Rheintaler Hand und will ihre führende Marktstellung im «Chancental» weiter ausbauen.

Forschung und Lehre für die Welt von morgen



NTB



Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs

FHO Fachhochschule Ostschweiz

ANGEWANDTE FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

- Sieben Institute
- 120 wissenschaftliche Mitarbeiter/innen für aFuE sowie 40 Professoren
- modernste Reinräume, Feinmessraum und Wärmepumpen-Testzentrum

AUS- UND WEITERBILDUNG

- Bachelor of Science FHO in Systemtechnik
- Diverse Masterstudiengänge (Engineering, Mechatronik, Energie)
- Kurse und Workshops zu Internet of Things, Data Science, Industrie 4.0, u.v.m.
- Firmenspezifische Weiterbildung

TECHNOLOGIETAG 2018

«Komplexität beherrschen:
Systemtechnik für die digitalisierte Welt»

Dienstag
12. Juni 2018
13:30–18:30 Uhr

Veranstaltungsort
NTB Campus Buchs
www.ntb.ch/technologietag

26 Optiker-Fachgeschäfte 6 Glasbläsereien 18 Fensterproduzenten

Und über 12'288 weitere KMUs haben bei uns den Durchblick.



asga
pensionskasse

Die linke Seite:

Spielregeln für transparentes Lobbying

Einmal mehr wird in Bern diskutiert, wieviel Platz es für Lobbyisten im Bundeshaus hat und wer zu diesen Auserwählten gehören soll. Auch die Kantone und die Verbände dürfen sich dazu im Rahmen der Vernehmlassung zur parlamentarischen Initiative von Ständerat Didier Berberat (15.438) äussern.



Sind wir realistisch: Lobbying gehört zu unserm Alltag. Sei es durch Briefe, Mails oder persönliche Gespräche. Diese Kontakte finden nicht nur während der Session, sondern auch ausserhalb des Bundeshauses statt. Für mich gehören die Kontakte mit Verbänden, Vereinen und Organisationen zur politischen Meinungsbildung, und ich möchte sie nicht missen. Ich spreche jedoch nur mit Interessenvertretern, die transparent offenlegen, wo sie angestellt

sind oder für welche Firma oder welchen Verband sie ein Mandat in welcher Sache haben. So höre ich mir die verschiedenen Argumente der Fachleute an und bilde mir danach meine eigene Meinung.

Ich bedaure deshalb, dass die vorgeschlagenen Änderungen des Parlamentsgesetzes und der entsprechenden Verordnung wenig zum Ziel eines transparenten Lobbyings beitragen. Transparent ist das Lobbying dann, wenn Klarheit darüber besteht, wer im Bundeshaus in wessen Auftrag und mit welchem konkreten Mandat auf uns zukommt. Dies kann nur über eine Akkreditierung und ein öffentliches Register erfolgen, weil viele Verbände, Firmen und Organisationen mit verhältnismässig bescheidenen Ressourcen darauf angewiesen sind, dass auch ihre Interessen einen gleichberechtigten Zugang zum Parlament erhalten. Nur ein faires und transparentes Zulassungssystem ermöglicht es auch diesen, bei Parlamentarierinnen und Parlamentariern für ihre Anliegen zu lobbyieren.

Wir brauchen zukünftig eine einfach umsetzbare und kostengünstige Lösung und eine Mengensteuerung für den Zutritt zum Parlament. Wenn jedoch weiterhin die Ratsmitglieder für die Vergabe der Zutrittsausweise verantwortlich sind, ist die von der parlamentarischen Initiative geforderte Transparenz und die für alle Interessen gleichwertige Zugangsberechtigung nicht gewährleistet.

Um das Vertrauen der Bevölkerung in die Politik zu achten und zu stärken, braucht es deshalb eine Akkreditierung für Lobbyistinnen und Lobbyisten sowie ein öffentlich einsehbares Register, in dem die Auftraggeber und alle Mandate der akkreditierten Personen aufgeführt sind. Haben wir den Mut zu einem Systemwechsel, damit der Zugang von Interessenvertreterinnen und -vertretern zum Bundeshaus nicht länger davon abhängig ist, ob ihnen ein Ratsmitglied einen Zutrittsausweis ausstellen lässt.

Edith Graf-Litscher ist SP-Nationalrätin, Thurgau

Die rechte Seite:

IT-Bildungsoffensive ist auf Kurs

Digitalisierung ist aus dem heutigen Wortschatz nicht mehr wegzudenken. Jedes Unternehmen, jede Kommune, jeder Kanton setzt sich mit diesem Thema auseinander.



Der Umgang der Gesellschaft mit digitalen Produkten und Dienstleistungen hat sich grundlegend verändert und wird sich weiter verändern. Neue Geschäftsmodelle verdrängen klassische Wirtschaftszweige, neue Anforderungen an Mobilität, Vernetzung und Dienstleistungserbringung werden gestellt. Sogar im Sport gewinnt die

Digitalisierung in Form des eSport enorm an Marktanteilen und an Popularität. Der eSport wird übrigens mit Hilfe physischer Kontrollelemente digital, in Form von Computer- oder Videospielen im Mehrspielermodus, ausgetragen.

Ich nehme erfreut zur Kenntnis, dass der Kanton St.Gallen die Wichtigkeit der Digitalisierung erkannt und mit der IT-Bildungsoffensive während acht Jahren 75 Mio. Franken in die Förderung der Kompetenzen im Bereich Digitalisierung / MINT (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft u. Technik) investieren will. Das Geld fliesst vor allem in die Ausbildung qualifizierter Fachkräfte für die Wirtschaft. Dies geschieht an unseren Hochschulen wie auch an den Berufsschulen. Die Qualifikation der Auszubildenden in Lehrbetrieben und Schulen muss davon profitieren. Als Multiplikatoren der heranwachsenden Generation braucht es optimale Grundlagen für die Entfaltung in der digitalisierten Welt. Selbstverständlich wird auch die Volksschule über die Ausbildung an der pädagogischen Hochschule und dem modernen Lehrplan in den Genuss einer solchen Anschubfinanzierung kommen.

Dass die Regierung nach der Vernehmlassung bemerkt hat, dass vor allem auch die Berufsschulen von diesen Mitteln profitieren müssen, begrüsse ich sehr. Nun hat der St.Galler Kantonsrat zu entscheiden, ob dieser Kredit dem Stimmvolk vorgelegt wird. Aus Sicht der Wirtschaft und der Standortförderung wäre dies sehr zu begrüßen.

Trotz diesen, für den Kanton St.Gallen hohen Investitionen in die neue Welt bleiben die Konsequenzen der Digitalisierung noch lange nicht abschätzbar. Es bleibt spannend, wie sich Politik und Wirtschaft mit dieser Entwicklung arrangieren. So hoffe ich, dass uns mit diesem Anschub, welcher vor bald drei Jahren durch IHK St.Gallen – Appenzell lanciert wurde, eine nachhaltige Entwicklung in die Zukunft gelingen wird.

Michael Götte ist Fraktionspräsident der SVP St.Gallen und Gemeindepräsident von Tübach

Das sind die nächsten Botschafter der Ostschweiz

Die Ostschweiz braucht dringend Leuchttürme. Und damit sind weder Gebäude noch Verbände gemeint, sondern Persönlichkeiten, die in der Lage sind, unsere Region gegen aussen zu repräsentieren. Auf der Suche nach solchen Botschaftern stösst man auf offensichtliche Resultate – und auch auf versteckte.

Der ehemalige Berner Stadtpräsident Alexander Tschäppät ist kürzlich verstorben. Diese Nachricht war Medien in der ganzen Schweiz viel Platz wert. Und das hat Seltenheitswert. Wie viele Stadtoberhäupter in anderen Regionen kennt man schon? Tschäppät polarisierte, er generierte Aufmerksamkeit, er gab zu reden. Viele liebten ihn für seine hemdsärmelige Art,

sein, dass das ein Stück weit hausgemacht ist. Ein Landesteil ist etwas sehr Abstraktes, und wer nicht dort wohnt oder arbeitet, hat in aller Regel keinen Bezug dazu. Dieser wird erst hergestellt durch Menschen, die wir mit dieser Region assoziieren. Wie viele solche Aushängeschilder haben wir? In der Kultur gelingt es dann und wann. Auch in der Wirtschaft, nur werden diese Persönlichkeiten selten mit ihrer Herkunft in Verbindung gebracht. Ein willkürliches Beispiel: Peter Spuhler ist in erster Linie Unternehmer und schergewichtiger Ex-Politiker, aber der (Wahl-) Thurgauer wurde nicht als Ostschweizer «Produkt» wahrgenommen. So stolz wir auf seine Erfolge sind: Die Ostschweiz hat mit ihm kaum ihr Profil geschärft. Was es braucht, sind Leute, die mit einem «typischen» Ostschweizer Background von sich reden machen. So wie Alexander Tschäppät ein Bilderbuch-Berner war. Toni Brunner kann als einer gelten, der die Ostschweiz auf die Schweizer Bühne gebracht hat. Aber er politisiert für eine Pol-Partei, die bei weit mehr als der Hälfte der Wählerinnen und Wähler auf Ablehnung stösst. Ein Botschafter für Ostschweizer im Wortsinn kann er deshalb nicht sein, so «gmögig» er auch sein mag.

«Ivan Louis ist weit über die Parteilgrenzen hinaus geachtet.»

anderswo eckte er an. Entscheidend ist aber: Mit ihm an der Spitze war Bern omnipräsent. Und zwar nicht einfach als Hauptstadt oder als Sitz von Bundesrat und Bundesversammlung, sondern einfach als Stadt. Politische Entscheide, finanzielle Erfolge: Das alles ist zumindest ausserhalb der Grenzen einer Stadt nicht mehr wert als eine Randnotiz. Es sind Persönlichkeiten, über die man spricht.

Die Ostschweiz ist dünn besät, was das angeht. Wann immer wir uns über mangelnde Aufmerksamkeit im Rest der Schweiz beklagen, müssen wir uns bewusst

Links:
Ivan Louis, St. Galler
Kantonsratspräsident



Rechts: Thomas
Kirchhofer, St. Gallen-
Bodensee Tourismus





Links: Andri Bösch,
Juso-Politiker



Rechts: Diana Gutjahr,
SVP-Nationalrätin TG

Wer also springt in die Bresche und bringt die Ostschweiz landesweit im positiven Sinn ins Gespräch? Eine durch und durch subjektive Auswahl:

Ivan Louis, St.Galler Kantonsratspräsident

Wenn einer mit Jahrgang 1990 zum höchsten St.Galler gewählt wird, hat er einiges richtig gemacht. Der Toggenburger Ivan Louis bringt eine Kombination mit sich, die noch für mehr gut sein dürfte. Er hat einen soliden beruflichen Rucksack, sitzt für die SVP im St.Galler Kantonsrat, gehört dort aber zu den unaufgeregten, sachlichen Politikern. Er ist weit über die Parteigrenzen hinaus geachtet, tritt trotz seines jugendlichen Alters reif und getragen auf, trägt Lösungen

Vermarktungsorganisation durchaus auch selbst ein «Produkt» ist. In Zeiten, in denen «Influencer» eine eigene Berufsgattung sind, ist es absolut unabdingbar, dass der Chefverkäufer selbst zur Marke wird, mindestens gegen innen. Wenn man den obersten Botschafter einer Tourismusregion wahrnimmt, dann fällt die Aufmerksamkeit auch auf diese Region. Kirchhofer hat in seiner kurzen Zeit bei St.Gallen-Bodensee Tourismus bereits klare Anzeichen dafür gegeben, dass er willens ist, diese Rolle zu übernehmen. Nicht etwa als Selbstdarsteller, der die Aufmerksamkeit allein auf sich zieht, aber als aktives Signal für eine Region, die etwas zu bieten hat. Es ist ihm zu wünschen, dass er die Gelegenheit bekommt und wahrnimmt, auch im Rest der Schweiz Zeichen zu setzen. Seine extrovertierte Art wird die Brücke bilden, die es braucht, um das zu schaffen.

«Diana Gutjahr hat das ganze Paket, das es braucht, um auf nationaler Ebene erfolgreich zu sein.»

über ideologische Grenzen mit. Normalerweise fallen solche Leute zwischen Stuhl und Bank: In den eigenen Reihen gelten sie als «weich», bei den Gegnern sind sie eben doch «einer von der SVP». Louis ist einer der wenigen, die diesen Spagat zum eigenen Vorteil nutzen. Noch kennt ausserhalb des Kantons kaum einer seinen Namen, aber der Mann ist gerade mal 28 Jahre jung. Es wäre geradezu grotesk, wenn die SVP nicht trotz oder gerade wegen seiner für die Partei untypischen Art künftig nicht verstärkt auf ihn setzen würde. Das Kantonsratspräsidium war seine Bühne, er hat sie vielleicht nicht für effektvolle Showelemente genutzt, aber sehr wohl dafür, seine authentische Art zu pflegen. Er hat das Zeug für die grössere Bühne.

Thomas Kirchhofer, St.Gallen-Bodensee Tourismus

Als Chef einer Tourismusorganisation ist man in erster Linie ein Vermarkter, und das sind üblicherweise Leute hinter den Linien. Denn verkauft wird eine Region mit ihren Reizen und Angeboten und nicht eine einzelne Person. Der Versuch mit Frank Bumann, dem Vorgänger von Thomas Kirchhofer, hat aber drastisch gezeigt, dass die Person an der Spitze der

Andri Bösch, Juso-Politiker

Es liegt der LEADER-Redaktion nicht unbedingt nahe, Leute auf den Schild zu heben, die den Kapitalismus überwinden wollen. Aber mit Paul Rechsteiner haben wir schon heute eine Persönlichkeit in der Politik, die es bei allen Vorbehalten gegenüber seiner Politik schafft, die Ostschweiz auf die politische Landkarte zu setzen. Der junge Andri Bösch ist ein Ausnahmetalent, was die Vermarktung seiner Meinung angeht. Er denkt schnell, übersetzt das Gedachte ebenso schnell in druckfähige Worte und erreicht damit sogar Leute, die politisch gesehen diametral gegenüberstehen. Letztlich spielt die Ideologie eine untergeordnete Rolle, wenn es um die Wahrnehmung einer Region geht. Entscheidend ist, dass die Botschaft ausgesandt wird: Die Ostschweiz hat Persönlichkeiten in ihren Reihen, die ausstrahlen, egal in welche Richtung. Bösch kann eine solche werden. Dass ihn bei den Stadtratswahlen in St.Gallen die eigene Mutterpartei, die SP, hängen liess, lässt zwei mögliche Rückschlüsse zu: Er wurde entweder unterschätzt oder aber sein Potenzial wurde erkannt, aber bewusst nicht gefördert. Denn bei der SP gilt es auch 2018 noch als Makel, wenn man als Mann geboren wird und politisch Karriere machen will.



Links: Marcel Dobler,
FDP-Nationalrat SG

Rechts: Adriana Hörler,
Studentin, AI



Diana Gutjahr, SVP-Nationalrätin TG

Allen Fördermassnahmen und jeder Kosmetik zum Trotz: Bei der SVP haben starke Frauen nach wie vor Seltenheitswert. Wenn sie gleichzeitig noch als Unternehmerin erfolgreich sind, ist das eine unschätzbare Kombination. Diana Gutjahr hat marketingtechnisch betrachtet das ganze Paket, das es braucht, um mittelfristig auf nationaler Ebene erfolgreich zu sein. Noch nützt sie diese Chance recht zurückhaltend. Das muss aber nicht nur schlecht sein. Wenn es ihr gelingt, in ihrem eigenen Rhythmus Aufmerksamkeit über Kantons- und schliesslich Landesteilgrenzen zu erobern, ist mit ihr zu rechnen. Sie ist im besten Alter, um mehr anzustreben. Das muss ja nicht gleich zwingend ein Bundesratsamt sein. Nur schon eine wegweisende Rolle in den Reihen der nach wie vor wählerstärksten Partei wäre ein Gewinn für die Ostschweiz.

«Wir haben so gut wie keine Aushängeschilder – oder die falschen.»

Marcel Dobler, FDP-Nationalrat SG

Innerhalb der FDP war die Begeisterung nicht unbedingt einhellig gross, als der Unternehmer von ennet dem Ricken einen Nationalratssitz ergatterte. Er stand damit einigen verdienten Parteigrössen vor der Sonne. Und es war kein Geheimnis, dass Dobler mehr Geld für seinen Wahlkampf zur Verfügung stand als anderen. Nur: Das Geld war hart erarbeitet. Mit vielen Entbehrungen hatte der einstige Spitzensportler mit Digitec einen Onlineshop mitaufgebaut und schliesslich gewinnbringend verkauft. Missgunst ist da nicht angebracht, höchstens Bewunderung. Seit seiner Wahl hat Marcel Dobler konsequent in seinen Themen – Wirtschaft und IT – einige Pflöcke eingeschlagen und sich exponiert. Der Mann aus Kempraten bei Rapperswil ist das beste Beispiel dafür, dass Quereinsteiger der Politik guttun. Sie haben einen unverstellten Blick auf die Realität, sie nehmen keine Rücksicht auf alte Seilschaften, sie stehen ein für das, an das sie glauben. Solche Leute werden selten in höchste Äm-

ter berufen, und das ist auch gut so, dort werden sie nur zur Unkenntlichkeit zurecht geschleift. Sie nützen mehr als ständiger Stachel im Fleisch. Diese Rolle kann Dobler künftig noch mehr spielen.

Adriana Hörler, Studentin, AI

Man muss die speziellen Voraussetzungen in Appenzell Innerrhoden kennen, um ihre Leistung wirklich zu würdigen. Die Jus-Studentin aus Appenzell, zarte 21 Jahre jung, warf an der diesjährigen Landsgemeinde dem regierenden Landammann vor, die Versammlung nicht korrekt zu führen. Das kann das schnelle Ende aller politischen Ambitionen bedeuten in einem Kanton, in dem Obrigkeiten mehr geachtet und geschont werden als anderswo. In diesem Fall war es aber möglicherweise der Anfang von mehr. Denn Adriana Hörler sprach offenbar aus, was so mancher dachte. Im Moment würde sie möglicherweise bei einer lokalen Wahl regelrecht durchspazieren. Denn sie hat dem Prozess ein Gesicht gegeben, der ohnehin unter der Oberfläche brodelte: Nicht alles so hinzunehmen, wie es scheinbar sein muss. Gut möglich, dass die so entstandene Dynamik einiges entstehen lässt. Voraussetzung dafür ist, dass die junge Studentin willens ist, weiter am Ball zu bleiben. Wer in diesem Alter die Courage hat, das Undenkbare offen auszusprechen, kann sich zur veritablen Botschafterin einer starken Ostschweiz entwickeln.

Andrea Caroni, FDP-Ständerat, AR

Seine bisherige Karriere scheint wie auf dem Reissbrett vorgezeichnet, und wenn Caroni das Ganze im bisherigen Tempo weitertreibt, muss er zwingend in naher Zukunft für höhere Weihen Thema werden. Das wäre ihm zu wünschen. Denn im Unterschied zu anderen Politikern macht sich der Ausserrhoder auch für wenig attraktive Positionen stark, wenn er eine feste Überzeugung vertritt. So stand er an der Spitze der Gegnerschaft der Pädophileninitiative. Nicht etwa, weil er Sympathien für diese Veranlagung hegt, sondern weil er als Jurist zu differenzieren weiss und nicht einfach populäre Anlagen vertritt. Das hätte er keineswegs tun müssen, es wäre



Links: Andrea Caroni,
FDP-Ständerat, AR



Rechts: Sonja Lüthi,
Stadträtin, St. Gallen

weit einfacher gewesen, still zu bleiben. Dass er seine ehrliche Auffassung auch dann vertritt, wenn es ihm mehr schadet als nützt, hebt ihn von anderen Politikern ab. Andrea Caroni hat das Format, die Schweiz weiter zu bringen – und damit auch die Ostschweiz.

Gegner Boris Tschirky (CVP) einigen Wählerinnen und Wählern zu omnipräsent war. Lüthi ist der klassische Fall einer Amtsinhaberin, die am Amt wachsen muss – und kann. Ihre ersten Schritte waren eher zaghaft und verhalten. Allerdings war nicht zu erwarten gewesen, dass sie sich innerhalb weniger Monate zum Alphetier im Stadtrat entwickelt. Ihre Chance liegt nun darin, Kompetenzfelder zu eröffnen und zu bewirtschaften. Die Fachfrau in Fragen wie Energie und Nachhaltigkeit ist in der Direktion Sicherheit und Soziales im Grunde fehlbesetzt, was ihre eigenen Fähigkeiten angeht. Und es ist eine Direktion, in der man vieles falsch und kaum etwas richtig machen kann. Drückt sie ihrem Bereich bei dieser Ausgangslage ihren Stempel auf, empfiehlt sie sich allerdings erst recht nachdrücklich für höhere Aufgaben. Und sie ist im besten Alter für solche.

«Sonja Lüthi kann sich im Amt für höhere Aufgaben empfehlen.»

Sonja Lüthi, Stadträtin, St. Gallen

Nach allen Gesetzen der Mathematik dürfte die Grünliberale Sonja Lüthi heute nicht im St. Galler Stadtrat sitzen. Und eigentlich sprachen bei ihrer Wahl auch alle ungeschriebenen Gesetze der Politik gegen sie. Die Vertreterin einer Kleinpartei konnte keine arithmetische «Berechtigung» auf einen Sitz in der Exekutive der Hauptstadt anmelden. Das Kunststück gelang ihr, weil die Parteifrage weitgehend bedeutungslos war und die Stadt-St. Galler in der Tendenz links ticken. Und vielleicht auch, weil ihr

Text: Stefan Millius

Bilder: Archiv

Anzeige

13. St. Galler Festspiele
29. Juni bis 13. Juli 2018

Edgar
Oper von Giacomo Puccini
Klosterhof

Peregrinatio
Getanzte Pilgerreise von Beate Vollack
Kathedrale

Konzerte
Liebeszauber
Flandern Südwärts

www.stgaller-festspiele.ch
Tickets +41 (0) 71 242 06 06

Presenting Partner: CREDIT SUISSE
Hauptsponsor: helvetia
Medienpartner: TAGBLATTMEDIEN
Ticketing Partner: LEADER, starticket

«Eher Impulsgeber als Provokateur»

Personen wie Hubertus Schmid und Kurt Weigelt haben die IHK St.Gallen-Appenzell geprägt – ihr ein Gesicht gegeben. Sie verschafften den Anliegen der Kammer auch mit Provokationen zu einer erhöhten Aufmerksamkeit. Wird der künftige IHK-Direktor Markus Bänziger diese Strategie fortführen?



Markus Bänziger:

Künftiger IHK-Direktor.

Anfang November 2018 wird die Ära von Kurt Weigelt als IHK-Direktor zu Ende gehen. Seit seiner Wahl 2007 hat sich Weigelt nie als reiner Verbandsfunktionär gesehen. Vielmehr wollte er Akzente setzen, Diskussionen entfachen und für Bewegung sorgen. Und nicht selten tat er dies auch mit gezielten Provokationen. Dass er damit den einen oder anderen Regierungsrat – auch wenn dieser wie Weigelt selbst für die FDP politisierte – mit entsprechender Kritik konfrontierte, gehörte dazu. Weigelt hat damit den Weg seines Vorvorgängers Hubertus Schmid fortgeführt und die zwischenzeitliche Kurzbesetzung von Peter Schmid, der nach nur neun Monaten wieder als Direktor zurückgetreten war, rasch vergessen lassen. Zusammen mit IHK-Präsident Peter Spenger bildete er ein perfektes Gespann. Die Stimme der IHK wurde gehört, ihre Forderungen und Denkansätze fanden medial eine grosse Beachtung.

Die Frage, ob ihn dies unter Druck setze, sei daher mehr als berechtigt, gesteht der dreifache Familienvater.

«Keine Kollegenwahl»

Es ist nicht bekannt, wie viele potenzielle Kandidaten sich das Wahlgremium anhörte, bevor man sich schliesslich für Markus Bänziger entschied. Fakt ist aber: Der Prozess dauerte beinahe ein Jahr. In dieser Zeitspanne wurden unzählige Gespräche geführt und das Kandidatenfeld verdichtete sich entsprechend. Bänziger selbst hatte die Tätigkeit für sich nicht auf dem Radar. Die Anfrage sei für ihn überraschend gekommen. Insofern sei der lange Prozess auch für ihn eine gute Möglichkeit gewesen, sich wirklich intensiv mit den Kernaufgaben der IHK zu beschäftigen. In dieser Zeit sei er schliesslich zum Entschluss gekommen, dass sich die Ziele der Kammer mit seinen persönlichen Ansichten decke und er gerne einen Beitrag für diese «wichtige Institution» leisten wolle. «Persönlich kannte ich vorgängig keine einzige Person des Wahlausschusses», erklärt der Teufner. «Es war also keine Kollegenwahl.»

