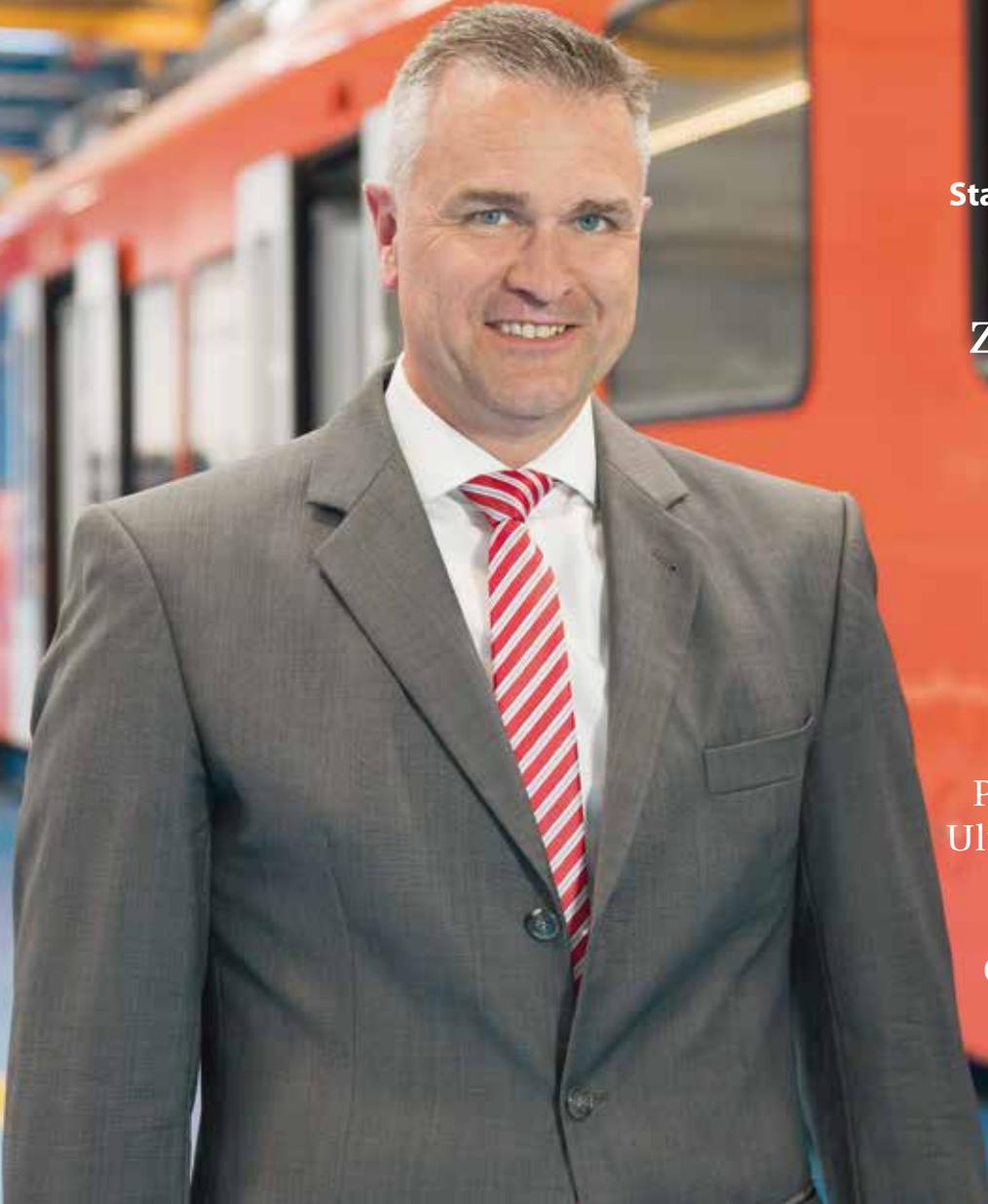


Weiterbildung, gewinnbringend!

bzb.

bzbuchs.ch



Stadler-CEO Thomas Ahlburg:

«Wir stehen
zum Werkplatz
Ostschweiz»

Seite 16

In dieser Ausgabe:

Peter Bauer, Marc Weibel,
Ulf Heule, Patrick Besserer,
Hansjörg Lipp, Patrick
Kessler, Peter Kuratli,
Christoph Stalder, Priska
und Christoph Jansen.

DSGVO

Seit dem 25. Mai ist die neue
Datenschutz-Grundverord-
nung in Kraft. Wir zeigen, was
man beachten muss.

Seite 46

Standort

Der HEV hat in einer
Studie den Wohnstandort
St.Gallen unter die Lupe
genommen.

Seite 65

Sauber gemacht.

pronto-ag.ch

Sauber
gemacht **6** Jahre
Pronto

pronto
Wir verstehen mehr
als Reinigung.

breeze

eine Brise besser wohnen

63 Eigentumswohnungen von 62.3 bis 180.4 m², Terrassen und Balkone von 28.5 bis zu 113.4 m², unverbaubare Lage direkt am See, Ausblicke auf den Bodensee und das Alpsteinmassiv.

Preise und Grundrisse auf www.breeze-arbon.ch

HRS Real Estate AG, +41 52 728 80 80
immobilien@hrs.ch, www.hrs.ch





Regionen kümmern sich nicht um Grenzen

«Kantönlicheist»: Ein Begriff, der die Schweiz perfekt charakterisiert. Wir pflegen den Föderalismus – der im Grundsatz hochzuhalten ist – hin und wieder in einer Perfektion, die ans Absurde grenzt: Alles wird überall ein bisschen anders gemacht. Nicht unbedingt, weil es so besser wäre, sondern weil man an seinen Kompetenzen festhalten will. Umso mehr, als der Bund schleichend versucht, seinen Einfluss in immer mehr Lebensbereichen auszubreiten und den Kantonen (und den Gemeinden) ohnehin immer mehr Gestaltungsspielraum wegnimmt.

In der Realität, vor allem in der wirtschaftlichen, haben die Kantone allerdings eine denkbar kleine Bedeutung – mal abgesehen von den rechtlichen und administrativen Auflagen, die natürlich auch überall anders aussehen. Unternehmer denken in Märkten, und die halten sich an keine künstlichen Grenzen. Und sie denken in Partnerschaften – ganz egal, wo sich diese finden lassen.

Das Alpenrheintal, das sich über mehrere Länder erstreckt, ist dafür ein gutes Beispiel. Der Rhein ist das verbindende Element, und ihm entlang haben sich überdurchschnittlich viele beispielhafte Unternehmen entwickelt. Für sie ist das grenzüberschreitende Denken eine völlige Selbstverständlichkeit. Der gemeinsame Lebensraum führt über Schlagbäume. Man ist sich aber über Landesgrenzen hinweg viel näher als so mancher Region im eigenen Land. Das St.Galler Rheintal und das Vorarlberg beispielsweise teilen eine gemeinsame Kultur, auf der sich Gemeinsames viel leichter aufbauen lässt als mit Partnern in Basel oder Wien.

Deshalb ist es manchmal seltsam, wenn die statistischen Ämter brav ihre Kennzahlen über einzelne Kantone sammeln, aufbereiten und vergleichen und dabei ausser Acht lassen, dass in der Wirtschaft die Regionen die eigentlichen Treiber sind. Es gibt zwar grenzüberschreitende Gremien in der Politik wie beispielsweise die Internationale Bodenseekonferenz. Aber deren Arbeit mutet meist eher wie eine gemütliche Debattierunde bei gemeinsamem Essen an. Die echten Kooperationen über Grenzen hinweg finden auf Stufe Wirtschaft statt. Und das Alpenrheintal, das wir in dieser Ausgabe beleuchten, ist ein gutes Beispiel dafür, dass es funktioniert.

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

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 Office Team ist für Sie da: 071 274 00 80



Der Abgang von Patrik Gisel

Seit Mitte Juli steht fest: Raiffeisen-CEO Patrik Gisel verlässt das Unternehmen auf Ende Jahr. Im Rahmen der Aufarbeitung der Ära seines Vorgängers, Pierin Vincenz, ist Gisel als damaliger Stellvertreter in der Öffentlichkeit wiederholt kritisiert worden. «Mit meinem Rücktritt möchte ich die öffentliche Debatte um meine Person und die Bank beruhigen und die Reputation von Raiffeisen schützen», begründet Patrik Gisel, der Raiffeisen Schweiz seit Oktober 2015 operativ leitet, seinen Entscheid.





14



23



52

- 08 Marcel Baumgartner, LEADER-Chefredaktor**
Der Blocher-Kommentar
- 08 Roland Rino Büchel, SVP-Nationalrat**
Beamtenmekka Schweiz
- 11 Edith Graf-Litscher, SP-Nationalrätin**
Wasser – unser kostbarstes Gut
- 11 Michael Götte, SVP-Fraktionspräsident**
Heisser Politherbst
- 12 Hans Huber, SFS**
Unternehmertum als Lebensantrieb
- 14 Stefan Millius, LEADER-Redaktor**
Sagt den Zürchern Adieu und sucht euch neue Freunde
- 16 Thomas Ahlburg, Stadler Rail AG**
«Stadler gilt als attraktiver Arbeitgeber, nicht nur wegen der Produkte»
- 19 Sven Bradke, Mediapolis AG**
Gewerkschaftliches Sommertheater
- 25 Peter Bauer, SwissOptic AG**
«Innovation ist in unseren Genen»
- 30 Priska und Christoph Jansen, Jansen AG**
«Selbst gute Produkte kann man noch verbessern»
- 32 Marc Weibel, HSB-Weibel AG**
«Mit Neuheiten Wachstum generieren»
- 33 Walter Locher, FDP-Kantonsrat**
Gesprächsverweigerung
- 36 Ulf Heule, Heule Werkzeug AG**
«Die Elektromobilität wird unsere Branche massiv verändern»
- 38 Patrick Besserer, Noventa AG**
«Die «grosse Bühne» am Markt überlassen wir unseren Kunden»
- 42 Hansjörg Lipp, Menzi Muck AG**
«Wir wollen gezielt neue Märkte erobern»
- 46 David Stillhart, Schoch, Auer & Partner**
Die DSGVO kennt keine Staatsgrenzen
- 48 Patrick Kessler, Verband des Schweiz. Versandhandels**
«Man schießt mit Kanonen auf Spatzen»
- 52 Peter Kuratli, ehem. AWA-Leiter**
«St.Gallen braucht ein klareres Profil»



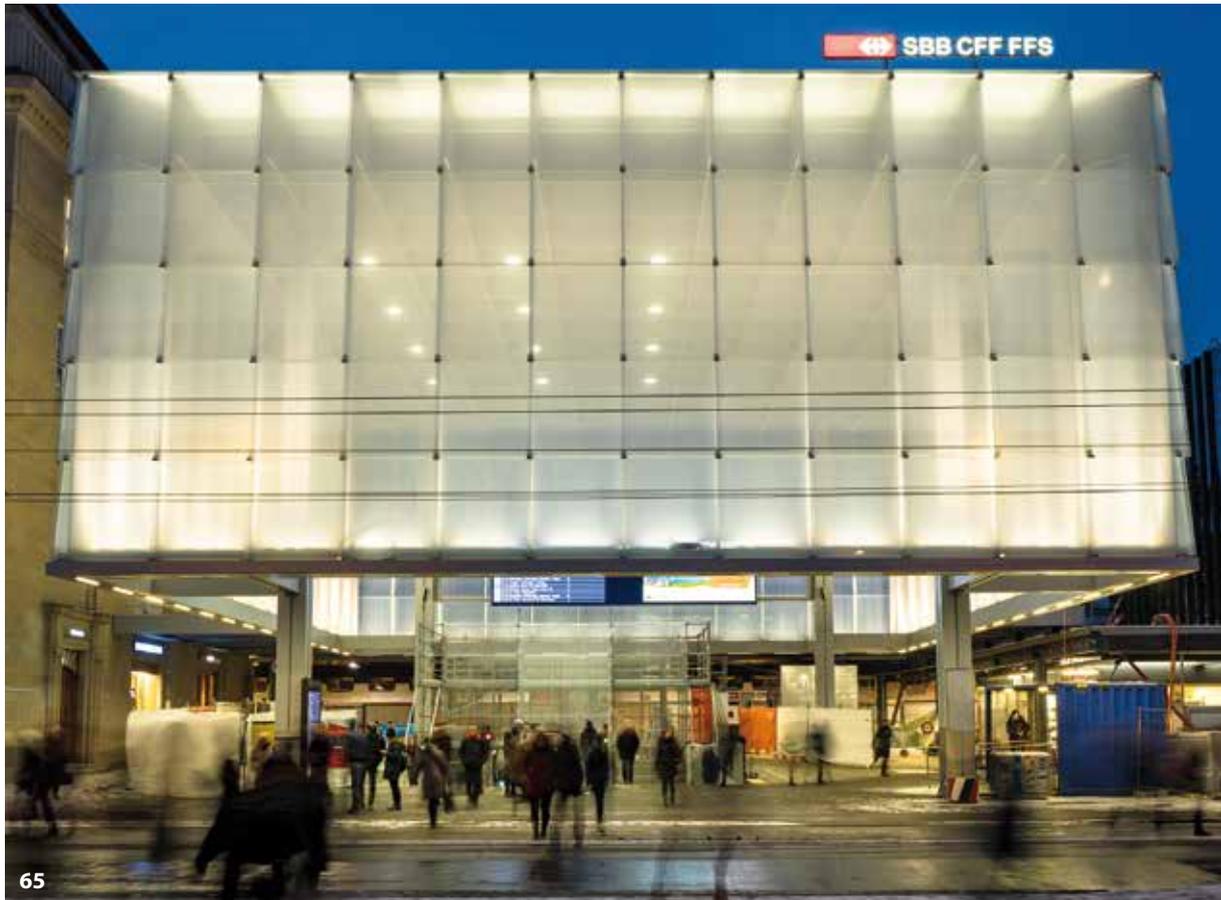
25



38



48



65

58 Christoph Stalder, Stalder AG
Trommeln für Millionen Teilchen

60 Philipp Büchel, Blockchain-Büro
Antworten auf Blockchain-Fragen

**65 Remo Daguati, HEV Kanton
und Stadt St.Gallen**
Neue Impulse sind gefragt

68 Konrad Hummler, M1 AG
Über den Umgang mit Chinas Aufstieg

71 Ishan Don, StackWorks GmbH
«Stimmt der Cloud-Partner, sind die Vorteile
grösser als die Nachteile»

74 Stephan Ziegler, MetroComm AG
August

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



Man sieht, was man sehen will



Da erscheint ein Artikel von Christoph Blocher in den 24 Gratiszeitungen des Zehnder-Verlags – und die Linken laufen Sturm. Goh't's no?

Vor rund einem Jahr übernahm Christoph Blocher den Wiler Zehnder-Verlag und seine 24 Gratis-Wochenzeitungen, die rund 700 000 Schweizer Haushalten zugestellt werden. Das SVP-Urgestein gab damals das Versprechen ab, mit dem Kauf keine politischen Ziele zu verfolgen. Eine Aussage, der man Glauben schenken kann oder auch nicht. Fakt ist: Inhaltlich haben sich die Zeitungen seither nicht verändert. Im Gegenteil: Einzelne Redaktoren schiessen in den Kommentarspalten mitunter heftig gegen die SVP. Als wollten sie damit klar machen, dass sie nach wie vor eine grosse Autonomie geniessen und keineswegs aus Herrliberg ferngesteuert werden.

Den Nationalfeiertag nahm nun Christoph Blocher aber zum Anlass, flächendeckend einen Kommentar zum Zustand der Schweiz zu publizieren.

Und schon folgte der Aufschrei – vorwiegend von linker Seite. Man befürchtet die redaktionelle Unabhängigkeit. Man sieht sich in der Meinung bestätigt, dass nun alle Zeitungen auf SVP-Kurs getrimmt würden. Und man findet es eine unglaubliche Frechheit, dass Christoph Blocher – immerhin ein Alt-Bundesrat – eine solche Plattform geboten wird.

Blocher gibt auf die Kritik die richtige Antwort, indem er die Frage stellt, ob denn alle Kolumnen schreiben dürften – ausser dem Eigentümer.

Gemäss der Logik der Kritiker dürften die Zehnder-Blätter keinem SVP-Politiker mehr Raum geben. Sie empfinden es nur dann als ausgewogene Berichterstattung, wenn 90 Prozent des Inhalts die linke Sichtweise abbilden und die restlichen zehn Prozent von Pizzeria-Eröffnungen, Quartierfesten und Integrationskursen handeln.

Das St.Galler Kulturmagazin Saiten hat übrigens die neue Publikation dieostschweiz.ch schon gerügt. Der Grund: Die Saiten-Redaktion fand dort mehrere Artikel von FDP- und SVP-Politikern. Verschwiegen wurde in der Kritik allerdings, dass sie von fast ebenso vielen Gastkommentaren von linker Seite umrahmt werden.

Oftmals sieht man einfach das, was man sehen will. Und blendet alles aus, was nicht zum eigenen Weltbild passt.

Marcel Baumgartner ist LEADER-Chefredaktor.

Beamtenmekka Schweiz

Erstens: Der Staat und die staatsnahen Betriebe haben zu viel Personal. Zweitens: Die Verwaltung muss sich wieder auf ihre Kernaufgaben konzentrieren und diese effizient und effektiv erledigen. Drittens: Wir müssen der schleichenden Zentralisierung entgegenwirken.

von Roland Rino Büchel

Die Anzahl an Vollzeitäquivalenzstellen (VZA) bei Bund, Kanton und Gemeinden ist gemäss der eidgenössischen Beschäftigungsstatistik in den letzten 15 Jahren von 120 000 auf 160 000 gestiegen.

Richtiggehend krank ist die Entwicklung im Gesundheits- und vor allem im sozialen Bereich: Dort haben sich die VZA innerhalb von 25 Jahren auf 470 000 verdreifacht.

Diese staatlichen und staatsnahen Jobs belasten unsere Portemonnaies massiv. Sollen wir dem einfach zuschauen? Ganz nach dem Motto: Geniessen wir den heutigen Tag, morgen wird es schlimmer?



Kosten ohne Grenzen

Wer soll das bezahlen? Wer trägt die Kosten für die privilegierten Angestellten von staatlichen Institutionen und staatsnahen Betrieben? Es sind die privaten Arbeitgeber und Arbeitnehmer mit ihren Steuern und Abgaben. Lohn hoch, Herzinfarktrisiko tief – mit diesem Angebot saugt die öffentliche Hand der Privatwirtschaft die Leute ab. Wegen dieser Anreize arbeiten zu viele brauchbare Leute beim Staat – und nicht im produktiven Bereich. Auch darum haben mehr und mehr Arbeitgeber Mühe, qualifiziertes Personal zu finden.

Bei aller Kritik: Die Dienstleistungsorientierung unserer Staatsangestellten ist, gerade hier im Osten, besser als in anderen Ländern.

Doch die unzufriedenen Beamten sind zahlreich. Allzu gerne spannen sie Politiker ein, die sich in Bundesbern und andernorts für ihre Anliegen starkmachen. Dann hören wir die altbekannte Leier vom «Kaputtsparen» der Institutionen. Oft habe ich den Eindruck, dass eine neue Disziplin entstanden ist: Eigene Pfründe sichern und ausbauen – und dabei so tun, als ob das Wohl der Allgemeinheit davon abhinge.

Wuchernder Staat

Der stetig wachsende Staatsapparat muss eingebremst werden. Die Ressourcen sind bestmöglich und im Sinne der Bürger einzusetzen. In der öffentlichen Verwaltung und in den staatsnahen Betrieben gibt es noch genügend Luft; Einsparungen sind ohne Leistungsabbau möglich.

Insbesondere Bundesbern muss sich auf die Aufgaben zurückbesinnen, welche die Verfassung dem Zentralstaat explizit übertragen hat. Dieses Prinzip wird im National- und im Ständerat immer weniger gelebt. Im Bundesrat ist es noch minder.

Seit bald drei Jahren haben die FDP und die SVP sowohl im Bundesrat als auch im Nationalrat die absolute Mehrheit. Wann dringt das in den Entscheiden endlich durch? Das Ruder ist herumzureissen. Wenn wir das nicht konsequent tun, tanzen uns die Linken auch künftig auf der Nase herum. Früher oder später können wir uns deren Ausgabenwut nicht mehr leisten.

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



Weintipp:

Lytton Springs 2014

Die Historie des kalifornischen Weingutes Ridge reicht bis 1885 zurück. Die neuere Erfolgsgeschichte allerdings beginnt 1969 mit dem Eintritt von Winemaker-Koryphäe Paul Draper. Neben dem Renommee für seinen überragenden «Premier Cru» Monte Bello Cabernet gilt Ridge als eigentlicher Zinfandel-Spezialist. Die herausragende Lage dafür ist Lytton Springs bei Healdsburg, das mit über 100-jährigen Zinfandel-Reben bestückt ist. Der lagerfähige Wein besticht durch Kraft und Eleganz, mit Rasse und intensiver Aromatik mit schwarzen Früchten und Gewürzen.

Forderung:

Die SP hat ein eigenes Rezept für die Belebung der St.Galler Innenstadt: Hauseigentümer, die Ladenflächen leer stehen lassen, sollen zur Kasse gebeten werden. Nach der Logik der Linken würden mit so einer «Lenkungsabgabe» überhöhte Mieten zwangsmässig gesenkt.