Gemeinsamkeiten

Dass Bänziger letztlich das Rennen machte, dürfte auf verschiedene Aspekte zurückzuführen sein. Einerseits wohl seine Parteizugehörigkeit. Bänziger ist Mitglied der FDP, politisiert im Gemeinderat Teufen und kandidierte 2015 für den Nationalrat. Er unterlag bei dieser Wahl für viele überraschend gegen den SVP-Kandidaten David Zuberbühler. Die freisinnige Denkweise ist nur eine von mehreren Gemeinsamkeiten mit Kurt Weigelt. Eine weitere ist die Auslandsaufenthalte. Weigelt blickt auf Studienaufenthalte in Paris und Los Angeles zurück, Markus Bänziger auf

eine fünfjährige berufliche Vergangenheit bei der Helvetia Versicherungen in Wien. Für seine künftige Funktion, die gerade auch stark mit Fragen rund um Exporttätigkeiten und den internationalen Handel im Allgemeinen verknüpft ist, eine sicherlich nicht unwesentliche Erfahrung. Und wie Weigelt pflegt auch Bänziger sein Netzwerk, etwa als Vizepräsident der WISG, als Vorstandsmitglied der Kunst Halle St.Gallen oder als Vorstandsmitglied bei der IG Engpassbeseitigung.

Kein typischer Verbandsfunktionär

Markus Bänziger ist sich bewusst, dass gerade Hubertus Schmid und Kurt Weigelt der IHK ihren eigenen Stempel aufgedrückt haben. Die Frage, ob ihn dies unter Druck setze, sei daher mehr als berechtigt, gesteht der dreifache Familienvater. «Die IHK ist bestens positioniert. Und die Organisation wird geprägt von Persönlichkeiten. Das werde ich fortführen», so Bänziger. Wer ihn kenne, der wisse, dass auch er seine Ansichten klar vertrete – ohne Rücksicht auf Beziehungen. «Aber», so der 50-Jährige weiter, «ich sehe mich weniger als Provokateur als vielmehr als Impulsgeber.» Und Bänziger meint dies durchaus nicht wertend. Letzteres entspreche einfach mehr seinem Naturell. Das Ziel, bestmögliche Rahmenbedingungen für die Ostschweizer Wirtschaft zu schaffen, ist gesetzt. Es als IHK-Direktor zu erreichen, sei aber auf verschiedenen Wegen möglich. Aber auch Bänziger sieht sich nicht als typischen Verbandsfunktionär, der es sich «mit Zigarre im dicken Ledersessel gemütlich macht». Wenn man sich für Unternehmerinnen und Unternehmer einsetze, so müsse man auch selbst unternehmerisch handeln. «Dies hat Kurt Weigelt vorbildlich getan, indem er die Kammer wie ein Unternehmen geführt hat. Damit leistete er einen wichtigen Beitrag, die IHK mit Glaubwürdigkeit, Klarheit und Fortschrittlichkeit zu untermauern.»

Der Weg nach Bern?

Markus Bänziger, der aktuell noch die Helvetia Consulting AG, eine konzerninterne und -externe Anbieterin von Consulting Dienstleistungen der Helvetia Gruppe, führt, wird sein Amt am 1. November antreten. Bis Ende 2019 wird er dabei von Kurt Weigelt bei Bedarf für besondere Projekte unterstützt. Ob die IHK-Spitze dereinst auch in Bundesbern vertreten sein wird, steht hingegen in den Sternen. Weigelt kandidierte 2011 für den Nationalrat und erreicht den ersten Ersatzplatz. Ein Nachrücken hätte zu jener Phase nur durch den Rücktritt des Parteikollegen Walter Müller erfolgen können. Ob es auch bei Bänziger bei diesem einen Versuch bleiben wird, wird sich zeigen – entweder 2019 oder dann 2023.

Text: Marcel Baumgartner

Bild: Axel Kirchhoff

Intelligente Mitarbeitersuche im digitalen Zeitalter

Die smarte Art der Rekrutierung: Das St.Galler Unternehmen ks selection hat eine Software entwickelt, mit der sie im Internet gezielt Fachkräfte für Unternehmen aufspürt. Weltweit. Und erfolgreich.

Der IT-Projektleiter und die Ingenieurin, der Software-Entwickler für Elektrofahrzeuge und die vier-sprachige Sekretärin: Es gibt Stellen, die alles andere als einfach zu besetzen sind. Stellen, die monatelang immer wieder ausgeschrieben werden. Christoph Battocletti und sein Team sind spezialisiert auf die Besetzung ebensolcher Stellen: ks selection (kss) bietet Digital Smart Recruiting – das St.Galler Unternehmen spürt mit modernsten Online-Suchtechnologien gezielt Talente und Fachspezialisten auf. ks selection ist aber kein Stellenvermittler, hat auch keine Datenbank wie klassische Personalvermittlungsunternehmen. «Unsere Kunden sind Unternehmen, für die wir zielführend und proaktiv rekrutieren», sagt Battocletti. Das funktioniert mittels einer weltweit einzigartigen Software, welche der Unternehmer gemeinsam mit seinem Team entwickelt hat. «Wir nutzen Big Data, um Firmen und Mitarbeitende zusammenzubringen.» Das heisst: Die Mitarbeitenden von kss durchforsten mit Hilfe ihrer Software das Internet, darunter mehr als 50 Social-Media-Netzwerke. Die Software verfügt auch über eine Schnittstelle zu Google – sie erkennt, wie oft jemand beispielsweise nach Stellen sucht. Passende Kandidatinnen und Kandidaten in nationalen und

kss hat sich herumgesprachen. Christoph Battocletti selbst beschäftigt mittlerweile sieben Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, so etwa Online Recruiter, HR-Spezialisten und Softwareentwickler. Bevor er sich mit kss selbstständig machte, war er unter anderem als Recruiting Consultant bei Careerplus tätig. «Damals wurde mir bewusst, dass Digital Smart Recruiting, wie wir es heute anbieten, eine Nische ist. Und die Zukunft», sagt der 31-Jährige. Stelleninsetrate seien völlig veraltet – und vielfach sei HR-Fachpersonen in Unternehmen gar nicht klar, welche immensen Möglichkeiten Online Recruiting bietet, wie effizient es sei. «Unser Ziel ist, das zu ändern», sagt Battocletti.

«Die Ostschweiz hat unheimlich viel Potenzial – wir müssen es nur nutzen.»

Gastdozent an Weiterbildungsinstitutionen

Weil die Rekrutierung von passenden Mitarbeitenden für Unternehmen oft mit grossem zeitlichem und finanziellem Aufwand verbunden ist, bietet ks selection auch Recruitment Outsourcing. Unternehmen können den gesamten Rekrutierungsprozess den Fachkräften der kss überlassen – von der Stellendefinition über die Suche und Bewerberauswahl bis hin zur Interviewführung und Beratung der HR-Abteilung. «So können sich Unternehmen ganz auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren», sagt Battocletti, der an verschiedenen Weiterbildungsinstitutionen regelmässig als Gastdozent über neue Technologien im HR spricht. Der Jungunternehmer wünscht sich, dass seine Firma in den nächsten Jahren weiter wächst – «aber gesund». Er beschäftigt auch Mitarbeitende in Zürich, der Hauptsitz soll in St.Gallen bleiben. «Die Ostschweiz hat unheimlich viel Potenzial – wir müssen es nur nutzen.»

«Vielen HR-Verantwortlichen ist gar nicht bewusst, welche immense Möglichkeiten Active Sourcing bietet.»

internationalen Arbeitsmärkten sprechen die Mitarbeitenden der kss im Namen der Auftraggeber direkt an: Das Unternehmen ist also nicht nur spezialisiert auf Online Recruiting, sondern auch auf Active Sourcing.

Eine Nische gefunden

Seit der Gründung im Juni 2015 hat kss unzählige Firmen dabei unterstützt, passende Kandidaten für offene Stellen zu finden. Darunter KMU, aber auch international tätige Grossunternehmen mit Hauptsitz in der Schweiz. Die erfolgreiche Strategie von

www.ks-selection.ch



Christoph Battocletti, Geschäftsführer ks selection:

***«Stelleninserate sind völlig veraltet,
erfolgreiches Recruiting passiert
heute individuell und digital.»***

Roland Ledergerber:

*Er dürfte der künftige
IHK-Präsident werden.*



Ledergerber folgt auf Spenger

SGKB-CEO Roland Ledergerber soll neuer IHK-Präsident werden. Er würde damit in die Fussstapfen von Konrad Hummler und jüngst Peter Spenger treten. Seine Wahl erfolgt im Rahmen der Generalversammlung vom 20. Juni.

Am Mittwoch, 20. Juni 2018, führt die Industrie- und Handelskammer IHK St.Gallen-Appenzell am People's Airport in Altenrhein ihre Generalversammlung durch. Die Rolle des Gastgebers fällt dem Arbeitgeber-Verband Rorschach und Umgebung zu. Vor der eigentlichen IHK-Generalversammlung finden die traditionellen Firmenbesichtigungen statt. Sieben Unternehmen aus der Region öffnen ihre Tore, um einen Blick hinter die Kulissen zu ermöglichen.

Peter Spenger, seit 2011 IHK-Präsident, tritt aufgrund der statutarischen Amtszeitbeschränkung zurück.

Roland Ledergerber soll neuer IHK-Präsident werden

An der diesjährigen IHK-Generalversammlung werden wichtige Weichen für die Zukunft des Ostschweizer Wirtschaftsverbandes gestellt: Peter Spenger, seit 2011 IHK-Präsident, tritt aufgrund der statutarischen Amtszeitbeschränkung zurück. Für seine Nachfolge vorgeschlagen wird Roland Ledergerber, CEO St.Galler Kantonalbank und bisheriger Vizepräsident der IHK.

Ebenfalls aufgrund der Amtszeitbeschränkungen werden folgende Vorstandsmitglieder ihr Amt abgeben: Hans Altherr, Leodegar Kaufmann, Christof Stürm und Max Manuel Vögele. Aufgrund der kürzlichen Wahl von Ruedi Eberle in die Innerrhoder Ständekommission wird auch er auf diese Generalversammlung hin zurücktreten. Da bis zu seiner Wahl als «Säckelmeister» von einer weiteren Amtsdauer als IHK-Vorstandsmitglied ausgegangen wurde, ist zurzeit noch offen, wann und mit wem Ruedi Eberle im IHK-Vorstand ersetzt wird.

Breit abgestützter IHK-Vorstand

Der Generalversammlung werden folgende Persönlichkeiten zur Wahl in den IHK-Vorstand vorgeschlagen: Milo Stössel (als Vizepräsident), Klaus Brammertz, Ivo Dietsche, Claudia Gietz Viehweger, René Janesch, Markus Probst und Andreas Schmidheini. Für eine weitere Amtsdauer stellen sich folgende Vorstandsmitglieder zur Verfügung: Christof Oswald (Vizepräsident), Rolf Frei, Otto Hofstetter, Katharina Lehmann, Mirko Lehmann und Vincenzo Montinaro.

Neue Stiftung für das St.Galler Textilmuseum

Ein für die IHK St.Gallen-Appenzell ebenfalls wichtiges Traktandum betrifft das St.Galler Textilmuseum. Das heute als Museum genutzte Haus im Zentrum St.Gallens wurde Mitte des 18. Jahrhunderts von der Vorläuferin der IHK St.Gallen-Appenzell, dem Kaufmännischen Directorium, als Schule für Textilentwerfer gegründet. Mittlerweile wird das Textilmuseum nicht mehr als Ausbildungsstätte von Industrie und Gewerbe genutzt. Im Vordergrund steht heute ein kultureller Auftrag, der sich nur bedingt mit den statutarischen Aufgaben eines Wirtschaftsverbandes wie der IHK vereinbaren lässt.

Eine Arbeitsgruppe aus Vertretern der IHK, der IHK-Stiftung und dem Verein Textilmuseum suchte deshalb nach einer Lösung, um die heute nicht mehr sinnvolle Verflechtung zwischen verbandspolitischen und kulturellen Aufgaben aufzulösen. Der ausgearbeitete Vorschlag sieht die Gründung einer «Stiftung Textilmuseum St.Gallen» vor, in welche die Liegenschaft sowie weitere Vermögenswerte eingebracht werden. Der Generalversammlung wird beantragt, die Liegenschaft des Textilmuseums in die neue Stiftung einzubringen (siehe Artikel aus dem GV-Sonderheft).

Vorschlag zur Entflechtung

«Mit der vorgeschlagenen Lösung werden die Vermögenswerte der IHK und der IHK-Stiftung, die bereits heute ausschliesslich für das Textilmuseum verwendet werden, in eine eigenständige Stiftung eingebracht», sagt IHK-Präsident Peter Spenger. Damit werde man den historischen Verpflichtungen der IHK St.Gallen-Appenzell gerecht und ermögliche es der IHK, sich voll auf ihre verbandspolitische Kernaufgabe zu konzentrieren. Vincenzo Montinaro, CEO des Textilveredlers AG Cilander und Präsident der IHK-Stiftung, erachtet den Vorschlag als richtig und konsequent: «Mit der Entflechtung führen wir das 'textile Erbe' unter einem Dach zusammen und schaffen damit eine wichtige Voraussetzung für eine eigenständige und nachhaltige Entwicklung des Textilmuseums St.Gallen. Als Präsident der IHK-Stiftung danke ich allen Beteiligten, die zu dieser konstruktiven Lösungsfindung beigetragen haben.»

Text: Robert Stadler/IHK

Bild: Archiv



*Norbert Hug (rechts)
übergab sein Amt
an Daniel Schwander.*

«Start-ups haben es zunehmend schwerer, Finanzierungen zu finden»

Die Geschäftsleitung der Bürgschaftsgenossenschaft BG OST-SÜD liegt seit diesem Monat in neuen Händen: Der bisherige Geschäftsführer Norbert Hug übergab seine Aufgabe nach 28 Jahren an seinen Nachfolger Daniel Schwander. Dieser war rund 25 Jahre im Bankbereich tätig. Im Gespräch mit Hug und Schwander über die Aufgabe des Unternehmens und die künftige Bedeutung von Bürgschaftsgenossenschaften.

Norbert Hug, wie würden Sie die Verfassung der BG OST-SÜD nach 28 Jahren als Geschäftsleiter heute beschreiben? Und wie ist die Entwicklung in dieser Zeit verlaufen?

Hug: Die Verankerung des gewerblichen Bürgschaftswesens in der Schweizer Kreditlandschaft ist heute im Vergleich zu meiner Startphase im Jahre 1990 deutlich grösser, was allein aus dem Bürgschaftsbestand hervorgeht, welcher rund fünf Mal so gross ist. In den vergangenen Jahren wurde das Bürgschaftswesen mehrmals überarbeitet und modernisiert und die verbürgte Limite von damals

schiedenen Facetten und Herausforderungen in der Verantwortung zu stehen, hat mich ebenfalls gereizt.

Wie wichtig sind die Dienstleistungen der BG OST-SÜD für KMU? Ist diese Bedeutung eher zunehmend?

Schwander: Die Dienstleistungen der BG OST-SÜD sind und bleiben sehr wichtig. Ich bin der absoluten Überzeugung, dass der Bedarf an Bürgschaften zum Zwecke von optimalen und nachhaltigen Lösungen sogar noch zunehmen wird. Die wirtschaftlichen Herausforderungen für Unternehmer werden in allen Bereichen ihrer Tätigkeit vielfältiger. Dies gilt auch für die Beschaffung von Kapital, um Investitionen tätigen zu können.

Hug: Insbesondere Jungunternehmer und Start-ups haben es zunehmend schwerer, Finanzierungen zu finden. Eine breite Risikoverteilung hilft oft, die richtige beziehungsweise notwendige Finanzierung zu finden. Dabei kann die BG OST-SÜD häufig den entscheidenden Anteil beitragen. Die gleichen Überlegungen treffen auch bei Nachfolgefinanzierungen zu.

Bürgschaften klingen im heutigen Zeitalter zunächst nach einem Instrument aus vergangenen Tagen, die Schlagzeilen machen eher Private Equity Unternehmen und Ähnliches. Wo liegt der Vorteil einer Bürgschaft, und warum ist diese nicht aus der Mode?

Schwander: Zugegeben, der Ausdruck «Bürgschaft» klingt im Vergleich zu Private Equity, Seed- oder Venture-Capital-Finanzierungen, die ins Eigenkapital fliessen, etwas verstaubt. Letztendlich handelt es sich aber um ein nach wie vor modernes Instrument, das einem Kunden die Möglichkeit bietet, ein Risiko gegenüber seiner Bank abzusichern, dessen Übernahme trotz interessanter Geschäftsmöglichkeit für den Kunden und für die Bank sonst vielleicht nicht opportun wäre. Wir schaffen und erhalten so

«Die gesetzlichen Grundlagen und das Obligationenrecht lassen uns diesbezüglich keinen Spielraum für eine Neupositionierung.»

150 000 Franken wurde zum Beispiel auf 500 000 Franken erhöht. Die regionale Verankerung, wie sie die BG OST-SÜD seit Jahren kennt, hat sich bewährt und wurde 2007 auch in den anderen Regionen eingeführt. Daraus entstanden sind die BG WEST, die BG MITTE, die BG OST-SÜD und ergänzend dazu die BG SAFFA.

Daniel Schwander, wie haben Sie bisher die BG OST-SÜD aus der Distanz erlebt, wo gab es Berührungspunkte? Und was hat Sie gereizt an dieser Aufgabe?

Schwander: In meiner früheren Tätigkeit als Finanzierungsberater für KMU auf der Bank habe ich bereits über Jahre mit der BG OST-SÜD erfolgreich zusammengearbeitet. Die BG OST-SÜD bietet KMU die Unterstützung, besser an Bankfinanzierungen heranzukommen. Dazu beizutragen und somit eine Rolle in dieser Lösungsfindung zu übernehmen, hat mich immer fasziniert. Gleichzeitig die Geschäftsführung zu übernehmen und somit mit all den ver-

4. St.Galler Forum für Finanzmanagement und Controlling

Folge dem Trend! Die St.Galler Fachtagung für Fach- und Führungskräfte aus Finanzmanagement und Controlling.

Freitag, 15. Juni 2018, 8.30 bis 17 Uhr.

Fachhochschulzentrum, Rosenbergstrasse 59, 9000 St.Gallen

Details und Anmeldung:

www.fhsg.ch/forum-finanzen-controlling

Hauptsponsoren



Sponsoren



Medienpartner



OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



**Herausforderung
angenommen.**



Arbeitsplätze und bieten eine Win-win-Situation für alle Beteiligten.

Hug: Die gesetzlichen Grundlagen und das Obligationenrecht lassen uns diesbezüglich keinen Spielraum für eine Neupositionierung. Im Zusammenhang mit den anstehenden politischen Diskussionen in den eidgenössischen Räten über die Erhöhung der Bürgschaftslimite auf eine Million Franken dürfte allenfalls auch der Name «Bürgschaft» für Diskussionsstoff sorgen.

«Die wirtschaftlichen Herausforderungen für Unternehmer werden in allen Bereichen ihrer Tätigkeit vielfältiger.»

Daniel Schwander, gibt es neue Ideen oder Veränderungen, die Ihnen vorschweben, oder wollen Sie in Ihrer neuen Aufgabe alles beim Alten belassen?

Schwander: Sicherlich gibt es Ideen für Veränderungen. Letztendlich heisst es aber für mich, zuerst festzustellen, wo Bedarf bestehen könnte, und erst dann etwas zu unternehmen. Man muss sich immer auch überlegen, was die jeweiligen Neuerungen für das Unternehmen und die Mitarbeiter bedeuten, um nicht einfach Veränderungen um ihrer selbst willen anzuschieben.

Interview: Stefan Millius

Bilder: Axel Kirchhoff

Über die BG OST-SÜD

Aus der einstigen OBTG Ostschweizerische Bürgschafts- und Treuhandgenossenschaft, die 1933 gegründet wurde, entstand 2013 die BG OST-SÜD in St.Gallen. Sie unterstützt KMU bei der Realisierung von gewerblich ausgerichteten Finanzierungen und erleichtert den Zugang zu Bankkrediten. Zum Zug kommt sie beispielsweise im Rahmen von Nachfolgeregelungen, bei Investitionen in eigene gewerbliche Liegenschaften oder beim Erwerb von solchen zur Standortsicherung. Auch bei Überbrückung von Liquiditätsschwierigkeiten oder nachhaltigen Sanierungen leistet die BG OST-SÜD wertvolle Dienste. Sie verfolgt keinen Erwerbszweck und ist steuerbefreit. Ein Zweigbüro besteht in Aarau.

Steigende Zinsen: gewappnet?

Auf meiner ersten Alpsteinwanderung in dieser Saison habe ich mich für den sanfteren, dafür etwas längeren Aufstieg entschieden. Es scheint, als hätten die Chefs der grossen Notenbanken beim Anheben der Zinsen Ähnliches vor. Manche Anleger fragen sich, wie sie sich auf dem Weg zu steigenden Zinsen verhalten sollen.



Nach einer Dekade scheint die Finanzkrise endlich überwunden – die Wirtschaft hat sich so stark erholt, dass die Notenbanken die Zinsen nun langsam anheben. In einer ersten Etappe lassen die grossen Notenbanken ihre Anleihenkaufprogramme auslaufen. Schritt zwei wird dann die sanfte Erhöhung der Leitzinsen sein. Die USA haben bereits stufenweise die Zinsen auf 1,5% bis 1,75% erhöht. Im Euroraum dürfte die erste Zinsanpassung 2019 folgen und die Schweiz könnte dann nachziehen.

Wie wappnet sich der private Anleger für steigende Zinsen? Mit der sich abzeichnenden Normalisierung der Zinsen (kurzfristige Zinsen tiefer als langfristige Zinsen) und dem Ende der Negativzinsen werden Obligationen mit mittleren und längeren Laufzeiten wieder attraktiver. Wenn die Märkte den Beginn des Zinsanstieges signalisieren, bleibt noch genügend Zeit zum Kauf von Obligationen. Derzeit bevorzugt unser Bankhaus weiterhin Unternehmensanleihen mit kurzen Laufzeiten und dadurch tiefen Zinsrisiken. In einem eher inflationären Umfeld dürften sich wertorientierte Aktien, meist solche von zyklischen Firmen mit hohem Fixkostenanteil, gut entwickeln.

Steigende Zinsen haben aber auch eine Kehrseite: Wer einen Kapitalbedarf hat, muss für einen Kredit mehr bezahlen. In Gesprächen mit hiesigen Unternehmern hat sich gezeigt, dass steigende Zinsen kein Grund für Besorgnis sind, weil die Bilanzen sehr solid sind.

Der Weg Richtung steigende Zinsen wurde eingeschlagen. Probleme wie ein externer Schock oder ein Börsencrash könnten den Weg verschütten, einen Umweg oder gar eine Umkehr notwendig machen. Der Marsch ist also gut vorzubereiten: Eine breite Diversifikation wird dabei sehr hilfreich sein.

Werner Krüsi ist Partner und Leiter der Niederlassung von Privatbankiers Reichmuth & Co in St. Gallen.

Die Digitalisierung als Chance sehen

1960 von Friedrich Berhalter mit seinem Sohn Fritz gegründet, geniesst die Berhalter AG in Widnau heute weltweiten Ruf als Spezialistin für Werkzeug- und Maschinenbau – positioniert mit den Geschäftsfeldern «die-cutting», Stanztechnik und «tec-spiration» sowie Lohnfertigung mit aussergewöhnlichen Ideen. Das Familienunternehmen ist über die Jahre stetig gewachsen und beschäftigt aktuell über 80 Menschen. Im Gespräch mit Patrick Berhalter, CEO und Verwaltungsratspräsident.

Patrick Berhalter, wo komme ich als Normalbürger in Berührung mit Ihren Produkten?

Nur indirekt, dafür mit umso bekannteren Themen: Wenn Sie einen Joghurtdeckel oder tiefgezogenen Deckel für Katzen- oder Hundefutter wie «Sheba» oder «Cesar» in der Hand halten, ist die Wahrscheinlichkeit gross, dass dieser Deckel auf einem Berhalter-Hochleistungs-Stanzautomaten gestanzt wurde.

«Wir wurden schon von diversen Besuchern als «Best Practice»-Unternehmen im Bereich der Digitalisierung betitelt.»

Hat sich die «Produktepalette» seit der Gründung des Unternehmens vor knapp 60 Jahren massgeblich verändert?

Sehr stark, denn gestartet ist das Unternehmen mit mechanischer Fertigung. Erst später sind andere Themen dazu gestossen. Heute sind wir ein Partner für kundenspezifische stanztechnische Lösungen ab Rolle und Fertigungslösungen unter dem Motto: «Einfach wissen wie». Natürlich sind wir auch ein stark vernetztes Unternehmen und pflegen unsere Partnerschaft mit einem hohen Anteil an Service- und Dienstleistungscompetenz.

In welchen Märkten sind Sie hauptsächlich tätig?

Die Berhalter AG ist mit dem Geschäftsfeld «die-cutting» weltweit positioniert und behauptet sich mit dem Geschäftsfeld «tec-spiration» im deutschsprachigen Umfeld.

Unterscheiden sich in den einzelnen Märkten die Kundenbedürfnisse wesentlich?

Nicht nur in den Märkten, sondern auch über die Kundenstruktur: Die Unternehmen im Umfeld der

KMU bis hin zu Weltkonzernen oder Unternehmensgruppen haben sehr unterschiedliche Kundenbedürfnisse.

In einem Interview sprachen Sie von einer Nische, in der Sie tätig seien. Findet dennoch ein Verdrängungskampf statt?