Zitat:

*«Glauben Sie, dass jedermann
Kolumnen schreiben kann,
mit Ausnahme des Eigentümers?»*

*Christoph Blocher über die Kritik an seinem Artikel
in den 24 Gratiszeitungen des Swiss-Regiomedia-Verlags*

Übernahme:

Die Ostschweizer Internetagentur Webstobe GmbH übernimmt die Geschäfte und Kunden der St.Galler Typo3-Agentur BossharTong GmbH. Seit 2011 war BossharTong GmbH für zahlreiche namhafte Unternehmen in der ganzen Schweiz als Dienstleister mit Fokus auf Typo3-Websites tätig. Seit dem 1. Juli 2018 werden die Kunden der BossharTong GmbH nun durch die Onlineagentur Webstobe GmbH von Paddy Gloor mit Sitz in St.Gallen und Appenzell betreut.

10 000

Franken Spesen ohne Beleg,
wurden gemäss einem

Artikel in der «SonntagsZeitung» dem Ex-Raiffeisen-Chef Pierin Vincenz ausbezahlt. Abgezeichnet wurde dieser «Beleg» durch den damaligen Verwaltungsratspräsidenten Johannes Rüegg-Stürm. Warum bei solchen Beträgen weder die Revision noch die Compliance eingegriffen haben, sei unklar, so die SonntagsZeitung.

Erweiterung:

Die St.Galler Acrevis Bank AG richtet ihr Anlageangebot neu auch an institutionelle Kunden. Dazu hat sie Anlagelösungen lanciert, die besonderen Fokus auf das Risikomanagement legen. Die Renditen der Portfolios sind dadurch geringeren Schwankungen unterworfen, erschliessen aber dennoch systematisch Renditequellen. Die neuen Produkte für Pensionskassen, Stiftungen und Unternehmungen basieren auf der von Acrevis seit einigen Jahren für Privatanleger erfolgreich eingesetzten, wissenschaftlich fundierten Anlagemethodik «Acrevis Spektrum».

Kopf des Monats:

FDP-Nationalrat Marcel Dobler

Eine Investorengruppe um CEO Yves Burger übernimmt von der französischen Ludendo-Gruppe 100% des Aktienkapitals der Franz Carl Weber AG und ermöglicht damit den unternehmerischen Fortbestand auf einer unabhängigen Basis. Neben Burger beteiligen sich auch Digitec-Gründer und FDP-Nationalrat Marcel Dobler sowie der deutsche Spielwarenhersteller Simba Dickie Group mit je 33% an Franz Carl Weber. Dieser neue Aktionärskreis soll das Schweizer Traditionshaus mit seinen 19 Filialen zukunftsfähig machen. Damit gewinnt Franz Carl Weber neue Flexibilität und die Voraussetzungen sind geschaffen, das Einkaufserlebnis des Kunden noch klarer ins Zentrum zu rücken.

Mit den klassischen Fachhändlerstärken eines breiten Sortiments, Kundennähe und einer hohen Beratungskompetenz soll Franz Carl Weber wieder an seine glanzvollste Zeit anknüpfen. Dass bisher noch keine grossen Details zu erfahren waren, liegt für Marcel Dobler auf der Hand. «Nach einem solchen Abschluss ist keine pfannenfertige Strategie zu erwarten.» Vieles sei schon für das Weihnachtsgeschäft aufgegleist. Aber wesentliche Anpassungen noch in diesem Jahr entsprechen laut Dobler nicht den Branchengegebenheiten. Und er fügt an: «Wir brauchen also noch etwas Geduld, es braucht keinen Schnellschuss, sondern ein Gesamtkonzept.»



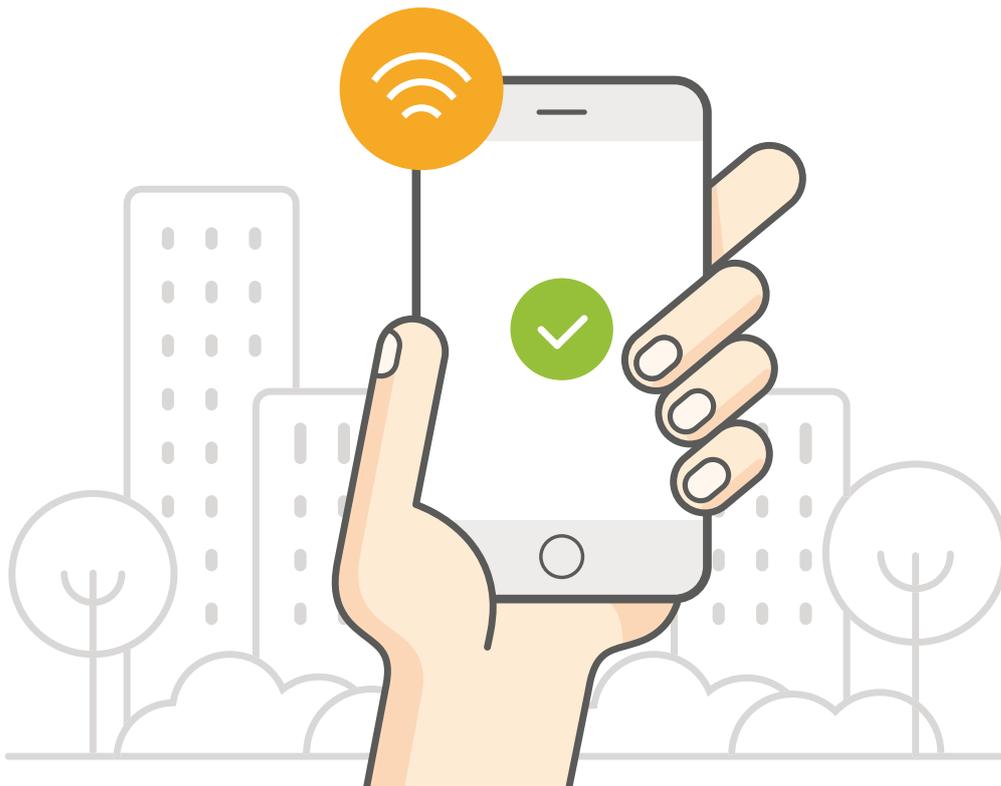
Markterschliessung:

Nun ist klar: Die Valiant-Bank kommt nach St.Gallen. Im vergangenen Jahr eröffnete Valiant neue Standorte in Brugg und Morges. Im laufenden Jahr werden Vevey und Nyon eröffnet. Und 2019 geht es weiter: Den Auftakt macht die neue Geschäftsstelle an der Marktgasse 11 in St.Gallen, wo auch die neue Regionenleiterin Adeline Düing-Jakob mit ihrem Team ihr Büro beziehen wird. Zuletzt arbeitete Düing als Leiterin Privatkunden bei der Raiffeisenbank St.Gallen und war Mitglied der Bankleitung. Für Wil ist die Eröffnung ebenso 2019 geplant. Rheinfelden und Frauenfeld werden 2019 resp. 2020 eröffnet.

Arbeitszeiten und Spesen mobil erfassen

topsoft

28. – 29. August 2018



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

Die linke Seite:

Wasser – unser kostbarstes Gut

Viel Sonne und wenig Regen, abends ohne Jacke mit kurzen Hosen gemütlich im Garten sitzen, so sieht ein idealer Sommer für Ferien zuhause aus.



Zwischendurch ein erfrischendes Bad im See oder eine kühlende Dusche, dann den Garten und die Blumen wässern, damit alles schön blüht: So lässt es sich leben! Doch in diesem Sommer wurde uns allen wieder bewusst, dass Wasser nicht uneingeschränkt aus dem Hahn oder dem Schlauch fliesst. Die Fotos in den Medien und der Blick in die Natur vor der Haustüre auf die verdorrten Landwirtschaftsflächen und Wiesen stimmen mich nachdenklich.

Aus südlichen Ländern kennen wir diese Bilder. Aber aus der Ostschweiz? Die Kühe müssen zusätzlich gefüttert werden, weil die Wiesen nicht genug Nahrung hergeben. Fische verenden in unsern Flüssen, und wir werden aufgefordert, das Auto nicht mehr zu waschen und auf das Tränken des Rasens zu verzichten. Schauen wir es von der positiven Seite an: Dieser Sommer führt uns klar vor Augen, dass die Ressource Wasser auch bei uns nicht grenzenlos vorhanden ist und wir in Zukunft etwas sorgfältiger mit diesem kostbaren Gut umgehen und es nicht ins Leere laufen lassen sollen.

In diesem Hitzesommer mit grosser Brandgefahr ist mir einmal mehr die hohe Wichtigkeit einer gut ausgerüsteten Berufs- und freiwilligen Feuerwehr, die Tag und Nacht flächendeckend für unsere Sicherheit sorgt, bewusst geworden. Dass wir am 1. August auf jegliches Feuerwerk aus Sicherheitsgründen verzichten haben, war aufgrund der möglichen Brandfolgen zwingend. Dass es dann ausgerechnet an unserm Nationalfeiertag in vielen Gemeinden starke Gewitter mit Überschwemmungen gegeben hat, kam sehr überraschend.

Mein Fazit aus dem Hitzesommer 2018: Tragen wir unsern Wasserressourcen Sorge und schätzen wir die gute Wasserversorgung in unserm Land! Durch die Klimaerwärmung kommen neue gesellschaftliche und sicherheitsrelevante Herausforderungen auf uns zu. Das fordert ein sensibilisiertes Verhalten von jedem und jeder von uns und gleichzeitig Solidarität und Investitionen in die nötigen personellen Ressourcen zum Schutz von Mensch und Landschaft in unserm Land. Ob es ein Warnfinger der Natur war, dass es ausgerechnet an unserem Nationalfeiertag in vielen Regionen geregnet und gestürmt hat?

Edith Graf-Litscher ist SP-Nationalrätin, Thurgau.

Die rechte Seite:

Heisser Politherbst

Die Sommerpause ist vorbei, und vor uns liegt ein intensiver Politherbst, bei dem neben nationalen auch einige kantonale Themen hervorstechen.



Die bevorstehende Steuerdebatte, die durch die Steuervorlage 17 vom Bund ausgelöst wird, gibt Gesprächsstoff. Der Bund musste nach dem Scheitern der Unternehmenssteuerreform III ein neues Paket schnüren, das dann in den Kantonen umzusetzen ist. Für mich ist klar, der Kanton St.Gallen muss als Wirtschafts- und Steuerstandort wieder attraktiver werden. Nur so kann er sich im verschärften Standortwettbewerb behaupten.

Allerdings geht mir die geplante kantonale Vorlage viel zu wenig weit. Das Minimum ist eine Verbesserung beim Unternehmenssteuersatz sowie die Senkung der kantonalen Mindeststeuer für Kapitalgesellschaften auf maximal CHF 100. Besonders bei der Gewinnsteuerbelastung und bei der Besteuerung der Dividenden fordern die bürgerlichen Parteien wie auch die Wirtschaftsverbände ein mutigeres Vorgehen von Regierung und Parlament. Der Unternehmenssteuersatz soll bei 13% festgelegt werden. Mit dem von der Regierung vorgeschlagenen Steuersatz von 15,2% würde der Kanton St.Gallen im Standortwettbewerb weiter an Boden verlieren und im nationalen Ranking voraussichtlich von Platz 14 auf Rang 20 abstürzen. Ein Blick auf die geplanten Steuersätze der Nachbarkantone verdeutlicht dies: Appenzell Innerrhoden plant mit 12,66%, Appenzell Ausserrhoden mit 13,04%, Glarus mit 12,43%, Schaffhausen mit 12,09% oder Schwyz mit 12,51%.

Ein weiteres wichtiges Anliegen ist mir, dass mit dieser Steuervorlage auch die Bürger entlastet werden. Daher ist der Pendlerabzug eine erneute Debatte wert. Auch die bereits beschlossene Steuererleichterung von jährlich rund 25 Millionen Franken bei natürlichen Personen ist mit dieser Steuergesetzrevision vorzulegen. Ein Umsetzungsvorschlag ist die Erhöhung des Versicherungsprämienabzugs um mindestens 900 Franken bei Erwachsenen. Vorerst müssen wir uns aber mit der Urnenabstimmung zur neuen Führungsstruktur der Berufsfachschulen auseinandersetzen. Mit der geplanten Neuorganisation wird ein Schritt zur Klärung der Verantwortlichkeiten bei der Führung gemacht. Es ist aber offensichtlich, dass die Anpassung in der Führung noch lange nicht die letzten Angleichungen in der Berufsbildung sein werden.

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

Unternehmertum als Lebensantrieb

Anfang August ist SFS-Gründer Hans Huber verstorben. Der Rheintaler Unternehmer wurde fast 91 Jahre alt. Sein Lebenswerk ist beeindruckend: Huber prägte mehrere Firmen und setzt sich nach dem Rückzug aus der operativen Tätigkeit für die berufliche Ausbildung ein.

«Es macht mir keinen Spass, in der Vergangenheit zu wühlen. Darauf verwende ich keine Zeit», wurde Hans Huber (*1927) dereinst in der «Bilanz» zitiert. Publiziert wurde der fünfseitige Artikel im Oktober 1988 unter der Rubrik «Mann des Monats». Im Leben von Hans Huber hat die Arbeit stets einen hohen Stellenwert eingenommen, ihm Freude bereitet und Faszination bedeutet. «Ich bin immer davon ausgegangen, dass dies auch für die Mitarbeitenden so ist und sein soll. Ich war überzeugt, dass Mitarbeitende genau wie ich selbst unternehmerisch tätig sein wollen,

wollte er diese mitbestimmen. Hans Huber schlug daher Josef Stadler vor, die Produktion von Schrauben als neues Geschäftsfeld zu besetzen, was in der Entstehung der SFS Presswerk Heerbrugg AG im Jahre 1960 gründete (SFS = Swiss Fastening Systems). Ein wegweisender Entschluss: Sowohl die Handels- als auch die Fertigungstätigkeiten wurden in den folgenden Jahrzehnten kontinuierlich erweitert. Ab 1971 baute die Firma ein internationales Netz von Marktorganisationen auf; 1993 wurde die SFS-Gruppe unter dem Dach der SFS Holding AG zusammengefasst.

Während der rund 50 Jahre, in denen Hans Huber den Aufbau der SFS-Gruppe zu einem bedeutenden, international tätigen Industrieunternehmen im St.Galler Rheintal vorantrieb, setzte sich der Unternehmer aber auch noch tatkräftig für weitere Firmen ein. So prägte er als Verwaltungsrat bzw. als Verwaltungsratspräsident unter anderem die Gurit-Heberlein, die Sparkassa Berneck, die Geberit, die Fisba-Optik oder die Huwa. Tätigkeiten, die nicht selten mit harten Entscheidungen und schlaflosen Nächten verbunden waren.

Die SFS-Mitarbeiter dankten es ihm unter anderem mit einem Buch, das sie ihm an der letzten Generalversammlung überreichten.

dass sie eigenverantwortlich und selbstständig handeln können, und dass ich ihnen vertrauen und somit viel zutrauen kann», umschrieb es Huber anlässlich seiner letzten Generalversammlung als Präsident der SFS Holding AG im Mai 1999. Er blickte damals nicht nur auf sein Schaffen zurück, sondern konnte auch von einem absoluten Spitzenergebnis im Jahr 1998 berichten: Der Umsatz stieg um 66 Millionen auf 750 Millionen Franken.

Chancen in Problemen erkennen

Zwischen seiner letzten präsidentialen Rede 1999 und dem Eintritt in die Eisenwarenhandlung B. Stadlers Erben in Altstätten als KV-Lehrling im November 1943 liegen 56 Jahre – mehr als ein halbes Jahrhundert, in denen Hans Huber die Entwicklung mehrerer Firmen prägte.

Ein erster entscheidender Markstein sollte die Gründung der Stadler AG im Jahr 1957 zusammen mit Josef Stadler werden. Huber wurde damit im Alter von 30 Jahren zum Unternehmer, zum Eisenwarenhändler. Als solcher erkannte er schon früh Chancen in den schwierigen Marktverhältnissen. Versorgungsengpässe und die Abhängigkeit von Lieferanten machten Huber klar: Hier ist Potenzial vorhanden. Statt sich von den Gegebenheiten treiben zu lassen,

Mitarbeiter zu Unternehmern machen

Der Kurzabriss eines Lebenswerkes in einigen Sätzen wird diesem natürlich in keiner Weise gerecht. Wie die meisten Unternehmer musste auch Hans Huber Schicksalsschläge und Niederlagen verbuchen. Aber diese liessen ihn nie das Ziel aus den Augen verlieren. Und dabei hat er es stets verstanden, das für ein Unternehmen so wichtige Gut – die Mitarbeitenden – mit ins Boot zu holen. «Die Erfolgsbeteiligung für die Mitarbeiter führten wir etwa 1978 ein», sagte Huber einmal. Die einfache Formel, die noch heute angewendet wird: EBITA minus fünf Prozent vom betriebsnotwendigen Kapital, davon zehn Prozent an die Mitarbeiter. «Wir geben damit der gesamten Mitarbeiterschaft im In- und Ausland etwa gleich viel zurück, wie wir an Dividenden an die Aktionäre ausschütten.»

In guten Geschäftsjahren kann das für einen Angestellten vier bis fünf Prozent des Jahresgehalts ausmachen. Die SFS-Mitarbeiter dankten es ihm unter anderem mit einem Buch, das sie ihm an der letzten Generalversammlung überreichten. Darin loben sie



Die Förderung des Berufsnachwuchses war ihm stets ein wichtiges Anliegen: Hans Huber.

Hans Huber unter anderem wegen seinem respektvollen Umgang und wegen seiner Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen. Und sie sprechen ihm Dank aus für seine Hilfe, dass «wir alle zu selbstständig denkenden Mitunternehmern geworden sind». Gibt es für einen Unternehmer eine bessere Würdigung als diese?

Der Kurzabriss eines Lebenswerkes in einigen Sätzen wird diesem in keiner Weise gerecht.

Förderung der beruflichen Ausbildung

Hans Hubers Leben war geprägt von seiner Philosophie, die er wie folgt umschrieb: «Für mich heisst «das Leben leben», sich auf Menschen, auf die Dinge, auf die Arbeit einzulassen mit ganzer Kraft. Damit meine ich, seinem eigenen Leben Sinn geben, darü-

ber nachdenken, es gestalten – tätig sein im weiteren Sinne.» Nicht zuletzt deshalb gründete er 1997, zwei Jahre vor dem Rückzug aus der operativen Tätigkeit, die «Hans Huber Stiftung» zur Förderung der beruflichen Ausbildung. «Für Unternehmen unserer Art, ja für alle Unternehmen, muss die Lehrlingsausbildung ein besonderes Anliegen sein. Es darf nicht sein, dass die Lehrlingsausbildung – wie beispielsweise in Italien – durch die politische Hintertür einfach verschwindet.»

Beharrlichkeit, Disziplin und ein Gefühl für Märkte, aber auch für Kunden und Mitarbeitenden zeichneten den Weg von Huber aus. So strafte er seinen Lehrer Lügen, der ihm prophezeite: «Also Hans, aus Dir wird nie etwas.»

Text: Marcel Baumgartner

Bild: Bodo Rüedi

Sagt den Zürchern Adieu und sucht euch neue Freunde

Der Standort Ostschweiz krankt vor allem an einem: Er nimmt die geografischen Grenzen noch immer als Massstab aller Dinge und orientiert sich an den Schweizer Metropolen. Dabei hätte die Ostschweiz das Zeug, zum Zentrum einer viel zukunftsreicheren Region zu werden: des Alpenrheintals. Eine Betrachtung ohne Grenzen.

Wer St.Gallen als Wirtschaftsstandort bewertet, nimmt meist Schweizer Metropolen als Vergleichsmassstab: Was geschieht gerade in Zürich, welche Fortschritte macht die Region am Lac Léman? Wer das tut, sollte sich die Frage gefallen lassen: Was interessiert uns das? Und was haben diese Regionen mit uns zu tun? In Anlehnung an ein Bonmot aus dem erfolgreichsten deutschen Fussballclub müsste man stattdessen vielleicht einfach mal festhalten: «Wir sind wir» – oder «Mia san mia» im Original.

Es ist eine natürliche Verbundenheit, die den Pass vergessen lässt und Chancen eröffnet.

Permanenter Anspruch

Was der Ausspruch im Grunde bedeutet, ist zwar immer noch ein Rätsel. Einige Filmemacher versuchten einst, das «Mia san mia» mit Sinn zu füllen. Sie stellten aber nur fest, dass jeder etwas anderes darunter versteht. Eine Art «Überlegenheitsanspruch» liege dem Motto zugrunde, lautete das Fazit. Den permanenten Anspruch an sich selbst zu haben, der Beste zu sein: So verstand es ein anderer Kommentator.

Sicher ist nur: Wer permanent anderen nachläuft, um sie einzuholen, wird irgendwann müde und frustriert – und landet doch nur als maximal Zweiter ins Ziel. «Wir sind wir» hält demgegenüber fest, dass man sich mit einer gewissen Selbstverständlichkeit in einer ganz eigenen Liga sieht und es deshalb gar nicht nötig hat, dem Beispiel anderer zu folgen.

Eine Selbstwahrnehmung, die in der Ostschweiz leider fehlt.

Mit wem wetteifern wir?

Nicht ganz unschuldig daran sind die Medien. Sie werden nicht müde, die Leistungen der Ostschweiz mit der anderer Regionen zu vergleichen. Dabei bleiben sie stets brav in den Schweizer Grenzen. Und das kann nicht gut kommen. Die Finanzmetropole

Zürich, die Pharmahochburg Basel, das international ausgerichtete Gebiet um Genf: Wetteifern wir wirklich mit ihnen? Wetteifern wir überhaupt mit irgendjemandem? Wenn der Wirtschaftsstandort Ostschweiz floriert, interessiert es dann irgendjemanden, was andere tun?