Heute findet in allen Branchen ein Verdrängungskampf statt. Wichtig ist aus unserer Sicht, die Innovationskraft zu haben, um nachhaltig erfolgreich zu sein.

Und wie kann man sich die Stellung als Weltmarktführer sichern?

Um in unserem Umfeld erfolgreich zu sein, brauchen wir top-ausgebildete Fachkräfte, eine Kultur- und Wertebasis, die gelebt wird, und eine hohe Veränderungsbereitschaft. Dies, um sich immer wieder an neue Höchstleistungen heranzutasten, im Sinne der Thematik «Smart Company».

Wesentlich dürfte letztlich neben Innovationen und Qualität auch der Preis sein. Wer günstig produzieren will, denkt nicht als Erstes an die Schweiz...

Am Standort Schweiz haben wir mit dem starken Schweizer Franken schon eine grosse Herausforderung, auch wenn sich dies ein wenig entschärft hat. Also sind wir gefordert, Mehrwerte – ob in Produkten oder Dienstleistungen – für den Kunden zu schaffen.

Schlagworte wie «Industrie 4.0» oder «Digitalisierung» sind derzeit in aller Munde. Wie und in welcher Form beherrschen Sie Ihr Business heute?

Wir wurden schon von diversen Besuchern als «Best Practice»-Unternehmen im Bereich der Digitalisierung betitelt. Wir sind uns bewusst, was diese für die Entwicklung einer Unternehmung bedeutet, da-



CEO Patrick Berhalter:

*«Andere Länder
schlafen auch nicht.»*



... ganz in Ihrer Nachbarschaft.

Fest verwurzelt in der Ostschweiz und ein Partner des Schweizer Patentamtes, führt Da Vinci Partners die Da Vinci School für geistiges Eigentum, welche Seminare im Bereich IP-Recht anbietet.

Wissen wird Ihnen von einem hoch erfahrenen IP-Experten Team, welches auf den weltweit wichtigsten Märkten zugelassen ist, nähergebracht, sodass Sie besser ausgerüstet sind komplizierte Fragen im IP-Recht beantworten zu können.

Seminare bieten wir üblicherweise in Arbon an. Abhängig von der Anzahl der Teilnehmer, ist es auf Wunsch auch möglich, Seminare an Ihrem Standort abzuhalten.

Kontaktieren Sie uns für mehr Informationen unter info@davincischool.com



www.pwc.ch

6. Public-Forum

Für die Ostschweiz, Liechtenstein und Vorarlberg

**Energie-Wende 2050:
Volkswirtschaftlicher Wahn oder unterschätzte
Chance für Wirtschaft und Lebensraum?**

6. Juni 2018, 16.00 bis 18.00 Uhr – Einstein Congress, St. Gallen

Die Referenten:

Prof. Dr. Anton Gunziger

Unternehmer, Szenarien-Experte und Dozent an der ETH Zürich

Daniel Büchel

Vizedirektor Bundesamt für Energie (BFE), Bern

Maurice Dierick

Leiter Grid, Swissgrid AG, Laufenburg

Jost Rüegg

Kantonsrat Grüne TG, Techniker TS, ehem. Präsident WWF Bodensee/Thurgau

Johannes Rauch

Landesrat, Mitglied Landesregierung Vorarlberg

Hanspeter Trütsch

Betriebsökonom HWV/FH, Publizist (langjähriger Bundeshausredaktor SRF)

✉ Anmeldung an: marco.gross@ch.pwc.com



© 2018 PwC. All rights reserved. "PwC" refers to PricewaterhouseCoopers AG, which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity.



Die Stimme der Ostschweizer Wirtschaft.



www.leaderonline.ch



rum engagiere ich mich auch persönlich im Projekt «KMUdigital».

Werden diese Themen Ihre und andere Branchen in naher Zukunft vollkommen umkrempeln?

Ich bin mir sicher, dass die «Industrie 4.0-Themen», die heute schon Realität sind, uns ziemlich bewegen werden. Alles wird aber nicht umgekrempelt werden.

«Heute findet in allen Branchen ein Verdrängungskampf statt.»

Könnte die Digitalisierung dazu führen, dass der Produktionsstandort Schweiz wieder attraktiver wird?

Der Produktionsstandort Schweiz wird aus meiner Sicht nur in Segmenten erfolgreich sein, in denen unsere Innovationskraft ausreichend ist. Andere Länder schlafen auch nicht.

Viele Arbeitskräfte haben Bedenken, dass die Automatisierung zu einem Verlust von Arbeitsplätzen führt. Auch in Ihrem Unternehmen?

Persönlich bin ich der Meinung, dass jener Teil der Arbeitsplätze, die durch die Automatisierung verloren geht, grösstenteils bereits abgebaut wurde. Der Prozess läuft. Die Digitalisierung kostet sicher Stellen, es entstehen im Gegenzug jedoch auch neue, interessante Arbeitsplätze. Wir kümmern uns im Wesentlichen um die mit der Digitalisierung verbundenen Chancen.

Interview: Marcel Baumgartner

Bilder: Axel Kirchhoff

Friede, Freiheit und Demokratie

Wir leben in einem politisch stabilen Land. Ein Blick auf den lang-jährigen Krieg in Syrien lässt diesbezüglich nur einen Satz zu: Danke, dass es uns so gut geht!



von Sven Bradke

Wir müssen dem Frieden, der Freiheit und der Demokratie Sorge tragen. Wie schnell sind solche Begriffe morsch, leer oder bedeutungslos. Unser Auftrag ist es, für diese Ziele und Werte einzustehen. Gerade in Zeiten, in den staatliche Grenzen aufgrund neuer Technologien und globaler Entwicklungen immer mehr aufgeweicht werden.

Frieden statt Krieg

Friede fängt in der Familie an, muss im Staat «gelebt» werden und sollte Hautaufgabe der Weltgemeinschaft sein. Friedensentwicklungen wie sie derzeit auf der koreanischen Halbinsel erfolgen, sind zu befürworten und zu unterstützen. Dabei sollte der Blick vor allem nach vorne gerichtet werden. Ist Zukunftsgestaltung doch immer auch aktive Vergangenheitsbewältigung.

Freiheit statt staatliche Einflussnahme

Die Freiheit des Einzelnen ist seit Jahren in Gefahr. Freiheitsrechte wie der Schutz des Privateigentums, die Wirtschaftsfreiheit und die persönliche Freiheit werden zugunsten von kollektiven Interessen mehr und mehr beschränkt. Achtung, unser Wohlstand basiert auf einer freiheitlichen Gesellschaftsordnung. Kollektive System haben in der Vergangenheit kläglich versagt.

Demokratie statt Abstinentz

Auch unsere geschätzte, halbdirekte Demokratie scheint manchmal etwas in der «Krise» zu stecken. Die Wahl- und Abstimmungsbeteiligungen lassen einen solchen Verdacht dann und wann aufkommen. Ganz zu schweigen von Bürgerversammlungen, an denen oftmals nur ganz wenige Interessierte teilnehmen und letztlich auch entscheiden.

Jung und Alt gemeinsam

Ich wünsche mir, dass wir auch in Zukunft Verantwortung übernehmen. Friede, Freiheit und Demokratie sind Ziele, die gelebt, verteidigt und weiterentwickelt werden müssen. Das ist die Aufgabe der Jungen wie der Alten.

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



Digitalisierung als Chance nutzen! So werden Sie fit für den Wandel.



Packen Sie den digitalen Wandel unverzüglich an und gehören Sie zu den Gewinnern!

DIGITALISIERUNG / DIGITALER WANDEL

KERNTHEMA

Das Erfolgspotential ist riesig. Die Umstellung anspruchsvoll. Digitalisierung und Industrie 4.0 stellen KMU vor neue und umfassende Herausforderungen. Wer fit und erfolgreich sein will, muss alte Pfade verlassen, Veränderungen vorantreiben und den digitalen Wandel im eigenen Geschäft in allen Unternehmensbereichen effizient und zeitnah umsetzen.

Wie die bedürfnisorientierte Digitalisierung und digitale Transformation in KMU gelingt, ist eines der Kernthemen im Raiffeisen Unternehmerzentrum. In offenen Gesprächen auf Augenhöhe tauschen Unternehmerinnen und Unternehmer ihre Erfahrungen und Ideen zum Thema untereinander aus. Wer die digitale Transformation anpacken will, findet bei den RUZ Begleitern systematische Unterstützung und Know-how nach Mass. Matthias Weibel, Geschäftsführer RUZ und seine Begleiter-Teams setzen sich kompetent dafür ein, dass der Wandel zielsicher, geordnet und erfolgreich verläuft.



Rundum-Support für den digitalen Wandel

Mit der Digitalisierung und der Industrie 4.0 stehen den meisten Unternehmen tiefgreifende und grundlegende Veränderungen bevor. Fast alle Unternehmensbereiche sind davon betroffen: Produktentwicklung, Produktion und Kooperationen, Führung, Austausch mit Kunden und Lieferanten, Marketing, Organisation, Geschäftsmodelle und Finanzierung. Je früher Sie mit Ihrem Unternehmen den digitalen Wandel anpacken, desto mehr werden Sie künftig von einer effizienteren Wertschöpfung und höheren Wachstumsdynamik profitieren.

Das RUZ begleitet und unterstützt Unternehmen dabei, die digitalen Herausforderungen anzupacken und sich von Grund auf zu transformieren. Mit einem umfassenden Ansatz, der alle wichtigen Aspekte ins Blickfeld rückt. Damit tragen die RUZ Begleiter dazu bei, die Chancen der Digitalisierung rechtzeitig zu erkennen, bedürfnisgerecht umzusetzen und optimal zu nutzen.

Fit werden für den digitalen Wettbewerb

Die digitale Transformation verändert Unternehmen radikal und von Grund auf. Neue Konzepte und Geschäftsmodelle sind gefragt. Beim Einstieg in die Digitalisierung und Industrie 4.0 stellen sich darum viele grundsätzliche Fragen.

- Ist unser Zukunftsbild klar? Wie lautet unsere Vision?
- Wie sieht die digitale Zukunft in unserer Branche aus?
- Welche Prozesse können und sollen wir digitalisieren?
- Haben unsere Mitarbeiter das nötige digitale Knowhow?
- Adwords, Google, Youtube & Co. – was brauchen wir?
- Wie finanzieren wir unsere Digitalisierungsprojekte?

Die Antworten darauf sind so individuell, wie die Voraussetzungen in den Unternehmen. Die RUZ Begleiter helfen, sie mit dem Blick aufs Ganze richtig zu interpretieren. Systematisch, kompetent und offen für die Chancen der Zukunft. Damit allen klar ist, wohin die Reise gehen soll und auf welchen Wegen und mit welchen Mitteln die gesetzten Ziele erreicht werden.

Um den digitalen Wandel in Schweizer KMU gezielt zu fördern, arbeitet das Raiffeisen Unternehmerzentrum mit Branchenverbänden und der Plattform Industrie 2025 zusammen. Man versteht sich dabei auch als Bindeglied zwischen Unternehmern und Banken. So kann das RUZ einen entscheidenden Beitrag dazu leisten, dass gerade Projekte im Rahmen von Industrie 4.0 – speziell auch bei der Finanzierung – rasch und gezielt vorangetrieben werden.



«Digitalisierung wartet weder auf Unternehmer, noch auf Unternehmen. Wer fit und erfolgreich sein will, muss bereit sein, sich zu verändern. Welche Gesetze gelten in der digitalen Welt und wie können wir diese im unternehmerischen Alltag leben?»

Matthias Weibel, Geschäftsführer RUZ

www.ruz.ch • Gossau • Baar • Aarau-West
Ab November 2018 auch in Yverdon-les-Bains

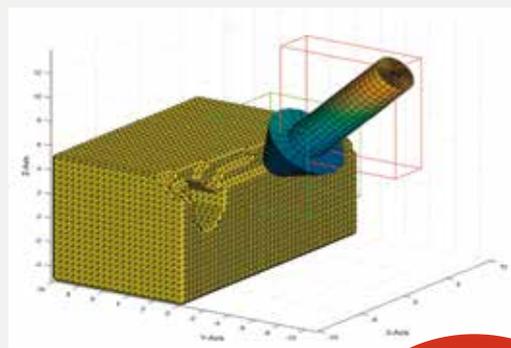
Beispiele erfolgreicher RUZ-Projekte:

Digitales Powerplay im Maschinenbau

Raus aus der analogen Nische, um neue, digitale Chancen zu nutzen. Dieses Ziel setzte sich ein international tätiger Maschinenbauer mit 60 Mitarbeitenden nach dem Unternehmervespräch beim RUZ. Fachkundig wurde danach eine neue Strategie erarbeitet und sukzessive ein eigenständiger digitaler Geschäftsbereich aufgebaut. Zielsichere Orientierung gewährte dabei die RUZ-Methodik mit umfassender Analyse: Schritt für Schritt liess sich so eine neue, intelligente Produktlinie realisieren, mit welcher weltweite Zusatzgeschäfte im Service und der Wartung möglich sind. Dank Digitalisierung durchweht bis heute ein positiver «wind of change» das Unternehmen.

Smart Factory dank virtueller Fertigungsverfahren (Innosuisse Projekt)

Das Unternehmen hat sich einen Namen für komplexe Fräs- und Drehteilserien gemacht. Der Vernetzungsgrad in der Präzisionsteilfertigung ist bereits hoch, jedoch sollen mit Hilfe virtueller Fertigungsverfahren die letzten «digitalen Lücken» geschlossen und automatisierte Korrekturen in der Fertigung möglich werden. Matthias Weibel begleitet hier mit viel persönlichem Engagement ein spannendes Innosuisse-Projekt. Mit Hilfe von virtuellen Prototypen in Form von sog. «digitalen Zwillingen» und digitalen Messzellen wird die mechanische Fertigung dieses Unternehmens in Zukunft noch effizienter und konkurrenzfähiger sein.



Buchen Sie ein kostenloses Unternehmervespräch im RUZ Gossau. Das Meeting wird Ihnen gesponsert von RAIFFEISEN. www.ruz.ch

Jetzt buchen:
Kostenloses Unternehmervespräch!

Anmeldung unter:
071 388 62 00

Das Unternehmerzentrum der Raiffeisen Gruppe
Le Centre des Entrepreneurs du Groupe Raiffeisen
Il centro imprenditoriale del Gruppo Raiffeisen



«Jede Zeit hat ihre Kommunikation»

Bei der 45 Jahre jungen Werbeagentur Hollenstein & Partner AG in Oberuzwil kam es Anfang Jahr zu einem Führungswechsel. Das zehnköpfige Team der Full-Service-Werbeagentur steht neu unter der Leitung von Adina und Cora Hollenstein (*1986/1988), den Töchtern des Gründers und bisherigen Geschäftsführers Ruedi Hollenstein. Im Gespräch erklären sie, inwiefern sie dem Unternehmen ihren eigenen Stempel aufdrücken werden und wieso auch heute noch klassische Werbung gefragt ist.



Adina und Cora Hollenstein: «Wir sind eine Kreativagentur, das heisst, die Kopfarbeit geschieht inhouse.»

Adina und Cora Hollenstein, Sie sind beide schon seit mehreren Jahren in der Agentur tätig. Nun haben sie die Geschäftsleitung übernommen. Zu welchem Zeitpunkt war es für Sie klar, dass dieser Schritt irgendwann kommen würde?

Adina Hollenstein: Unsere Eltern waren schon immer selbstständig und somit ist es klar, dass wir nichts anderes kennen, als ein eigenes Geschäft zu führen – so etwas wird einem quasi direkt in die Wiege gelegt.

Sie werden wohl kaum von heute auf morgen einen vollkommen anderen Weg gehen, als es ihr Vater getan hat. Gibt es dennoch Änderungen, die Sie in naher oder ferner Zukunft anstreben?

Cora Hollenstein: Alleine das Führungswesen mit zwei Geschäftsführern ist anders. Wir müssen noch vieles lernen, stossen vieles um, halten aber auch an viel Altbewährtem fest.

Es gibt einige Agenturen, die sich auf gewisse Branchen spezialisiert haben. Hat die Strategie, als Full-Service-Werbeagentur aufzutreten, auch mit der Grösse des Unternehmens zu tun?

Adina Hollenstein: Full Service ist nicht von der Grösse einer Agentur abhängig, Fachwissen und Einsatz sind entscheidend. Unser breites Kundenportfolio ist so ausgelegt, dass es uns in der Agentur nie langweilig wird. Die verschiedenen Branchen verlangen nach Branchenwissen – und das verlangt nach Rechercharbeiten.

Wenn wir von Full-Service sprechen: Was beinhaltet dies alles?

Adina Hollenstein: Wir sind eine Kreativagentur, das heisst, die Kopfarbeit geschieht inhouse. Von der Ideenentwicklung bis zur Produktionsüberwachung ist das Team der Agentur verantwortlich. Das wiederum gibt dem Kunden den Vorteil, nur eine Ansprechperson zu haben – also Full Service in Reinkultur.

Ver mehrt werben Firmen mit aufwendig gemachten Filmen und in den Sozialen Medien. Wie stark beschäftigen Sie sich damit?

Cora Hollenstein: Wir sind keine Videoproduktionsfirma. Wer Videos macht, soll die Umsetzung professionell tätigen – für Konzeption, Storytelling sowie Inhalt sind wir zuständig.

Ist das Zeitalter der klassischen Plakat- und Zeitungswerbung bald vorbei?

Cora Hollenstein: Die klassische Werbung wurde schon öfters totgesagt, doch wurden noch nie soviel Printmittel produziert wie in der heutigen Zeit. Traditionelle Werbung wird immer ihren Platz haben, und Werbung umfasst ja nicht nur die Produktion von Werbemitteln. Strategien und Konzepte zu entwickeln, verlangt einen viel grösseren Zeitaufwand als die Produktion der eigentlichen Mittel.

«Hinter jedem starken Auftritt steht ein starkes Konzept.»

Wer auffallen will, muss mit neuartigen Umsetzungen auftreten. Wird von Kunden vermehrt verlangt, das Rad neu zu erfinden?

Adina Hollenstein: Hinter jedem starken Auftritt steht ein starkes Konzept, hinter jedem starken Konzept steht ein starkes Produkt. Ein Rad kann man zwar nicht neu erfinden, aber wie das Rad aussieht und für was es steht, da gibt es schon noch Spielraum – die Kreativität.

Ausgefallene Werbung muss nicht zwingend nachhaltig sein. Wie schwer ist es mitunter, beide Komponenten zu verbinden?

Cora Hollenstein: Wir arbeiten mit kreativen Ideen und Kommunikationsstrategien, wir nutzen bestehende Synergien und handeln lösungsorientiert. Dem Anforderungsprofil der heutigen Marktverhältnisse fühlen wir uns fachlich und methodisch sehr verbunden.

Sind Ostschweizer Firmen überhaupt empfänglich für ausgefallene bzw. neuartige Umsetzungen?

Adina Hollenstein: Je nach Firmenidentität ist jeder Marktauftritt anders. Es gibt keine St.Galler und keine Zürcher Kunden, der Markt ist immer derselbe. Standards sind nicht entscheidend, nur die Idee, die Kreativität sind die Erfolgsgaranten.

Die jüngere Generation ist mit anderen Formen von Werbung aufgewachsen als ihre Eltern. Wie sieht dies bei Ihnen aus? Haben Sie ein anderes Verständnis von Werbung als Ihr Vater?

Cora Hollenstein: Die Neuen Medien sind sicher bei uns Jungen präsenter als bei der Generation unseres Vaters. Jede Zeit hat natürlich ihre eigene Kommunikation. Was früher zum Teil in war, ist heute antiquarisch. Jede Zeit hat ihre Mittel und ihre Sprache.

Das Agenturgeschäft ist nach wie vor auch ein Beziehungsgeschäft. Wird Sie Ihr Vater bei der Kundenpflege nach wie vor unterstützen?

Adina Hollenstein: Da wir doch schon einige Zeit in der Agentur tätig sind, konnten wir uns in ihr Beziehungsnetz einleben. Meine Schwester und ich pflegen den Bereich Networking sogar noch intensiver, als es unser Vater getan hat. Wir arbeiten an unserem Netzwerk und bauen es kontinuierlich auf.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: zVg

Anzeige

#Veränderung

«Warum nicht?» statt «Ja, aber».

Soll ein Unternehmen so erfolgreich bleiben, wie es ist, verlangt dies manchmal nach Veränderungen. Wir begleiten, beraten und unterstützen Sie dabei. Denn unser oberstes Ziel ist die Optimierung Ihrer Finanzen. Unternehmerische Denkweise, persönliche und ganzheitliche Beratung sowie massgeschneiderte Lösungen machen uns unverwechselbar. **Willkommen bei der Bank CIC, Ihrer flexiblen Bank.**

cic.ch

Kränkendes Gesundheitssystem

«So kann es nicht weitergehen.» «Was da noch auf uns zukommt, ist unerträglich und unverantwortlich.» – Die Botschaft hören wohl alle und sind, aus unterschiedlicher Warte zwar, auch besorgt. Es scheint jedoch irgendwie an Theorie zu fehlen, wie man «es» machen müsste. Die Rede ist von unserem Gesundheitssystem.

Am schlimmsten versagt in dieser Hinsicht, wen würde es überraschen, einmal mehr der politische Sektor. So fordert eine «Prämien-Initiative», dass ein Schweizer Haushalt künftig nicht mehr als zehn Prozent des verfügbaren Einkommens für Krankenkassenprämien ausgeben darf. Eine andere Initiative will, dass die Prämienkosten der Haushalte höchstens zehn Prozent höher ausfallen dürfen als der Anstieg der Nominallöhne. Andere Initiativen zielen auf die Governance von Krankenkassen oder auf die Organisationsfreiheit der Kantone. Der für das Gesundheitswesen zuständige Sozialminister Berset, zurzeit auch noch Bundespräsident, schlägt sich mit Fragen wie der «Dignität» (Fachausdruck für die geforderte Fachkompetenz eines Arztes, um eine bestimmte Leistung in Rechnung stellen zu dürfen) und gezielten Tarifeingriffen zwecks Begünstigung oder Schlechterstellung von bestimmten Anspruchsgruppen herum.

«Irgendwo wird es Einbussen geben.»

Ausserdem fällt ihm das zweifelhafte Privileg zu, die Auswahl der vergütungsberechtigten medizinischen Methoden und Mittel abschliessend zu treffen («Tarmed-Liste»).

Es fehlt ein limitierender Faktor

Was fehlt, ist klar: ein Mechanismus, der das Dreiecksverhältnis 1) Prämienzahler/Steuerzahler/Kunde/Patient – 2) Leistungserbringer – 3) Leistungszahler in seiner Gesamtheit bewirtschaften kann. Und der dafür sorgt, dass das in dieser unausweichlichen Anordnung gewachsene System nicht durch endogene Gründe aus dem Ruder gerät und schliesslich untergeht. Ich kenne die Herausforderung der endogenen Systemgefährdung von meinen Erfahrungen im Finanzsystem her und weiss, dass die endogenen Risiken beziehungsweise die endogen erzeugten Krisen bei Weitem gefährlicher sind als alle exogenen Schocks und Einwirkungen. Nur Langzeitremeduren wirken wirklich.

Nun, eigentlich liegt es auf der Hand, wo die Hauptproblematik des Gesundheitswesens liegt: im Konflikt sich widerstrebender Ziele (Tinbergen-Problematik) und in der teilweisen bis gänzlichen Ausschaltung von Knappheiten, wie man sie sonst aus allen Bereichen von Gesellschaft und Wirtschaft kennt. Die Zielkonflikte Kosteneffizienz, Qualitätsansprüche, Solidarität und Verteilungsfragen sind alles andere als deckungsgleich.

Was hält vom Arztbesuch ab?

Zu den Knappheiten: Wer Brot haben will, muss den geforderten Preis dafür entrichten. Wer ein Auto kaufen will, ebenso. Bei jeder Transaktion spielt das Portemonnaie eine wichtige Rolle. Wer zum Arzt will, denkt hingegen überhaupt nicht an sein Portemonnaie oder erst ganz zuletzt. Denn einerseits will er einfach gesund werden, das heisst, die Nachfragekurve ist sehr inelastisch, und andererseits offeriert ihm das Gesundheitssystem einen Zahlungsaufschub, die Elimination seines Debitorenrisikos gegenüber dem Leistungserbringer sowie eine happige Beteiligung an den Kosten. Das kann gesellschaftlich erwünscht sein, ist es wohl auch, und zwar breit abgestützt. Aber eines ist klar: Im Gegensatz zur normalen Transaktion, bei der der Kunde beziehungsweise sein Portemonnaie der limitierende Faktor ist, trifft das im Gesundheitswesen nicht zu. Was den Kunden/Patienten allenfalls vom Arztbesuch abhält, sind der Zeitaufwand und die zu erwartenden Unannehmlichkeiten wie Injektionen, Operationen und dergleichen.