Und da liegt die Lösung: Der Wettbewerb mit Regionen, die historisch oder strukturell ganz andere Bedingungen haben als wir, muss ein Ende haben. Statt Konkurrenz brauchen wir Partnerschaften, die uns weiterbringen. Und diese liegen buchstäblich vor der eigenen Tür. Denn die Ostschweiz ist nicht die Randregion der Schweiz, sondern ein integraler Bestandteil der Grossregion Alpenrheintal.

Natürliche Verbundenheit

Zugegeben: Es ist ein relativ komplexes Gebilde. Das Alpenrheintal reicht über vier Staaten hinweg: die Schweiz, Deutschland, Österreich und das Fürstentum Liechtenstein. Nur: Abgesehen von Grenzsteinen und Zollschlagbäumen haben wir wesentlich mehr mit unseren direkten Nachbarn zu tun als mit Zürchern, Baslern oder Genfern. Ein Lied davon singen können die Rheintaler, die mentalitätsmässig mit den Vorarlbergern regelrecht verschwägert sind. Auch einer aus Chur kann es mit einem Bregenzer mit Garantie besser als mit einem, der am Paradeplatz seine Geschäfte macht. Es ist eine natürliche Verbundenheit, die den Pass vergessen lässt und Chancen eröffnet. Das mag nicht gerade für Thurgauer Grenzgebiete zu Zürich gelten, aber weite Teile der Ostschweiz dürften sich stärker mit den potenziellen ausländischen Partnern identifizieren als mit den ewigen Konkurrenten im eigenen Land.

Was das bringt? Es ist kaum ein Zufall, dass sich im St.Galler Rheintal so viele erfolgreiche Industriebetriebe ballen. Man geht stets davon aus, dass diese von den Grenzgängern und den kurzen Wegen ins Ausland profitieren, was sicher auch nicht falsch ist. Nur: Die Ostschweizer Metropole St.Gallen ist keine 30 Minuten davon entfernt, eine Distanz, die im in-

Das Alpenrheintal vom
Gebhardsberg aus nach Süden.



ternationalen Geschäftsumfeld einen Katzensprung darstellt. Dennoch weigert man sich in St.Gallen beharrlich, sich in diese Richtung zu orientieren. Zürich ist und bleibt das Mass aller Dinge. Rational begründen lässt sich das nicht, nur emotional mit dem ewigen Bestreben, es «diesen Zürchern» zu zeigen.

Innerhalb des Alpenrheintals ist die Ostschweiz der Star und übt eine grössere Anziehungskraft aus.

Man kann sich natürlich in Detaildiskussionen darüber verlieren, wer eigentlich Teil des Alpenrheintals ist. Das ist aber wenig zielführend. Wer etwas zum Konstrukt beiträgt, erhält automatisch seinen Platz dort. Würde sich die Grossregion St.Gallen in diese Richtung orientieren, hätte mit Sicherheit keiner etwas dagegen. Zum Beispiel in der Ansiedlungspolitik: Dort gilt noch immer als Sieger, wer den anderen Schweizer Metropolen etwas wegschnappt. Was, wenn wir diesen Schauplatz einfach vergessen und wir uns selbstbewusst in die andere Richtung drehen?

Einiges zu bieten

Eines der grössten Probleme dabei ist nach wie vor, dass wir ausländische Grenzregionen anhand ihrer Vorteile definieren. Tiefere Löhne, tiefere Preise: Wer will damit konkurrenzieren? Der Thurgau beispielsweise hat früh darauf gesetzt, Zürich in diesem Punkt zu schlagen: Private und Unternehmen wollte

man dem Goliath abjagen mit dem Verweis auf tiefere Mietzinse und Lebenshaltungskosten bei hoher Lebensqualität. Dreht man das Ganze Richtung Süddeutschland und Vorarlberg, sind wir plötzlich die Hochpreisinsel. Auf den ersten Blick keine attraktive Ausgangslage.

Allerdings haben wir ja auch einiges zu bieten – den Qualitätsanspruch, die Zuverlässigkeit, die typischen Schweizer Werte. Damit punktet man nicht, wenn man gegen Zürich antritt. Aber über die Grenzen hinaus macht das durchaus Eindruck. Umso absurder, dass sich die Ostschweiz auf den Wettbewerb mit anderen Schweizer Regionen einlässt. Wer nur den Preisvorteil ins Feld führen kann, hat schnell verloren.

Innerhalb des Alpenrheintals hingegen ist die Ostschweiz der Star und übt eine grössere Anziehungskraft aus. Ob sich ein Unternehmen in dieser grenzüberschreitenden Region bewegt oder nicht, hat natürlich mit seiner eigenen Ausrichtung zu tun. Aber hier geht es um die Frage, in welche Richtung sich die Politik bewegt, mit wem sie sich misst, wo sie ihre Herausforderungen sucht. Mit Blick aufs grosse Ganze wäre es an der Zeit, dass die Ostschweiz ihre Orientierung im Gebiet zwischen Vorarlberg, dem Brenzerwald, Lindau und den Appenzeller Voralpen sucht. Hier haben wir etwas zu melden, hier haben wir etwas zu suchen. Lassen wir die Zürcher, wo sie sind.

Text: Stefan Millius

Bild: zVg

«Wir stehen zum Werkplatz Ostschweiz»

Thomas Ahlburg (*1969) ist seit Januar 2018 Group CEO von Stadler. Im Gespräch mit dem LEADER erklärt der ETH-Ingenieur, was den Ausschlag für den Standort St.Margrethen für das neue Stadler-Werk gegeben hat und warum für Stadler ein Wegzug aus der Ostschweiz nie eine Option war.

Thomas Ahlburg, anfangs Juli konnte Stadler den Grundstein für das neue Werk auf dem Altfeld-Areal legen. Damit verlegen Sie Ihr Kompetenzzentrum für Doppelstöcker von Altenrhein nach St.Margrethen. Warum?

Das Werk in Altenrhein wurde vor knapp hundert Jahren von Claude Dornier für den Flugzeugbau erstellt. Es ist deshalb nicht optimal auf die Anforderungen an ein Kompetenzzentrum für Doppelstocktriebzüge ausgerichtet. Dank der Unterstützung durch den Kanton St.Gallen, die Gemeinde St.Margrethen sowie die Landeigentümerin HIAG haben wir in St.Margrethen ein ideales Areal gefunden: rund 68000 Quadratmeter – mit direktem Schienenanschluss, nur etwa sechs Kilometer Luftlinie vom alten Standort weg.

«Wir wollten definitiv weiterhin zwei Produktionsstandorte haben, und zwar in der Ostschweiz.»

Gerüchtweise war zu vernehmen, dass auch ein Wegzug ins Ausland zur Diskussion stand.

Stadler steht wegen der Währungssituation und des Lohnkostenniveaus in der Schweiz bei gleichzeitig hohem Exportanteil nach wie vor unter hohem Margendruck. Ein Wegzug aus der Ostschweiz stand nicht wirklich zur Debatte – um aber am Standort Schweiz festhalten zu können, ist eine Effizienzsteigerung nötig, die mit dem Neubau des Werks in St.Margrethen gelingen soll. Wir sind froh, dass wir so nahe am alten Standort etwas Neues gefunden haben, so können die Mitarbeiter problemlos mit umziehen. Die Kastendetailfertigung mit 50 bis 70 Angestellten bleibt in Altenrhein. Auch kommt ein Grossteil unserer Zulieferer aus den Postleitzahlengebieten 8000 und 9000. Deshalb würde ein Umzug weiter weg für uns absolut keinen Sinn machen. Wir stehen zum Werkplatz Schweiz, und ganz besonders zum Werkplatz Ostschweiz.

Was werden Sie in St.Margrethen genau machen?

Dort werden gegen 1000 Mitarbeiter in unserem Kompetenzzentrum für Doppelstock-Triebzüge arbeiten. Die Halle mit rund 27000 Quadratmetern Produktionsfläche wird so ausgestaltet, dass ein optimaler Arbeitsablauf gegeben ist, was in Altenrhein nicht der Fall war. Da mussten wir einzelne Züge bis zu einem Kilometer weit rangieren. Ergänzend kommen in St.Margrethen rund 7000 Quadratmeter Lager- und 4000 Quadratmeter Bürofläche hinzu. Das Ganze optimal aufeinander abgestimmt, sodass eine bedeutende Effizienzsteigerung möglich sein wird.

Eine Zusammenlegung mit Bussnang war also auch keine Option?

Nein. Es hätte keinen Vorteil gebracht, die beiden grossen und komplexen Werke zusammenzulegen und Bussnang noch grösser zu machen. Ausserdem hat es durchaus seine Vorteile, dass die beiden Werke in einem gewissen Wettbewerb zueinander stehen. Das beflügelt die Arbeit. Die beiden Werke arbeiten nicht deckungsgleich, bestimmte Abläufe und Konzepte sind unterschiedlich. Sie haben aber beide das gleiche Ziel: die besten Züge zu bauen. Wir wollten also definitiv weiterhin zwei Produktionsstandorte haben, und zwar in der Ostschweiz. Denn gerade im Dreiländereck haben wir Zugriff auf Fachkräfte nicht nur aus der Schweiz, sondern auch aus Österreich und aus Deutschland. Das ist für uns überaus wichtig; die Schweiz alleine könnte unseren Bedarf zurzeit nicht decken.

Also spüren Sie den Fachkräftemangel auch?

Jein. Stadler gilt als attraktiver Arbeitgeber, nicht nur wegen der Produkte, die wir herstellen, sondern auch wegen des internationalen Tätigkeitsgebiets. Wir können unseren Bedarf (noch) gut decken, die Faszination Eisenbahn hilft uns dabei sicher auch. Und wir bieten eine Beschäftigung mit Zukunft: Das steigende Mobilitätsbedürfnis können Sie, vor allem in der Agglomeration, nur auf der Schiene bewältigen. Der Individualverkehr stösst da jetzt schon an seine Grenzen.

*Stadler-CEO Thomas Ahlburg:
Freut sich auf das neue
Werk in St.Margrethen.*



Allerdings wird's in Zukunft auch selbstfahrende Automobile geben, die geteilt werden können.

Und was passiert, wenn wir wieder einmal einen strengen Winter mit viel Schnee haben? Nur schon an der Frage sehen Sie, dass strassengebundene Fahrzeuge niemals den gesamten Verkehr bewältigen können werden. Auch punkto Sicherheit steht die Bahn ganz weit vorne: Das Risiko zu verunglücken ist auf der Schiene rund hundert Mal tiefer als auf der Strasse. Und das Bedürfnis nach Sicherheit steigt.

«Wir sehen, wie wertvoll das duale Bildungssystem der Schweiz ist.»

Und dann gibt's da sicher auch den Angestellten, der schon immer gerne mit einer Modelleisenbahn gespielt hatte und später unbedingt etwas mit der Eisenbahn machen wollte?

Auf jeden Fall, und nicht zu knapp. Die Bahn übt nach wie vor einen grossen Reiz aus. Dazu kommt, dass wir von A bis Z alles anbieten, anders als etwa ein Zulieferbetrieb: Bei uns erleben die Mitarbeiter

das Endprodukt, an dem sie mitgearbeitet haben. Etwas Sorge macht uns eher die zunehmende Akademisierung: Wir brauchen wohl Ingenieure und Techniker, aber auch Berufsleute, die ein Handwerk gelernt haben.

Sie finden also nicht, dass wir mit rund 20 Prozent Maturanden zu wenig haben, wie neulich ein ehemaliger Unirektor in den Medien verbreitete?

Im Gegenteil, wir sehen, wie wertvoll das duale Bildungssystem der Schweiz ist. Wir überlegen uns zurzeit sogar, wie wir dieses System in unser neues Werk in den USA transferieren können, entweder für eine interne Ausbildung oder in Zusammenarbeit mit einer dortigen Schule. Auch da sind wir in der Ostschweiz gut aufgestellt: Betriebe, die Fachleute ausbilden, finden Sie hier in grosser Dichte.

Und wie sehen Sie die Zusammenarbeit mit der hiesigen Politik?

Sehr positiv. Wir haben hier wirklich schlanke Strukturen in Politik und Verwaltung; die Zugänglichkeit zu Entscheidungsträgern ist vorbildlich, das konnten wir jetzt im Zusammenhang mit St.Margrethen wieder sehen. Die Rahmenbedingungen stimmen, die

Anzeige

Continuum zum Thema Entwicklung & Wandel:

Zukunft nicht vergessen.

Die Frage ist nicht, ob sich Ihr Unternehmen verändern muss. Sondern in welche Richtung und auf welche Weise. Für unternehmerische Veränderung, die strategisch überzeugt und operativ greift:

www.continuum.ch

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

 **CONTINUUM**
Zukunft sichern.



Verkehrslage ist hervorragend, und wir haben sogar einen Flugplatz in der Nähe. Klar sind gewisse Bauvorgaben, v. a. im Bereich Brandschutz, in unseren Augen übertrieben, hier könnte man sicher einiges vereinfachen. Aber im Grossen und Ganzen sind wir zufrieden.

Stadler trägt mit seinen Zügen den Ruf der Schweiz in die ganze Welt hinaus. Wie sehen Sie den Ruf der Ostschweiz?

Der ist definitiv verbesserungsfähig; wir neigen dazu, unser Licht unter den Scheffel zu stellen. Die Ostschweiz hat ein Imageproblem, gilt eher als Provinz. Darum ist es nicht einfach, junge, ehrgeizige Ingenieure, die in Zürich studiert haben, in die Ostschweiz zu locken. Anders siehts dann aus, wenn man Familie hat: Dann schätzt man die hohe Lebensqualität, welche die Ostschweiz bietet. Das noch aktiver publik zu machen, ist Aufgabe der Politik.

Zum Schluss: Wissen Sie schon, welcher Zug als erster das neue Werk St. Margrethen verlassen wird?

Das wird wohl – Stand heute – einer der 52 Metrozüge für Liverpool sein, die wir für die dortige Betreibergesellschaft Merseytravel bauen dürfen.

Interview: Stephan Ziegler

Bilder: Jelena Gernert

Nach dem Ingenieursstudium an der University of Cape Town in Südafrika und an der ETH arbeitete **Dr. Thomas Ahlburg** bei einer Unternehmensberatung. Parallel promovierte er in Betriebswirtschaft an der Uni Göttingen. Von 2006 bis 2010 arbeitete Ahlburg in der Luft- und Raumfahrtindustrie bei MT Aerospace; unter anderem war er Leiter der Geschäftseinheit des Raketenprojekts Ariane 5. Anschliessend wechselte Ahlburg in die Bahnindustrie zu Bombardier, wo er das Werk in Görlitz bis zu seinem Wechsel in die Schweiz 2012 leitete. Der begeisterte Marathonläufer lebt mit Frau Nora und Sohn Louis in Kreuzlingen und engagiert sich im Vorstand der IHK Thurgau.

Gewerkschaftliches Sommertheater

Die Gewerkschaften haben mit ihrem Nein zu Gesprächen über die flankierenden Massnahmen das weitere Vorgehen bezüglich des Rahmenabkommens mit der EU heftig blockiert.



von Sven Bradke

SVP, Gewerkschaften und SP ziehen nun am gleichen Strick. So, dass eine innenpolitisch abgestützte Einigung mit der EU innerhalb des offenen Zeitfensters kaum mehr möglich zu sein scheint. Auch die eidgenössischen Wahlen 2019 dürften als Nebeneffekt dieses Schachzugs vom Europathema «befreit» sein.

Gewerkschaften stellen auf stur

Mit ihrem Nein haben die Gewerkschaften nicht nur unsere Verhandlungschancen sabotiert, sondern auch ein grosses Mass an Dialogbereitschaft, Stil und Respekt vermissen lassen. Es kann doch nicht sein, dass es im digitalen Zeitalter keinerlei Alternative zu einer achttägigen Meldepflicht ausländischer Anbieter gibt, die einen ebenso wirksamen Lohnschutz bieten würde.

Rechtsunsicherheit ist Gift für die Wirtschaft

Die medial inszenierte Gesprächsverweigerung zum Sommerende war und bleibt ein Spiel mit dem Feuer. Wer schützt die Arbeitnehmer, wenn Arbeitsplätze plötzlich abwandern? Im Vereinigten Königreich erleben wir bereits, wie etablierte Unternehmen wegen drohender Rechtsunsicherheit aktiv nach neuen Standorten Ausschau halten.

Nein zur Selbstbestimmungsinitiative

Am 25. November dieses Jahres stimmen wir dann auch noch über die Selbstbestimmungsinitiative ab. Diese will unser erprobtes, gewachsenes und erfolgreiches Rechtssystem im Bereich der internationalen Verträge in ein starres Korsett mit rechtlichem Dauervorbehalt – sprich Rechtsunsicherheit – zwingen. Rund 5000 völkerrechtliche Verträge wären bei einer Annahme der Vorlage betroffen und müssten überprüft, teilweise neu verhandelt oder sogar gekündigt werden... Sollte die Initiative wider Erwarten angenommen werden, wünsche ich heute schon viel Glück für die Verhandlungen!

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



Code shazamen und
den BMW X2 erleben.



Freude am Fahren

BE THE ONE WHO DARES.



DER ERSTE BMW X2.

JETZT PROBE FAHREN.

Christian Jakob AG
9016 St. Gallen
www.christianjakob.ch

Christian Jakob AG
9443 Widnau
www.christianjakob.ch

Alpina Chur AG
7000 Chur
www.alpinachur.ch

 **sieber**
the way of logistics


IHR
SEEFRACHT-
SPEDITEUR
IN UNSERER
REGION



www.sieber.ch

Gut geplant ist halb gewonnen

Martin Kull, CEO der HRS Real Estate AG, erläutert im Kurzinterview, wie die HRS zu dem Stadler-Auftrag gekommen ist und was er für das Frauenfelder Unternehmen bedeutet.



HRS-CEO Martin Kull (links im Bild, beim Spatenstich): Bedeutender Auftrag.

Martin Kull, was bedeutet es für die HRS, auf dem St.Margrether Altfeld ein neues Stadler-Werk bauen zu können?

Das neue Kompetenzzentrum der Stadler Rail für Doppelstocktriebzüge zu bauen, ist für uns ein bedeutender Auftrag. Die Komplexität des Projekts stellt grosse Anforderungen an die Planung und an die Realisierung. Es ist herausfordernd, nicht nur,

bau- und betriebskosteneffizient umsetzen. Die Gesamtkostenbetrachtung ist heute ein sehr wichtiges Element, da beim Standortevaluationsprozess Produktionsstandorte in der Schweiz mit Betriebsstätten im Ausland verglichen werden. Auch die Bewilligungsverfahren sind anspruchsvoll, speziell wenn noch planungsrechtliche Grundlagen – in diesem Fall der Überbauungsplan – angepasst werden müssen. Aber auch hier halfen uns unsere langjährige Erfahrung und gute Vernetzung, dass der neue Überbauungsplan zeitnah genehmigt und die Baubewilligung erteilt wurde.

Macht die HRS auch den Innenausbau des neuen Werks oder errichten Sie «nur» die Hülle?

Die HRS plant und realisiert den gesamten Betriebsneubau als Totalunternehmer.

Was wird für die HRS die grösste Herausforderung beim Bau der neuen Halle?

Die Gebäudedimension ist nicht alltäglich und bringt besondere Herausforderungen mit sich, wie etwa die Auswahl der Subunternehmer sowie die Baulogistik, Sicherheit und Einhaltung der Terminvorgaben. Wir legen aber ebenso grossen Wert auf eine perfekte Planung wie auf die Ausführung, um einen reibungslosen Ablauf zu garantieren.

«Beim Evaluationsprozess werden Standorte in der Schweiz mit Betriebsstätten im Ausland verglichen.»

um optimale Voraussetzungen für zeitgemässe und moderne Arbeitsplätze zu schaffen, sondern auch hinsichtlich der Grösse. Unsere langjährige Erfahrung im Industriebau ermöglicht es uns aber, diese Herausforderung zu meistern.

Und wie kam die HRS zu dem doch auch prestigeträchtigen Auftrag?

Wir haben mit unserem Know-how, unserer umfassenden Vorabklärung und einem im Industriebau versierten Planungsteam überzeugt. Dank unserem jahrzehntelangen Know-how in Planung und Realisierung von Industriebauten verstehen wir die Bedürfnisse der Bauherrschaft und können diese

Das neue Werk St.Margrethen

Geplant sind Produktions- und Lagerflächen von total rund 35 000 Quadratmetern sowie klimatisierte Büro- und Sitzungszimmer in einem Verwaltungsbau auf 5000 Quadratmetern. Der 86-Millionen-Franken-Neubau gewährleistet eine Prozessoptimierung und optimale Produktionsmöglichkeiten zur Effizienzsteigerung; er wird ganz auf die Produktionsabläufe von Stadler abgestimmt. Eine moderne Kantine für die Mitarbeiter wie auch die optimale Anbindung an den öffentlichen und privaten Verkehr sind weitere Vorzüge der Verlagerung. Gebaut werden sollen in St.Margrethen Doppelstock-Triebzüge, Trams, meter-spurige Schienenfahrzeuge und Reisezugwagen.

PROFI 4.0 – Die digitale Lösung bei Personalnotstand

Viele KMUs haben zu wenig Ressourcen um dringend benötigtes Fachpersonal zu rekrutieren. Um diesem Anspruch gerecht zu werden fungiert der Profi als Schnittstelle zwischen Unternehmen und Arbeitnehmer und sorgt mit innovativen Lösungen für rasche Hilfe.

Mitarbeiterportal

- Daten aktualisieren
- Zeitrapport
- Lohnabrechnungen



Kundenportal

- Kandidaten-Profile
- Einsätze
- Rechnungen
- Rapporte visieren



Der Kunde steht im Mittelpunkt

Beim Profi werden das Denken und Handeln ganz nach den Kundenbedürfnissen ausgerichtet, wobei Verantwortungsbewusstsein, Transparenz und Fairness eine tragende Rolle spielen. Für eine vollumfängliche Betreuung ist ein umfassendes Dienstleistungsangebot unerlässlich, deshalb ist der Profi auch Ansprechpartner bei klassischen Themen wie Personalverleih, Dauerstellenvermittlung, Kadervermittlung und Personalreuehand.



24h Online-Tool

Projektbasierte Einsätze sind heute an der Tagesordnung. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, entwickelte der Profi eine digitale Komplettlösung für alle involvierten Parteien. Damit lassen sich die wichtigsten Informationen zum Bewerbungsprozess jederzeit und überall abrufen.

Zentralisierte Bewirtschaftung von Online-Anzeigen

Zu besetzende Vakanzen werden innert Minuten auf der eigenen Homepage und innert Stunden auf den entsprechenden Job-Plattformen aufgeschaltet. Eingehende Bewerbungen werden durch die Berater direkt über die Vakanz online geprüft und entsprechend der Qualifikationen bearbeitet. Sobald man potentielle Bewerber vorstellen kann werden diese direkt aus dem System versendet. Das Unternehmen hat durch einen Link direkten Zugang zu den Bewerbungen und falls gewünscht mit den dazugehörigen Unterlagen des Kandidaten. Für jede einzelne Bewerbung kann ein Rating und ein Kommentar abgegeben werden. Wenn der Einsatz vereinbart wurde können zudem verschiedene Konfigurationen vorgenommen werden wie Kontaktdaten, Lohn, Verrechnungsart, Stundenrapport...

«Viele Personalverantwortliche machen sich das Leben immer noch unnötig schwer, dabei gibt es neue Lösungsansätze mit denen man bereits innert weniger Stunden eine evaluierte Auswahl an geeigneten Kandidaten erhält.»



René Mätzler
Inhaber und
Geschäftsführer

Seit 1986 unterstützt René Mätzler und das erfahrene Team Unternehmungen aus diversen Branchen bei der erfolgreichen Suche nach geeigneten Kandidatinnen und Kandidaten. Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung im Personalmanagement in Altstätten, Kriessern und Vaduz.

www.derprofi.ch

«Ein Steilpass»

Reto Friedauer, Gemeindepräsident von St.Margrethen, freut sich über den Stadler-Zuzug. Und sieht bereits Folgeinvestitionen am Horizont.



*Reto Friedauer
(2. von rechts):
Mit Stadler gepunktet.*

Reto Friedauer, ab Anfang 2020 werden gegen 1000 Menschen mehr in St.Margrethen arbeiten. Was bedeutet das für die Gemeinde – finanziell und infrastrukturell?

Das Stadler-Neubauprojekt sichert hochwertige Arbeitsplätze für unsere gesamte Region und hat damit hohe volkswirtschaftliche Relevanz. St.Margrethen wird als bereits bedeutender Arbeitsort nochmals markant gestärkt. Davon wird auch das Gewerbe in allen Sektoren profitieren. Mittelfristig erwarten wir natürlich auch Zuzüge in unsere aufstrebende Gemeinde.

Sie können sich also auf wichtige Entwicklungsimpulse – und eine wachsende Steuerkraft – freuen.

Absolut! Die Ansiedlung von Stadler setzt aber auch namhafte Investitionen der Gemeinde voraus. Ich denke insbesondere an die Erschliessung des Areals über eine neue Bahnhofspasserelle für Fussgänger und Velofahrer oder den Ausbau vorgelagerter Infrastrukturen.

Wie kamen die ersten Kontakte zu Stadler zustande, kam Stadler auf Sie zu oder haben Sie das Altfeld-Areal aktiv angeboten?

Stadler kam im Dezember 2016 durch Vermittlung der kantonalen Standortförderung auf die Gemeinde zu. Die Standortförderung hatte das bedeutsame wirtschaftliche Schwerpunktgebiet Altfeld immer prominent auf ihrem Radar und spielte der Gemeinde im entscheidenden Moment den richtigen Steilpass zu, den wir natürlich gerne angenommen haben.

Was für Folgeprojekte können Sie sich als Reaktion auf den Stadler-Zuzug vorstellen?

Das Investment von Stadler hat bereits katalytisch auf weitere Arealentwicklungen im Zentrum unserer Gemeinde gewirkt! Gleich für mehrere gut erschlossene Standorte laufen derzeit Planungen und Projektierungen. Die Investitionsneigung hat sich spürbar erhöht.

Und wo sehen Sie die Bedeutung des neuen Stadler-Werkes für die Ostschweiz allgemein?

Der unternehmerische Entscheid von Stadler ist ein grossartiges Bekenntnis zum Werkplatz Ostschweiz. Nur dort, wo produziert wird, entstehen Innovationen, die uns helfen, im Markt von morgen gegen die globale Konkurrenz erfolgreich zu bestehen. Hier haben wir mit Stadler gepunktet.

Das Altfeld-Areal

Das Altfeld beim Bahnhof St.Margrethen hat eine bewegte Vergangenheit: 1876 wurde auf dem Areal die Hiag («Holzindustrie AG») gegründet, die hier bis Anfang der 1990er-Jahre ein Holzhandelsunternehmen betrieb. Abgesehen von einigen Zwischennutzungen lag das 65'000 Quadratmeter grosse Areal bis jetzt brach. Das 2006 lancierte 300-Millionen-Projekt «Europuls» gab die Grundeigentümerin, die Basler Hiag Immobilien AG, 2015 auf. Auch Pläne des Zolls für eine Prüf- und Abfertigungshalle für den Schwerverkehr wurden wieder verworfen.

cristuzzi

60
JAHRE

cristuzzi

SETZEN SIE AUF ÜBER 60 JAHRE KOMPETENZ
wenn es um Immobilien und Architektur geht.

architektur
immobilien-treuhand
generalunternehmung
www.cristuzzi.ch

Nehmen Sie Form und addieren Sie Charakter.

Der neue Audi Q8.
Willkommen in der 8. Dimension.



Der Audi Q8 verbindet Sportlichkeit mit Effizienz und multipliziert das Ergebnis mit Dynamik. Dazu addiert er noch einen grosszügigen Innenraum und edles Design. Erleben Sie expressive Designsprache in einer neuen Dimension.

Mehr Infos bei uns

Audi Q8 50 TDI quattro tiptronic, 286 PS, Verbrauch Diesel: 6,8 l/100 km, Benzinäquivalent: 7,8 l/100 km, 178 g CO₂/km (133 g/km \emptyset Neuwagen), 36 g CO₂/km E.-Bereitstellung, Kat. F.

amag

AMAG Heerbrugg

Auerstrasse 20, 9435 Heerbrugg
Tel. 071 727 27 27, www.heerbrugg.amag.ch



**LEADERS &
GENTLEMEN**
PRÄSENTIERT

MITTWOCH
26. SEPTEMBER 2018
19.00 UHR

**NORDKOREA
INSIDE**

**BEEF CLUB
BURGERHOUSE
SCHÜTZENGASSE 6
ST.GALLEN**

MIT WALTER EGGENBERGER
NORDKOREA-SPEZIALIST
SEIT ÜBER 15 JAHREN

ANMELDEN : LEADERSANDGENTLEMEN.COM



**NEWMAN
& PAUL**
MRNEWMAN.CH

LEADER
DAY UNTERNEHMENSMARKEN
LEADERONLINE.CH



BEEFCLUB NET

«Innovation ist in unseren Genen»

Die SwissOptic AG mit Sitz in Heerbrugg steht als Unternehmen der Berliner Glas-Gruppe für weltweit anerkannte Qualität und höchste Präzision im Bereich Optik. Die Firma entwickelt und fertigt eine grosse Bandbreite von beschichteten präzisionsoptischen Komponenten, Baugruppen und Systemen.

Stetige Innovationen sind auch bei der SwissOptic AG der Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg. Als Lieferant von kundenspezifischen optischen Schlüsselkomponenten, Baugruppen und Lösungen sei man gemäss Peter Bauer, Business Development Manager, in der glücklichen Lage, Produktinnovation zusammen mit den Kunden betreiben zu können. «Aber nicht nur die Produktinnovation ist Kernstück unserer Arbeit, auch die Weiterentwicklung oder radikale Neuerung unserer Produktionstechnologien bedeutet für uns Innovation.»

Dem Technologieteam wird die Freiheit eingeräumt, nicht vollständig in Kundenprojekten verplant zu sein.

Komplexität führt zur Entwicklung

Letztlich gebe es in diesem Geschäft drei Bereiche, die Ursprung einer Innovation sein können. Erstens die Anwendung, die das Produkt bedient, zweitens die Funktion oder Produkteigenschaft, die der Kunde erreichen möchte, und drittens die aus der Aus-

wahl der optischen Schlüsselkomponenten abgeleitete Fertigungstechnologie.

Zur Veranschaulichung nennt Thomas Ruppel, Leiter Technologie, ein Beispiel: «Wir entwickeln und fertigen die Optik für eine Netzhautkamera, mit deren Hilfe Krankheiten wie Makuladegeneration und Glaukome (Grüner Star) diagnostiziert werden können.» Die Optik dieser Kameras habe physikalisch bedingt mit Reflexen zu kämpfen, was sich nachteilig auf die Bildqualität und damit auf die Sicherheit der Diagnose auswirken könne. «Aus dem Verständnis der Anwendung haben wir gemeinsam mit dem Kunden den Abbildungspfad mit einer asphärischen Linse – diese weicht von der sphärischen Form einer Linse ab – modifiziert, wodurch die Anzahl der im System verbauten Linsen und damit auch die Reflexe effektiv gemindert werden konnten», so Ruppel. Der Einsatz einer Asphäre schaffe hier also einen Vorteil, weil dadurch zusätzliche Linsen eingespart werden können. «Die Herstellung einer asphärischen Linse ist aber fertigungs- und messtechnisch in der geforderten Qualität deutlich anspruchsvoller als die Herstellung von sphärischen Linsen. Dies wirtschaftlich sinnvoll umzusetzen bringt uns schliesslich dazu, Innovation in Fertigungsprozessen zu betreiben.»



Technologieleiter

Thomas Ruppel:

«Die Ostschweiz und speziell das Rheintal sind sehr innovativ.»

Treuhand | Steuer- und Rechtsberatung
Wirtschaftsprüfung | Unternehmensberatung
Informatik-Gesamtlösungen



Sie suchen die individuelle und professionelle Lösung?



Dann nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Unsere Fachspezialisten beraten Sie kompetent und umfassend in den Bereichen **Treuhand**, **Wirtschaftsprüfung**, **Steuern**, **Recht** sowie **Informatikgesamtlösungen**. Qualität und Effizienz haben bei uns höchste Priorität.

Lassen Sie sich von unseren Experten überzeugen – unser Team ist bereit!

OBT AG

Berikon | Brugg | Lachen SZ | Oberwangen BE | Rapperswil SG
Reinach BL | Schaffhausen | Schwyz | St.Gallen | Wädenswil
Weinfelden | Zürich

OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



**Immer einen
kühlen Kopf.**



«Innovation ist in unseren Genen», unterstreicht Peter Bauer. Obwohl die Physik hinter der Optik seit über hundert Jahren ausgiebig erforscht sei, dürfe man sich doch ständig neuen Herausforderungen stellen, die Innovation im technischen Bereich, in der Produktion und Prozesskette und selbst im Geschäftsmodell notwendig machen würden. «Auch in unserem Geschäft gilt: Stillstand ist Rückschritt in der Wettbewerbsfähigkeit.»

«In unserer globalisierten Welt ist Innovation ein zentraler Differenzierungsfaktor unseres Standorts.»

Freiheiten im Team

Innerhalb der SwissOptic AG nimmt der Bereich «Zentrale Technologie» eine wichtige Position ein. Die starke Verankerung als zentraler, nicht einem Geschäft zugeordneter Bereich unterstützt das «Schauen über den Tellerrand» und die Fokussierung auf die drei für das Unternehmen wichtigen Innovationsmodi: Anwendungs-, Produkt- und Prozessinnovation. Dem Technologieteam wird hier die Freiheit eingeräumt, nicht vollständig in Kundenprojekten verplant zu sein. Das Resultat sind häufig neue Fähigkeiten, die helfen, dem dynamischen Kundenumfeld proaktiv neue Lösungswege anbieten zu können. Ein wichtiger Meilenstein für die SwissOptic AG war die Entwicklung einer neuen, um ein Vielfaches schnelleren und robusteren Prozesskette für die Herstellung hochgenauer Asphären. Thomas Ruppel: «Lassen Sie mich eine Analogie ziehen, um zu veranschaulichen, in welchen Dimensionen wir hier arbeiten: Wenn Sie sich den Durchmesser einer hochpräzisen Asphäre in der Grösse der Schweiz denken, dann sind die Oberflächen, die wir herstellen können, bis auf die Höhe einer 5-dl-Rivella-Flasche genau. Unser Prozess schafft es in diesem Modell ausserdem, zu entscheiden, ob ein Abtrag von Material in Rivellaflaschenhöhe in Zürich oder Winterthur passieren soll.» Zum Vergleich: Der Querschnitt eines menschlichen Haars wäre in diesem Grössenvergleich fast 90 Meter hoch. «Für unsere Kunden bedeuten diese Asphären, dass wir optische Systeme realisieren können, die leichter, kompakter und vor

allem auch besser in der Abbildung sein können», so der Leiter Technologie.

Differenzierungsfaktor

Wie wichtig ist demnach, ständig mit Neuerungen auf den Markt zu kommen? Peter Bauer erklärt: «Die SwissOptic AG ist als Zulieferer für Kunden im Bereich der Produktentwicklung tätig. So gesehen kommen wir selbst nicht mit Neuerungen in den Markt, sind aber sehr eng mit der Innovation unserer Kunden verbunden.» Für die Wettbewerbsfähigkeit sei allerdings essenziell, die Fähigkeiten ständig weiterzuentwickeln und Innovation in Design- und Fertigungsprozessen, in Fertigungstechnologien und der Messtechnik zu betreiben und somit Produkte realisieren zu können, die der Wettbewerb nicht oder nur mit mehr Aufwand liefern kann. Bauer: «In unserer globalisierten Welt ist dies ein zentraler Differenzierungsfaktor unseres Standorts Schweiz. Zudem überträgt sich diese Innovationskraft auch auf unsere Zulieferer für Produktions- und Messtechnik, die, um unsere Prozessinnovation zu bedienen, wiederum innovative Lösungen mit neuen Merkmalen und Fähigkeiten anbieten.»

Angesprochen auf den Standort, ergänzt Thomas Ruppel: «Die Ostschweiz und speziell das Rheintal sind sehr innovativ. Hier haben wir die Möglichkeit, mit hochklassigen Forschungseinrichtungen wie zum Beispiel dem NTB oder der EMPA zusammenzuarbeiten.» In der Region seien viele Hidden Champions aus ganz verschiedenen Bereichen ansässig, und grosse Weltmarktführer wie Hilti, Thyssen und Leica Geosystems hätten hier wichtige Entwicklungszentren. In der Summe ergebe diese Kombination einen wunderbaren Inkubator für innovative Lösungen. Und Peter Bauer fügt an: «Die Grundtugenden Präzision und Zuverlässigkeit gepaart mit hoher Reaktions- und Anpassungsfähigkeit bringen aus unserer Sicht die Ostschweiz in eine Spitzenstellung im nationalen und internationalen Umfeld.»

Die vergangenen beiden Jahre waren bei der SwissOptic AG durch starkes Wachstum geprägt. Die sehr positive Entwicklung sowohl im Bestands- als auch im Neukundengeschäft ist darauf zurückzuführen, dass die Photonik als «Enabling Technology» in vielen boomenden Hochtechnologiebereichen eine wichtige Rolle spielt. «Wir spüren hier sehr positiv die Entwicklung in der Display- und Halbleiterindustrie, aber auch zunehmende Produktionsautomatisierung – Industrie 4.0 – und das Internet der Dinge», so Bauer. «Eine der grössten Hürden für uns ist, qualifizierte Mitarbeitende zum Beispiel in der Optikfertigung oder der Entwicklung optischer Beschichtungen zu finden.»

Text: Marcel Baumgartner

Bilder: zVg

«HR aus Überzeugung»

Für viele Firmen- und Privatkunden ist PARCON seit über 25 Jahren ein Begriff. Das Beratungsunternehmen mit Standorten in Heerbrugg und St.Gallen überzeugt mit bewährten externen HR-Dienstleistungen und massgeschneiderten HRM-Lösungen.



Das PARCON-Team (von links): Patrick Fritsche, Manuela Graf, Lorenz Bänziger, Yvonne Hauri, Erich & Maya Mosberger, Steven Müller, Monika Kamber, Hans Tschudi.

Die im Sommer 1992 gegründete PARCON Personalreuthand AG hat sich in den vergangenen 26 Jahren als Personaldienstleisterin etabliert. Die Vision, das St.Galler Rheintal mit bestqualifizierten Fachleuten zu bedienen, hat nichts von ihrer damaligen Aktualität verloren.

Die ganze Breite des Personalwesens

Die früher eindimensional ausgelegte Personalvermittlung integriert sich heute in einen auf die ganze Breite des Personalwesens ausgeweiteten HR-Dienstleistungsfächer. PARCON betrachtet die wertvolle Personalarbeit in den Unternehmen nicht als Nebenprozess, sondern als unternehmerischen Kernprozess. Nach den Werten «persönlich, professionell, profiliert» engagiert sich PARCON für Lösungen in der Personaladministration, -führung, -entwicklung, -ausbildung und -freisetzung.

Schon seit 1995 bietet PARCON Management AG ein ganzheitliches Angebot rund um die Themen «Personalentwicklung und -ausbildung» an.

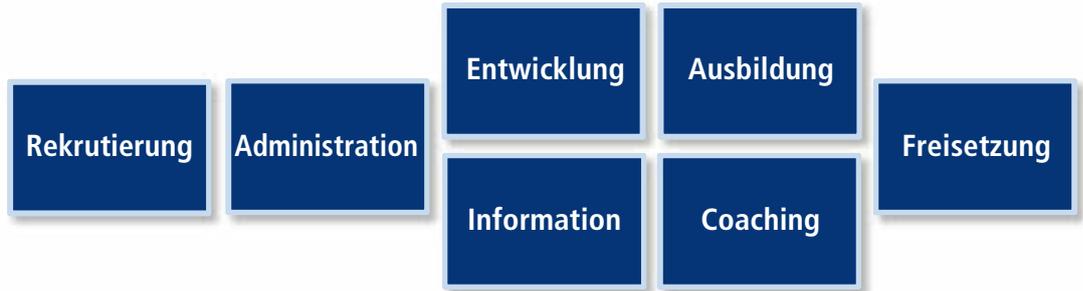
Seit 1998 ist die PARCON St.Gallen Personalreuthand AG aktiv. Kunden- und Marktnähe reduzieren sich bei PARCON nicht auf geografische Gegeben-

heiten: Individuelle, bedürfnisorientierte Personalarbeit findet vor Ort statt, in der Schweiz und im deutsch- und englischsprachigen Ausland.

In allen Personalfunktionen zuhause

Für den Erfolg von PARCON sorgen neun begeisterte «HRler», die ihre Arbeit nicht nur als Job verrichten, sondern als Berufung verstehen. Sie sind die Stützen des Unternehmens und die Verbindung zwischen Theorie und Praxis. PARCON hat sich dem «Human Resources Management» verschrieben, weil uns bewusst ist, dass ohne gut ausgebildetes, praxiserprobtes Personal in einem Unternehmen gar nichts geht. Das Personal ist der Motor der Wirtschaft! Helle Köpfe finden neue Ideen, technisch talentierte Macher kreieren neue Produkte, und kommunikative Wissensträger schaffen Kontakte für neue Geschäfte. In diesem prickelnden Umfeld sehen wir uns als erfahrene, resultatorientierte, neu- und wissbegierige HR-Generalisten.

In allen Personalfunktionen sind wir heute zuhause und bieten unseren Kunden unsere Erfahrung an. Erfolgreich realisierte HR-Projekte sind Garant für unsere Kompetenzen.



Fach- und Führungskräfte aller Stufen

PARCON rekrutiert kaufmännische und technische Fach- und Führungskräfte auf allen Stufen. Wir realisieren im Kundenauftrag betriebsinterne Leadership-Ausbildungen, Kultur-Seminare und Coaching-Workshops und unterstützen unsere Kunden in der Gestaltung der HR-Strategie. Spannend sind auch Laufbahn- und Nachfolgeplanungen sowie Aufgaben rund um das Talent- und Performance-Management. In Veränderungsprozessen eines Unternehmens führen wir interne und externe Kommunikationstrainings durch und begleiten MbO-Workshops mit dem Ziel der gesamtunternehmerischen Profitabilitätssteigerung.

Bei PARCON finden KMU-Kunden auch «Payrolling»-Spezialisten, die Lohnbuchhaltungen im Mandatsauftrag führen. In M&A- sowie Reorganisationsprojekten engagieren wir uns für die Neu- bzw. Umplatzierung von bewährten Mitarbeitenden.

Das Personal (in) der Zukunft

Auch in Zukunft bleibt das Personal der wichtigste Pfeiler für unternehmerischen Erfolg. In allen spannenden Zukunftsthemen wie «Digitale Transformation» oder «Industrie 4.0» bleibt der Mensch die fassbare und entwicklungsfähige Konstante im nachhaltigen Arbeiten.