Woher rührt aber die weitgehende Ergebenheit der Konsumentenseite gegenüber immer höheren Prämienzahlungen? Ich vermute, dass das Damoklesschwert der möglichen Katastrophe am eigenen Leibe praktisch jeden dazu drängt, Solidarität in der grösseren Masse zu suchen. Als Beleg für die Richtigkeit dieser These mag die enorm hohe Quote von 99 Prozent freiwilliger Versicherungsnehmer vor Einführung der obligatorischen Grundversicherung im Rahmen des KVG dienen. – Dass sich der Steuerzahler nur schlecht gegen die laufend höheren Beiträge an das Gesundheitswesen aus der Staatskasse weh-



Konrad Hummler:
«Eine ziemlich absurde
und illusionäre Idee.»

ren kann, ist politökonomisch aufgrund der hoch asymmetrischen Verhältnisse zwischen den einzelnen Interessengruppen einfach zu erklären, zumal «die Gesundheit» in der Regel auch noch die Moral und das öffentliche Interesse in die Waagschale werfen kann, der Steuerzahler lediglich seinen Egoismus. Knappheit ist also auch von dieser Seite nicht wirklich angesagt.

Pseudoprivatwirtschaftlich

Dass die Leistungserbringer als Torwächter für ihre eigenen Tätigkeiten erhalten sollen, ist eine ziemlich absurde und illusionäre Idee. Selbstverständlich – und hoffentlich! – gibt es die moralischen Bedenken, die einen Arzt von unnötigen Eingriffen abhalten. Aber «nötig» und «unnötig» sind weiche Begriffe, und im Zweifelsfalle wird das ökonomische Interesse überwiegen. Nicht zwingend jenes des Arztes

«Ein Schlaraffenland ist kein nachhaltiges Modell.»

als Person, aber zum Beispiel jenes der Klinik, die ihn angestellt hat. Seit die öffentlichen Spitäler pseudoprivatwirtschaftlich strukturiert sind, ticken sie im Übrigen genau gleich. Leistungserbringer als Torwächter – das funktioniert einzig in der Kriegsméizin, wo es gilt, Unterkapazitäten so zu allozieren, dass jene Patienten mit der höchsten Überlebenswahrscheinlichkeit in den Genuss der medizinischen Leistungen kommen. Man nennt dies «Triage» und vertraut diese – wohl schwierigste – Aufgabe den jüngsten Ärzten an... Wo grundsätzlich Überkapazitäten vorhanden sind und alle Anreize inhärent auf Umsatzsteigerung ausgerichtet sind, kann Triage nicht funktionieren.

Bleiben die Leistungszahler als mögliche Erzeuger von Knappheiten. Das heisst, die Krankenkassen und der Staat. Aus ökonomischer Sicht stehen zwei Grundsatzmöglichkeiten zur Auswahl: das Preismodell oder die Rationierung. In bestimmtem Umfange funktioniert das bestehende Franchisensystem im Sinne eines Preismodells, indem der Kunde/Patient

«bergsicht»

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

dazu angehalten wird, bis zu einem festgelegten Betrag entweder auf eine Leistung durch das Gesundheitssystem ganz zu verzichten oder sie selber zu bezahlen. Im Gegenzug fallen die Prämien tiefer aus. In Richtung Rationierung weist dagegen die Idee mit den «Fallpauschalen»: Für bestimmte Krankheitsbilder sollen die Leistungen vorgegeben werden und soll somit der Leistungsfreude des Leistungserbringers vorgebeugt werden. In England kennt man das ausgeklügelte System der «Quality Adjusted Life Years» (QALYs), bei dem nicht nur das Krankheitsbild die vorzusehende Leistung bestimmt, sondern auch das Lebensalter des Kunden/Patienten. Je jünger, desto mehr QALYs kann er noch gewinnen. Brutal, aber nicht völlig falsch.

Ohne Abstriche geht es nicht

Wohin konkret die Gesundheitspolitik in Zukunft auch immer steuern wird, eines scheint klar: Wenn man den Kostenanstieg bremsen will, und solches erscheint angesichts der ungebrochenen Dynamik als sinnvoll, dann kann man das nicht tun, ohne dass das Fell nass wird. Sprich: Irgendwo wird es Einbussen geben. Wer sich von mehr Wettbewerb unter den Krankenversicherern Einsparungen erhofft, wird den Kontrahierungszwang aufheben, damit aber auch die freie Arztwahl aufgeben müssen. Wer für erhöhte Franchisen und eine höhere Selbstverantwortung des Kunden/Patienten optiert, wird wohl zusätzliche sozialpolitische Ausgleichszahlungen ausserhalb des Gesundheitssystems in Kauf nehmen müssen. Die Entflechtung sozialpolitischer Anliegen von den besonderen Gegebenheiten des Gesundheitssystems wäre im Sinne einer Tinberg'schen Zielkonfliktbereinigung richtig. Wer am bisherigen Quasischlaraffenland des uneingeschränkten Angebots für das Kollektiv festhalten will, wird vermutlich mit sachlich begründeten Rationierungsmassnahmen vorlieb nehmen müssen. Denn ein Schlaraffenland ist kein nachhaltiges Modell.

Text: Konrad Hummler

Bild: zVg

Der Golfplatz als Netzwerk

Einst war Golf ein elitärer Sport, und auf den Golfplätzen tummelten sich vor allem die Führungskräfte der grössten Konzerne. Dann aber entdeckten auch KMU den faszinierenden Sport für sich. Ein Ergebnis ist die Swiss KMU-Golf-Trophy Appenzell, die in diesem Jahr zum 17. Mal stattfindet. Der Anlass ist weit mehr als ein sportlicher Wettkampf: Er ist auch Networking vom Feinsten.

Vor 19 Jahren legten golfbegeisterte Unternehmer den Grundstein zur «Swiss KMU Golf Trophy» in Gstaad. Hier trafen sich Inhaber und Führungskräfte von kleinen und mittleren Unternehmen, um ihre Golfkünste zu messen und am Rand des Greens den Austausch zu pflegen. Die Veranstaltung des Gewerbeverbands wurde bald zum sicheren Wert im Saaneland. Eine kleine Delegation aus Appenzell machte sich damals vor Ort ein Bild vom Turnier. «Ich hatte damals erst gerade zu Golfen begonnen und war begeistert vom Anlass», erinnert sich Peter Hirn, Mitinhaber von Hirn Automobile. Und zusammen mit seinen Begleitern beschloss er kurzerhand: Das braucht es in Appenzell auch.

Auch wenn es sich um ein Turnier handelt: Sportliche Höchstleistungen stehen nicht im Zentrum.

Zum 18. Mal

Die Appenzeller Gewerbler machten umgehend Nägel mit Köpfen und setzten alles daran, dass nur ein Jahr nach dem Auftakt in Gstaad die Idee auch in Appenzell Wirklichkeit wurde. Die Initianten gewannen den Kantonalen Gewerbeverband sowie Golfplatz Gonten als Partner, legten danach viel Durchhaltevermögen an den Tag – und so wird am Samstag, 9. Juni, bereits zum 17. Mal die Swiss KMU-Golf-Trophy Appenzell durchgeführt.

Zumal Appenzell mit dem Golfplatz «direkt vor der Tür» natürlich ideale Voraussetzungen dafür hat. Im Saaneland und in Appenzell gehört die Swiss KMU Golf Trophy heute zu den Fixpunkten im Kalender aller golfbegeisterten KMU-Vertreter. Die beiden Regionen pflegen zudem einen lebhaften Austausch und besuchen sich bei der jeweiligen Durchführung gegenseitig mit Delegationen.

Offen für alle

In Appenzell wird der Anlass durch die beiden Hauptsponsoren Helvetia Versicherungen und Hirn Automobile gesponsert. Die beiden Unternehmen nützen das Turnier auch für die Kundenpflege. Auf der Teilnehmerliste figurieren entsprechend geladene

Gäste der Sponsoren. Aber nicht nur. Es sei eines der Erfolgsrezepte, dass die Trophy sehr offen gestaltet sei, sagt Hansjürg Freund, Generalagent bei Helvetia Versicherungen in St.Gallen. «Unsere Zielgruppe sind die KMU, aber grundsätzlich kann jeder teilnehmen, der die Kriterien für eine Spielberechtigung erfüllt», so Freund. Das sind die Mitglieder des Golfclubs Appenzell sowie Mitglieder eines Gewerbeverbandes, die zugleich einem Golfclub angehören oder Inhaber einer Golfcard sind.

Auch wenn es sich um ein Turnier handelt: Sportliche Höchstleistungen stehen nicht im Zentrum. Das erforderliche Handicap ist mit 54 bewusst hoch angesiedelt, und durch die Unterteilung in fünf Kategorien und diverse Spezialpreise ist dafür gesorgt, dass auch Golfer mit weniger Erfahrung ein Erfolgserlebnis feiern können. «Unser Turnier hat wohl auch dafür gesorgt, dass der eine oder andere Unternehmer ermuntert wurde, es doch mal mit Golf zu versuchen», ist sich Peter Hirn sicher. Dass die starke Bindung zum Saaneland aufrechterhalten wird, dafür ist ebenfalls gesorgt: Zu den ausgegebenen Preisen gehört auch ein Besuch des Partnerturniers in Gstaad – eine Belohnung, die sehr beliebt ist, lässt sie sich doch gleich mit einem Aufenthalt in der schönen Region verbinden.

Spannende Begegnungen

Um die 120 Teilnehmer sind Jahr für Jahr dabei, was dazu führt, dass die Swiss KMU-Golf-Trophy eines der zahlenstärksten Turniere in Gonten ist. Eine gewisse Grösse, die aber dennoch überschaubar bleibt: Damit ist der Anlass auch bestens geeignet für den persönlichen Austausch der Teilnehmer und das Networking. Zum Abendessen gibt es eine kurze kulturelle Einlage, es bleibt aber viel Raum für Gespräche unter den Anwesenden. «Diese kommen mittlerweile aus der ganzen Ostschweiz, sodass sich auch spannende Begegnungen mit neuen Gesichtern ergeben», so Hansjürg Freund. Gerade die Sponsoringpartner sorgen mit ihren geladenen Gästen für eine spannende Durchmischung.

Text: Stefan Millius

Bild: Axel Kirchhoff



*Peter Hirn (rechts),
Mitinhaber von
Hirn Automobile in
Appenzell, Balgach,
Oberriet, Staad
und St.Gallen, sowie
Hansjürg Freund,
Generalagent bei
Helvetia Versiche-
rungen in St.Gallen.*

Von Geduld und dem perfekten Schlag

Mathias Eggenberger ist einer der wenigen Schweizer Golfprofis. Begonnen hat er bei den Junioren im Golfclub Bad Ragaz, heute lebt und studiert er in Schottland. Er sagt, das Faszinierende an seinem Sport sei auch, dass perfekte Schläge nur sehr schwierig zu wiederholen sind.

*Der Grabser Golfprofi Mathias Eggenberger (*1991) hat das Sportgymnasium in Davos besucht und studiert heute in Schottland.*



Mathias Eggenberger, wie sind Sie zum Golfsport gekommen?

Durch meinen Vater, damals war ich acht Jahre alt. Ich habe im Golfclub Bad Ragaz bei den Junioren mit dem Spielen begonnen – da hat es mich gepackt und ich konnte nicht mehr aufhören. Daher habe ich später das Sportgymnasium in Davos besucht und nach der Matura an der Universität Stirling in Schottland mit dem Studium begonnen. Ich wollte weiter Golf spielen und so meinen Traum leben.

Was fasziniert Sie denn am Golfen?

Golf ist ein Sport, bei dem man sich selbst besser kennenlernt, sei es auf die gute als auch auf die schlechte Art... Steht man unter extremen Drucksituationen, fängt man an, sich selbst besser zu verstehen, man spürt das Adrenalin im Körper, es macht Spass. Ganz besonders ist das natürlich so, wenn man vorne mitspielt. Gleichzeitig ist Golf so faszinierend, weil man viele verschiedene Schlagvariationen hat und den richtigen Schlag im richtigen Moment spielen muss, was leider nicht immer so einfach ist. Das, was wahrscheinlich wohl die meisten Leute fasziniert, ist, dass man den perfekten Schlag – wenn man ihn einmal gemacht hat – immer wieder wiederholen möchte, was leider nur sehr schwer möglich ist. Man kann 17 Löcher so so lala spielen, dann einen «perfekten» Schlag machen – und der ganze Tag wendet sich zum Guten. Oder aber man vermasselt auf dem letzten Loch mit einem schlechten Schlag das ganze Resultat. Es kommt natürlich auf das Niveau an, auf dem man spielt. Bei mir sollte das mit dem «perfekten» Schlag öfter passieren, damit ich um Siege mitspielen kann (lacht).

Haben Sie ein Vorbild?

Ich hatte eigentlich nie ein wirkliches Vorbild. Es waren mehrere Spieler, bei denen ich Verschiedenes genial fand: Bei Luke Donald das kurze Spiel ums Grün, bei Ernie Els und bei Louis Oosthuizen der Rhythmus im Schwung, dann heutzutage das Putten von Jordan Spieth oder die Abschlüsse von Dustin Johnson und Rory McIlroy. Aber auch Sergio Garcia gehört

dazu – vor allem, weil ich ihm vor zwei Jahren in Bad Ragaz als Caddie auf einer Golfrunde die Golftasche tragen konnte und sah, wie er den Ball kontrollieren kann. Das ist schon sehr faszinierend! Jemand, dem ich im Moment gerne zuschaue, ist Tiger Woods, obwohl ich ihn nicht als Vorbild sehe. Ich finde es unglaublich, wie er es nach so vielen Operationen wieder geschafft hat, vorne mitzuspielen und damit den Golfsport wieder in aller Munde zu bringen. Es ist einfach etwas anderes, ein Golfturnier zu verfolgen, bei dem Woods antritt. Er bringt es zustande, Spannung in jedes Turnier zu bringen. Man kann dies mit Roger Federer im Tennis vergleichen. Ohne sie ist es international einfach nicht so faszinierend.

«Golf ist ein schwieriger Sport: Nie liegt der Ball am gleichen Ort, nie ist das Wetter gleich gut, nie gleicht ein Platz einem anderen, nie kann man einen misslungenen Schlag wiederholen.»

Was war Ihr grösster Erfolg?

Ich hatte bis jetzt drei grössere Erfolge: der dritte Platz an der Challenge Tour in Luzern auf dem Golf Club Sempachersee im Jahr 2014 und der 41. Platz am European Omega Masters in Crans Montana, welches das beste Resultat eines Schweizer Amateurs gewesen ist, seit es das Turnier gibt. Bei diesen beiden Erfolgen war ich Amateur – nun hoffe ich, dass ich auch als Profi bald einmal daran anschliessen kann. Der dritte Erfolg waren meine zwei Nominierungen ins Europa Team für den Palmer Cup im Jahr 2015 und 2016, weil dieser vom legendären Golfspieler Arnold Palmer ins Leben gerufen wurde. Insbesondere war es einmalig, als ich mit dem europäischen Team in Formby, England, die Palmer-Trophäe gewinnen konnte. Und die Begegnung mit Palmer selbst war ein emotionaler Höhepunkt.

Und was möchten Sie unbedingt noch erreichen?

Mein Ziel ist es sicher, auf der European Tour zu spielen. Der Palmer Cup, von dem ich vorhin erzählt habe, ist quasi der Ryder Cup für Amateure, die an einer Uni studieren. Viele Spieler aus den Teams, mit denen ich am Palmer Cup mitgespielt hatte, spielen heute auf der European Tour, zum Beispiel der Spanier Jon Rahm – die Chancen sind also durchaus intakt. Und dann gibt es schliesslich noch den Traum eines jedes Profi-Golfspielers: einmal für seinen Kontinent, bei mir eben Europa, am Ryder Cup mitspielen zu dürfen.

Dann gibt es sicher aber auch Enttäuschungen?

Oh ja, es gibt im Golfsport, wie bei anderen Sportarten im Spitzenbereich, immer wieder Enttäuschungen. Eine davon war sicher meine erste Saison als

Golfprofi 2017, die gar nicht nach meinen Erwartungen lief. Leider hat es mehr Tiefs als Hochs gegeben.

Wie viel Zeit wenden Sie im Moment für das Training auf?

In einer Trainingswoche ohne Turniere mache ich jeden Vormittag zwei Stunden Fitnesstraining und nachmittags vier Stunden Golftraining. Je nach Turnier- oder Trainingsphase wird das Fitnesstraining angepasst, im Sommer geht es darum, die in den Wintermonaten aufgebaute Fitness zu erhalten. Beim Golftraining spielt natürlich das Wetter eine grosse Rolle. Bei Schnee ist es nicht einfach, auf dem Platz zu trainieren, dann bin ich auf der Driving Range. Aber je besser das Wetter, desto öfter stehe ich auf dem Platz.

Wie wichtig ist mentale Stärke für einen Golfspieler?

Für einen Spitzengolfer sehr wichtig: Man muss wissen, wie man sich in Drucksituationen verhält. Es gibt Leute, die lieben es, unter solchen Umständen zu spielen. Andere, so auch ich, tun sich mit solchen Situationen etwas schwerer. Dennoch gibt es für mich nicht viel Schöneres, als das Adrenalin im Körper zu spüren – dann weiss ich, dass ich um den Sieg kämpfe. Mentaltraining ist aber eine schwierige Sache. Ich habe schon ein paar Dinge ausprobiert, aber bin noch auf nichts gestossen, wovon ich sagen kann, das sei perfekt für mich. Das Gute ist, dass ich weiss, wie ich mich in Stresssituationen verhalte. So habe ich auch schon öfters bewiesen, dass ich damit umgehen kann.

Zum Schluss: Welchen Tipp würden Sie einem Hobbygolfer geben?

Tipps sind nie leicht zu geben, vor allem nicht technischer Art. Golf ist, was viele kaum glauben, ein sehr schwieriger Sport: Nie liegt der Ball am gleichen Ort, nie ist das Wetter gleich gut, nie sind die Flightpartner gleich angenehm, nie gleicht ein Golfplatz einem anderen, nie kann man den Schlag auf einer Golfrunde wiederholen, wenn er misslungen ist. Da kann ein Hobbygolfer schnell frustriert werden. Es ist nicht immer leicht, Spass auf dem Golfplatz zu haben, aber genau das ist mein Tipp: Seien Sie auf dem Golfplatz, um Spass zu haben! Und versuchen Sie nicht zu sehr, den perfekten Schlag zu machen. Je mehr man sich verkrampft, desto schlimmer wird es. Und, ganz entscheidend: Jeder macht schlechte Schläge – und es kommt bei jedem vor, dass er meint, er könne es, und «verhaut» dann den nächsten Schlag. Wichtig ist, was man aus schlechten Schlägen lernt. Im Golfsport muss man sehr, sehr viel Geduld mitbringen. Und man lernt nie aus. Aber das gilt für vieles andere auch.

Interview: Malolo Kessler

Bild: zVg

Mit Schwung in die Zukunft

Dieses Jahr feiert der OSGC sein 70-jähriges Bestehen und zählt damit zu den ältesten Golfclubs der Schweiz. Ebenso werden im OSGC die frisch renovierten Garderoben, 140 neue Elektro-Trolley-Einstellplätze sowie ein attraktiver Studiotrakt eingeweiht. Ganz nach dem Motto: Investieren und schwungvoll in die Zukunft schreiten.

Der Ostschweizerische Golf Club (OSGC) in Niderbüren schaut auf eine lange Tradition zurück. 1948 wurde der Club von gerade einmal 26 Mitgliedern gegründet. Heute zählt der 18-Loch-Championship-Course Par 72 dank seiner schmalen und flachen Fairways zu den anspruchsvolleren Golf-

plätzen der Schweiz. Neben Clubturnieren finden hier auch regelmässig nationale Turniere statt. Auch heute noch ist der Platz im Besitz der Clubmitglieder, die dafür sorgen, dass laufend in die Anlage investiert wird und der Golfclub attraktiv bleibt.





Fünf Fragen an den Präsidenten des OSGC, Walter Hofmann



Walter Hofmann,
Präsident OSGC

Herr Hofmann, was macht die Attraktivität des OSGC aus?

Wir verfügen über einen grossartigen Platz. Dafür tun wir auch viel! Einerseits mit der Platzpflege. Andererseits haben wir vor wenigen Jahren eine Gesamt-sanierung unseres Golfplatzes vorgenommen. Das hat sich überaus positiv auf die Qualität ausgewirkt. Ein weiteres Plus des OSGC ist sicherlich unser Clubleben.

Was zeichnet denn das Clubleben aus?

Mit nur gerade 450 Clubmitgliedern ist unser Platz selten überfüllt. Es herrscht eine freundschaftliche, fast schon familiäre Atmosphäre. Wir legen Wert darauf, dass es für jedes Clubmitglied passende Anlässe gibt – in unseren Clubsektionen und mit unterschiedlichen Turnieren. Und nach den Turnieren feiern wir natürlich gerne miteinander.

Wie wird man Clubmitglied in Niederbüren?

Wer sich für eine Mitgliedschaft im OSGC interessiert, informiert sich am besten auf unserer Website www.osgc.ch und kontaktiert unseren Geschäftsführer Daniel Schweizer. Wir kennen verschiedene Formen der Clubmitgliedschaft – von der Temporärmitgliedschaft bis zur lebenslangen Mitgliedschaft. Für Neumitglieder gibt es in jedem Fall immer zuerst ein Schnupperjahr. Das erleichtert den Entscheid.

Sie investieren sehr viel in die Infrastruktur Ihres Clubs?

Ja, das stimmt. Und das kommt nicht von ungefähr: Wir haben immerhin 70 Jahre Erfahrung. Für den Erhalt einer Golfanlage sind laufend Erneuerungen nötig. Wir wollen, dass unser Golfclub auch die nächsten 70 Jahre noch attraktiv bleibt. Dabei dürfen wir zum Glück auch auf die Unterstützung seitens Clubmitglieder zählen. Im vergangenen Jahr

konnten wir beispielsweise dank eines Clubmitglieds einen Naturweiher auf dem Platz realisieren. Dieses Jahr hat der OSGC in neue Garderoben, zehn Studios und 140 moderne Einstellplätze für Elektro-Trolleys investiert. Solche Investitionen verschönern unsere Anlage und werten sie auf.

Was wünschen Sie dem OSGC für die nächsten 70 Jahre?

Dass wir ein lebendiger und attraktiver Golfclub in der Region Ostschweiz bleiben und eine positive nationale Ausstrahlung haben. Dass wir die Tradition des Golfsports weiter pflegen und in die Zukunft dieses Sports und unserer Anlage investieren werden.



Ostschweizerischer Golf Club
Golfstrasse 106
9246 Niederbüren
Tel. 071 422 18 56
E-Mail: info@osgc.ch
www.osgc.ch

«Jeder Course hat seine Reize»

In der Schweiz gibt es 2600 Senioren, die aktiv Golf spielen. Hans Sergej Spengler ist als Nationalcaptain der höchste Golfsenior hierzulande. Der Uzwiler mit Handicap 4.6 hat den Golfclub Schloss Goldenberg aufgebaut und steht nach wie vor täglich auf dem Platz – wenn es nicht regnet.



*Handicap 4.6: Der Uzwiler Hans Sergej Spengler (*1949), ehemaliger Hotelier und heute höchster Golfsenior der Schweiz.*

Hans Sergej Spengler, weshalb engagieren Sie sich für die Schweizer Golfszene?

Ich bin in einer Golffamilie aufgewachsen. Mein Vater war so etwas wie der Golfpapst in der Schweiz. Und einmal drin, da packt es jeden.

«Das ist vielleicht der grosse Unterschied zum Tennissport – kein Platz gleicht dem anderen.»

Sie sind seit bald zwei Jahren der höchste Golfsenior der Schweiz. Was sind Ihre Aufgaben als Nationalcaptain?

Der Nationalcaptain führt die Sportkommission der Schweizer Senioren-Vereinigung. Die fünf Captains dieser Sportkommission organisieren jedes Jahr etwa 80 Turniere für alle über 55 Jahre. Als Nationalcaptain bin ich in erster Linie verantwortlich für die internationalen Wettspiel-Veranstaltungen und die sportlichen Selektionen für die Teams. Die Regional-Captains organisieren Meisterschaften, aber auch Turniere für den Average-Golfer. Bei solchen Turnieren stehen neben dem sportlichen Wettkampf

auch immer das Gesellschaftliche und die Kameradenpflege im Mittelpunkt. Mein Ziel ist, ein ausgewogenes Jahresprogramm für jedermann anbieten zu können.

Wie sind Sie zu dieser Aufgabe gekommen?

Genau wie alle anderen Freiwilligen (lacht): Ich bin zu weit vorne gestanden, habe meinem Vorgänger etwas mitgeholfen, zu organisieren – und schon ist man drin.

Sie sind in einer Golffamilie aufgewachsen. Erinnern Sie sich daran, wann Sie zum ersten Mal Golf gespielt haben?

Nein, ich kann mich nicht an meine ersten Golfschwünge erinnern. Aber ich erinnere mich sehr wohl, wie ich als Kind im Bunker «gsändelet» und im Wasserhindernis ein Wasserrädlü gebaut habe.

War es für Sie nie ein Thema, Profgolfer zu werden?

Nein, die Voraussetzungen in der Schweiz sind für mich – und auch für andere – nicht gegeben. In der Regel sind die Plätze viel zu weit weg gelegen und ein

Junior muss täglich auf die Anlage gefahren werden, weil es keine ÖV-Verbindungen gibt. Deshalb wird es meiner Meinung nach in den nächsten Jahrzehnten auch keinen «Roger Federer des Golfs» geben. Was allerdings nicht heisst, dass in der Schweiz nicht auch sehr gutes Golf gespielt wird.