Wir betrachten «HRM 4.0» als Verknüpfung von Technologie, Datenauswertung sowie agiler Personalplanung und -organisation. Dazu kommt die wichtige Komponente der sozialen Interaktion nach innen und aussen sowie die Bereitschaft, sich an den steten Wandel anzupassen. Wir stehen dafür ein: Wer die Digitalisierung auch im HR-Management annimmt, gehört bereits heute zu den Gewinnern des Marktes, denn die Megatrends der Digitalisierung bergen neben Risiken jede Menge Chancen.

PARCON hat sich mit der Erweiterung des Teams für die Zukunft gerüstet, um die wachsende Nachfrage nach HR-Dienstleistungen noch besser zu befriedigen. Damit sichern wir unsere wichtigsten Leitwerte: «Professionalität, Qualität und Geschwindigkeit».

Für den Erfolg von PARCON sorgen neun begeisterte «HRler», die ihre Arbeit nicht nur als Job verrichten, sondern als Berufung verstehen.

Warum externe HR-Dienstleistungen?

Wir sind überzeugt, dass Unternehmen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil erzielen, wenn es ihnen gelingt, die richtigen Fachleute zu finden, an sich zu binden und ein konstantes Team aufrecht zu erhalten. In diesem Kontext entfaltet sich unser HR-Dienstleistungsfächer.

Wir engagieren uns mit Herzblut, um an der nachhaltigen Unternehmensentwicklung unserer Kunden mitzuarbeiten. Der Mensch steht für uns seit 26 Jahren im Zentrum allen unternehmerischen Wirkens. Seine individuellen Stärken und Begabungen zur Erreichung gemeinsamer Ziele führen zum Erfolg. Schon in der Vergangenheit war der Mensch Träger der Wirtschaftsentwicklung; in der Gegenwart ist er Garant und Schlüsselfaktor zur langfristigen Unternehmenssicherung.



PARCON PERSONALTREUHAND AG
 Auer Strasse 6a, CH-9435 Heerbrugg
 +41 71 727 11 11, parcon@parcon.ch

PARCON MANAGEMENT AG
 Auer Strasse 6a, CH-9435 Heerbrugg
 +41 71 727 11 11, management@parcon.ch

PARCON ST.GALLEN PERSONALTREUHAND AG
 Zwinglistrasse 10, CH-9000 St.Gallen
 +41 71 228 00 00, parcon.sg@parcon.ch

www.parcon.ch

«Selbst gute Produkte kann man noch verbessern»

1000 Mitarbeiter beschäftigt die Jansen AG mittlerweile. Geführt wird das Oberriet Unternehmen in der dritten Generation von Priska und Christoph Jansen. Im Interview erklären sie, wie man die Internationalisierung in den vergangenen Jahren vorantreiben konnte und wieso auch im Stahl- und Kunststoffsegment Innovationen überlebenswichtig sind.

Die grossen Automobilhersteller Europas – aber auch aus dem asiatischen Raum – und internationale Architekten vertrauen auf Stahlprodukte aus dem Rheintal. Wenn der Reisende mit dem Zug durch die Ostschweiz fährt und dabei in Oberriet zwangsläufig auch durch das Areal der Firma Jansen, dann fallen ihm in erster Linie die Kunststoffrohre auf dem Firmengelände auf, die in der Bauindustrie zur Versorgung- oder Entwässerung sowie zur Erdwärmenutzung verwendet werden. Den Ursprung hat das Traditionsunternehmen Jansen, das mittlerweile in der dritten Generation von der Familie Jansen geführt wird, jedoch im Stahl: Als Rohrhersteller entwickelt,

«Im Idealfall ist der eigene Drang so gross, dass man den Druck der Konkurrenz gar nicht erst zu spüren bekommt.»

fertigt und vertreibt das Unternehmen heute Präzisionsstahlrohre für die Automobil- und Möbelindustrie sowie für den Anlagen- und Maschinenbau. In der Architektur- und Metallbaubranche überzeugt Jansen Architekten, Investoren und Verarbeiter rund um den Globus mit seinen Stahlprofilssystemen für Fenster, Türen und Fassaden. Neben dem Hauptsitz und Hauptproduktionsstandort Oberriet hat das Unternehmen auch in Deutschland einen Produktionsstandort; in China und in der Türkei unterhält Jansen Büros zur Marktbearbeitung.

Priska Jansen, wie stark werden in Ihrem Unternehmen Innovationen vorangetrieben?

Als produzierendes Unternehmen in der Schweiz und Deutschland sind Innovationen für uns lebenswichtig. Nur mit innovativen Produkten können wir uns vom – oft günstigeren – Wettbewerb differenzieren. Wir betreiben Innovation sowohl bei unseren Produkten und Dienstleistungen als auch bei den Produktionsverfahren – zunehmend auch bei den Geschäftsmodellen.

Gibt es eine eigenständige Abteilung oder eigenständige Mitarbeiter, welche für die Entwicklung neuer Ideen bzw. von Innovationen zuständig sind?

Christoph Jansen: Ja, wir haben in allen Geschäftsfeldern Abteilungen, die sich um die Entwicklung neuer Lösungen kümmern. Diese Bereiche haben wir in den letzten Jahren personell spürbar verstärkt.

Mit Blick auf die Vergangenheit: Was würden Sie als absolute Innovation in Ihrem Unternehmen bezeichnen?

Christoph Jansen: Wir waren beispielsweise eines der ersten Stahlröhrenwerke weltweit, das Rohre mit unterschiedlichem Wandstärkenverlauf, sogenannte Tailored Tubes, prozesssicher herstellen konnte. Und im Bereich Erdsonden haben wir unsere Twin-Geothermiesonde entwickelt. Statt wie üblich auf der Baustelle, wird die Sonde bereits bei uns intern fertig konfektioniert und geprüft. So können wir sicherstellen, dass die Erdsonde 100% dicht ist, was bei einer herkömmlichen Verschweissung auf der Baustelle nicht immer gegeben ist.

Priska Jansen: Bei den Stahlssystemen ist unser schlankstes Profilsystem, Janisol Arte, eine echte Innovation. Wir waren mit mehreren Jahren Vorsprung die Ersten weltweit, die ein isoliertes Fenstersystem auf den Markt gebracht haben, mit dem man 1:1 die Optik alter Industriefenster abbilden kann. Dieses kommt zum Beispiel bei der Umnutzung von Industriebauten zu Loftwohnungen zum Einsatz.

Wie wichtig ist es heute, ständig mit Neuerungen auf den Markt zu kommen?

Christoph Jansen: Neuerungen helfen uns, immer wieder einen Vorsprung gegenüber Mitbewerbern zu erzielen. Und Hand aufs Herz: Selbst gute Produkte kann man immer noch verbessern.

Priska Jansen: Neue Produkte und Lösungen sind auch wichtig, um bei unseren Kunden im Gespräch zu bleiben. Denn gerade auf Fachmessen und in der Fachpresse wird fast ausschliesslich über Innovationen berichtet.



Priska und Christoph Jansen:

«Wir wollen in unseren Marktsegmenten zu den Marktführern gehören.»

In welchem Bereich könnte sich die Ostschweiz eine absolute Spitzenstellung sichern?

Christoph Jansen: Die Nähe von produzierender Industrie, Engineeringkompetenz und Wirtschaftswissenschaften ist in der Ostschweiz sicherlich einmalig. Damit haben wir eine gute Basis, um High-techprodukte für den Weltmarkt zu entwickeln und sie auch erfolgreich herzustellen.

Auf Ihr Unternehmen bezogen: Wie hat es sich in den vergangenen zwei Jahren entwickelt?

Christoph Jansen: Wir konnten unsere Internationalisierung in den letzten Jahren stark vorantreiben. Unsere Produkte aus der Schweiz und Deutschland werden heute auch in China oder Mexiko nachgefragt. Der Aufbau dieser neuen Märkte hat uns stark gefordert, uns aber auch ein Wachstum im zweistelligen Prozentbereich ermöglicht.

Priska Jansen: Daneben haben wir an den «üblichen Fronten» gekämpft: starker Schweizer Franken, Handelskrieg zwischen den USA und dem Rest der Welt, steigende Regulierungsdichte in der Schweiz und Europa, die Masseneinwanderungsinitiative usw.

Christoph Jansen: Und im Rahmen unserer Digitalisierungsstrategie sind wir gerade dabei, unsere kompletten IT-Systeme innerhalb von fünf Jahren zu erneuern. Die grösste Herausforderung ist es, die Mitarbeiter und die Organisation bei der hohen Veränderungsgeschwindigkeit nicht zu überfordern.

Und welche Ziele streben Sie für die nächsten zwei, drei Jahre an?

Priska Jansen: Zusammengefasst wollen wir das, was wir tun, richtig machen. Wir wollen uns also nicht verzetteln und zu vieles parallel angehen. Vielmehr haben wir in unseren angestammten Geschäftsfeldern einige spannenden Innovationen in der Pipeline. Darüber hinaus planen wir weitere Investitionen ins Know-how unserer Angestellten, um unsere Innovationskraft weiter zu stärken.

Was treibt Sie stärker an: Die Konkurrenz oder Ihr eigener Drang, Neues zu realisieren?

Christoph Jansen: Im Idealfall ist der eigene Drang so gross, dass man den Druck der Konkurrenz gar nicht erst zu spüren bekommt (lacht). Unser Anspruch ist es, in unseren Marktsegmenten zu den Marktführern zu gehören. Das bedeutet konkret, dass wir innovativer sein wollen als unsere Mitbewerber. Bisher ist uns dies meist gelungen.

«Im Rahmen unserer Digitalisierungsstrategie sind wir gerade dabei, unsere kompletten IT-Systeme innerhalb von fünf Jahren zu erneuern.»

Und als wie innovativ beurteilen Sie die Ostschweiz?

Priska Jansen: Ich finde es immer wieder faszinierend, wie viele Weltmarktführer wir in unserer Region haben. Oft sind es Unternehmen, die hoch spezialisiert in einer Nische tätig sind und die man vom Namen her vielleicht gar nicht kennt. Aber oft verwendet man deren Produkte täglich, ohne es zu wissen. Dies ist für mich echte Innovation, wenn man ein so gutes Gespür für ein Marktbedürfnis hat, dass man sich damit zum Marktführer entwickeln kann.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: zVg

«Mit Neuheiten Wachstum generieren»

Die Produkte der HSB-Weibel AG befinden sich seit 30 Jahren in beinahe jedem Schweizer Gebäude. Entwickelt und produziert werden unter anderem Artikel für die Elektroinstallation. Das 1986 gegründete Unternehmen mit seinen 20 Mitarbeitern hat den Hauptsitz in Heerbrugg und einen weiteren Standort im Vorarlberg.

HSB-Weibel ist im Grundsatz ein klassisches, unternehmergeführtes KMU. Ein Umstand, der CEO Marc Weibel durchaus wichtig ist. Denn in dieser Struktur liege der Vorteil, dass gerade auch im Bezug auf Investitionen und Entwicklungsprojekte schnelle Entscheide getroffen werden können. «So können wir

von einigen Monaten bis hin zu einem Jahr. Für die kunststoffgerechte Konstruktion, die Materialwahl oder die Vermarktung werden vor allem interne Fachkräfte wie auch enge Partner hinzugezogen. Für Kundenaufträge der Sektoren Bau, Automotive und Medical bietet HSB-Weibel differenzierte Lösungen.

«Der stärkste Antrieb ist nicht die Konkurrenz, sondern es sind die Kunden.»

schnellstmöglich auf Kundenwünsche und Anforderungen reagieren und in kürzester Zeit Projekte realisieren», erklärt er. Und das tut man regelmässig: Jedes Jahr generiert das Unternehmen periodisch mittels Analysen und Marktideen diverse Entwicklungen. Die Phase bis zur Serienreife dauert hier

Agiler als Grosskonzerne

HSB-Weibel sieht sich als optimaler Partner, wenn es darum geht, Teile bis zur Serienreife aus Kunststoff zu fertigen oder ganze Baugruppen zu optimieren, damit Montageschritte vereinfacht oder gar weggelassen werden können. Das Agieren als Marktteilnehmer mit einem Eigensortiment im Bereich Elektroinstallation fordert gemäss Weibel zudem stetiges Entwickeln von Know-how. «Eigene Erfahrungen in Qualitätssicherung, Vermarktung und Produktion wie auch Schlagfertigkeit und ein dynamisches



*CEO Marc Weibel:
«Die Attraktivität der
Ostschweiz als
Lebensmittelpunkt
ist zu wenig bekannt.»*

Team garantieren unseren Geschäftserfolg. Anders als ein typischer Grosskonzern sind wir fähig, Projekte schnell zu realisieren.» Spannend seien hierbei vor allem jene Projekte, welche das ihnen zugedachte Potenzial noch übertreffen würden. Oder mit anderen Worten: Bedeutenden Engineeringaufwänden stehen einzigartige USPs für den Markt gegenüber. Ein Beispiel hierzu ist ein Projekt zum Umspritzen einer Baugruppe mit einer bestückten Elektronikplatte. Diese wird mittels Spritzgiessverfahren umgespritzt und damit wasserdicht ummantelt. Weiter hat sich HSB-Weibel auf Kunststoffteile spezialisiert, die mechanisch und thermisch extremen Belastungen ausgesetzt sind. Diese Bauteile werden mit verschiedenen Hochleistungskunststoffen realisiert.

«Anders als ein typischer Grosskonzern sind wir fähig, Projekte schnell zu realisieren.»

Kunden als Antrieb

«Für uns wie auch für andere KMU sind stetige Neuerungen ein wesentlicher Faktor, um bei kürzeren Produktlebenszyklen dem Markt gerecht zu werden und den Bekanntheitsgrad zu steigern», erklärt Weibel. «Eine Herausforderung, die wir als KMU mit kleineren Ressourcen als Grossbetriebe meistern. Nur mit Neuheiten können wir als Kunststoffhersteller in der Schweiz Wachstum generieren.» Der stärkste Antrieb sei dabei nicht etwa die Konkurrenz, sondern viel mehr seien es die Kunden und das Ziel von HSB-Weibel, diese mit einer technisch und wirtschaftlich bestmöglichen Lösung zu bedienen.

Spitzenstellung möglich?

Hierfür sei gerade das Rheintal ein perfekter Standort, weil bekannt als Hochburg von Herstellern von Spritzgussteilen für verschiedene Märkte weltweit. Dies habe zum Vorteil, dass hervorragende Dienstleistungen und Technologien für Spritzgusswerkzeuge, Prototypenfertigung und Materiallieferanten in unmittelbarer Nähe zur Verfügung stünden. Marc Weibel: «Spinn-offs aus Grossbetrieben werden mit innovativen Nischenprodukten über die Grenzen hinweg bekannt. Demgegenüber steht jedoch die Herausforderung, Fachkräfte zu finden. Denn die Attraktivität der Ostschweiz als Lebensmittelpunkt ist zu wenig bekannt.»

Die Frage sei letztlich auch hier, ob eine Spitzenstellung für den Wirtschaftsstandort Ostschweiz in einem Bereich realistisch ist. «In unserer Branche sehe ich in keiner Sparte Potenzial für eine Spitzenstellung; es macht vielmehr Sinn, in verschiedenen Nischen stark zu sein», ist Weibel überzeugt.

Text: Marcel Baumgartner

Bild: zVg

Gesprächs-verweigerung

Weder die Bauern noch die Gewerkschaften wollen derzeit mit dem Bundesrat sprechen, um Lösungen für eine Annäherung ihrer Positionen im Freihandel oder bei der Weiterführung der Bilateralen zu finden.



von Walter Locher

Sie verweigern sich damit bewusst dem Gespräch. Das ist zwar medienwirksam, aber in hohem Masse unschweizerisch. Es schadet der Demokratie und fördert die Spaltung der Gesellschaft.

Demokratie bedeutet Dialog. Das ist gerade in einem Zeitpunkt, in dem die Schweiz völkerrechtlich und wirtschaftlich in vielen Bereichen neue Formen der Zusammenarbeit mit andern Ländern finden muss, von grosser Wichtigkeit. Es ist und war seit je eine Stärke unseres Landes, sich bei Meinungsdifferenzen nicht ins Reduit der eigenen Meinung zurückzuziehen. Aber Vereinfachung, Argumentationsverweigerung, Radikalisierung und Anprangerung des Gegenübers sind natürlich einfacher zu vermitteln: Es ist leichter, den Gesprächspartner als Totengräber der eigenen Interessen, als Auslaufmodell oder gar als «verrückt» zu bezeichnen, wie das im Februar der Präsident des Bauernverbandes gegenüber dem zuständigen Bundesrat getan hat, als die eigene Position im Einzelnen und fundiert darzulegen. Sie hätte vielleicht durchaus gute Chancen, gehört zu werden. Wer aber einfach ausgrenzt, hat nicht recht; er meint nur, recht zu haben. Auf der Strecke bleiben die Fakten.

Eigentlich meint man, die Inquisition längst überwunden zu haben: Im 16. Jahrhundert wurde alles, was nicht ins herrschende Weltbild oder die eigene Überzeugung passte, mit grosser Intoleranz verfolgt und ausgegrenzt. Viel haben wir seither offenbar doch nicht dazugelernt. Den Dialog zu verweigern oder einzuschränken geht nicht an. Wer die Freiheit der Ideen auf diese Weise auf den eigenen Standpunkt reduziert, betreibt das Geschäft der Inquisition und untergräbt die Fundamente der Demokratie. Sie beruht auf dem Prinzip, dass sich die Akteure im Meinungsbildungsprozess nicht nur ohne Bevormundung ihre Meinung bilden, sondern diese direkt auch austauschen.

Gesprächsverweigerung ist unschweizerisch. Ein offener und respektvoller Umgang miteinander bedeutet nicht, die eigene Meinung aufzugeben. Gesprächsverweigerung ist ein Zeichen von Schwäche.

Walter Locher ist Rechtsanwalt und FDP-Kantonsrat, St. Gallen.

Zünd – 90 Jahre Autos im Rheintal

Als Niklaus Zünd 1926 seine Autoreparaturwerkstatt eröffnete, fuhren erst drei Autos auf den Strassen um Altstätten.



Tankstelle der Garage Zünd in den 1930er Jahren.

Grundlagen für eine solide Entwicklung über mehr als 90 Jahre sind und waren zufriedene Kunden, engagierte Mitarbeiter und verlässliche Eigentümer. Das ständige Arbeiten an diesen Grundlagen findet sich auch im Grundsatz der Firmenphilosophie: «Wir betreuen unsere Kunden wie einen persönlichen Freund.»

Drei grosse Automarken vertritt das Zünd MobilCenter im Rheintal und ist damit den meisten Automobilisten ein Begriff: seit 1956 Peugeot, seit 1966 Opel und seit 2009 Toyota.

Wie weiter?

Das Auto als bequemer Begleiter in Beruf und Freizeit ist heute kaum mehr weg zu denken. Wir müssen neue Lösungen finden, die Umweltbelastung zu

reduzieren und die Verkehrsbelastung in Grenzen zu halten. Wie können wir die CO₂ Ziele des Bundes (Neutralität bis 2050) erreichen und trotzdem möglichst viel vom gewohnten Komfort behalten?

Überschussenergie aus Solar-, Wind- und Wasserkraftwerken kann in Speicherkraftwerken und Fahrzeugbatterien gespeichert werden. Sie kann aber auch in Form von Wasserstoff gespeichert werden und in Brennstoffzellen eingesetzt oder zur Produktion von Bioethanol verwendet werden. So fahren auch Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor umweltfreundlich wie ein Elektromobil. Ob ein Hybrid, Elektro- oder Verbrennungsmotor Sinn macht, hängt ab vom Einsatz. Wichtig ist die umweltfreundliche Herstellung der verwendeten Energie.

DIE PEUGEOT NUTZFAHRZEUGE



MIT BIS ZU
40%*
RABATT

MOTION & EMOTION



PEUGEOT
PROFESSIONAL

Angebote gültig für alle zwischen dem 01.07.2018 und dem 30.09.2018 verkauften Fahrzeuge. Der angeführte Rabatt, verfügbar bei Boxer Kastenwagen 335/435/440, gilt ausschliesslich für Firmenkunden mit einem Fuhrpark von mindestens 3 Fahrzeugen gemäss Peugeot-Reglement, nur bei den an der Aktion beteiligten Händlern. Alle Ausstattungsdetails sind modellabhängig serienmässig, nicht verfügbar oder als Option gegen Aufpreis erhältlich. Der Durchschnittswert der CO₂-Emissionen aller immatrikulierten Neuwagen beträgt für das Jahr 2018 133 g/km. Symbolfoto.

 **zündmobilcenter.ch**

9450 Altstätten | Rorschacherstr. 132 | T 071 757 80 20 | altstaetten@zmcag.ch



(v.l.) Stefan, Alexander, Louis, Markus, sowie (hinten) Marie, Louis sen. und Niklaus Zünd.

Ehrensache

Die Familie Zünd ist seit 92 Jahren der Branche und dem Rheintal treu geblieben. Mit über 70 Mitarbeitern arbeiten heute sechs Mitglieder der 3. und 4. Generation Zünd im Familienbetrieb. Schon in den ersten Tagen üben die Lehrlinge den sorgsamsten Umgang im Team und mit den Kunden. Viele ehemalige Lernende bleiben dem Zünd MobilCenter über Jahrzehnte treu oder kommen nach Erfahrungen in anderen Betrieben wieder zurück. Sie schätzen das Klima, in welchem ehrliches Bemühen und top Arbeit angesagt sind.

Als wichtigen Beitrag zur Zukunft unterstützt Zünd die Weiterbildung auf allen Stufen, ob als Automobil-diagnostiker, Verkaufsleiter, Technischer Kaufmann oder als Betriebswirtschaftler.