Was war Ihr schönstes Golferlebnis?

Ich glaube, es gibt kein «schönstes». Die Tatsache, Golf spielen zu dürfen, sich mit Gleichgesinnten sportlich zu messen, die Freunde zu pflegen und gemütliche Stunden zu verbringen, das ist quasi immer wieder das schönste Erlebnis.

«Das Netzwerk war für mich immer eine schöne Nebenerscheinung.»

Haben Sie einen Lieblingsplatz in der Ostschweiz?

Natürlich ist eines jeden Golfers Lieblingsplatz sein Heimclub. Für mich ist dies der Ostschweizerische Golfclub in Niederbüren. Doch jeder Course hat seine Reize. Die Ostschweiz verfügt über eine bunte Palette an Golfplätzen: der eine etwas kürzer, dafür sehr eng, ein anderer etwas breiter, dafür mit vielen Wasserhindernissen bestückt, der Meisterschaftsplatz und der Platz, welcher die Schönheiten der Natur ins beste Licht rückt. Das ist vielleicht der grosse Unterschied zum Tennissport – kein Platz gleicht dem anderen.

Wie hat sich die Ostschweizer Golfszene in den letzten Jahrzehnten verändert?

Auch der Golfsport spürt den Wandel der Zeit. Das Freizeitangebot mit all den neuen Sportarten und neuen Disziplinen absorbiert viel Nachwuchs. Golf ist im Anfangsstadium immer noch relativ teuer. Junge Leute können sich nicht einfach ungezwungen auf einer Anlage tummeln, golfen mal probieren oder

ohne grosse Kenntnisse die Anlage belegen. Eine Golfanlage braucht ähnliche Voraussetzungen wie sie der Strassenverkehr hat: Anfänger müssen erst lernen, begleitet zu fahren, und dann Fortschritte machen, bis sie alleine auf der (Auto-)Bahn fahren können.

Wie oft im Monat stehen Sie heute auf dem Golfplatz?

Was heisst im Monat – in der Regel einmal pro Tag! Ausser es regnet.

Auf vielen Golfplätzen trifft sich das Who is who der Wirtschaftswelt, es werden Geschäfte gemacht. Wie erleben Sie das als Senior?

Ich glaube, diese Zeit ist vorbei. Die jungen Leute sind heute stärker beruflich engagiert. Es zählt jede Stunde, Geschäfte werden über die modernen Medien abgeschlossen. Das heisst nicht, dass man keine guten Kontakte knüpfen kann. Und das Golfspiel hat einen extrem hohen Stellenwert in Bezug auf den körperlichen und geistigen Ausgleich zum Berufsleben.

Sie sprechen von Kontakten, welchen Stellenwert hatten diese Netzwerke für Sie früher?

Das Netzwerk war für mich immer eine schöne Nebenerscheinung. Nebst vielen Freunden durfte ich einige Geschäftspartner gewinnen. Aber ich war immer gerne ein Vollblut-Sportler. Ich wollte mich messen, gewinnen – einfach spielen.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft des Golfsports in der Schweiz?

Ich wünsche mir, dass die vielen Verantwortlichen die Zeichen der Zeit erkennen und diesen schönen Sport in die neue, richtige Linie leiten können.

Interview: Malolo Kessler

Bild: Axel Kirchhoff

Anzeige

Golf-Einsteigpaket

Attraktives
Einsteigangebot
**Schlag ab
CHF 780.-**



- › 11 Golf-Lektionen à 40 Min.
- › 1000 Bälle auf der Driving Range
- › Leihschlägerset bis zur Platzreife
- › Regel- und Etikettkurs mit Prüfung
- › Benützung der Übungsanlage

- › Benützung der 5-Kurzloch-Golfanlage
- › 9-Loch Übungsstunden vor der Platzreife-Prüfung in Begleitung eines Mitglieds des GCA
- › 3 Greenfees nach bestandener Platzreife-Prüfung
- › Attraktives Anschlussangebot



gonten

APPENZELL

Tel. 071 795 40 60

www.golfplatz.ch

«Um zu gewinnen, muss der Putter heiss sein»

Vom 6. bis 8. Juli 2018 findet das 22. Swiss Seniors Open in Bad Ragaz statt – mit 300 000 Euro Preisgeld das grösste und bedeutendste Golfturnier der Deutschschweiz. Titelverteidiger des zur Staysure Tour zählenden Events ist der 55-jährige Engländer Philip Golding.



Im fünften Anlauf hat es geklappt: Nach einem zweiten Platz 2015 hielt Philip Golding als Sieger des Swiss Seniors Open 2017 erstmals den begehrten Kristallpokal in den Händen.

Das Swiss Seniors Open ist das älteste Turnier der Staysure Tour (ehemals European Senior Tour), das stets auf dem gleichen Platz gespielt wird. Seit 1997 messen sich Europas beste Ü-50-Golfprofessionals jedes Jahr auf dem Championship Course des Golf Clubs Bad Ragaz. Die Tour Professionals sind des Lobes voll ob der Qualität des Parcours, der zum Grand Resort Bad Ragaz gehört; zudem schwärmen die Spieler vom Ambiente, der Gastfreundschaft und der Organisation dieses Turniers. Das Swiss Seniors Open ist seit zwei Jahrzehnten neben den Senior-Majors das wohl beliebteste Turnier der Saison. Titelverteidiger Philip Golding (*1962) aus England macht da keine Ausnahme. Im Kurzinterview erinnert er sich an seinen Sieg im vergangenen Jahr und verrät sein Ziel für das Swiss Seniors Open 2018.

Philip Golding, Sie haben fünfmal das Swiss Seniors Open in Bad Ragaz gespielt – und jedes dieser fünf Turniere in den Top 11 beendet. 2015 waren Sie Zweiter, 2017 haben Sie gewonnen. Sie haben bestimmt beste Erinnerungen an Bad Ragaz. Was mögen Sie an diesem Ort und Turnier besonders?

Stimmt – wenn man sich meine Resultate bei diesem Turnier in den vergangenen Jahren anschaut, gekrönt vom Sieg im Vorjahr, dann muss ich es einfach lieben, nach Bad Ragaz zu kommen. Wie wir alle wissen, ist der Parcours in Bad Ragaz nicht sehr lang; er kommt Spielern entgegen, die den Ball sowohl von links nach rechts wie auch in die andere Richtung fliegen lassen können – nicht nur vom Tee, sondern auch beim Schlag ins Grün. Wenn ich die Turniere in Bad Ragaz Revue passieren lasse, so waren diese immer von einer wundervollen Atmosphäre geprägt, welche die Clubmitglieder, Ralph Polligkeit als OK-Präsidenten sowie alle Helfer und Spieler verbunden hat. Und dies von meinem ersten Antreten in Bad Ragaz 2013 an.

Erinnern Sie sich an Ihre Gefühle auf der letzten Spielbahn am Finaltag 2017 in Bad Ragaz?

Als ich auf die 18 kam, wusste ich, dass ich eine realistische Chance auf den Sieg habe. Mir war aber ebenso bewusst, dass ich nur zwei Dinge kontrollieren kann: mein eigenes Spiel und meine Emotionen. Ich hatte auf der 18 einen guten Tee Shot, mein zwei-

ter Schlag ins Grün war dann aber eher schwach, mir blieb ein langer Weg übers ganze Grün zum Loch. Gott sei Dank konnte ich das Loch mit einem Two Putt beenden. Danach ging ich zum Scoring, um meine Karte zu unterschreiben. Was mit Clark Dennis' Ball beim Schlag ins Grün passiert ist – dass der Ball über die Tribüne ins Aus geflogen ist –, habe ich nur über Funk mitbekommen. So bitter es für Dennis ist, das ist Golf und passiert immer wieder – auch den besten Spielern der Welt.

«Ich will am Sonntagnachmittag «im Mix» sein, sprich zu den Spielern gehören, die den Sieg unter sich ausmachen.»

Sie hatten 2017 eine grossartige Saison mit zwei Siegen auf der Staysure Tour. Was war der Schlüssel zum Erfolg?

Der Schlüssel zum Erfolg liegt beim Golf immer auch auf den Grüns: Um zu gewinnen, muss der Putter heiss sein – die Putts müssen fallen. Ausserdem braucht man das nötige Quäntchen Glück. Diesem

kann man nachhelfen, indem man in der Vorbereitung hart an sich selbst und an seinem Spiel arbeitet und den Platz vor einem Turnier wirklich gut kennenlernt.

Sie kehren 2018 als Titelverteidiger nach Bad Ragaz zurück. Wie fühlt sich das an?

Jeder Spieler, der ein Turnier gewonnen hat und ein Jahr später zur Titelverteidigung zurückkehren darf, ist in einem solchen Moment sehr aufgeregt. Auf einen Titelverteidiger warten immer einige zusätzliche «Verpflichtungen», und auf ihm lasten höhere Erwartungen, aber das nimmt man noch so gerne auf sich.

Mit welchen Erwartungen treten Sie zum Swiss Seniors Open 2018 an?

Die Erwartungen sind bei jedem Turnier die gleichen: Ich will am Sonntagnachmittag «im Mix» sein, sprich zu den Spielern gehören, die den Sieg unter sich ausmachen.

Interview: Mirjam Fassold

Bild: zVg

Anzeige

DER NEUE JAGUAR E-PACE
BEAUTIFUL FAST CARS.



Der erste Kompakt-SUV von JAGUAR zieht bewundernde Blicke magisch an, – sportlich und elegant, wo immer er auftaucht.



Ihr Fachmann
seit 1924.

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

LÄSST GOLFER-HERZEN
HÖHER SCHLAGEN -
JETZT PROBE FAHREN!

E-PACE 2.0 Diesel, man., 150 PS (110 kW), Normverbrauch gesamt: 4,9 l/100 km, 129 g CO₂/km, Benzinaquivalent 5,6 l/100 km, 22 g CO₂/km aus der Treibstoffbereitstellung, Energieeffizienz-Kategorie: B, empfohlener Nettoverkaufspreis CHF 39'500.-, Abgebildetes Modell: E-PACE R-Dynamic 2.0 Diesel, man., 150 PS (110 kW), Normverbrauch gesamt: 4,9 l/100 km, 129 g CO₂/km, Benzinaquivalent 5,6 l/100 km, 22 g CO₂/km aus der Treibstoffbereitstellung, Energieeffizienz-Kategorie: B, empfohlener Nettoverkaufspreis CHF 45'300.-, Durchschnitt aller in der Schweiz angebotenen Fahrzeuge: 133 g CO₂/km.

Training in Bad Ragaz



Die Nationalmannschaft aus Saudi-Arabien ist seit dem 19. Mai bis zum 6. Juni im Trainingslager im Grand Resort Bad Ragaz, um sich hier auf die diesjährige Fussballweltmeisterschaft in Russland vorzubereiten. Begleitet wird das Team von einer rund 70-köpfigen Entourage, zu denen neben zahlreichen Betreuern und dem Trainerstab auch Medienvertreter aus Saudi-Arabien zählen. **Bad Ragaz konnte sich in den letzten Jahren zunehmend durch Top-Trainingsbedingungen einen Namen in der Welt des Fussballs machen.** Borussia Dortmund, der FC Liverpool und der VfL Wolfsburg waren schon zu Gast, ebenso wie die Nationalmannschaften aus Spanien, Russland, Portugal und Griechenland.

Neues Besucherzentrum

Der Spatenstich für die Produktionserweiterung und ein neues Besucherzentrum der Bioforce AG ist erfolgt. Bis in zwei Jahren wird auf dem Gelände des Herstellers der Naturarzneimittel von A. Vogel in Roggwil ein neues Besucherzentrum entstehen. Damit einher geht zugleich eine Kapazitätserweiterung und Modernisierung der Produktion. **Die Eröffnung des Neubaus und des Besucherzentrums ist auf Frühjahr 2020 geplant.**

ZIMA feiert Baustart für Wohnprojekt in Staad



Mit dem feierlichen Spatenstich startet die St. Galler ZIMA Projektentwicklung AG Anfang Mai mit dem Bau eines weiteren Neubauprojekts «Poststrasse» in Staad. **Bis Sommer 2019 entstehen zwölf Neubauwohnungen im Stockwerkeigentum mit Einstellhalle und Autounterständen.**

Zwei Neue im AGV-Vorstand

An der 81. Hauptversammlung des Arbeitgeberverbandes Rheintal, die am 2. Mai an der Rhema stattfand, wurden Marco Rezzoli (Leica Geosystems AG Heerbrugg) und Patrick Berhalter (Berhalter AG Widnau) in den Vorstand gewählt.

Geberit legt zu

Der Joner Sanitärtechnikkonzern Geberit hat im ersten Quartal 2018 den Umsatz währungsbereinigt um 4,7 Prozent auf 823,1 Millionen Franken gesteigert. **Der Gewinn erhöhte sich um 14,5 Prozent auf 175,7 Millionen Franken.**

Motivation sorgt für Innovation

Zum 20-Jahre-Jubiläum veranstaltete die Bischofszeller Arbeitsintegration Kompass am 3. Mai erstmals ein Netzwerkforum für Wirtschaft und Arbeitsintegration. Führungskräfte diskutierten die Frage, wie Arbeitssuchende motiviert und integriert werden können. Als grösste Fleischverarbeiterin der Schweiz ist Micarna jeden Tag auf topmotivierte Mitarbeiter angewiesen. CEO Albert Baumann verriet in seinem Impulsreferat am Kompass-Forum im Bischofszeller Gewerbepark «Papier», wie ihm das gelingt: «Schon Gottlieb Duttweiler betonte: «Wer Leistung will, muss Sinn bieten.» Dieses Credo nehmen wir uns zu Herzen.» **Arbeit solle Spass machen, indem gute Leistungen belohnt und Erfolge gemeinsam gefeiert werden.** Am wichtigsten sei aber, dass die Vorgesetzten als Vorbild vorangehen und mit allen Angestellten einen respektvollen Umgang pflegen.



Testen das neueste Produkt aus der Kompass-Werkstatt aus, einen Holzliegestuhl: Daniel Wessner, Leiter Amt für Wirtschaft und Arbeit TG, Albert Baumann, CEO Micarna (beide liegend) sowie Kompass-Geschäftsführer Marcel Rüeegg und -Präsident Roman Salzmann (beide stehend).

Kronenberg wird Nachfolger von Spiess

Der langjährige Vorsitzende der Geschäftsleitung der Regio Energie Amriswil (REA), vormals Technische Betriebe der Stadt Amriswil, Karl Spiess, tritt per Ende September dieses Jahres in den Ruhestand. **Zu seinem Nachfolger hat der Verwaltungsrat den 53-jährigen Urban Kronenberg aus Amriswil gewählt.**

Zusammenhalt verbindet



Die Delegierten des Kantonalen Gewerbeverbandes St. Gallen (KGV) trafen sich kürzlich zur 129. Delegiertenversammlung in Goldach. **Der Präsident Andreas Hartmann unterstrich die Wichtigkeit des grössten KMU-Netzwerkes im Kanton St. Gallen.** Um die Zukunft für das St. Galler Gewerbe zu prägen, sei es wichtig, dass heute die Weichen gestellt werden. Deshalb gelte es, seine Meinung zu vertreten und mit verschiedenen Interessengruppen Allianzen zu bilden.

Berit-Kliniken haben neuen Besitzer

Die Berit-Kliniken in Speicher und Niederteufen haben einen neuen Besitzer: Es ist die Porterhouse Group AG aus Luzern. Eigentümer der Gruppe ist Felix Happel. Porterhouse hat die insolvente deutsche Klinikgruppe Paracelsus übernommen, zu der die Berit-Kliniken gehörten. **Die Schweizer Töchter waren von dem Konkurs nicht betroffen.** Die Berit-Reha- und Kurklinik in Niederteufen wurde anfangs Februar nach einer Komplettrenovation neu eröffnet.

Tübach erwartet 5000 Besucher

Am 27. Mai findet in Tübach das 104. St. Galler Kantonal-Schwingfest statt. **Die Gemeinde mit ihren rund 1400 Einwohnern erwartet an diesem Sonntag zirka 5000 Besucher.** Es ist nicht die erste Grossveranstaltung, die Gemeindepräsident Michael Götte, gewinnen konnte. 2011 fand beispielsweise der Start einer Etappe der Tour de Suisse in Tübach statt. Und zwei Jahre später lockte Musiker Herbert Grönemeyer mehrere tausend Konzert-Besucher ins Zentrum. Weitere Infos zum Schwingfest unter: www.tuebach2018.ch

«Zubi» steigt in die Parteileitung auf



Der Ausserrhoder Nationalrat David «Zubi» Zuberbühler löst Beat Arnold als Sicherheitschef der SVP Schweiz ab. **Der Herisauer gehört somit ab sofort der Parteileitung an.**

Führungswechsel in der Schaukäserei

Anstelle von Andreas Ritter, der über 20 Jahre in den Organen der Appenzeller Schaukäserei mitgewirkt hat, wurde an der Generalversammlung der Appenzeller Schaukäserei AG von Ende April Niklaus Fässler, Finanzchef der Genossenschaft Vereinigte Milchbauern Mitte-Ost, zum neuen Präsidenten gewählt. **Der scheidende Präsident verdankte zudem Evelyne Hennet, die per Ende Juni 2018 ihre Tätigkeit als Geschäftsführerin der Schaukäserei aufgibt.**



Niklaus Fässler, neuer Verwaltungsratspräsident, Geschäftsführerin Evelyne Hennet und Andreas Ritter, scheidender Verwaltungsratspräsident.

Braun investiert am Standort Gossau

Das Familienunternehmen Braun AG erweitert den Betrieb mit dem Bau eines neuen Ausstellungs- und Verwaltungsgebäudes an der Mooswiesstrasse in Gossau. **Das Grosshandelsunternehmen für Holzwerkstoffe ist Gossau schon seit 1896 treu.**

Präsidiumswechsel von Süd nach Nord



An der Delegiertenversammlung des Vereins St. Galler Rheintal wählten die Delegierten mit Reto Friedauer, Gemeindepräsident von St. Margrethen, einen Nachfolger für den bisherigen Präsidenten, Nationalrat Thomas Ammann.

Eine neue Art der Finanzierung: Software-Update über Crowdfunding

Die Weinfelder chrisign gmbh ist seit rund 16 Jahren auf Webmanagement, Webseiten und Web-Applikationen spezialisiert. In Hinblick auf die bevorstehende Abschaltung der Version 5.6 der populären Programmiersprache PHP beschreitet sie einen innovativen Weg. Es geht um die Frage, wie sich die Migration auf PHP 7.2. möglichst günstig finanzieren lässt. Nicolas Schenk von der chrisign gmbh zu den Vorteilen des sogenannten Crowdfundings.

Nicolas Schenk, worum geht es bei der laufenden Crowdfunding-Kampagne und was war der Anlass dafür?

Die Version 5.6 der Programmiersprache PHP wird ab Dezember 2018 keine Sicherheitsupdates mehr erhalten. Unser Server-Provider wird diese Version deshalb abschalten. Da unser CMS und zahlreiche Kundenprojekte unter PHP 5.6 entwickelt wurden, müssen diese auf die aktuellste Version 7.2 von PHP migriert werden.

«Durch den Crowdfunding-Ansatz stehen die Chancen gut, die finanziellen Belastungen für die Kundschaft so gering wie möglich zu halten»

Würden wir jedes Projekt einzeln betrachten, wäre hierfür ein enormer Aufwand nötig und den müssten wir unseren Kunden berechnen. Deshalb suchten wir nach Wegen, die finanzielle Belastung für unsere Kunden so gering wie möglich zu halten.

Es geht demnach um ein obligatorisches Update im Software-Bereich. Welche Kosten würden dadurch entstehen?

Dies hängt vom Einzelfall ab. Je nach Aktualität der System-Basis und Umfang des Projektes erstreckt sich die Bandbreite zwischen 300 und 3500 Franken.

Und das Crowdfunding senkt diese Kosten?

Mit Gewissheit. Alles deutet auf einen erfolgreichen Abschluss der Aktion hin. Schon jetzt haben wir Zusicherungen in Höhe von über 30 000 Franken. Die meisten Kunden werden dann gerade einmal 290 Franken beigesteuert haben. Als Gegenleistung gewährleisten wir nicht nur die Migration auf PHP 7.2, sondern steuern zudem die aktuell-

te, noch unveröffentlichte Version unseres CMS admiralCX im Gegenwert von rund 1500 Franken als Bonus bei.

Wie kann man so viel Leistung für diesen vergleichsweise geringen Betrag bieten?

Dank Crowdfunding. Bei dieser Art der Geldbeschaffung, die auch Schwarm- oder Gruppenfinanzierung genannt wird, beteiligt sich eine Vielzahl von Kapitalgebern. Vereinfacht ausgedrückt: die Masse macht's. Geldgeber und Geldnehmer kommunizieren dabei über eine Internet-Plattform, in diesem Fall www.update-my-cms.ch.

Bei einem erfolgreichen Abschluss der Aktion müssen wir die Projekte nicht individuell angehen. Stattdessen wird ein hochgradig automatisierter Migrations-Prozess für sämtliche Projekte programmiert. Dies senkt den Aufwand drastisch. Diesen Vorteil geben wir gerne in vollem Umfang an unsere Kunden weiter.

Wie genau funktioniert Crowdfunding?

Auf einer eigens eingerichteten Webseite kann unser Kunde verbindlich zusichern, dass er einen Beitrag leisten wird, wenn die Kampagne erfolgreich ist. Das ist dann der Fall, wenn der Zielbetrag von 43 000 Franken bis Anfang Juni erreicht wird. In diesem Fall wird die Migration für sämtliche Kunden umgesetzt, zudem erhalten sie die neueste Version des CMS «admiralCX».

Kommt der Betrag nicht fristgerecht zustande, ist der Kunde nicht weiter an seine Zusicherung gebunden. Er müsste dann nichts bezahlen, ihm würde in diesem Fall eine reguläre Offerte für eine individuelle Migration seines Projektes unterbreitet werden.



Nicolas Schenk,
Projektleiter chrisign.

Bedeutet das im Erfolgsfall, dass auch Kunden, die sich nicht an dieser Aktion beteiligen, die Migration und das neue CMS kostenlos bekommen?

Das kann man so sagen. Die dem Crowdfunding zugrundeliegende Idee ist, dass uns der Grossteil der Kunden durch einen vergleichsweise kleinen Geldbetrag die Möglichkeit gibt, einen Prozess zu entwickeln, der letztlich allen nützt.

«Man kann auf diesem Weg den eigenen Kunden bereits vorgängig transparent aufzeigen, welche Lösungen oder Produkte zu welchen Kosten möglich sind».

Das klingt spannend – und ambitioniert.

In der Tat. Wir verfolgen den Verlauf der Aktion mit grosser Aufmerksamkeit und Spannung. Schliesslich ist so eine Vorgehensweise in der Schweiz einmalig. Auf der Suche nach alternativen Wegen der Projektfinanzierung beschreiten wir damit neue Wege.

Was braucht es, um eine solche Kampagne zu starten?

Mut und Überzeugungskraft können da nicht schaden. Allerdings muss man betonen, dass die Grundidee jeden sofort überzeugt hat, auch intern. Diese Vorgehensweise bringt für den Kunden so grosse Vorteile, dass das Konzept weitgehend akzeptiert wurde. Allerdings haben wir uns gefragt, ob es uns wirklich gelingen wird, die Thematik so zu vermitteln, dass sie problemlos nachvollziehbar ist. Denn wir mussten davon ausgehen, dass sich die meisten Kunden bisher nicht an einem Crowdfunding beteiligt hatten und folglich dieser Finanzierungsform mit gesunder Skepsis begegnen würden.

chrisign gmbh

Schmidstrasse 9, Postfach 71, CH-8570 Weinfelden

chrisign
webmanagement

Tel. 071 622 67 41, Fax 071 622 67 42

info@chrisign.ch, www.chrisign.ch

Haben sich Ihre Erwartungen und Hoffnungen erfüllt?

Eine klare Antwort darauf kann zum jetzigen Zeitpunkt nicht gegeben werden. Die bisherigen Zusicherungen stärken unsere Zuversicht, dass wir die fehlenden 13 000 Franken in den verbleibenden drei Wochen generieren können. Der eine oder andere Kunde schiebt seine Entscheidung möglicherweise bis kurz vor Abschluss der Kampagne auf. Und wirft bis dahin ab und zu einen Blick auf die entsprechende Seite: www.update-my-cms.ch.

Plant die chrisign weitere Kampagnen dieser Art?

Derzeit stehen keine ähnlichen Themen an. Das Konzept eignet sich auch nicht für jede Aufgabe. Sollten jedoch später vergleichbare Herausforderungen anstehen, werden wir uns gegebenenfalls wieder an diesem Modell orientieren.

Könnte ein Crowdfunding dieser Art auch in anderen Branchen funktionieren?

Das ist gut denkbar. Man kann auf diesem Weg den eigenen Kunden bereits vorgängig transparent aufzeigen, welche Lösungen oder Produkte zu welchen Kosten möglich sind. Ob es jeweils eine gute Idee ist, darüber befinden die Kunden. Statt dem Kunden ein bereits fertiges Produkt vorzusetzen, wird er dadurch schon zur Planungszeit stark in den Entscheidungsprozess involviert. Die Vorzüge liegen auf der Hand: Wenn schon von Anfang an deutlich wird, dass die Kunden mehrheitlich eine andere Lösung oder ein anderes Produkt favorisieren, lassen sich Entwicklungskosten senken. Unser Unternehmen hat auf diesem Gebiet wertvolle Erfahrungen erworben und ein CMS-Modul für Crowdfunding-Kampagnen geschaffen.

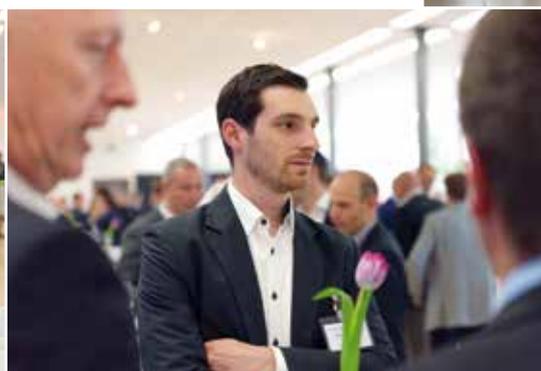
Nicolas Schenk, vielen Dank für das Gespräch und viel Glück für den Abschluss der Kampagne.



Erfolg in der digitalen Welt

Der Unternehmertag Liechtenstein vernetzt jährlich über 600 Entscheidungsträger, Unternehmer und Wirtschaftsinteressierte. Die 13. Ausgabe des Unternehmertags fand am 25. April in der Spoerry-Halle in Vaduz statt und widmete sich dem Thema «Unternehmerischer Erfolg in der digitalen Welt». Der LEADER war mit der Kamera dabei.

Weitere Bilder unter www.leaderonline.ch/de/people





IHK Business Outlook: Digitrends 2018

Mit welchen Zukunftsfragen der Digitalisierung beschäftigen sich die Unternehmen in der Ostschweiz? Welche Herausforderungen und Chancen des technologischen Wandels kommen auf uns zu? Diesen Fragen ging die dritte ICT-Konferenz der IHK und des Vereins IT St.Gallen nach. In viertelstündigen Kurzreferaten wurden Trends der Digitalisierung vorgestellt, die nicht nur das Fachpublikum, sondern jede Branche zu interessieren hat. LEADER war vor Ort dabei.

Weitere Bilder unter www.leaderonline.ch/de/people



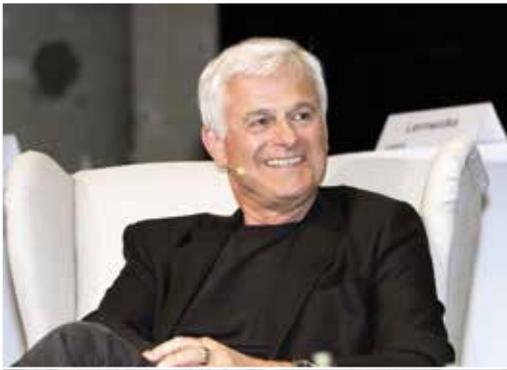


Eröffnung der Berit-Klinik in Niederteufen

Die neue Rehabilitations- und Kurklinik der Berit am ehemaligen Standort Niederteufen wurde Anfang Mai eröffnet. Gefeierte wurde die Neueröffnung mit einem VIP-Fest am Freitagabend und einem Tag der offenen Tür am Samstag. Fotografiert hat Leo Boesinger.

Weitere Bilder unter www.leaderonline.ch/de/people





IHK Thurgau wählt neue Vorstandsmitglieder

An der Generalversammlung der Industrie- und Handelskammer Thurgau vom 26. April wurden Philipp Lüscher, Andrea Ruf und Alexander von Witzleben neu in den Vorstand gewählt. Fotografiert hat Kirsten Oertle.

Weitere Bilder unter www.leaderonline.ch/de/people



«Innovative Lösungen, die sich rechnen»

Die Energiewende 2050 ist das Leitthema des 6. Public-Forums Ostschweiz, Liechtenstein und Vorarlberg von PwC. Der Anlass findet am Mittwoch, 6. Juni, im Einstein Congress St.Gallen statt. Wie – und wie stark – tangiert die Energiefrage die Unternehmen? Roland Schegg, Director und Leiter Consulting Ostschweiz und Liechtenstein bei PwC in St.Gallen, im Gespräch.

Roland Schegg, das Thema des 6. Public-Forums lautet: «Energiewende 2050: Volkswirtschaftlicher Wahn oder unterschätzte Chance für Wirtschaft und Lebensräume?» Werden die Besucher nach dem Forum darauf eine klare Antwort haben?

Es handelt sich nach meinem Dafürhalten um eine sehr umfassende Fragestellung, die nur mit einem vernetzten Denkansatz und einer sachlich geführten Diskussion angegangen werden kann. Sowohl Energiegewinnung wie auch -verteilung sind seit der Industrialisierung entscheidende Treiber und Faktoren für unsere Volkswirtschaften. Aber nicht nur das. Denn unterdessen kommt immer mehr Klarheit auf, wie stark das Thema auch unsere Lebensräume und unseren Konsum beeinflusst. Das Wort mag unterdessen abgegriffen erscheinen – aber es geht schlichtweg um Nachhaltigkeit.

«Das Thema Nachhaltigkeit wurde schon vor über hundert Jahren erkannt.»

Sie haben den Begriff «abgegriffen» benutzt. Tatsächlich wird Nachhaltigkeit schon fast inflationär verwendet. Ist es einfach ein Modewort?

Das greift zu kurz. Das Thema wurde schon vor über hundert Jahren erkannt, was die Entstehung des Schweizer Waldgesetzes von 1876 bestens illustriert. Damals wurde ein Rodungsverbot in den Alpen eingeführt. Wer ab dann roden wollte, brauchte eine Bewilligung und musste die entwaldete Fläche wieder aufforsten. Revolutionär und nachhaltig war das Gesetz insofern, als man erkannte, dass Holz langfristig nutzbar ist, wenn der Holzvorrat anstelle von Kahlschlägen auch geschont wird. Dieser Entschluss kam zum entscheidenden Moment des Eisenbahnbaus. Denn ein gesunder Wald schützte nicht nur vor Naturkatastrophen, sondern sicherte auch die damals modernen Kommunikations- und Transportwege. Als der Bund sah, dass nicht nur das Gebirge von den

Kahlschlägen betroffen war, wurde das Gesetz 1898 auf die gesamte Schweiz ausgeweitet. Und heute bietet sich dank diesem vorausschauenden Handeln uns die Chance, unseren Wald als CO₂-neutrale Energie- und Bauressource weiter und gezielter zu nutzen.

Warum haben Sie sich gerade jetzt für dieses Thema entschieden? Ist es eines der drängendsten für die Unternehmen?

Beim Public-Forum werden jeweils gezielt Themen aufgegriffen, die unsere volkswirtschaftlichen Grundlagen sowie den Einfluss und die Aufgabenerfüllung des Staates und der öffentlichen Verwaltung betreffen. Entsprechend geht es in Bezug auf Unternehmen um bestmögliche, langfristig nachhaltige Rahmenbedingungen. Die Energiediskussion dürfte dabei durchaus ein Thema sein, das weiter an Bedeutung gewinnt – übrigens auch für uns als Privatpersonen.

In der Wirtschaft herrscht beim Thema meist vor allem Sorge über steigende Kosten oder die Gefahr einer Energieknappheit. Begründet?

In kurzfristiger Sicht sind steigende Energiekosten natürlich eine Bedrohung für die Wettbewerbsfähigkeit. Auch für uns als Privatpersonen und Konsumenten besteht kein Interesse an einer Verteuerung. Jedoch ist auch klar erkennbar, dass weder die Energiegewinnung noch deren Konsum in den bisherigen Modellen weitergehen kann. Die gestellte Herausforderung wird dabei massgeblich auch dank neuer, intelligenterer Technologie lösbar sein. Ein schillerndes Beispiel dazu ist die Stromersparnis, welche dank der LED-Technologie aktuell realisiert wird. Aber auch beim Bau sind grosse Fortschritte beim Energiebedarf erkennbar gegenüber Gebäuden, die vor nicht einmal 25 Jahren erstellt wurden.

Derzeit kommen sogar die ersten Solarfassaden in Serie in der Schweiz auf den Markt.

Genau. Bei uns zu Hause wurde gerade eine Solaranlage in Betrieb genommen (siehe Bild). Die Anla-



Roland Schegg, Director und Leiter Consulting Ostschweiz und Liechtenstein bei PwC in St. Gallen.

ge ersetzt die Dachziegel und produziert ab sofort fast die Strommenge, welche unser rund 30-jähriges Mehrfamilienhaus jährlich verbraucht. Ich finde das spannend, zumal es ein Beispiel für die dezentrale Stromgewinnung ist. Zudem hat unser Dachdecker in Rorschach erkannt, dass sich mit der Solarenergie die Chance für ein neues Geschäftsmodell für ihn auftut. Entsprechend hat er frühzeitig Fachwissen im Betrieb aufgebaut und dies mit dem traditionellen Handwerk überzeugend kombiniert. Das Ergebnis ist eine innovative Lösung, die sich auch rechnet.

Sie sprechen in der Einladung zum Forum auch von Chancen, die sich mit der Energiewende 2050 bieten. Wo sehen Sie diese?

Technologie wird ein zentraler Schlüssel darstellen, um die Herausforderungen im Thema Energie nicht nur bei uns, sondern global lösen zu können. Und gerade da ist die Schweizer Volkswirtschaft seit Jahr-

zehnten führend in der Welt. Wenn wir es schaffen, die Innovation, Kreativität und Präzision unserer Ingenieure und Unternehmer in wettbewerbsfähige Produkte umsetzen – ja, wer könnte das besser?

Wie gut gerüstet ist konkret die Ostschweiz in Bezug auf diese Chancen?

Als Wirtschaftsberater darf ich in zahlreiche Unternehmen Einblick erhalten. Und was ich täglich sehe, stimmt mich wirklich zuversichtlich: Wir haben in der Ostschweiz und im Bodenseeraum unglaublich viele dynamische und technisch hochstehende Mittelständler und KMU. Wenn wir es schaffen, dieses Potenzial und die Kraft dieser Unternehmen gescheit zu vernetzen und in den Markt zu tragen, dann sehe ich sehr gute Chancen. Entscheidend wird aber sein, dass diese Unternehmen frühzeitig ihre eigenen Geschäftsmodelle schrittweise auf die neuen Chancen ausrichten.

Die Zukunft mitgestalten



Karin Pfister (*1973) aus Wittenbach ist Leiterin Controlling Regionalmedien bei der NZZ Management AG. Das dynamische Medienumfeld bezeichnet sie nicht als schwierig, sondern als Chance.

Nach der Lehre hat Karin Pfister erste Berufserfahrung im Treuhandbereich gesammelt und parallel die Ausbildung zur Fachfrau Finanz- und Rechnungswesen absolviert. Vor 15 Jahren wechselte sie zur St.Galler Tagblatt AG als Assistentin des Finanzchefs. Dank kontinuierlicher Weiterentwicklung konnte Pfister nach einiger Zeit das Controlling der Tagblatt-Medien und vor zweieinhalb Jahren das Controlling der ganzen Regionalmedien der NZZ übernehmen.

Karin Pfister, was reizt Sie an Ihrer Tätigkeit?

Ich empfinde es als sehr spannend, unser Unternehmen auf der strategischen Ebene mitgestalten zu können. Die operativen Umsetzungen solcher Entscheide dann zu begleiten, ist zwar herausfordernd, aber auch sehr reizvoll und extrem abwechslungsreich. Das dynamische Umfeld, in dem sich Medienunternehmen momentan befinden, darf nicht nur als schwierig bezeichnet werden, sondern bietet auch sehr viel Chancen und Möglichkeiten, die Zukunft beziehungsweise die zukünftigen Produkte einer Unternehmung mitgestalten zu können.

Auf welchen Meilenstein in Ihrer unternehmerischen Laufbahn sind Sie besonders stolz?

Mitten in meine Weiterbildung zur Expertin in Rechnungslegung und Controlling kam die Chance zur Übernahme des Controllings der ganzen Regionalmedien der NZZ. Beides konnte ich erfolgreich tun.

Welche Vorteile bietet für Sie das Netzwerk «Leaderinnen Ostschweiz»?

Seine Vorteile sind vielschichtig: Einerseits durfte ich zum Beispiel an einer interessanten Unternehmensführung, organisiert durch die «Leaderinnen Ostschweiz», teilnehmen. Daraus ergab sich direkt ein Anschlussgeschäft. Grundsätzlich finde ich andererseits den Austausch unter den Leaderinnen Ostschweiz sehr bereichernd; wir können gegenseitig von Kompetenzen und Erfahrungen profitieren.

www.leaderinnenostschweiz.ch

Das wird nicht von heute auf Morgen gehen...

...vielmehr wird es ein Weg vieler Schritte sein, ja. Aktuelle Entwicklungen in Deutschland oder im angelsächsischen Raum zeigen aber bereits, dass auch Kunden immer mehr wissen wollen, ob ihr Konsum nachhaltig sei. Entsprechend geht es da auch um Verantwortung. Hier kann die öffentliche Hand mit überzeugenden Rahmenbedingungen und schlüssigen Strukturen ebenfalls einen wichtigen Beitrag leisten. Ich bin überzeugt, dass da einiges Potenzial für die Ostschweiz drin liegt.

«Ich bin überzeugt, dass da einiges Potenzial für die Ostschweiz drin liegt.»

Worauf haben Sie bei der Zusammensetzung der Referenten geachtet?

Kritische Denkanstösse aus unterschiedlichen Blickwinkeln und freies Denken ohne verkrampfte Ideologie – das ist für mich zentral. Das Thema Energie ist unfassbar komplex. Hanspeter Trütsch wird entsprechend mit einer Carte blanche für eine erste Aufwärmung sorgen. Weiters wird Prof. Dr. Gunzinger von der ETH – selbst auch Unternehmer und Buchautor – aufzeigen, dass mit Offenheit und Weitsicht viel mehr möglich ist, als wir heute denken. Insbesondere lassen sich aus seiner Sicht durchaus profitable Geschäftsmodelle ableiten. Weiters wird Daniel Büchel, Vizedirektor beim Bundesamt für Energie (BFE) und verantwortlich für die Energiestrategie 2050 auf Bundesebene, seine Sicht einbringen. Und warum macht Nachhaltigkeit für einen Ostschweizer Hersteller von Schokolade seit über 30 Jahren Sinn? Hier bin ich sehr gespannt auf den Beitrag von Jost Rüegg, langjähriger Techniker im Betrieb und gleichzeitig Kantonsrat im Thurgau für die Grünen. Abschliessend wird dann im Rahmen der Podiumsdiskussion Landesrat Johannes Rauch den Blickwinkel aus Vorarlberg einbringen – denn gerade das Rheintal mit den angrenzenden Bergketten kennt räumlich keine Grenze. Somit dürfte das spannend werden.

Interview: Stefan Millius

Bild: zVg

Zur Person

Roland Schegg (*1970) ist Director und Leiter Consulting Ostschweiz+Liechtenstein bei PwC.

Er ist seit rund 20 Jahren für das Unternehmen tätig und betreut öffentliche Institutionen sowie Familienunternehmen und KMU.

Roland Schegg ist diplomierter Wirtschaftsprüfer, diplomierter Betriebsökonom HWV und hat einen Executive MBA Unternehmensführung FH abgeschlossen.

Ganser, Walder und Endo Anaconda

Am 7. September findet der Networking-Tag der FHS Alumni statt. Dass Daniele Ganser auftritt, hat bereits für Schlagzeilen gesorgt. Auf dem Programm stehen aber noch viele weitere bekannte Referentinnen und Referenten.

*Aufklärer oder Verschwörungstheoretiker?
Historiker Daniele Ganser eröffnet mit seinem Referat den Networkingtag.*

Bild: pd/Ingo Wösner



«Der gute König – Demokratie auf dem Prüfstand»: So lautet der Titel des diesjährigen Networking-Tages der FHS Alumni, der dieses Jahr am 7. September in der Olma-Halle 2.1. in St.Gallen stattfindet. Einer der diesjährigen Referierenden hat bereits für Schlagzeilen gesorgt: Die FHS Alumni hat mit der Einladung von Daniele Ganser gezielt – und erfolgreich – provoziert. Der Historiker, der regelmässig verschiedene Verschwörungstheorien verbreitet, eröffnet denn auch den Networking-Tag mit einem Referat über «Geschichte und Gegenwart der Schweizer Demokratie». Anschliessend spricht Nicola Forster über «Die Zukunft der Schweizer Demokratie». Forster, Jurist und Gründer des Think Tank «foraus», stellt in seinem Referat mögliche Zukunftsszenarien der Demokratie im Zeitalter der totalen Digitalisierung vor.

*Ist seit 2012 CEO des grössten Medienhauses der Schweiz:
Marc Walder.*

Bild: Ringier AG



«Es isch e mol e König gsii»

Ein weiterer klingender Name steht auf dem zweiten Input-Block, der sich um Medien dreht: Christof Moser, Mitgründer des Online-Journalismus-Projektes «Republik». Seinem Referat über unabhängige Medien folgt der Auftritt des CEO des grössten Medienhauses der Schweiz: Marc Walder, Chef von Ringier Schweiz und Deutschland. Ein musikalischer Beitrag und ein Kurz-Interview bilden dann den Abschluss des zweiten Blockes. Musiker, Kolumnist und «Stiller Has»-Gründer Endo Anaconda steht dabei auf der Bühne, spricht über Demokratie und singt anlässlich des Themas des Networking-Tages sein Stück «Es isch e mol e König gsii».

*Singt über den König,
spricht über Demokratie:
Endo Anaconda.*

Bild: pd/Michael Schär



Michael Elsener moderiert

Im letzten Block des Networking-Tages steht ein Politpodium auf dem Programm. FDP-Präsidentin Petra Gössi, SVP-Nationalrat Roland Rino Büchel, SP-Ständerat Paul Rechsteiner, Endo Anaconda und Politaktivistin Flavia Kleiner (Operation Libero) diskutieren unter dem Titel «Demokratie-Poker?!». Für die Moderation der Diskussion konnte die FHS Alumni einen weiteren prominenten Gast gewinnen: Kabarettist und Politologe Michael Elsener. Abgeschlossen wird der Networking-Tag, der seit 2005 stattfindet, mit einer Party. Inklusive Buffet, Bars, Weindegustation, Roulette und Black Jack.

*Weitere Informationen und Anmeldung:
www.networkingtag.ch*

Innovationsforum: Ideen im Fokus

«Out of the box: Mehrwert durch neue Ideen?» Unter diesem Titel findet am 14. Juni das 2. Startfeld-Innovationsforum in St.Gallen statt. Cornelia Gut, Geschäftsführerin von Startfeld, und Jörg Gröbli, Enterprise Development Group, im Interview.

Jörg Gröbli, welche Rolle spielt die Enterprise Development Group (EDG) am Innovationsforum?

Gröbli: Die Enterprise Development Group wurde 1986 vom Schweizer Herman Gyr in Kalifornien gegründet. Sie ist weltweit auf die Entwicklung von Innovationsstrategien und Organisationsentwicklung spezialisiert. Der Hauptsitz ist im Silicon Valley, die europäische Vertretung in St.Gallen. Konzept und Inhalt des Forums folgen der Methodik der EDG. Wir sind einerseits für die Methodik, andererseits in Zusammenarbeit mit Startfeld für den Inhalt des Innovationsforums zuständig.

Cornelia Gut:

«Unser Ziel ist, in der Ostschweiz ein schlagkräftiges Innovationsökosystem aufzubauen, worauf alle Innovationsinteressierten Zugriff bekommen können.»

Cornelia Gut, was macht Startfeld?

Gut: Wir sind eine Anlaufstelle für Start-ups und Innovationsprojekte in der Ostschweiz. Startfeld betreibt in St.Gallen ein Innovationszentrum und unterstützt Start-ups in den Kantonen St.Gallen, Appenzell Ausserrhoden und Appenzell Innerrhoden mit verschiedenen Leistungen, von der Beratung über Kurse bis zur Finanzierung. So wurden 2017 von privater Seite her mehr als 12,5 Millionen in von Startfeld geförderte Start-ups investiert. Träger des Netzwerkes sind die Empa die Fachhochschule St.Gallen, die Stadt St.Gallen, die St.Galler Kantonalbank und die Universität St.Gallen.

Letztes Jahr haben Sie das erste Innovationsforum durchgeführt. Was war die Idee dahinter?

Gröbli: Wir wollten das Thema Innovation einem breiten Publikum, unter anderem auch den KMU, näherbringen. Der Begriff Innovation wird heute fast schon inflationär verwendet – wir wollten diesen entzaubern und aufzeigen, dass sich dahinter eine echte Disziplin verbirgt, welche lernbar und effektiv nutzbar ist. Das Innovationsforum soll Unternehmen Strategien zeigen, mit dem zunehmenden Innovationsdruck umzugehen, genauso soll es aufzeigen, welche Chancen sich daraus ergeben. Denn oftmals

haben gerade KMU nicht genügend Ressourcen, sich mit solchen Fragestellungen auseinanderzusetzen. Die Teilnehmer sollen sich an diesem Tag also inspirieren lassen und aktuelle Innovationswerkzeuge kennenlernen.

Welche Bilanz ziehen Sie aus dem ersten Forum?

Gut: Zum einen war das Interesse an einer Veranstaltung zum Thema Innovation sehr gross – zum anderen hat unser Konzept die Teilnehmer sehr begeistert. Unser Forum ist nicht nur eine Veranstaltung mit Referaten und Präsentationen, die Teilnehmer werden bei uns ein Teil der Veranstaltung: Sie können in den Workshops aktiv mitarbeiten, mitgestalten und nehmen Konkretes mit nach Hause. Schlagworte wie «Digitalisierung» und «Neue Technologien» werden so heruntergebrochen, und deren Einfluss auf das einzelne Unternehmen wird klarer. Das Feedback war durchgehend positiv – das hat uns auch dazu motiviert, das Forum nun jährlich durchzuführen.

Dieses Jahr setzen Sie den Fokus auf das Thema «Ideen».

Gut: Ideen sind die notwendige Voraussetzung für die stetige Weiterentwicklung eines Unternehmens. In einem sich so schnell verändernden Umfeld braucht es immer wieder neue Lösungsansätze, um auf die sich stetig verändernden Kundenbedürfnisse zu reagieren und um für den Markt relevant zu bleiben.

Gröbli: Wie gesagt folgt das Konzept der Methodik von EDG. Dabei geht es darum, eine Innovationsdisziplin in Unternehmen zu bringen. Das wiederum setzt eine Innovationsstrategie voraus, was das letztjährige Thema war. Das diesjährige Thema, «Ideen generieren und entwickeln», ist ein logischer nächster Schritt, denn sobald wir Klarheit darüber haben, wer wir in Zukunft sein werden, müssen wir uns überlegen, mit welchen Produkten oder Dienstleistungen wir in diese Zukunft kommen. Dafür müssen wir das ganze Unternehmen und die Anspruchsgruppen mitnehmen und motivieren, neue Ideen zu entwickeln.

Wie kann die Ostschweiz vom Forum profitieren?

Gut: Wir wollen die Position der Ostschweiz überregional stärken, indem wir uns als attraktive Region mit einem guten Ökosystem präsentieren. Unser Ziel

Links: Cornelia Gut,
Geschäftsführerin der
Stiftung Startfeld.



Rechts: Jörg Gröbli,
Country Manager
DACH bei EDG.



ist, in der Ostschweiz ein schlagkräftiges Innovationsökosystem aufbauen, worauf alle Innovationsinteressierten Zugriff bekommen können. Zudem möchten wir auch die Kollaboration zwischen den Unternehmen fördern – wir können die heutigen Herausforderungen nicht mehr alleine als Individuum und als Unternehmen lösen. Es braucht das Miteinander und die Möglichkeit, sich an einem Ort wie dem Innovationszentrum zu treffen, auszutauschen und gemeinsame Ideen zu entwickeln.

Gut: Auch in Bezug auf die Workshops muss ich sagen: Jeder ist ein echter Hit – es sind sehr spannende Themen, zu welchen die Workshopleiter konkrete Innovationswerkzeuge vorstellen werden und erlebbar machen. Die Teilnehmer müssen sich für einen der Workshops entscheiden. Je nach aktuellem Fokus wird das eine oder andere Thema im Moment mehr Anziehungskraft haben. Wir sind überzeugt, dass die Teilnehmer aus jedem der Workshops etwas sehr Konkretes mitnehmen werden, welches sie rasch in ihrem Unternehmen umsetzen können.

Jörg Gröbli:

«Das Innovationsforum soll Unternehmen Strategien zeigen, mit dem zunehmenden Innovationsdruck umzugehen, genauso soll es aufzeigen, welche Chancen sich daraus ergeben.»

Auf welche Referenten freuen Sie sich speziell?

Gröbli: Wir haben auch in diesem Jahr einen guten Mix an erstklassigen und inspirierenden Referenten aus Forschung, Lehre, Entwicklung und Industrie. Wir freuen uns auf alle Referenten und sind gespannt, wie jeder in seinem Unternehmen und aus seiner Perspektive mit dem Thema Innovation und Ideen umgeht.