➤ **Nichts ist so sicher wie der Wandel.**

Facts zum Zünd MobilCenter

- Standorte:** Altstätten und Widnau
- Verkauf:** Opel, Peugeot, Toyota, Isuzu, Occasionen
- Service:** Chevrolet (inkl. Camaro, Corvette)

Dienstleistungen:

- Fachmännische Flottenbetreuung für grosse und kleinere Firmen
- Reparatur und Unterhalt aller Marken
- wertgerechte Reparaturen an älteren Fahrzeugen
- Karosseriereparaturen, Beulen drücken
- Pneuservice Sommer und Winter
- Youngtimer + Oldtimer Reparaturen (Zünd Classic)

Lehrstellen in folgenden Berufen:

- Automobil-Mechatroniker/in und -Fachmann/frau
- Carrosserielackierer/in und Carrosseriespengler/in
- Kaufmann/frau

Die Opel SUV Modelle

JETZT EINSTEIGEN!

CROSSLAND X

GRANDLAND X

MOKKA X



DIE ZUKUNFT GEHÖRT ALLEN



9450 **Altstätten** | Rorschacherstr. 132 | T 071 757 80 20 | altstaetten@zmcag.ch
 9443 **Widnau** | Diepoldsauer Strasse 38 | T 071 727 04 04 | widnau@zmcag.ch

«Die Elektromobilität wird unsere Branche massiv verändern»

Die Heule Werkzeug AG stellt hochkomplexe Geräte für Metallbearbeitungsvorgänge in der Automobil-, Flugzeug- und Maschinenindustrie her. Gegründet im Jahr 1961, hat das Balgacher Unternehmen heute Tochtergesellschaften auf der ganzen Welt. Ulf Heule, CEO in zweiter Generation, im Interview.

Ulf Heule, Ihr Vater hat das Unternehmen vor bald 60 Jahren gegründet. Was waren in Ihren Augen die grössten Erfolge in der Geschichte?

Heule war ursprünglich ein Lohnfertigungsbetrieb. Die Entwicklung unserer ersten Entgratwerkzeuge und deren Verkauf an die deutsche Automobilindustrie waren sicher grosse Schritte für die Entwicklung unserer Firma. Heute sind Werkzeuge zum gleichzeitigen Vor- und Rückwärtsentgraten sowie Werkzeuge zum gleichzeitigen Bohren, Fasen und Entgraten unsere Spezialität.

Wenn Sie in die Zukunft schauen: Wie wird sich Ihre Branche in den nächsten Jahren verändern?

Die fortschreitende Elektromobilität wird unsere Branche massiv verändern! Sehr viele Firmen sind direkt oder indirekt mit der Automobilindustrie vernetzt. Der Anteil der zerspanenden Fertigung wird zurückgehen. Dieser Umstand wird Auswirkungen auf sehr viele Unternehmungen haben. Deshalb ist es wichtig, sich heute zu überlegen, wie man diesen Einbruch wettmachen kann. Bei uns werden es andere Branchen sein, die wir stärker bearbeiten möchten, wie etwa die Flugzeugindustrie.

«Wir werden sicher in unserer kleinen Nische der vor- und rückseitigen Bohrungsbearbeitung bleiben.»

Interview: Malolo Kessler

Bild: Axel Kirchhoff

Welchen Herausforderungen mussten Sie sich in den letzten Jahrzehnten stellen?

In unserer Industrie ist wenig bekannt, wie viel man mit Entgratwerkzeugen einsparen kann. Unsere Werkzeuge sind etwas Neues, das auch der Fachmann nicht unbedingt kennt. Eine grosse Herausforderung war und ist daher, die Kunden von der Funktion und vom Nutzen unserer Werkzeuge zu überzeugen.

Sie haben vor wenigen Jahren Tochtergesellschaften in China und Korea gegründet. Haben Sie weitere Expansionspläne?

Ja, sicher! Dieses Jahr haben wir bereits die «Heule Germany» gegründet. Wir wollen mit eigenen Mitarbeitern näher zum Kunden rücken. Und es gibt noch einige weisse Flecken auf unserer Landkarte. Diese werden wir Schritt für Schritt bearbeiten.

Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in fünf Jahren?

Wir werden sicher in unserer kleinen Nische der vor- und rückseitigen Bohrungsbearbeitung bleiben. Unser Ziel ist, stärker in der Flugzeugindustrie Fuss zu fassen. Ebenfalls werden wir, wie bereits erwähnt, den Markt intensiver bearbeiten.

Zur Person

Ulf Heule ist 1961 geboren und in Au aufgewachsen. Er hat eine Berufslehre als Werkzeugmacher gemacht, Feinwerktechnik an der FH Buchs studiert und ein Nachdiplomstudium in Unternehmensführung an der FH Burgdorf absolviert. Schon früh arbeitete er im Unternehmen mit, 2008 übernahm er die Führung der Heule Werkzeug AG.

Als Einmannfirma gestartet

Die Heule Werkzeug AG wurde 1961 von Heinrich Heule gegründet. Der gelernte Werkzeugmacher stellte seine Werkzeuge erst im Keller des Hauses seiner Schwiegermutter in Rheineck her und zügelte wenig später seine Firma in den Schopf seines Elternhauses. Bereits für einen seiner ersten Aufträge musste Heule ein spezielles Werkzeug bauen und stiess damit in eine Marktlücke vor. 1971 bezog seine Firma ein Fabrikgebäude in Balgach und wuchs von da an kontinuierlich. Der Durchbruch gelang der Heule Werkzeug AG mit ihrem ersten Grosskunden, Daimler-Benz. Heute beschäftigt der Familienbetrieb über 90 Mitarbeiter.



CEO Ulf Heule:

*«Unser Ziel ist,
stärker in der
Flugzeugindustrie
Fuss zu fassen.»*



Noventa-CEO Patrick Besserer:

**«Die Welt ist insgesamt
schnellebiger geworden.»**

«Die ‹grosse Bühne› am Markt überlassen wir unseren Kunden»

Die Diepoldsauer Noventa AG ist beides: ein Engineering Dienstleister und ein klassischer Produktionsbetrieb. «Wir machen aus guten Ideen erfolgreiche Produkte», heisst es am Hauptsitz kurz und bündig. Die Basis für die Erfolgsgeschichte wurde 1994 gelegt. Wie sich das Unternehmen seither entwickelt hat, erklärt CEO Patrick Besserer (*1969) im Interview. Er ist seit 1996 für die Noventa AG tätig, seit Januar 2018 als Geschäftsführer.

1994 unter dem Namen Technoplast Engineering AG gegründet, versteht sich die Noventa AG heute als Outsourcingdienstleister. Im Auftrag des Kunden entwickelt, gestaltet und fertigt Noventa funktionale Baugruppen und komplette Produktsysteme. Patrick Besserer, was muss ich mir als Laie darunter vorstellen?

Das typische Noventa-Produkt gibt es eigentlich gar nicht. In den vergangenen knapp 25 Jahren haben wir anspruchsvolle Kunststoffteile, technische Komponenten und komplette Produktlösungen für Kunden aus unterschiedlichen Branchen realisiert. Dazu

und Elektronikentwicklung bis in die Serienfertigung und das Ersatzteilmanagement. Die vollständige Integration dieser Leistungsbereiche, verbunden mit der mittlerweile jahrzehntelangen Erfahrung aus unterschiedlichen Projekten, schafft für viele unserer Kunden einen spürbaren Mehrwert. Dieser äussert sich beispielsweise in einer kürzeren Time-to-Market oder in innovativen technischen Lösungen.

Womit kann man sich in dieser Branche einen Namen machen? Mit Referenzen? Mit eigenen Innovationen? Oder geht es letztlich vor allem um ein optimales Preis-/Leistungsverhältnis?

Als Dienstleister sind Referenzprojekte natürlich sehr wichtig. Diese erhöhen die Glaubwürdigkeit und lassen unser doch eher komplexes Leistungssystem «greifbar» erscheinen. Zudem stecken in vielen unserer Projekte eigene Ideen und innovative Lösungen, die unseren Kunden schon oft zu nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen verholfen haben. Dies alleine reicht allerdings nicht aus, um sich am Markt behaupten zu können: Jede Dienstleistung, also auch unsere, muss aus der Perspektive des Kunden ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis bieten.

«Als Dienstleister sind Referenzprojekte sehr wichtig. Diese erhöhen die Glaubwürdigkeit.»

gehören unter anderem Handtuch- und Seifenspendler für den Waschraumdienstleister CWS, professionelle Kaffeemaschinen für Nestlé, Reiseadapter für die Marke SKROSS, technische Baugruppen für Waschmaschinen von V-Zug sowie viele weitere herausfordernde und innovative Produkte.

Ich komme also laufend mit Ihren Produkten in Berührung, ohne mir dessen bewusst zu sein?

Das ist richtig. Noventa versteht sich als Dienstleister im Hintergrund, als technisches Kompetenzzentrum und zuverlässiger Serienhersteller. Die «grosse Bühne» am Markt überlassen wir gerne unseren Kunden.

Ihr Unternehmen wirbt mit dem Slogan «Wir machen aus guten Ideen erfolgreiche Produkte». In der Regel werden Sie demnach schon in einer frühen Phase beigezogen?

Im Idealfall ist dies so. Unser Leistungsspektrum ist sehr breit und erstreckt sich von technischen und kommerziellen Machbarkeitsstudien in frühen Phasen von Innovationsprojekten über die Mechanik-

Nun ist Ihr Unternehmen seit 24 Jahren tätig. Haben sich die Ansprüche der Kundschaft in Bezug auf die Produkte und Fristen in dieser Zeit verändert?

In der Tat. Die Welt ist insgesamt schnelllebiger geworden, neue Technologien – Stichwort Digitalisierung – schaffen neue technische Möglichkeiten und folglich neue Bedürfnisse. Heutzutage findet sich beispielsweise in praktisch jedem Produkt ein gewisser Anteil Elektronik, dementsprechend sind Kompetenzen im Bereich Hardware und Software heute deutlich wichtiger als vor 20 Jahren. Zudem haben sich die Entwicklungszyklen für neue Produkte dramatisch verkürzt, das heisst, Innovationen müssen in viel kürzerer Zeit realisiert und marktfähig gemacht

Vom Umgang mit Konflikten



Idealerweise geht es bei Konflikten in Familienunternehmen mehr um das Verständnis und den Umgang damit – und nicht um deren Eliminierung.

Warum? Konflikte spielen eine wertvolle Rolle im menschlichen Bemühen. Nur wenn wir durch Konflikte herausgefordert werden, lernen, wachsen und entwickeln wir uns als Individuen, Familien, Unternehmen und Gesellschaften. Ein gut organisierter Konflikt kann zu neuen Ansätzen, innovativen Strategien und Resilienz führen. Er kann zu nützlichen Ideen über die Teilung von Macht, gegenseitigem Respekt, produktiver Konversation und gute Planung führen. Es ist durchaus möglich, dass Familien lernen, Konflikte auf konstruktive Weise zu bewältigen, was ihren Erfolg und den ihrer Unternehmen für kommende Generationen sichert.

Umgekehrt kann der Versuch, Konflikte zu vermeiden oder zu ignorieren, zu stagnierenden Beziehungen und Organisationen führen. Wenn man sich nicht mit Konflikten befasst, führt dies zu einer langsamen Erosion von Beziehungen, der Entwicklung von Missgunst und kontraproduktivem Verhalten und kann Stakeholder und ihre Organisationen (sowohl Familien als auch Unternehmen) dazu bringen, wertvolle Gelegenheiten zu verpassen.

Noch beunruhigender ist, dass ein unangemessener Umgang mit Konflikten zu vermehrten Unruhen und Verschwendung von wertvollen Ressourcen wie Zeit, Geld, Humankapital und Reputation führen kann. Daher ist es ein mächtiger Wettbewerbsvorteil für Familien und ihre Unternehmen, Konflikte richtig zu bewältigen.

Damit eine Konfliktbewältigungsmethodik für Familienunternehmen effektiv ist, muss der Umgang mit Emotionen, Beziehungen und psychologischen Problemen vollständig in die Frage integriert werden, wie sich die Methodik auf die häufigen Probleme von Geld und Macht bezieht. Dementsprechend darf keine Methode, die versucht, Konflikte in einem Familienunternehmen zu bewältigen, die damit verbundenen starken Emotionen marginalisieren.

Rolf Brunner, Partner der Continuum AG, St. Gallen.

werden. Dies stellt sehr hohe Anforderungen an die Fähigkeiten unserer Mitarbeiter, sowohl in technischer als auch in persönlicher Hinsicht.

In vielen anderen Branchen hat in der Vergangenheit eine Marktberreinigung stattgefunden. Es gab Zusammenschlüsse, Kooperationen, und gewisse Player sind verschwunden. Fand in Ihrem Segment eine ähnliche Umwälzung statt?

Wir stellen solche Konzentrationsprozesse grundsätzlich ebenfalls fest, allerdings weniger häufig in unserem Segment als bei unseren Kunden. Dies bedeutet für uns oftmals, dass wir nach solchen Zusammenschlüssen neue Ansprechpartner haben oder sich die Prozesse auf der Kundenseite ändern. Dies erfordert eine gewisse Anpassungsfähigkeit und Flexibilität in unserer eigenen Organisation.

«Das typische Noventa-Produkt gibt es nicht.»

In wie vielen Märkten sind Sie heute tätig?

Wir erbringen unsere Dienstleistungen aktuell an drei Standorten. Der Hauptsitz befindet sich in der Schweiz, dazu kommen zwei weitere Fertigungsstandorte in Thailand und in Rumänien. Unsere Kunden sind fast ausschliesslich international oder sogar global tätig.

Welchen Stellenwert nimmt denn der Schweizer Markt noch ein?

Wir sind ein Schweizer Unternehmen, unser Hauptsitz ist in Diepoldsau im St. Galler Rheintal, viele unserer Kunden sind ebenfalls in der Schweiz zu Hause. Insofern ist und bleibt der Schweizer Markt auch in der heutigen, globalisierten Welt wichtig. Andererseits bringt es die internationale Ausrichtung unserer Kunden mit sich, dass unsere Produkte in vielen Teilen der Welt verkauft oder weiterverarbeitet werden. Dementsprechend ist die generelle Entwicklung in diesen Märkten auch für uns relevant.

Wie gross ist der Anteil der Produktion, der noch in der Schweiz umgesetzt wird?

Abgesehen davon, dass sämtliche Entwicklungsaktivitäten in der Schweiz beheimatet sind, ist der Standort Diepoldsau nach wie vor der umsatzstärkste Produktionsstandort innerhalb der Gruppe.

In gewissen Bereichen kann die Schweiz als Produktionsstandort gegenüber dem Ausland nicht wirklich punkten. Weshalb bleibt ein Unternehmen wie Noventa dem Standort trotzdem treu?

Die Entscheidung für einen Produktionsstandort hängt von vielen Faktoren ab. Dazu zählen selbstverständlich die Kosten, aber auch die Anforderun-

gen an die Produkte, die Logistikprozesse, und nicht zuletzt die Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter. Wir produzieren am Standort Diepoldsau beispielsweise Produkte, die ihre Absatzmärkte direkt in der Schweiz oder in Europa haben, oder Produkte mit hoher technischer Komplexität wie z. B. unsere Dusch-WCs. Zudem werden sämtliche Produkte hier in Diepoldsau entwickelt.

«Die Entscheidung für einen Produktionsstandort hängt von vielen Faktoren ab.»

Wie stark hat die Digitalisierung in den vergangenen Jahren Ihr Business verändert?

Die Digitalisierung ist in unserer Branche nicht erst seit Kurzem ein Thema. In der Produktentwicklung zum Beispiel sind CAE-basierte Tools bereits seit vielen Jahren gang und gäbe. Was sich meiner Meinung nach in der jüngeren Vergangenheit geändert hat, ist die Geschwindigkeit, mit der neue Technologien

auf den Markt kommen und die Art, wie wir arbeiten, verändern. Dies sorgt einerseits für zahlreiche Chancen hinsichtlich neuer Produktanwendungen, Prozessoptimierungen oder komplett neuer Geschäftsmodelle. Andererseits steigen dadurch auch die Anforderungen an unsere Angestellten und an unser Unternehmen als Ganzes.

Und wie wird diese Entwicklung in den nächsten Jahren weitergehen?

Ich denke, dass diese Entwicklung noch lange nicht abgeschlossen ist und sich in den kommenden Jahren sogar noch akzentuieren wird. Dabei gilt es, die damit verbundenen Chancen konsequent zu nutzen. Unsere gewachsene Innovationskultur sowie die in unserem Unternehmen verankerte Offenheit gegenüber Veränderungen bilden dafür eine wichtige und erfolgsversprechende Grundlage.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Axel Kirchhoff

Anzeige



Die neue A-Klasse mit Mercedes **me**

Just like you.

Die neue A-Klasse passt zu deinem Leben – vom sportlichen Design bis hin zur intuitiven Mercedes-Benz User Experience (MBUX) mit Natural Voice Control, innovativem Touchpad und neuem Touchscreen. Und dank der nahtlosen Smartphone-Konnektivität bleibst du immer verbunden mit allem, was dir wichtig ist. Die neue A-Klasse. Just like you.

www.mercedes-benz.ch/a-klasse



stern+garage
besser weiterwegs – SternGarage.ch AG

SternGarage.ch AG, Auerstrasse 34, 9435 Heerbrugg, Telefon 071 727 79 79, www.sterngarage.ch

«Wir wollen gezielt neue Märkte erobern»

Als weltweiter Markt- und Technologieführer entwickelt und produziert die Menzi Muck AG im St.Galler Rheintal seit über 50 Jahren den gleichnamigen Mobil-Schreitbagger. Der «Menzi Muck» steht heute als Synonym für diese Art Maschine, ist das Flaggschiff der Firma und wird weltweit in verschiedensten Anwendungen erfolgreich eingesetzt.



Geschäftsführer Hansjörg Lipp: «Neuerungen bergen auch Gefahren.»

1966 begann der unaufhaltsame Siegeszug des Menzi Muck. Bis zu dieser Zeit konnte keine der herkömmlichen Baumaschinen für schwierige Arbeiten am Hang eingesetzt werden. In Anlehnung an die legendäre Märchengestalt (Muck – der kleine Mann, der

«Wir werden unsere Internationalisierungsstrategie konsequent weiter verfolgen. Dort wollen wir gezielt neue Märkte erobern und weiter wachsen.»

alles kann) wurde die erste Maschine 1966 ausgeliefert. Innovation und stetige Weiterentwicklung in engster Zusammenarbeit mit Menzi-Muck-Kunden und -Fahrern waren schliesslich entscheidend für die Entwicklung zur heutigen Allzweck-Maschine.

Immer wieder Verbesserungsbedarf

Für Geschäftsführer Hansjörg Lipp steht fest: «Durch die langjährige Erfahrung im Gebiet mobile Schreitbagger haben wir gute Kenntnis der Marktbedürfnis-

se, und mit unseren Produkten und Dienstleistungen entsprechende Antworten auf Anforderungen aus diesem Umfeld.» Die Produkte würden sich durch hohe Qualität und ausgereifte Funktionalität auszeichnen. Und mit dem weltweiten Verkaufs- und Servicenetz sei man zudem nahe bei den Kunden. Ein entscheidender Faktor. Denn Neuerungen müssen Verbesserungen bringen, sonst erzeugen sie nur Aufwand. Lipp: «Wir entdecken zusammen mit unseren Kunden immer wieder Verbesserungsbedarf, den wir einordnen, priorisieren und laufend mit Neuentwicklungen abdecken – so entstehen zwangsläufig Neuerungen.»

Neuerungen würden aber auch immer Gefahren in sich bergen. «So fehlt bei der Einführung von Neuprodukten immer die Langzeiterfahrung», unterstreicht der Geschäftsführer. «Wir arbeiten vor allem mit unseren bestehenden und potenziellen Kunden und entwickeln dabei Lösungen, die wir als erfolgsversprechend für unsere Märkte ansehen.» Natürlich würde man dabei auch die Konkurrenz mit deren Entwicklungen beobachten und reagieren, falls notwendig. Heute beschäftigt das Unternehmen 210 Mitarbeiter an den Standorten Kriessern, Ardon VS, Oey BE, Elsau ZH und in der Slowakei, in Österreich sowie in Norwegen.

Internationale Märkte

Für die entsprechenden Ideen und Innovationen ist bei der Menzi Muck AG grundsätzlich jeder Angestellte an seinem Platz und in seinem Aufgabengebiet zuständig. Lipp dazu: «Produkteentwicklungen und Anpassungen werden von den Mitarbeitern unserer Technikabteilung geleitet. Dort sind unsere Ingenieure, Konstrukteure und Versuchsmechaniker angesiedelt. Und wir arbeiten auch sehr eng mit Zulieferern und Bildungsinstitutionen zusammen.»

So sei es dem Unternehmen in der Vergangenheit gelungen, stärker in internationalen Märkten – Übersee und Asien – Fuss zu fassen. Insbesondere der Service für Kunden in diesen Märkten sei jedoch eine grosse



Die Hauptinnovation des Unternehmens ist der mobile Schreitbagger Menzi Muck.

Herausforderung. Weiter würde man laufend durch die erhöhten Luftreinhalteverordnungen gefordert. Diese umzusetzen, bedeute für einen kleinen Nischenanbieter, wie es die Menzi Muck AG ist, immer verhältnismässig grosse Aufwendungen.

«Es ist in den verschiedenen Betrieben viel Wissen vorhanden, zu welchem wir Sorge tragen sollten.»