Interview: mke

Bilder: zVg

Das 2. Innovationsforum

Am Donnerstag, 14. Juni, 8.30 bis 17.30 Uhr, findet im Startfeld-Innovationszentrum an der Lerchenfeldstrasse 3 in St.Gallen das 2. Innovationsforum statt. Es richtet sich an Unternehmer und Innovationsinteressierte und dreht sich dieses Jahr um das Thema «Ideen». Auf dem Programm stehen diverse Referenten und Workshops.

Detaillierte Informationen und Anmeldung im Internet unter www.startfeld.ch/innovationsforum.

Anzeige

ostjob[®].ch

Die besten Jobs in der Region.

Familienunternehmen: Wie sichern sie sich ihre Existenz?

Eine Möglichkeit, sich Einfluss über den eigenen Tod hinaus zu schaffen: Das Unternehmen wird in eine sogenannte Unternehmensstiftung eingebracht.



Welche Möglichkeiten haben Familienunternehmen, um ihre Existenz zukünftig zu sichern? In der Nachfolge haben Unternehmensinhaber die Wahl, bis zu welchem Grad sie die Zukunft ihres Unternehmens bestimmen wollen. Verführt durch den eigenen Erfolg oder getrieben von dem Willen, die Familie und das Unternehmen (und damit die Mitarbeiter) zu schützen und sie vor dem von Thomas Mann beschriebenen Niedergang der Kaufmannsfamilie Buddenbrook zu bewahren, wählen Unternehmensinhaber häufig juristische Strukturen, die es ihnen ermöglichen, auch «post mortem» die Zügel in der Hand zu behalten.

Unternehmensstiftung

Eine Möglichkeit, sich Einfluss über den eigenen Tod hinaus zu verschaffen, ist, das Unternehmen in eine Stiftung einzubringen, eine sogenannte Unternehmensstiftung (sei es eine Stiftung nach Schweizer oder auch Liechtensteiner Recht). Eine solche Stiftung verfolgt den Zweck, das Unternehmen auf Dauer zu halten und als Aktionärin den durch den Unternehmensinhaber zuvor festgelegten Stifterwillen auf unbegrenzte Zeit im Unternehmen durchzusetzen. Der Stifter trennt sich zwar von seinem Unternehmen (stiftungsrechtliches Trennungsprinzip), aber er erreicht mit dieser Art Stiftung, dass nachfolgende Generationen seinem Willen folgen müssen, da dieser in den Stiftungsstatuten festgelegt wird.

Kritikpunkte

Der Stifter kann sich gewisse Rechte vorbehalten, zum Beispiel kann er die Organe bestimmen, die das Unternehmen leiten, ihnen Vorgaben über die strategische Zukunft des Unternehmens machen und festlegen, wer von den Erträgen des Unternehmens profitiert. Diese (eher starre) Form der Unternehmensstiftung wird oft auch kritisiert, da sie der Natur der sich stets im Wandel befindenden Wirtschaftswelt nicht entspricht. Es ist jedoch zu bedenken, dass auch andere juristische Konstrukte den unternehmerischen Spielraum der Nachfolger stark einschränken können. Nachfolgend bleibt also zu klären, welche anderen Instrumente das Überleben von Familienunternehmen sichern können. Familienunternehmen durchlaufen mehrere Phasen: Gründerunternehmen mit Alleineigentümer, dann geschwistergeführtes und/oder gross-

familiengeführtes Unternehmen. In jeder Phase begegnet das Familienunternehmen anderen Herausforderungen: Während der Alleineigentümer insbesondere die Nachfolge planen muss, müssen die grossfamiliengeführten Unternehmen darauf achten, dass die verschiedenen Interessen und zum Teil gegenteiligen Werteverständnisse der Familienmitglieder sich nicht störend auf das Unternehmen auswirken und sich die Familie somit nicht vom Unternehmen entfremdet.

Die richtige Vorgehensweise

Wie können Familien diese Herausforderungen meistern? Zum einen ist ein gewisses Mass an Selbstorganisation erforderlich: Familienunternehmen müssen definieren, was die Familien- und die Unternehmensziele sind, wie die Kapital- und Führungsnachfolge aussieht, wer im Unternehmen arbeiten darf und wie die Entscheidungs- und Informationswege ausgestaltet sind. Sie müssen sich also um die sogenannte Family Business Governance kümmern. Dies geschieht effizient durch begleitete Prozesse, in denen die Familie diese Themen gemeinsam diskutiert und deren Ergebnisse in Familienverfassungen, Leitbildern, Aktionärsbindungsverträgen, Ehe- und Erbverträgen (ideal in dieser Reihenfolge) münden. Obwohl die Festsetzung der internen Organisation der Stiftung nicht zwingender Gründungsbestandteil ist, ist gerade diese für Familienunternehmen wichtig, da sie Möglichkeiten eröffnet, die Familie bzw. einzelne delegierte Familienmitglieder in die Stiftung einzubeziehen (zum Beispiel als Stiftungsratsmitglieder).

Fazit:

Generationenwechsel in Unternehmen sind nur dann erfolgreich, wenn die Nachfolger auch die Verantwortung für das Unternehmen übernehmen, was ein gewisses Mass an flexiblen Strukturen erfordert. Zentral für das langfristige Überleben von Familienunternehmen sind die aktive, partizipative Ausgestaltung der Family Business Governance, basierend auf gegenseitigem Vertrauen, und die Begeisterung der Familien- und Nichtfamilienmitglieder für das Unternehmen und das Familienerbe.

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

Frauen in der Führung – what else?

Was sind die Prinzipien erfolgreicher Frauen in top Führungspositionen und weshalb funktionieren divers zusammengestellte Teams besser? Antworten liefert das siebte Ostschweizer Grass-Forum am 14. Juni.



Sibylle Olbert-Bock ist Leiterin Kompetenzzentrum Leadership und Personalmanagement an der FHS St. Gallen und einer der Podiumsgäste am diesjährigen Grass-Forum.

Der Frauenanteil auf Führungsebenen steigt weiterhin nur langsam an. Obwohl gemäss aktuellen Studien eine Mehrheit davon ausgeht, dass divers zusammengestellte Führungsteams einen positiven Einfluss auf den Unternehmenserfolg haben und dass Unternehmen sich besser entwickeln, je mehr Frauen in Entscheidungspositionen sind. Stimmt das wirklich? Gibt es eine positive Korrelation zwischen Geschlechterdiversität und Performance und wenn ja, was sind die Erfolgsfaktoren und Prinzipien erfolgreicher Managerinnen, Unternehmerinnen und Verwaltungsrätinnen?

Diesen Fragen geht das siebte «Grass-Forum» am 14. Juni im St. Galler Einstein Congress nach. Als Podiumsteilnehmerinnen konnten gewonnen werden: Monika Krüsi, Multi-VR, u. a. bei Burckhardt Compression AG; Jana Walker, CEO Swiss Prime Pack AG; Stephanie Rielle La Bella, Generalsekretärin Bundesverwaltungsgericht St. Gallen; Susanne Brandenberger, Mitglied Bankrat Thurgauer Kantonalbank; Vittoria Hengartner, Unternehmerin und Inhaberin Praliné Scherrer; Sandra Neumann, Start-up-Unternehmerin mit Peripal AG; Sibylle Olbert-Bock, Leiterin Kompetenzzentrum Leadership und Personalmanagement an der FHS St. Gallen. Moderiert wird der Anlass von Eva Nietlispach.

Der Event beginnt um 18.30 Uhr mit der Begrüssung durch Gastgeber Christian Bartholet, Geschäftsstellenleiter der Grass & Partner AG in St. Gallen. Den Abschluss bildet ab 20.15 Uhr ein Apéro-Riche.

Die Teilnehmerzahl ist auf 100 Gäste limitiert. Es lohnt sich daher, sich möglichst rasch unter stgallen@grassgroup.ch anzumelden.

Wie sieht die Arbeitswelt von morgen aus?

«Definieren. Transformieren. Revolutionieren.»: Nach diesem Motto vermittelt der 14. Ostschweizer Personaltag am 7. Juni in der Olma-Halle 2.1 Impulse für eine couragierte Führung.

Der technische Wandel und die Ansprüche der jungen Arbeitnehmergeneration erfordern neues Denken in der Arbeitswelt. Wer Talente gewinnen und halten will, muss den Führungsstil im eigenen Unternehmen überdenken. Wertvolle Impulse zu diesen Herausforderungen liefern die Referentinnen und Referenten am diesjährigen Personaltag. Sibylle Olbert-Boch und Abdullah Redzeqi vom Kompetenzzentrum für Leadership und Personalmanagement der FHS St. Gallen bieten einen Überblick über die Zusammenhänge von Trends wie Digitalisierung, Coworking und Mitarbeiterentwicklung. Eröffnet und moderiert wird der 14. Personaltag vom Historiker und Publizisten Matthias Wipf.

«Behavioral Change» – hinter diesem Begriff steht die Herausforderung, Verhaltensänderungen im Unternehmen, insbesondere im Personalbereich, wirksam anzustossen und so weiterzuentwickeln, dass die selbst gesteckten Ziele erfolgreiche Alltagswirklichkeit werden. Als Managing Partner und COO von FehrAdvice & Partners, Zürich, kennt Andreas Staub diese Herausforderung aus eigenen Projekten.

Barbara Schaerer, Direktorin des Eidg. Personalamtes in Bern, beleuchtet unter dem Stichwort «Verwaltung 4.0» die Zukunftsperspektiven von Human Relations und Führung bei der öffentlichen Hand. «Coworking» – kaum ein Begriff in Personal- und Führungsthemen wird zurzeit so oft herumgeboten. Was steht dahinter? Barbara Josef, Unternehmerin und Mitinhaberin von 5to9.ch, haucht diesem Trendwort Leben ein und zeigt auf, warum der Arbeitsplatz der Zukunft flexibel sein muss.

Einen besonderen Akzent im Programm setzt der Autor, Mentaltrainer und Entertainer Tobias Heinemann, der in der eigenen Prime-TV-Serie «Der Gedankenjäger» immer wieder für ungläubiges Staunen sorgt. Seine Fähigkeit, Gedanken zu lesen, hat aber nichts mit Magie zu tun, sondern mit jahrelangem Training.

Unter dem Titel «Leadership 4.0 – HR-Helden im digitalen Tornado» setzt die bekannte Unternehmerin und Management Coach Nicole Brandes einen weiteren wesentlichen Aspekt in der Führung von morgen hinzu. Mit ihrer Verabschiedung rundet Karin Egle, Leiterin Human Resources bei der Kantonspolizei und Patronatsmitglied des Ostschweizer Personaltags, das gehaltvolle Programm ab. Anschliessend sind alle Teilnehmer zu Apéro riche und Networking eingeladen.

*Der LEADER ist Medienpartner der Veranstaltung.
Weitere Infos unter www.personaltag.ch.*



Hervorragende Aussicht auf gute Besserung



Mehr Komfort für Patienten und Mitarbeitende – Der neue Bettenrakt am Spital Wattwil

Die Infrastruktur ist für die Positionierung eines Spitals ein zentrales Element. Mit der Eröffnung des neuen Bettentrakts am Spital Wattwil als erste Etappe unseres Gesamtprojekts konnten wir diesbezüglich einen grossen Schritt machen. Im März 2018 nun konnten wir nach rund anderthalb Jahren Bauzeit den Erweiterungsbau beziehen.

Vorbei sind die Zeiten von Viererzimmern und Gemeinschaftsbadezimmern. Die Zweier- bzw. Einzelzimmer im neuen Bettenrakt erfüllen sämtliche Anforderungen der Patienten an ein zeitgemässes Spital. Sie zeichnen sich ebenso wie der Rest des Gebäudes durch ein helles, grosszügiges Ambiente aus, die Räumlichkeiten sind lichtdurchflutet und wirken warm. Sämtliche Zimmer bieten einen wunderbaren Ausblick auf die Toggenburger Landschaft.

Der Bau eines neuen Gebäudes erlaubt auch die Umsetzung neuer Konzepte. Diese Chance haben wir in vielerlei Hinsicht genutzt und können nun beispielsweise mit dem Room-Service neue Dienstleistungen anbieten. Ausserdem konnten wir den Bereich Geriatrie dank zusätzlicher Betten ausbauen und damit ein Angebot stärken, das den Patientenbedürfnissen heute und in Zukunft entspricht. Nicht zuletzt sind durch den Bezug des Neubaus Wege verkürzt und Prozesse verbessert worden. Davon profitieren nicht nur die Patienten, sondern auch die Mitarbeitenden. Ihnen können wir dank der neuen Infrastruktur ein modernes Arbeitsumfeld bieten, welches ihre Kompetenzen unterstützt und ihnen die Arbeit erleichtert. Dies macht uns auch als Arbeitgeber attraktiver, was in Zeiten des Fachkräftemangels ein Wettbewerbsvorteil ist.

Mit der Kombination aus kompetentem Personal, auf die Patientenbedürfnisse ausgerichtetem Angebot und einer Spitalinfrastruktur mit einmaligem Ausblick bieten wir unseren Patienten in jeglicher Hinsicht hervorragende Aussicht auf gute Besserung.

Darüber freuen wir uns! Und dafür möchte ich mich bedanken. Mein Dank geht an alle beteiligten externen Partner, die dank umsichtiger Planung und Ausführung dafür gesorgt haben, dass die Bauarbeiten reibungslos vonstatten gingen und den laufenden Betrieb nicht tangierten. Ein besonderes Dankeschön gilt zudem allen Mitarbeitenden, die sich neben ihrem hohen Einsatz zum Wohle der Patienten auch in der Planung, Realisierung und dem Bezug des Bauprojekts engagierten sowie den Patientinnen und Patienten und den Zuweisern, die uns ihr Vertrauen schenken.



René Fiechter, mag.oec. HSG

Vorsitzender der Geschäftsleitung Spitalregion Fürstenland Toggenburg



Ein Unternehmen – zwei Standorte

Die Spitalregion Fürstenland Toggenburg (SRFT) besteht aus den beiden Akutspitälern Wattwil und Wil. In beiden Häusern werden eine 24-Stunden-Notfallversorgung sowie die medizinische Grundversorgung mit den wichtigsten Fachbereichen angeboten – sowohl im ambulanten als auch im stationären Bereich. Ausserdem hat jedes Spital seine Schwerpunktangebote. Die Zusammenarbeit erfolgt standortübergreifend – zum Wohl der Patientinnen und Patienten.

Die insgesamt über 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Spitalregion Fürstenland Toggenburg sorgen für das Wohlergehen von gut 8000 Patientinnen und Patienten pro Jahr, die stationär in den Spitälern Wattwil oder Wil behandelt und gepflegt werden. Innere Medizin, Chirurgie, Anästhesie und Radiologie, ausserdem Orthopädie, Urologie und Kardiologie: Diese grundlegenden Fachbereiche sind an beiden Spitälern gleichermassen angesiedelt, ebenso ein 24-Stunden-Notfalldienst. An jedem der Spitäler hat die SRFT darüber hinaus Schwerpunkte ausgebildet. In Wattwil sind die Altersmedizin mit akutgeriatrischer Komplextherapie und

die Alkoholkurzzeittherapie PSA angesiedelt, in Wil die Klinik für Gynäkologie und Geburtshilfe. Dass beide Standorte Teil eines Unternehmens sind, hat den Vorteil, dass beide Spitäler Hand in Hand standortübergreifend zusammenarbeiten können. Das bedeutet unter anderem, dass Ärzte an beiden Standorten tätig sind. Zudem kooperiert die Spitalregion Fürstenland Toggenburg eng mit dem Kantonsspital St.Gallen sowie den anderen Spitalregionen im Kanton. Das betrifft unter anderem Bereiche wie Radiologie, Onkologie, Viszeralchirurgie, Palliativmedizin sowie Logopädie, aber auch den Rettungsdienst und die Informatik.

Zusammen mit dem Spital Wil (Bild) gehört das Spital Wattwil zur Spitalregion Fürstenland Toggenburg (SRFT).



Um- und Neubauten dienen Patientinnen und Patienten und dem Personal gleichermaßen.



Wachstum bei Patienten und Mitarbeitenden

2015 konnte das Spital Wattwil sein 125-Jahr-Jubiläum feiern. Ein stolzer Geburtstag, der zugleich die Entwicklung des Standorts aufzeigt. 1890 nahm das Spital seinen Betrieb auf mit zwei nebenamtlichen Ärzten, drei Schwestern, einer Schwesternanwärterin, einem Knecht und zwei Wärtern. Sie kümmerten sich zum Startschuss um einen einzigen Patienten. Überhaupt sind die Fallzahlen nicht mit heute zu vergleichen: Im ersten Betriebsjahr wurden 139 Patienten behandelt. Zum Vergleich: Inzwischen sind es rund 3000 pro Jahr – und entsprechend ist auch das Personal angewachsen.

Auch die medizinische Technologie hat sich in diesen 125 Jahren rasant verändert. Der Grundgedanke am Spital Wattwil ist aber geblieben: Die medizinische Versorgung der Bevölkerung im Toggenburg sicherzustellen. Um das zu erreichen, wurden in der Vergangenheit vier Erweiterungen und Umbauten ausgeführt. Das kleine Gemeindespital wuchs somit im Lauf der Zeit zu seiner heutigen

Grösse. Auch die Sicherstellung einer Notfallversorgung rund um die Uhr war ein Meilenstein. Eine rasche Diagnose sorgt dafür, dass die richtige Behandlung schnellstmöglich eingeleitet werden kann.

Akutgeriatrie und Alkoholkurzeittherapie

Das Spital Wattwil zeichnet sich auch aus mit dem Schwerpunkt der akutgeriatrischen Komplextherapie. Den Patientinnen und Patienten wird ein umfassendes akutgeriatrisches Assessment angeboten, ebenso eine detaillierte Entlassungsplanung für den Alltag zuhause. Das Behandlungsteam ist interprofessionell zusammengesetzt. Ärzte, Pflegefachpersonen und Therapeuten lassen ihr jeweiliges Fachwissen im Bereich der akutgeriatrischen Therapie zusammenfliessen. Den Patienten soll so ermöglicht werden, nach dem Spitalaustritt ein weitgehend selbständiges Leben zu führen.

Auch Menschen mit Alkoholproblemen finden im Spital Wattwil im Rahmen der Alkoholkurzeittherapie Hilfe. Die ganzheitliche und umfassend ausgerichtete Behandlung gibt ihnen

die Möglichkeit, sich mit ihrem Suchtverhalten intensiv auseinanderzusetzen. Belastungs- und Konfliktsituationen und die verschiedenen Zusammenhänge der Suchtentwicklung werden in einem sicheren Rahmen erkannt, neue Verhaltensweisen können eingeübt werden. In vier Wochen sollen die Betroffenen so zurück zu einem Leben ohne Alkohol finden.

Bereit für künftige Anforderungen

Die Spitalregion Fürstenland Toggenburg wurde 2003 im Zusammenhang mit der Schaffung mehrerer Spitalregionen im Kanton St.Gallen aus der Taufe gehoben. Seit 2006 besteht sie in ihrer heutigen Zusammensetzung. Seither wird das Ziel der umfassenden medizinischen Grundversorgung konsequent weiterverfolgt. Dass die beiden Standorte nahtlos zusammenarbeiten, sorgt für das gleichbleibend hohe Qualitätsniveau. Die Organisation über beide Häuser hilft gleichzeitig dabei, den laufenden Herausforderungen wie dem steigenden Kostendruck entgegenwirken zu können und die medizinische Versorgung im Einzugsgebiet trotzdem sicherzustellen.



Raumhohe Fenster in den öffentlichen Bereichen sorgen für ein Gefühl der Offenheit.



«Wichtiger Faktor für den Heilungsprozess»

Die medizinische Sicht ist beim Bauprojekt am Spital Wattwil zentral. Die Chance der Erneuerung wurde genutzt, um die Abläufe und die gesamte Infrastruktur ideal auf die Bedürfnisse der medizinischen Versorgung und der Pflege auszurichten. Dr. med. Christof Geigerseder, Chefarzt Medizin am Spital Wattwil, im Gespräch.



Dr. med. Christof Geigerseder, Chefarzt Medizin am Spital Wattwil.

Christof Geigerseder, wie wichtig sind räumliche und bauliche Voraussetzungen für den medizinischen Bereich in einem Spital?

Die Infrastruktur ist für medizinische Abläufe sehr wichtig. Einerseits müssen die Funktionsräume für Pflege und Ärzteschaft in der richtigen Distanz zu den Patientenzimmern liegen und eine geeignete Grösse aufweisen, damit die Abläufe optimal gelingen. Untersuchungsräume, Stützpunkt der Pflege und Büros der Assistenzärzte befinden sich nun auf derselben Ebene wie die Patientenzimmer und inmitten der Stationen. Andererseits sind die grosszügigen, schönen Patientenzimmer, die wir nun haben, ein wichtiger Faktor für den Heilungsprozess. Dies fördert nicht nur das Wohlbefinden der Patienten, auch tägliche Abläufe wie die Körperpflege gelingen in grossen Zimmern mit eigenem Bad ideal.

Wie stark haben Sie beziehungsweise die medizinischen Abteilungen sich eingebracht in Planung und Umsetzung des Bauvorhabens?

Wir haben uns von Beginn weg stark eingebracht und fachliche Inputs aus medizinischer Sicht liefern können. Als Beispiel sei der Helikopterlandeplatz auf dem Dach genannt, der Vorgaben erfüllen muss wie Zugangsmöglichkeit, Signaletik, Beleuchtung. Darüber hinaus gibt es funktionale Ansprüche wie die komfortable und schnellstmögliche Verlegung des Patienten, weshalb der Landeplatz beheizt ist und so frei von Schnee und Eis bleibt. Auch die räumliche Gestaltung der Überwachungsstation mit ständigem Sichtkontakt zu allen Überwachungsplätzen und ihre Lage im Neubau beruht auf medizinisch-fachlichen Überlegungen.

Wie würden Sie «Ihr» Spital charakterisieren?

Das neue Gebäude widerspiegelt in seiner Architektur unsere Philosophie: hell, transparent, offen. In dieser Weise wollen wir gegenüber dem Patienten handeln. Auch die hervorragende Aussicht auf die Landschaft steht symbolisch für den Aufenthalt eines Patienten im Spital Wattwil: Hier arbeiten wir gemeinsam daran, dass die Aussichten auf eine Verbesserung der gesundheitlichen Situation gut stehen. Nicht zuletzt ist der Bezug nach aussen gelungen. Wo immer jemand sitzt oder geht, stellt er fest, dass das Spital Wattwil mitten in der schönen Landschaft des Toggenburgs steht. Ganz allgemein: Wir richten uns auf die Bedürfnisse des kranken Menschen und seine Gesundheit aus – nicht nur auf seine Erkrankung. Die neue Infrastruktur unterstützt uns in der Erreichung dieses Ziels.

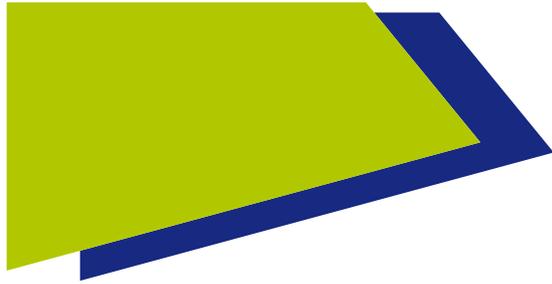
Die moderne Technologie ist aus der Medizin ebenfalls nicht mehr wegzudenken. Wo steht das Spital Wattwil diesbezüglich?

Die Digitalisierung der Medizin und die Verfügbarkeit von medizinischem Wissen werden immer wichtiger. Dank der neuen Infrastruktur sind wir auf einem aktuellen, weit entwickelten Stand der Technologie. Wir können beispielsweise die WLAN-gestützte Überwachung nutzen, Medikamentenverordnungen und Patientendossiers sind digitalisiert, also jederzeit überall verfügbar.

Zur Person

Dr. med. Christof Geigerseder ist Chefarzt Medizin am Spital Wattwil und ärztlicher Leiter Notfallmedizin der SRFT. Er hat zwischen 1996 und 2003 das Studium der Humanmedizin an der Technischen Universität München absolviert. 2008 erhielt er den Facharzttitel Allgemeine Innere Medizin. Seit 2007 ist Christof Geigerseder bei der SRFT tätig, seit 2016 Chefarzt Medizin Wattwil.

TECTON®



MACHT BAUTEN DICHT

**Flachdach Abdichtungen
Sanierung / Reparaturen
Bauspenglerei
Dachbegrünungen**

TECTON AG Pfäffikon
Witzbergstrasse 22
8330 Pfäffikon ZH
044 952 31 11

www.tecton.ch

WIR KENNEN UNS AUS

wälli

Ingenieure

**KONSTRUKTIVER
INGENIEURBAU**



TIEFBAU



GEOINFORMATIK



Wälli AG Ingenieure | Arbon | St.Gallen | Herisau | Appenzell | Heerbrugg | Heiden |
Horw | Romanshorn | Rorschach | Unterentfelden | Weinfelden

waelli.ch

Grazie mille.