Verlegung des Hauptsitzes

Trotzdem oder gerade deshalb fehlt es nicht an Visionen für die Zukunft. «Wir haben einige grössere Projekte am Laufen», verrät Hansjörg Lipp. Im Vordergrund stünde dabei der Umzug des Hauptsitzes von

Kriessern nach Rüthi. «Dort werden wir unsere Produktion optimieren, aber auch die internen Abläufe und die Administration.»

Dem Rheintal bleibt das Unternehmen also treu. «Die Ostschweiz und dabei vor allem das Rheintal ist, insbesondere was Industrie und Exportwirtschaft betrifft, sehr gut aufgestellt. Es ist in den verschiedenen Betrieben viel Wissen vorhanden, zu welchem wir Sorge tragen und es der nächsten Generation weitergeben sollten», so Lipp. Wichtig sei, dass die Region weiterhin attraktive Arbeitsplätze – auch industrielle – anbiete, sodass junge Leute hier ein gutes Auskommen finden. «Wir dürfen uns nicht zur reinen Dienstleistungsgesellschaft entwickeln – ein gesunder Mix ist wichtig.»

2019 wird das Unternehmen übrigens an der BAUMA in München die neueste Generation von Menzi Muck vorstellen. Lipp: «Weiter werden wir unsere Internationalisierungsstrategie konsequent weiter verfolgen. Wir wollen gezielt neue Märkte erobern und weiter wachsen.»

Text: Marcel Baumgartner

Bilder: zVg

Anzeige

Jetzt Probe fahren.

Immer anders. So wie Ihr Arbeitsalltag.

Mehr als nur ein Transporter. Denn der neue Sprinter bietet über 1700 Konfigurationsmöglichkeiten. Hohe Auf- und Umbaufreundlichkeit sowie Ausfertigungen in vier verschiedenen Längen und Höhen machen die Transporter dieser Generation zu wandlungsfähigen Allroundern, die in jedem Berufsfeld zu Hause sind. Ein Sprinter, der aus Arbeit einen richtig guten Job macht. www.mercedes-benz.com/sprinter

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

SternGarage.ch AG, Auerstrasse 34, 9435 Heerbrugg, Telefon 071 727 79 79, www.sterngarage.ch

Stabile Verbindungen, sichere Daten, Neuausrichtungen

Datenlecks oder Verbindungsunterbrüche können sich für Unternehmen zu existenzbedrohenden Krisen auswachsen. Seit 20 Jahren ist die SpeedCom AG einer der führenden Anbieter von Dienstleistungen in den Bereich Informatik und Telekommunikation. Durch den Betrieb von zwei eigenständigen Datacentern in Liechtenstein sind viele der Dienstleistungen als Cloud Services verfügbar. Der Einsatz neuester Technologien garantiert heute volle Zugriffskontrolle und stabile und sichere Internetleitungen.

Die jüngsten Störungsfälle haben eindrücklich ins Bewusstsein gerufen, wie wichtig mittlerweile ein stetig verfügbarer und stabiler Internetzugang in einer immer stärker vernetzten Welt ist. Wird diese Kommunikation gestört, geht vielerorts fast nichts mehr. Für Unternehmen ist solch ein ungeplanter digital Detox alles andere als geschäftsfördernd,

weshalb einer erstklassigen IT- und Telekommunikations-Infrastruktur grosse Beachtung geschenkt werden sollte. Dabei werden die Ansprüche an die Infrastruktur stetig grösser und komplexer. «Da kann man leicht den Durchblick verlieren», sagt Andreas Kollmann, CEO und Inhaber der SpeedCom AG. «Wir haben uns darauf spezialisiert, Systemlösungen zu

*Andreas Kollmann
(links) und Urs Frick.*





Neuer Standort:
Im alten Riet 153
in Schaan.

erarbeiten, die individuell den Kundenwünschen angepasst werden. So wollen wir den Alltag erleichtern und die Arbeit effizienter gestalten.»

Innovation, Individuell, Ihr Erfolg

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

Daten bleiben in Liechtenstein

Netzstabilität und Sicherheit werden immer wichtiger. Bei der Abhängigkeit von einem einzigen Netzzugang kann immer wieder etwas passieren, weshalb SpeedCom auf Redundanz setzt. «Unsere Kunden verfügen über eine direkte Internetanbindung über einen redundanten Internet Backbone. Beim Thema Datensicherheit und Cloud-Services hat das Unternehmen Anfang 2016 durch die Übernahme der Newsnet AG, einem führenden Anbieter von Datacenter-Lösungen, seine Kompetenzen gestärkt. «In der IT ist das Thema Datensicherheit eines der grössten Themen überhaupt», sagt Urs Frick, CFO und Inhaber der SpeedCom AG. «Die angebotenen Cloud-Services wie virtuelle Server, Mailarchivierung oder Cloud-Telefonie stammen alle aus dem eigenen Datacenter. Es ist somit sichergestellt, dass die Daten und Applikationen vollständig auf der eigenen Hardware in Liechtenstein betrieben werden.» Nicht zuletzt auch wegen der Datenschutz Grundverordnung der EU (DSGVO) gewinnt das Thema, wo Daten gelagert werden und wer darauf zugreifen kann, stark an Bedeutung. Die SpeedCom-Server sind ausgestattet mit einer redundanten Notstromversorgung mit Dieselgenerator sowie einem hochverfügbaren Kühlsystem. «Zudem gewährleisten eine stetige Videoüberwachung und strikte Zutrittskontrollen die Sicherheit der Systeme» erklärt Urs Frick.

Telefonie vor technologischer Neuausrichtung

In der Telefonie steht auf Schweizerseite der grösste Technologiewechsel seit Jahrzehnten an. Die SpeedCom AG ermöglicht als unabhängiger Telefonie Partner einen nahtlosen Übergang von der herkömmlichen Festnetztelefonie zur wegweisenden IP-Technologie. Die Unternehmen kommunizieren künftig einfacher, effizienter und flexibler.

Damit die Umstellung reibungslos klappt, werden mit dem Kunden sorgfältig die Bedürfnisse geklärt und massgeschneiderte Lösungen erarbeitet. «Nicht immer muss die bestehende Telefonanlage ersetzt werden und in vielen Fällen kann der bisherige Internet-Serviceprovider in die neue Lösung integriert werden» erläutert Rolf Pfeiffer, Geschäftsführer und Inhaber der SpeedCom (Schweiz) AG.

Zertifizierte Partnerschaften zu den Marktführern wie Mitel (Goldstatus) und Swisscom (Platin) unterstreichen die Kompetenz in der Realisierung von anspruchsvollen, integrierten Kommunikationslösungen.

Umzug im Jubiläumsjahr

Im 20. Jahr ihres Bestehens bezieht die SpeedCom AG neue Räumlichkeiten in der Schaaner Industriezone. Am neuen Standort befindet sich auch eines der beiden Datacenter. «Unsere Mitarbeiter werden mehr Platz haben und da alle Arbeitsplätze auf einem Stockwerk untergebracht werden können, wird auch der Austausch untereinander vereinfacht. Zudem ergeben sich durch die Nähe zum hauseigenen Datacenter natürlich zahlreiche Vorteile», erklärt Kollmann. Interessierte können sich am Tag der offenen Tür vom 27. Oktober 2018 ein Bild der neuen Räumlichkeiten und dem Angebot des Unternehmens machen. Davon profitiert auch der in Buchs ansässige Schweizer Standort, «Abläufe und Vorgänge werden massiv vereinfacht» gemäss Rolf Pfeiffer. Für ihren Erfolg besteht die Möglichkeit vom 31. August bis zum 8. September im Rahmen der Liechtensteinischen Industrie-, Handels- und Gewerbeausstellung (LIHGA) die Möglichkeit, die SpeedCom näher kennen zu lernen.



SpeedCom AG

Langäulstrasse 37, CH-9470 Buchs
T +41 81 756 04 20, info@speedcom.ch
www.speedcom.ch

Im alten Riet 153, FL – 9494 Schaan
T +423 237 02 02, info@speedcom.li
www.speedcom.li

Die DSGVO kennt keine Staatsgrenzen

Rund drei Monate ist es her, seitdem die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) eingehalten werden muss. Fakt ist, um es humorvoll zu sagen, dass das Internet auch nach dem 25. Mai 2018 noch existiert. All zu grosse Änderungen sind in der Schweiz (noch) nicht zu spüren. Dennoch sind Schweizer Unternehmen direkt von der DSGVO betroffen, auch wenn das einigen noch gar nicht bewusst ist.

Im Hinblick auf die anstehende Revision des Schweiz. Datenschutzgesetzes wird eine vertiefte Auseinandersetzung mit dem Datenschutzrecht für jedes Unternehmen unerlässlich. Doch auch die DSGVO nimmt bereits zahlreiche Schweizer Unternehmen in die Pflicht, und zwar unabhängig davon, ob sie nun in der EU, in der Schweiz oder anderswo eine Niederlassung betreiben.

Er veranschaulichte, dass gerade im Onlinehandel tätige Unternehmen in Sachen Datenschutz immense Herausforderungen zu stemmen haben.»

Vor diesem Hintergrund veranstaltete die St.Galler Anwaltskanzlei Schoch, Auer & Partner neulich einen halbtägigen Workshop für Unternehmer aus der Ostschweiz. Im Einstein Congress St.Gallen vermittelten Anwälte von Schoch, Auer & Partner sowie die Fachreferenten Patrick Kessler und Reto Zbinden die Kernaussagen und Herausforderungen der DSGVO. In Workshop-Sessions wurden den rund 60 Teilnehmern konkrete Umsetzungstipps und Musterdokumente mit auf den Weg gegeben, um sie für die DSGVO fit zu machen. Wir geben Erstere hier wieder.

EU-Endkunden-Markt

Ausgangspunkt einer fundierten Auseinandersetzung mit der DSGVO ist stets die Überprüfung, ob die DSGVO für ein Unternehmen überhaupt anwendbar ist. Dementsprechend erläuterten Schoch, Auer & Partner in den einleitenden Ausführungen, dass die DSGVO sich sachlich auf die Verarbeitung von personenbezogenen Daten (d. h. nicht auf Daten von juristischen Personen) durch private Unternehmungen und staatliche Organe bezieht. Für Schweizer Unternehmen, die solche personenbezogenen Daten bearbeiten, ist die DSGVO örtlich immer dann anwendbar, wenn Daten durch eine Niederlassung in der EU

verarbeitet werden (Bsp.: Ein Schweizer Unternehmen betreibt Tochterunternehmen in Deutschland), wenn die Ausrichtung des Angebots in offensichtlich beabsichtigter Art und Weise auch auf den EU-Endkunden-Markt erfolgt (d. h.: Waren oder Dienstleistungen werden an Personen in der EU angeboten) oder wenn Verhaltensbeobachtungen von Personen in der EU stattfinden (Bsp.: Webtracking).

So fällt ein Schweizer Unternehmen grundsätzlich bereits unter die DSGVO, wenn es etwa Waren zur Lieferung ins EU-Ausland anbietet oder Daten von in der EU ansässigen Personen speichert, die sich auf eine Stelle bei diesem Schweizer Unternehmen bewerben. Sich damit zu befassen, lohnt sich, da die Konsequenzen der Nichtbeachtung der DSGVO bis zu Sanktionen in der Höhe von bis zu 4% des weltweiten Jahresumsatzes reichen.

Datenschutzerklärung

Erachtet ein Unternehmen die DSGVO für sich als anwendbar, bildet eine Bestandesaufnahme der bestehenden Datenschutzstrukturen der nächste relevante Schritt auf dem Weg zur DSGVO-Konformität. Anschliessend empfiehlt es sich, die anhand einer GAP-Analyse eruierten Massnahmen durch einen risikobasierten Ansatz zu definieren und umzusetzen. Aus der Praxis der Onlinehändler berichtete im Rahmen des Workshops Patrick Kessler, Präsident des Verbands des Schweiz. Versandhandels. Er veranschaulichte, dass gerade im Onlinehandel tätige Unternehmen in Sachen Datenschutz immense Herausforderungen zu stemmen haben. Es sei wichtig, dass ein Unternehmen als Dateninhaber weiss, wofür es die ihm anvertrauten Daten verwendet, dies unter anderem in der Datenschutzerklärung deklariert und die nötigen Einwilligungen der Betroffenen einholt. Kessler betonte sodann, dass die reine Einwilligung eines Kunden in die Datenschutzerklärung nicht ausreicht, um ihm bspw. anschliessend einen Newsletter zuzustellen. Hierfür und auch für



Das Referenten-Team von Schoch, Auer & Partner, Rechtsanwälte (v. l.): Markus Neff, Matthias Raschle, Sarah Luber, Andreas Bürgler und Martina Wäger.

die Datenverarbeitung zu einem anderen Zweck (als für den Kunden ersichtlich) sowie immer dann, wenn aus Kundendaten ein «Profil» erstellt wird, sei stets eine separate Einwilligung erforderlich. Es gelte jedoch nach wie vor keine «Double-Opt-in»-Pflicht in der Schweiz, d. h. die aktive Einwilligung (bspw. durch Setzen eines Häkchens im Bestellvorgang) muss nicht nochmals bestätigt werden (bspw. durch Klicken auf den Link im Bestätigungsmail). Hingegen sei eine Einwilligung («Opt-in»), insbesondere aufgrund des Lauterkeitgesetzes, zwingend notwendig.

Sodann besteht keine Pflicht zur Ernennung eines Datenschutzbeauftragten.

In den zwei nachfolgenden Workshop-Sessions befassten sich die Teilnehmer unter Anleitung mehrerer Anwälte von Schoch, Auer & Partner sowie von Reto Zbinden, CEO der Swiss Infosec AG, mit der konkreten Umsetzung der DSGVO. Die wichtigsten Umsetzungstipps, die je nach Unternehmen anders auszugestalten sind, lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Zuständigkeiten klären und Datenschutzverantwortlichen bestimmen (z. B. Datenschutzweisung, Pflichtenheft, Intercompany-Vertrag etc.)
- Eigene Datenbearbeitung dokumentieren (z. B. Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten)
- Datenschutzerklärung und entsprechendes Vertragswerk (AGB, Allg. Arbeitsbedingungen etc.) überarbeiten, insbesondere allfällige Verträge mit Dritten bzw. Auftragsdatenverarbeitern (z. B. bei IT-Outsourcing) anpassen
- Notwendige Einwilligungen einholen (z. B. für Newsletter)
- Einhaltung der Bearbeitungsgrundsätze bzw. Umsetzung der Datenschutzmassnahmen dokumentieren

- Interne Prozessanpassungen sowie technische und organisatorische Massnahmen zur Erfüllung der Betroffenenrechte (bspw. Löschung, Korrektur, Widerspruch, Auskunft, Datenportabilität etc.) und Gewährleistung der Datensicherheit (z. B. Zugriffsrechte, Abwehrmechanismen, Monitoring etc.) vorsehen
- Einhaltung der Grundsätze «privacy by design» (datenschutzfreundliche Technikausgestaltung) und «privacy by default» (datenschutzfreundliche Voreinstellungen)
- ggf. Vertreter in der EU bezeichnen

Doch auch wenn ein Schweizer Unternehmen nicht in den Anwendungsbereich der DSGVO fällt, ist es von der Einhaltung datenschutzrechtlicher Grundsätze nicht befreit. Mit der anstehenden Revision des Schweizerischen Datenschutzgesetzes (DSG), deren Inkrafttreten nicht vor 2019 in Aussicht ist, findet nämlich eine Annäherung des Schweiz. Datenschutzrechts an die DSGVO statt.

Schoch, Auer & Partner stellte dazu in den Ausführungen jedoch fest, dass dem Entwurf des DSG im Unterschied zur DSGVO der Grundsatz der Erlaubnis mit Verbotsvorbehalt und nicht das Verbot mit Erlaubnisvorbehalt zugrunde liegt. Sodann besteht keine Pflicht zur Ernennung eines Datenschutzbeauftragten. Die vorgesehenen Sanktionen sind sodann tiefer, jedoch besteht eine grundsätzliche Strafbarkeit der verantwortlichen natürlichen Personen. Eines wird mit dem Entwurf des DSG offensichtlich: Unternehmen, die sich bereits heute mit dem Datenschutz befassen und sich für die DSGVO fit machen, werden auch das neue DSG erfolgreich meistern und den andern einen Schritt voraus sein.

«Awareness»

Zusammengefasst steht fest, dass die DSGVO zu einer für Unternehmen folgenreichen Beweislastumkehr in Sachen Datenschutz führt. Betroffene Unternehmen müssen jederzeit in der Lage sein, über die Datenverarbeitung entsprechend Rechenschaft ablegen zu können. Für eine massgeschneiderte und der Tätigkeit des Unternehmens angepasste Lösung zur Einhaltung der datenschutzrechtlichen Vorgaben empfiehlt es sich daher, sich im Hinblick auf mögliche Sanktionen rechtlich beraten zu lassen.

Alle Massnahmen und Grundsätze sind jedoch nur zielführend und effektiv, wenn die Mitarbeiter sie auch anwenden und einhalten. Es ist daher innerhalb des Unternehmens diesbezüglich «Awareness» zu schaffen und die Angestellten entsprechend zu sensibilisieren.

Text: David Stillhart

Bild: zVg

«Man schießt mit Kanonen auf Spatzen»

Wochenlang hielt die neue europäische Datenschutz-Grundverordnung die Unternehmen auf Trab. Die Verunsicherung, was alles zu tun ist und was droht, wenn man Fehler begeht, war gross. Inzwischen ist Ruhe eingekehrt. Patrick Kessler vom Verband des Schweiz. Versandhandels sieht den ganzen Prozess nicht nur negativ. Er ist aber überzeugt, dass gerade den Kleinunternehmen, die kaum das Ziel der Übung waren, mit der DSGVO übermässig viel Aufwand aufgebürdet wurde. Und es bestehe die Gefahr einer «Abmahnindustrie».

Patrick Kessler, am 25. Mai ist die neue Datenschutz-Grundverordnung in Kraft getreten. Gehe ich recht in der Annahme, dass damit einige Anwälte ziemlich reich geworden sind? Die Verordnung war doch ein gefundenes Fressen für diese.

In der Tat konnte der Eindruck entstehen, dass hier ein Thema bewirtschaftet worden ist. Die DSGVO war vom Wortlaut her unheimlich komplex, und auch nicht in der EU ansässige Unternehmen können davon betroffen sein – Stichwort extraterritoriale Wirkung. Hinzugekommen ist eine Verunsicherung insbesondere von Schweizer Unternehmen, ob man nun davon betroffen sei oder nicht. Gleichzeitig hat das Thema mit dem Facebook-Datenskandal so richtig schön Rückenwind bekommen. Der Sturm scheint sich aber schon ein wenig gelegt zu haben.

«Es gibt leider erste Anzeichen, dass vor allem aus Deutschland heraus Abmahnungen in dieser Sache in der Welt herumgeschickt werden.»

Aber einige Wochen lang gab es kaum ein anderes Thema mehr, die Mailboxen waren voll mit Informationen zur Verordnung von unzähligen Firmen. Ich hatte den Eindruck, dass Normalsterbliche dennoch bis zuletzt nicht genau verstanden haben, um was es ging. Die Verunsicherung schien gross. Teilen Sie den Eindruck?

Ja, sowohl von Konsumentenseite, aber auch auf der Unternehmenseite war die Verunsicherung spürbar. Wer sich nicht in der Tiefe mit dem Thema auseinandergesetzt hat, war schlicht überfordert.

Um nun doch zu verstehen, was sich genau verändert hat: Können Sie das an einem Beispiel aus der Praxis zeigen?

Mein Lieblingsbeispiel aus der Praxis ist die neue Datenschutzerklärung von PayPal mit der Aufführung aller Dienstleister weltweit, welche Daten von PayPal empfangen. Wenn Sie diese Liste mit einem herkömmlichen Drucker ausdrucken, werden 50 Seiten ausgespuckt mit allen Details zu den Kooperationspartnern von PayPal. Den Konsumenten interessiert es kaum, die Konkurrenz wahrscheinlich schon... Oder die Datenportabilität: Die DSGVO besagt, dass man seine persönlichen Daten in einer Form von einem Unternehmen verlangen darf, dass diese bei einem anderen Unternehmen wiederverwendet werden können – «maschinenlesbar» oder so ähnlich. Ich habe daraufhin bei Google meine gespeicherten Daten angefordert und 6 mal 2 GB Datenfiles erhalten. Ich habe mich dann gefragt, wer diese Daten nun neu bearbeiten könnte. Ein drittes schönes konkretes Beispiel: Es gilt ein absolutes Koppelungsverbot, das heisst, man darf die Einwilligung zur Datenschutzerklärung nicht mehr an eine andere Einwilligung koppeln. Das gezeigte Beispiel (siehe Illustration) ist neu nicht mehr möglich.

Und konkret bezogen auf Schweizer Unternehmen: Was müssen sie alles berücksichtigen?

Einfach formuliert gelten für die Daten von Schweizer Konsumenten, welche irgendwo im Ausland bearbeitet werden, diese vier Punkte. Dokumentationspflicht: Damit man Personendaten bearbeiten darf, muss ein Unternehmen genau dokumentieren, welche Daten von wem und in welchem Land bearbeitet werden und wer neben dem Unternehmen noch mit den Daten arbeitet. Auftragsdatenverarbeitungsverträge: Wenn ich Daten an Dritte zur Verarbeitung weitergebe, muss ein Auftragsdatenverarbeitungsvertrag erstellt werden, der alle Details zur Datenverarbeitung regelt. Informationspflicht des Kunden inklusive Einwilligung: Konsumenten müssen

Patrick Kessler:

**«Im Prinzip unterstehen
heute schon alle
Unternehmen dem DSGVO.»**



Es ist inzwischen nicht mehr erlaubt, mehrere Einwilligungen aneinander zu koppeln, wie das in diesem Beispiel geschieht.