T. Ruggiero & Söhne AG

Eidg. dipl. Malermeister

St. Gallerstrasse 73

9500 Wil

T 071 923 55 15

info@t-ruggiero.ch

www.t-ruggiero.ch

**T. Ruggiero
& Söhne**
Eidg. dipl. Malermeister

**45
ANNI**



Stimmen zum Neubau



Selina Bösch, Mitarbeiterin Restaurant

Die Vorteile des neuen Restaurants sind offensichtlich: Es ist sehr hell, bietet viel Platz, die Aussicht auf die Churfürsten ist toll und die Terrasse schön. Das schätzen auch unsere Gäste. Die Anordnung des Buffets ist überlegt und zum Schöpfen optimal. Für uns haben sich die Wege verkürzt, weil Lagerräumlichkeiten direkt angrenzen. Zudem weisen sie eine grosse Kapazität auf. Wir können nun schneller reagieren, beispielsweise wenn es darum geht, Speisen aufzufüllen.

Roland Stoller, Mitarbeiter Technik

Mit dem Neubau verfügen wir nun auch über eine moderne haustechnische Ausstattung. Sie ist zwar sehr komplex und umfangreicher, doch die computergesteuerte Technik unterstützt uns in der Überwachung, Wartung und Reparatur der Anlagen. Interessant waren während der Bauphase der Kontakt und die Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Berufsgruppen.



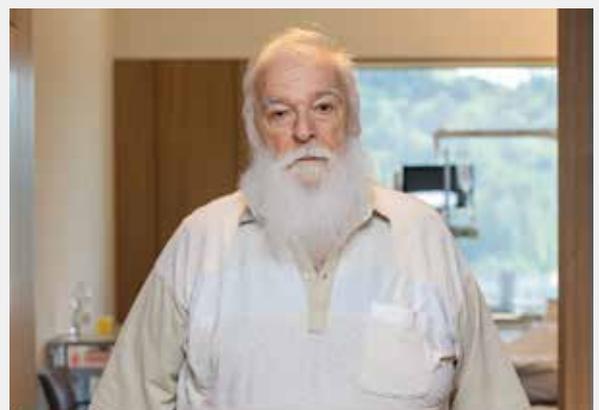
Jetmire Beadini, Stationsleiterin Interdisziplinäre Station

Für uns Mitarbeitende der Pflege haben sich die Abläufe im beruflichen Alltag verbessert, gerade in den Patientenzimmern, wo wir mehr Platz haben. Wir erhalten viele positive Rückmeldungen, was die Grösse der Zimmer, die tolle Aussicht und die Benutzung der Medienterminals für Unterhaltung betrifft. Es ist schön, dass unsere grosse Stärke im neuen Bettenhaus erhalten bleibt, nämlich die familiäre Atmosphäre. Man kennt sich hier, der Umgang miteinander ist unkompliziert und herzlich.



Alfred Aeschlimann, Patient aus Wattwil

Das Spital Wattwil, auch das «alte», kenne ich nach mehreren Aufenthalten gut. Nach wie vor habe ich hier alles, was ich brauche und fühle mich gut aufgehoben. Mir gefällt am Neubau, dass es hier nicht wie im Spital wirkt oder riecht. Die Mitarbeitenden schätze ich sehr, sie machen ihre Arbeit gut und setzen sich ein. Zu loben ist mein betreuender Arzt. Er ist keiner jener Mediziner, die nur Mängel studieren. Er wird auch von seinem Team geschätzt, das spürt man als Patient.



Die Umgebung beeinflusst die Gesundheit

Die medizinische Versorgung und die Pflege stehen bei der Beurteilung eines Spitals meist im Vordergrund. Zentral ist aber gerade bei stationären Aufenthalten auch die Umgebung. Bei der Erneuerung des Spitals Wattwil wurde diesem Umstand Rechnung getragen.



Hell und freundlich: Die Ausgestaltung der Zimmer ist wichtig für die Genesung.

Ob zuhause oder im Spital: Dass die direkte Umgebung Auswirkungen auf das Wohlbefinden hat, ist unbestritten – im negativen wie im positiven Sinn. Einige Faktoren betreffen ganz einfache Zusammenhänge: Schlechte Beleuchtung oder dunkel gestaltete Räume und Gänge fördern beispielsweise die Sturzgefahr. Die Genesung kann aber auch ganz allgemein durch richtige optische Elemente und Einrichtungen gefördert werden. Dazu gehört beispielsweise ein Ausblick ins Grüne, aber natürlich auch das Innere eines Gebäudes.

Genug Platz, viel Tageslicht

Vor einigen Jahrzehnten, der Zeit, als viele der heutigen Spitäler entstanden sind, wurde solchen Überlegungen noch weniger Beachtung geschenkt. Alles musste in erster Linie «praktisch» sein. Auch heute hat die Funkti-

onalität bei einem Spitalbau einen zentralen Stellenwert. Es werden aber auch andere Aspekte berücksichtigt. So zum Beispiel weiss man heute: Je weniger Patienten sich in einem Raum befinden, desto kleiner ist die Gefahr einer Infektion. Gleichzeitig sollten Zimmer gross genug sein, um auch den Angehörigen Platz zu bieten. Aber auch auf die Gestaltung der Räumlichkeiten wird vermehrt geachtet, damit die Menschen, die sich derin aufhalten, sich wohl fühlen. Auch dieser Aspekt wurde von Architekt Andy Senn, der das neue Spital Wattwil entworfen hat, berücksichtigt. Patientinnen und Patienten sollen sich nicht mehr als nötig wie im Spital fühlen. «Dazu trägt das Materialkonzept entscheidend bei», sagt Christian Manser, der als Projektleiter die Umsetzung des Entwurfs plante, und führt aus: «Durch die Wahl von na-

türlichen Materialien und den entsprechend warmen Farbtönen strahlen die Räumlichkeiten eine besondere Behaglichkeit aus. Die grosszügigen Kastenfenster und die raumhohe Verglasung im Erdgeschoss sorgen für ein Gefühl der Offenheit.» Gleichzeitig ist das Gebäude geprägt durch klare Strukturen, was die Orientierung erleichtert.

Panorama als Geschenk

Insgesamt ist ein Gebäude entstanden, welches Funktionalität und ein angenehmes und helles Ambiente vereint, so dass sich Mitarbeitende und Patienten darin wohl fühlen. Ein weiterer Pluspunkt wurde dem Spital zudem sozusagen geschenkt: Die herrliche Umgebung des Toggenburgs. Ein Panorama, das beste Voraussetzungen für eine schnelle Genesung bietet.



Klare
Strukturen
sorgen für
eine gute
Orientierung.



Präzise Koordination und Planung

Um ein Bauprojekt wie das Spital Wattwil zu meistern, ist ein zielgerichtetes und nahtloses Zusammenspiel aller am Bau beteiligten Parteien wichtig.



Die Ghisleni Partner AG möchte sich bei den Fachplanern und Unternehmern für den bisherigen reibungslosen Ablauf der ersten Etappe und die gute Zusammenarbeit bedanken. Es ist nicht zu unterschätzen, dass ein solches Bauvorhaben auch für Patienten, Mitarbeitende und Anwohner des Spitals eine grosse Herausforderung und Belastung darstellen kann. Ohne das Engagement und Verständnis jedes Einzelnen, könnten wir

nach dieser ersten Etappe nicht auf einen derart gelungenen Neubau blicken.

Die Abstimmung der einzelnen Gewerke, die terminliche Koordination sowie die Überwachung aller Leistungen erfordern beim Projekt Spital Wattwil einen erhöhten Koordinationsbedarf. Die hohe Dichte an Installationen und die Komplexität des Spitalbaus bedürfen eines permanenten Qualitätsmanagements. Für den Neubau des Spitals Wattwil musste

ein Teil des bestehenden Spitalgebäudes unter laufendem Spitalbetrieb rückgebaut werden. Wasser- und Elektroleitungen wie auch die Kanalisation mussten dafür gekappt werden, ohne dass es dabei zu Unterbrüchen oder Störungen kam. Ein solches Vorhaben ist mit hohen Risiken verbunden, da Unterbrüche jeglicher Art verheerende Folgen haben könnten. Bautätigkeiten unter laufendem Spitalbetrieb erfordern eine höchst präzise Koordination und Planung. Ebenso sind Risiken fortlaufend in die Gesamtbetrachtung miteinzubeziehen. Alle Projektbeteiligten waren sich dieser Verantwortung bewusst und agierten mit höchster Vorsicht. So konnten die bisherigen Bauarbeiten ohne Zwischenfälle durchgeführt werden.

Die Ghisleni Partner AG ist beim Projekt Spital Wattwil, unter der Gesamtleitung der Senn Ghisleni AG, für das Projekt- und Bau-management verantwortlich. Der Aufgabenbereich umfasst die technische, terminliche sowie ökonomische Leitung. Die Ghisleni Partner AG ist an vier Standorten mit einem engagierten Team von rund 40 Mitarbeitenden vertreten und hat bislang über 240 Projekte realisiert. Doch auch für ein erfahrenes Unternehmen ist dieses Spitalprojekt eine spannende und nicht alltägliche Herausforderung.

Es macht Freude, den Neubau in Betrieb zu sehen. Die Ghisleni Partner AG wünscht der gesamten Spitalregion viel Freude in den neuen Räumlichkeiten.

G H I S L E N I | P L A N E N | B A U E N |

Ihr Partner für anspruchsvolle Bauprojekte

www.ghisleni.ch

Drei weitere Bauetappen

Um die Infrastruktur an die Anforderungen der modernen Medizin und die Ansprüche der Patienten anzupassen, wird das Spital Wattwil umfassend erneuert und erweitert. Mit einem neuen Bettenrakt konnte die Spitalregion Fürstenland Toggenburg einen Meilenstein setzen. Die Arbeiten gehen allerdings noch weiter.

Das Spital Wattwil wird grundlegend erneuert. Im Sommer 2016, fiel der Startschuss für die Bauarbeiten, die Grundsteinlegung erfolgte im November 2016 und nach anderthalb Jahren Bauzeit konnte der neue Bettenrakt bereits bezogen werden: sechs Monate früher als geplant. Ende 2020 sollen auch die weiteren Bauetappen abgeschlossen sein.

In vier Etappen

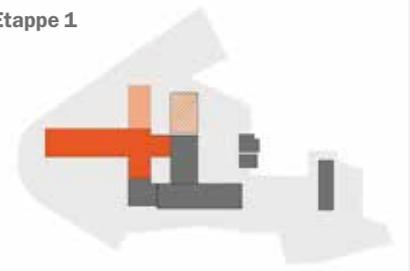
Grundlage für das Bauprojekt war das Ja der Stimmberechtigten im Herbst 2014 zu insgesamt sechs Spitalvorlagen im Kanton St.Gallen, worin auch das Spital Wattwil enthalten war. Damit der Spitalbetrieb während der Bauzeit reibungslos weiterlaufen kann, wurde das Projekt in vier Etappen aufgeteilt. Diese sind so angelegt, dass die Baustelle sich dort abspielt, wo sie Patienten und Besucher so wenig wie möglich tangieren. Ein wichtiger Schritt wurde mit dem Abschluss von Etappe 1 nun gemacht: Dem Erweiterungsbau mit Bettenstationen auf drei Stockwerken, einem neuen öffentlichen Restaurant mit neuer Küche, der Physiotherapie und einem Helikopterlandeplatz auf dem Dach. Damit der Erweiterungsbau realisiert werden konnte, wurde ein 80jähriger Gebäudetrakt abgerissen.

In Etappe 2 werden in diesem Jahr unter anderem die Operationssäle saniert und neue Räume für die Radiologie eingerichtet. Ab Ende 2018 erfolgt in Etappe 3 der Umbau des bisherigen Bettentrakts, wo Untersuchungszimmern, das neue Labor und die neue Wohnstation der Alkoholkurzeittherapie PSA untergebracht werden. Ebenfalls hier wird sich die neue Notfallstation mit einem eigenen Eingang befinden. Die letzte Etappe bildet von Ende 2019 bis Ende 2020 der Umbau des verbliebenen Teils des Traktes A, der den bisherigen mit dem neuen Bettenrakt verbindet. Hier werden weitere Räume für den ambulanten Bereich eingerichtet sowie eine gynäkologische Praxis.

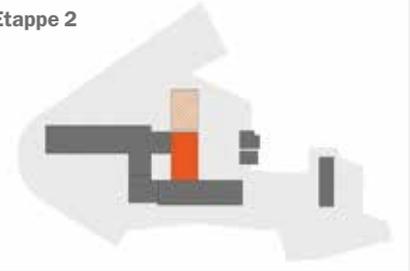
Ansprüchen gerecht werden

Das Ziel der Spitalregion Fürstenland Toggenburg ist klar: Die umfangreichen Neu- und Umbauten sollen den gestiegenen Ansprüchen der Patientinnen und Patienten gerecht werden. Vor allem auch, was die Grösse und die Ausstattung der Zimmer angeht. Aber auch die betrieblichen Abläufe werden erheblich optimiert. Nicht zuletzt wird das Spital Wattwil mit seiner neuen Infrastruktur den Anforderungen der modernen Medizin gerecht.

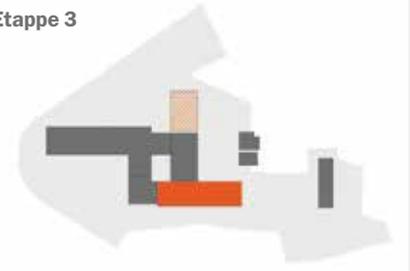
Etappe 1



Etappe 2



Etappe 3



Anzeige

Ihr Projekt & Unser Know-how

perfekt kombiniert

Herzlichen Dank für das Vertrauen

Hälg & Co. AG Heizung, Lüftung, Klima, Kälte, Sanitär
Lukasstrasse 30, 9008 St.Gallen, Tel. +41 71 243 38 38, stgallen@haelg.ch, www.haelg.ch



BUILDING SERVICES GROUP

Amnesien

Die WEKO büsst die Engadiner Bauunternehmen Foffa Conrad AG, Bezzola Denoth AG, Zeblas Bau AG, Lazzarini AG, Koch AG Ramosch, Alfred Laurent AG und René Hohenegger Sarl mit insgesamt über 7,5 Millionen Franken, weil sie jahrelang Beschaffungen manipuliert und Preise abgesprochen haben. Das Kartell verursacht auch Gedächtnisverlust.

von Stephan Ziegler



Die Firmen stimmten ab, welche von ihnen einen Auftrag erhalten sollte. Meist wurden gleichzeitig die Offertpreise bestimmt – pro forma mussten andere Kartellmitglieder mitoffrieren, allerdings immer genau soviel teurer, dass sie durch das Ermessensspielraumraster

der Gemeinden fielen. Die Auftragshöhe dieser Bauarbeiten des Kantons, von Gemeinden, der Rhätischen Bahn und von Privaten reicht von wenigen Zehntausend bis zu mehreren Millionen Franken. Vielfach ging es den involvierten Unternehmen gar nicht darum, überrissene Preise zu erzielen, sondern die Angebotsstruktur zu erhalten: Wenn für alle regelmässig etwas abfällt, muss keiner dichtmachen.

So auch für Baumeister Adam Quadroni, der den ganzen Fall ins Rollen brachte: Der Unterengadiner war lange selbst Teil des Kartells, kam zu Ansehen und Vermögen. 2006 stieg er aus Gewissensgründen aus und lieferte den Behörden Beweise für die illegalen Preisabsprachen. Von da an wurde Quadroni fertiggemacht: Er wurde verhaftet, in die Psychiatrie eingeliefert und ging Konkurs.

Die Abreden wurden oft an vom Graubündnerischen Baumeisterverband organisierten «Vorversammlungen» getroffen. Dessen Geschäftsführer ist Andreas Felix, Ex-Präsident der Bündner BDP und Ex-Kandidat für die Regierungswahlen im Juni. Zuständiger Regierungsrat ist Volkswirtschaftsdirektor Jon Dome-

nic Parolini, ebenfalls BDP. Beide Politiker bestreiten, von den Absprachen gewusst zu haben. Trotzdem ist Felix als BDP-Chef und als Regierungsratskandidat zurückgetreten. Ob sich Parolini als Regierungsrat halten kann, ist ungewiss – das Onlinemagazin «Republik» ist überzeugt, dass der ehemalige Gemeindepräsident von Scuol von den Absprachen wusste. So oder so, mindestens ein Regierungsratsitz ist für die Bündner BDP verloren; einen Ersatz für Felix hat die Partei nicht in petto. Und ihr Aushängeschild, Finanzdirektorin Barbara Janom, darf aufgrund einer Amtszeitbeschränkung nicht mehr kandidieren.

Gar Bundesratsambitionen werden Ständerat Stefan Engler nachgesagt, der von 1999 bis 2010 als Vorsteher des Bündner Baudepartements zuständig für das kantonale Tiefbauamt war, das zu den Geschädigten gehört, aber 2009 Hinweise von Quadroni ignoriert haben soll. Nach seiner Zeit als Regierungsrat wechselte der CVPler in das Verwaltungsratspräsidium der Samedaner Lazzarini AG – eine der von

George Bernard Shaw:

«Für einen Politiker ist es gefährlich, die Wahrheit zu sagen. Die Leute könnten sich daran gewöhnen, die Wahrheit hören zu wollen.»

der WEKO am höchsten gebüsst Firmen. Jetzt hat Engler den Lazzarini-VR verlassen, bleibt aber Verwaltungsratspräsident der Rhätischen Bahn, die ebenso zu den Geschädigten gehört. Gewusst haben will Engler, wenig überraschend, von der Angelegenheit nichts.

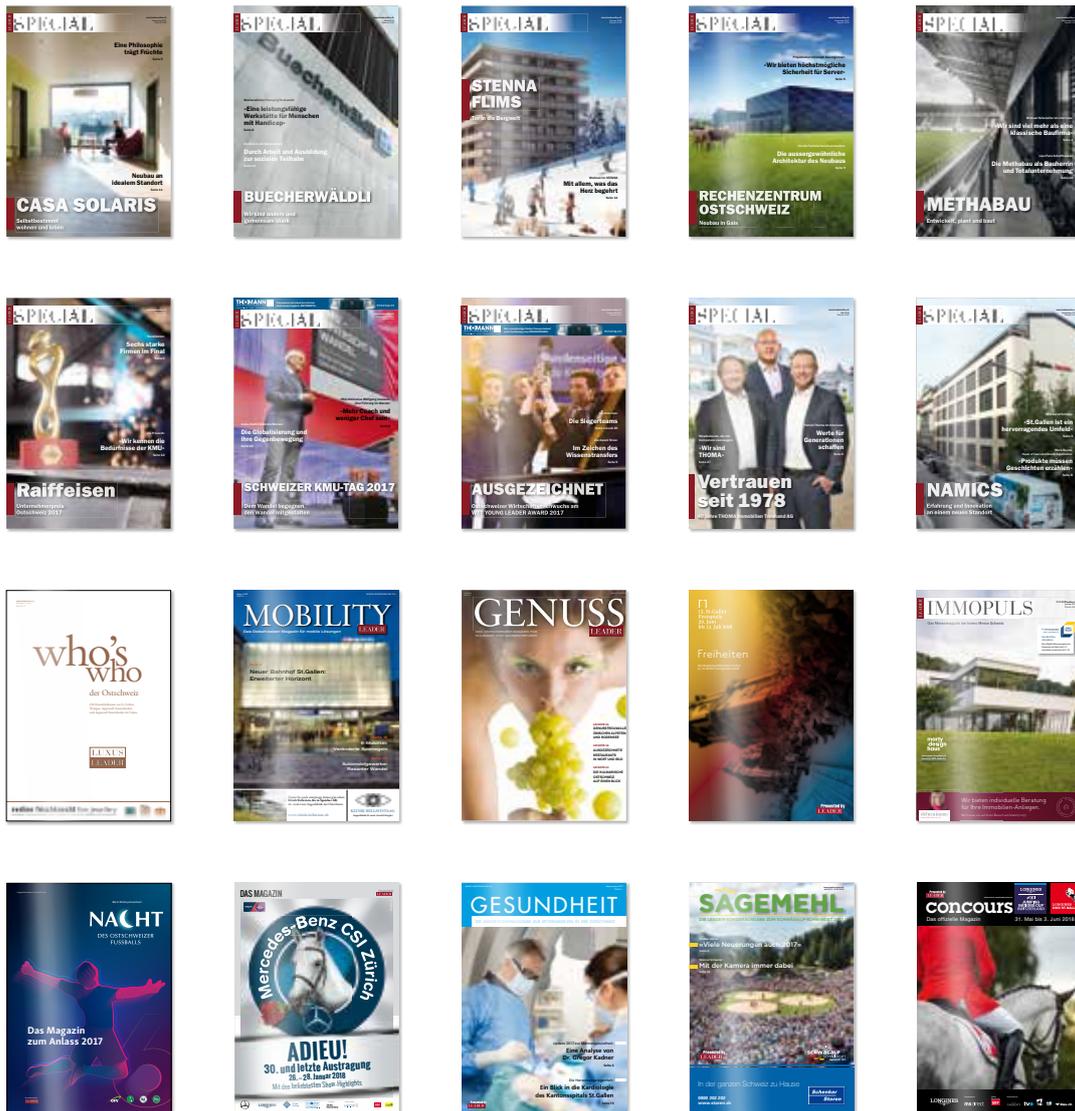


LEADER 05/2018

- Magazin LEADER**
MetroComm AG
 Bahnhofstrasse 8
 Postfach 1235
 9001 St. Gallen
 Telefon 071 272 80 50
 Fax 071 272 80 51
 leader@metrocomm.ch
 www.leaderonline.ch
- Verleger:** Natal Schnetzer
- Redaktion:** Marcel Baumgartner (Leitung)
 baumgartner@leaderonline.ch
 Dr. Stephan Ziegler
 Stefan Millius
 Malolo Kessler
 Nathalie Schoch
- Autoren in dieser Ausgabe:** Roland Rino Büchel, Michael Götte, Edith Graf-Litscher, Werner Krüsi, Sven Bradke, Konrad Hummler
- Fotografie:** Axel Kirchhoff
 Bodo Rüedi
 Kirsten Oertle
- 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



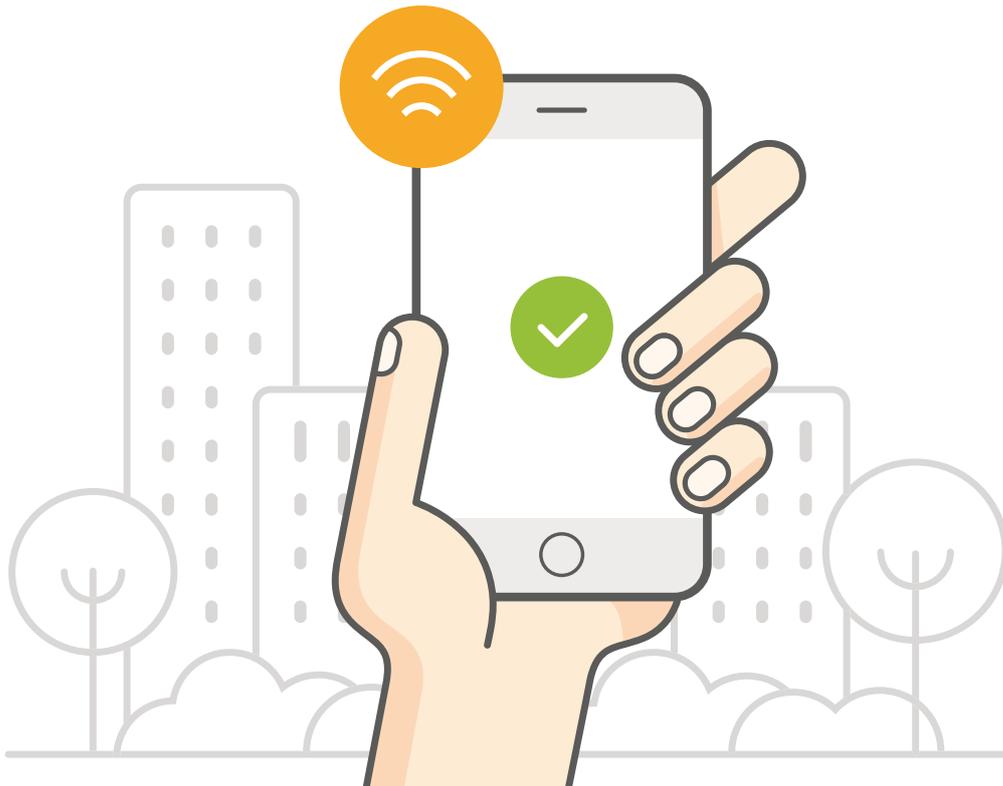
LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!

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

Presented by
LEADER

LEADER SPECIAL

Arbeitszeiten und Spesen mobil erfassen



Beschleunigen Sie Ihre Arbeitsprozesse mit der Business-App AbaCliK und vermeiden Sie Mehrfacherfassungen dank der Synchronisation mit der Abacus Business Software:

- Präsenz- oder Arbeitszeiten
- Leistungen, Spesen, Quittungen
- Persönliche Daten, Ferientage oder Absenzen (ESS)

www.abaclick.ch

Jetzt kostenlos bei App Store oder Google Play herunterladen

ABACLICK
by Abacus