über den Grad und die Ausprägung der Datenverarbeitung informiert werden. In Situationen, wo kein «Consent by...» besteht, muss der Konsument für die Datenverarbeitung sein Einverständnis geben. Recht auf Selbstauskunft: Jeder Konsument kann von Unternehmen eine Selbstauskunft über seine gespeicherten Daten einfordern.

«Den Konsumenten interessiert es kaum, die Konkurrenz wahrscheinlich schon...»

Vielen war auch unklar, ob sie selbst betroffen sind oder nicht. Beispielsweise Unternehmen, die nur mit Kunden in der Schweiz zu tun haben und nicht im EU-Raum. Gab es in Ihrer Einschätzung auch Firmen, die aus nackter Angst, etwas Falsches zu tun, mehr gemacht haben als nötig?

Wir haben das sehr genau und streng formal angeschaut und kamen zum Schluss, dass wahrscheinlich jedes Handelsunternehmen Personendaten von Konsumenten irgendwo im Ausland liegen hat. Ein Newsletter-Tool, Google Drive, Microsoft Cloud, ein CRM oder ähnlich gehostet in Deutschland oder Frankreich... und schon hat man den Fuss in der DSGVO drin. Auch Unternehmen mit Grenzgängern sind zum Beispiel davon betroffen. Langer Rede kurzer Sinn: Fast jeder ist davon betroffen, die Frage ist einfach, ob die Unternehmen die betroffenen Bereiche richtig erkannt haben.

Und auf die andere Seite gefragt: Glauben Sie, dass überall die neue Datenschutzverordnung bereits vollzogen wurde oder es einige drauf ankommen lassen?

Ich glaube nicht, dass alle auf der Höhe sind. Der eine oder andere mag gar ganz darauf verzichtet haben, etwas zu unternehmen. Vor allem bei kleinen Unternehmen, die nur wenige Personendaten halten, gehe ich nicht davon aus, dass viel unternommen wurde. Ich denke da an den Hühnerzüchter, der gleichzeitig Eier direkt an Konsumenten verteilt und seine Rechnungen mit Adresse auf einer Dropbox speichert – auch er ist davon betroffen. Das ist meines Erachtens auch die grosse Schwäche des Gesetzes: Man schießt mit Kanonen auf Spatzen, die Kleinunternehmen sind damit völlig überfordert – per DSGVO aber theoretisch davon betroffen.

Sie arbeiten für den Verband des Schweiz. Versandhandels. Dieser ist logischerweise stark betroffen, Adressen und Personendaten sind ein zentrales Element dieser Branche. Was haben Sie im Vorfeld des 25. Mai alles gemacht für Ihre Mitglieder – und wie haben diese auf das Ganze reagiert?

Wir haben schon den ganzen Gesetzgebungsprozess in Brüssel mitverfolgt und immer wieder mal berichtet, in welche Richtung es geht. Wir haben 2017 – im Zuge der Vernehmlassung der Revision des Schweizer Datenschutzgesetzes – unseren Mitgliedern schon Infoveranstaltungen dazu angeboten und Handlungsempfehlungen dazu abgegeben. In der heissen Phase 2018 haben wir dann nochmals mit zwei Veranstaltungen informiert, wir haben ein Whitepaper für unsere Mitglieder verfasst und für unsere Online-Händler einen neuen Standard für die Datenschutzerklärung zur Verfügung gestellt. Das interne Formalisieren konnten wir aber nicht auch noch übernehmen, das war Aufgabe der Unternehmen – wir haben dazu aber Vorlagen zur Verfügung gestellt.

Ich gehe davon aus, dass Ihre Mitglieder einigen zusätzlichen Aufwand hatten, um die Verordnung umzusetzen. Gab es weitere Auswirkungen?

Ja, es hat in der Umsetzung sicher Zusatzaufwand verursacht, das Thema ist aber für unsere Branche nicht ganz so fremd, da wir ja schon lange mit Personendaten arbeiten und dies unser wichtigstes Aktivum ist. Aber ganz ehrlich: Ich empfinde es nicht nur negativ, wenn ein Unternehmen sich selber mal bewusst macht, wohin Personendaten überall fließen. Ich behaupte, mit einem Tag Aufwand kann man sehr vieles gut bis sehr gut dokumentieren und formalisieren. Man kann aber auch Wochen damit verbringen, um Perfektion zu erlangen, hier sollte man pragmatisch bleiben. In Bezug auf Auswirkungen: Bis anhin habe ich nur vereinzelte Meldungen erhalten. Dies betrifft vor allem Selbstauskunftsgesuche über registrierte Personendaten. Hier sehe ich für die Zukunft die grössten Aufwände auf Unternehmen zukommen. Ich empfehle jedem grösseren Unternehmen, sich einen Standard für solche Auskünfte zurecht zulegen – eine Standardisierung spart Zeit und macht einen guten Eindruck bei der Beauskunftung.

Haben Sie persönlich Verständnis für die neue Datenschutz-Grundverordnung oder halten Sie diese für überzogen?

Ich halte die EU-DSGVO in gewissen Bereichen überzogen und glaube, dass mit der DSGVO wohl auf Google, Facebook und Co. gezielt wurde, jedoch alle KMU getroffen beziehungsweise «versenkt» wurden. Grossunternehmen haben die Mittel, um sich auf alle Anforderungen einzulassen, und gleichzeitig ist man heute schon fast auf diese Dienste angewiesen. Wir sprechen dann von Lock-in-Effekten: Der Nutzer ist bereit, fast alles preiszugeben, um einen Dienst

zu nutzen. Bei kleinen und mittleren Unternehmen schaut es anders aus: Dort fehlen Zeit, personelle Ressourcen und Know-how, um alles perfekt hinzubekommen... und der Konsument schaut dann halt auch mal beim Kleinen genauer hin als beim Grossen, weil er dort mehr Beschwerdemacht verspürt.

In der Schweiz entsteht derzeit eine Schweizer Variante der DSGVO, ein neues Bundesgesetz über den Datenschutz. Wartet da noch einmal administrativer Aufwand auf die Unternehmen? Und sind dann einfach restlos alles davon betroffen?

Der Gesetzgebungs- respektive Revisionsprozess läuft. Aber im Prinzip unterstehen heute schon alle Unternehmen dem DSG, welches trotz seines Alters heute schon alle Firmen betrifft, die Personendaten speichern. In der Vernehmlassung zur Totalrevision haben wir uns dafür starkgemacht, dass schweizspezifische Regularien, die über die EU-DSGVO hinausgehen eliminiert werden. Solche «Swiss Finish»-Formulierungen wurden nun schon sehr stark eliminiert, sodass wir davon ausgehen, dass sich das Schweizer DSG demjenigen der EU annähert, gewisse Punkte übernimmt, aber nicht darüber hinausgeht. Insofern gehen wir immer noch davon aus, dass sich der erneute Anpassungsbedarf stark in Grenzen halten sollte.

«Ich halte die EU-DSGVO in gewissen Bereichen überzogen und glaube, dass mit der DSGVO wohl auf Google, Facebook und Co. gezielt wurde.»

Wer die Datenschutzverordnung nicht befolgt, auf den warten Sanktionen. Gibt es bereits erste Anzeichen dafür, dass es hier zu einer Schwemme von solchen Fällen kommt?

Ja, es gibt leider erste Anzeichen, dass vor allem aus Deutschland heraus Abmahnungen in dieser Sache in der Welt herumgeschickt werden. Es gibt aber offenbar auch in der Schweiz erste Ansätze von Anwälten, hier tätig zu werden. Wir sind dann wieder zurück bei der ersten Frage: Man kann ein Gesetz auf verschiedene Arten bewirtschaften. Die vorbereitende Bewirtschaftung wäre dann die positive Art und Weise, damit umzugehen. Die Abmahnindustrie in Deutschland ist dann eher als Unart zu bezeichnen, einfach nur mühsam und wenig zielführend. Wie weit die echten finanziellen Sanktionen bei einer richterlichen Verurteilung gehen, darauf wartet derzeit die ganze Branche. Wir denken, dass aber noch ein paar Monate ins Land ziehen werden, bis erste aussagekräftige Urteile gefällt werden.

Interview: Stefan Millius

Bilder: Jelena Genert, zVg

Die persönliche Note

Regula Buzziol (*1961) aus Märwil TG ist Geschäftsführerin und Verwaltungsratsmitglied der Academia Euregio Bodensee AG. Sie ist seit 13 Jahren für das Unternehmen tätig, seit 2007 in der Geschäftsführung.



Regula Buzziol, was reizt Sie an der unternehmerischen Tätigkeit?

Ich bin Praktikerin, Kommunikatorin und Philanthropin. Als Geschäftsführerin der Academia Euregio habe ich die Möglichkeit, neue Projekte zu lancieren, diese durchzuführen oder Anpassungen und Veränderungen voranzutreiben und schliesslich Entscheidungen zu treffen. Auch der Austausch mit Verbänden und Arbeitgeberorganisationen in der Branche macht mir Freude, ist gleichzeitig auch herausfordernd und braucht zuweilen Geduld und Durchsetzungsvermögen.

Auf welche Meilensteine sind Sie besonders stolz?

Die Academia Euregio Bodensee AG ist eine von drei Bildungsinstitutionen in der Deutschschweiz, die Arbeitsagoginnen und -agogen an den Standorten St.Gallen und Olten ausbildet. In Lehrgängen, Seminaren und Beratungen vermitteln wir Fachwissen über die Zusammenarbeit mit Menschen mit einer Beeinträchtigung, mit einem schwierigen Zugang zur Arbeitswelt. Für Arbeitsagoginnen und -agogen steht die Arbeit klar im Vordergrund. Sie unterstützen sehr unterschiedliche Menschen mit sehr unterschiedlichen Hintergründen. So betreuen sie neben Personen mit einer körperlichen oder geistigen Einschränkung auch Personen, die aufgrund einer Beeinträchtigung infolge von Suchterkrankung, Unfall oder Krankheit oder aufgrund eines Migrationshintergrundes Unterstützung benötigen – immer mit dem Ziel, dass diese Personen einmal selbstständig einer Arbeit nachgehen können. Ich bin stolz, dass wir trotz mächtiger Mitbewerber, wohl dank der uns eigenen, persönlichen Note, im Markt bestehen können.

Und welche Vorteile bietet für Sie das Netzwerk «Leaderinnen Ostschweiz»?

Das Kennenlernen von vielen spannenden Frauen aus den unterschiedlichsten Branchen ist eine Bereicherung. Ich darf Einblick in andere Wirtschaftszweige nehmen und kann um Meinungen fragen und die eigenen Erfahrungen weitergeben. An den Treffen wird aber nicht nur gefachsimpelt, es hat auch Platz für Humor und Genuss.

www.leaderinnenostschweiz.ch

«St. Gallen braucht ein klareres Profil»

Peter Kuratli, Leiter des Amts für Wirtschaft und Arbeit des Kantons St. Gallen, räumte kürzlich seinen Platz in der kantonalen Verwaltung. Er kehrte zurück zu seinen Wurzeln und wurde Partner der Wirtschaftskanzlei ME Advocat Rechtsanwälte in Herisau und Staad. Seine langjährige Erfahrung in der Verwaltung sieht Kuratli als ideale Voraussetzung für die neue Tätigkeit.

Peter Kuratli, aus einem kantonalen Amtsleiter wird ein Partner einer Anwaltskanzlei. Das ist kein alltäglicher Vorgang.

Der Sprung ist nicht so gross, wie er scheint. Ich habe ja bereits nach meinem Studium in dieser Kanzlei gearbeitet und mich dort auf das Anwaltspatent vorbereitet. Aus dieser Zeit pflege ich noch gute Kontakte. Ich wusste immer, dass ich vor 50 einen Grundsatzentscheid für meine berufliche Zukunft fällen möchte. Aus einigen Gesprächen hat sich diese Option ergeben, die ich nun ergriffen habe.

«Man muss zwischen den Interessen der Sozialpartner Brücken bauen.»

Dann kann man aus dem Wechsel nicht ableiten, dass Sie beim AWA nicht glücklich waren?

Im Gegenteil, meine Funktion hat mich sehr befriedigt. Das gilt auch für meine vorherige Aufgabe als Generalsekretär des Volkswirtschaftsdepartements. Damals hatte ich den Wunsch, wieder mehr operativ tätig zu sein, und dieser hat sich mit der Amtsleitung beim AWA erfüllt. Als Partner in einer Anwaltskanzlei mache ich nun gewissermassen auch noch den Sprung in die Selbstständigkeit. Ich will jedenfalls keine meiner Erfahrungen missen. Ich habe gelernt zu führen, ich kenne die Verwaltung sehr gut, und ich kann das alles nun in meine neue Aufgabe einbringen.

Die Welt der Verwaltung und die einer Wirtschaftskanzlei unterscheiden sich aber doch erheblich. Im Amtsstuben geht es wohl gemächlicher zu.

Es gibt dieses weitverbreitete Bild einer Verwaltung tatsächlich. Ich kann nur für mein Amt sprechen, aber hier trifft es nicht zu. Die Verwaltung arbeitet heute sehr viel moderner, als es vielleicht von aussen scheint. Die Prozesse haben sich dank der Informatik beschleunigt, und die Verwaltung versteht sich

als Dienstleister. Wir haben im AWA stets versucht, pragmatisch zu arbeiten und einen Mehrwert für alle Seiten zu schaffen: für Stellensuchende wie für Unternehmen. Ich wollte nie Leiter einer Kontrollbehörde sein, sondern vor allem Nutzen stiften.

Das AWA, das Sie nun verlassen haben, hat eine bunte Geschichte. Einst war es das Kantonale Amt für Industrie, Gewerbe und Arbeit (KIGA), dann wurde dieses in zwei Ämter aufgeteilt, dann wieder zusammengeführt...

...und noch früher war die Arbeitsvermittlung auf Stufe Gemeinde angesiedelt in Form der Arbeitsämter. Die Regionalen Arbeitsvermittlungszentren (RAV) sind aus der Einsicht entstanden, dass man hier professionalisieren muss. Es ist richtig, es gab einige Umstrukturierungen. Und meine Aufgabe war es damals, die beiden Ämter wieder zusammenzuführen. Aus meiner Sicht war das ein richtiger Entscheid. Nicht nur, weil man so Ressourcen einsparen konnte, sondern vor allem, weil es so möglich wurde, integral aufzutreten, auch gegenüber Unternehmen. Der Ausdruck «one stop shop» mag etwas abgenutzt sein, aber er trifft es. Arbeit ist immer mit Wirtschaft verbunden; es macht keinen Sinn, diese Bereiche voneinander zu trennen. Die Integration von Arbeitssuchenden, die Beratung der Unternehmen, das alles gehört zusammen.

Mit der Zusammenlegung waren einige Hoffnungen verbunden. Konnten Sie diese erfüllen?

Die Ziele, die bei der Fusion definiert wurden, haben wir erreicht. Es ist uns gelungen, gegenüber allen Stakeholdern als leistungsfähiges Amt anerkannt zu werden. Wobei das natürlich nicht allein mein Verdienst ist. Auch die Wirkung der RAV wurde kontinuierlich gesteigert. Wir pflegen einen aktiven Arbeitgeberservice und arbeiten gut mit den Unternehmen zusammen. Darüber hinaus liegen beim AWA viele andere Themen. Wir haben einige tolle Tourismusprojekte aufgegleist und zum Teil bereits abgeschlos-

*Peter Kuratli, ehem. Leiter
des St.Galler Amts für Wirtschaft und Arbeit:*

Wechselt die Fronten.





sen. Da denke ich etwa an die Ostschweizer Gästekarte. Auch das Forschungs- und Innovationszentrum Rheintal (RhySearch) etabliert sich als weiteres Beispiel aus dem Bereich Innovationsförderung

Unternehmen stehen kantonalen Behörden stets misstrauisch gegenüber, weil sie von dort meist mit neuen Vorschriften konfrontiert werden. Was Sie sagen, klingt aber nach einem grossen Einvernehmen.

Wenn wir an Themen denken wie Arbeitsbewilligungen zum Beispiel für Personen aus Drittstaaten, dann gibt es hier tatsächlich sehr strenge Vorschriften und enge Kontingente. Diese kommen allerdings vom Bund, nicht vom Kanton. Wir haben als Amt

«Die Qualitäten sind in St.Gallen vorhanden, wir müssen sie nur noch zeigen.»

stets versucht, eine Lösung zu finden, und das ist auch vielfach gelungen. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass sich fast immer eine Tür öffnet, wenn man ein Gesuch richtig begründet und geschickt vorgeht. Die zunehmende Regulierung entsteht allgemein vor allem auf Bundesebene. Dann ist es an uns, sie auf Stufe Kanton pragmatisch umzusetzen. Was mich erstaunt: Die Klagen über zu viele Gesetze und Vorschriften sind oft zu hören, und dennoch gibt es immer mehr. Oft wird aus einem einzelnen Problem gleich eine Regulierung kreiert. Deshalb wächst die Zahl der Vorschriften, und gerade für KMU ist es schwierig, da die Übersicht zu behalten.

Was muss man mitbringen, um das Amt für Wirtschaft und Arbeit gut zu führen?

Man muss Brücken bauen können zwischen den verschiedenen Interessen der Sozialpartner. Ein volkswirtschaftliches Verständnis ist wichtig, ebenso aber,

dass man weiss, wie Unternehmen funktionieren und wie sich deren Entscheide auf dem Arbeitsmarkt auswirken. Gefragt ist also ein vernetztes, ganzheitliches Denken. Zudem führt man in dieser Funktion viele Verhandlungen, deshalb ist Verhandlungsgeschick zentral. Gegen innen scheint es mir wichtig, die Mitarbeiter im Rahmen des Möglichen kreativ wirken zu lassen, daraus entstehen immer wieder gute Ideen. Denn wir haben bei der Initiierung von Projekten stets proaktiv gearbeitet; wir haben nicht einfach gewartet, bis ein Gesuch kam.

Das ist ein gutes Stichwort: Proaktives Handeln wünscht man sich auch rund um die Standortförderung, die in Ihrem Amt angesiedelt ist. Hier gab es in jüngster Zeit kaum mehr auffällige Erfolgsmeldungen, während andere Regionen zumindest gefühlt mehr davon hatten.

Es ist natürlich so: Die grossen Areas haben sehr viel mehr Ressourcen in der Standortförderung als St.Gallen. Aber auch sie hatten in schwierigen Zeiten Rückgänge bei der Zahl der Ansiedlungen. Unsere Werte lagen stets etwa im gleichen Verhältnis wie bei den grösseren Regionen. Im Moment spüren wir auch wieder eine gewisse Aufbruchstimmung, wir erhalten mehr Anfragen und haben Ansiedlungen erreicht. Entscheidend ist, dass man seine Aufgaben in der Standortförderung laufend – unabhängig von konjunkturellen Schwankungen – erledigt: Man muss sich als Standort gut positionieren, die wesentlichen Standortfaktoren pflegen und sich stets weiter entwickeln, denn die Konkurrenz schläft nicht.

Wo liegt da noch Potenzial für den Kanton St.Gallen?

Wir sind ein sehr diversifizierter Kanton, was die Branchen und unsere Industrie angeht. Das hat den Vorteil, dass unsere Volkswirtschaft stabil und weniger krisenanfällig ist. Zugleich erschwert es die Vermarktung: Es ist nicht einfach, bei dieser Ausgangslage ein Profil zu kreieren. Daran müssen wir arbeiten. In den Bereichen, in denen wir uns positionieren, sollten wir uns ein noch klareres Profil zulegen. Ein Beispiel sind die Wirtschaftskluster in der ICT oder in der Präzisionsindustrie. Hier sind Qualitäten bereits vorhanden, nun geht es darum, sie auch zu zeigen. Die Ausgangslage insgesamt betrachte ich als gut, wir haben beispielsweise eine starke Bildungslandschaft. Wichtig ist, dass wir steuerlich nicht an Attraktivität verlieren. Die Steuern sind zwar nicht der einzige, aber doch ein wichtiger Faktor bei Standortfragen.

Und wie sieht es mit dem immer wieder beschwo- renen Fachkräftemangel aus?

Jede Region will Fachkräfte und muss um sie buhlen. Für uns ist das wohl noch etwas anspruchsvoller als für Metropolen. Interessierten müssen wir zeigen

können, dass sie hier einen attraktiven Arbeitsmarkt vorfinden. Leider spricht man uns das von aussen nicht einfach automatisch zu, deshalb tragen wir das aktiv nach aussen.

Nun werden Sie wieder Anwalt, und das in einer ausgeprägten Wirtschaftskanzlei. Ist es Zufall oder geplant, dass Sie bei einer Kanzlei mit diesem Fokus anheuern?

Es macht sicher Sinn, dass ich Themen wie Wirtschafts- und Verwaltungsrecht zum Schwerpunkt habe. Im Unterschied zu Anwälten, welche die klassische Laufbahn absolviert haben, kenne ich die andere Seite, die Verwaltung, sehr gut. Ich weiss, wie sie funktioniert, wo es Spielräume gibt und wie man sie nutzen kann. Gleichzeitig konnte ich in der Funktion als Amtsleiter in viele Unternehmen schauen und kenne auch deren Bedürfnisse. Ich denke, es ist mein Vorteil, dass ich Verständnis für die Bedürfnisse aller Beteiligten und einen guten Zugang zu ihnen habe.

Was glauben Sie: Wird Ihnen dieser Seitenwechsel leichtfallen?

«Wir sind ein sehr diversifizierter Kanton, was die Branchen und unsere Industrie angeht.»

Ich habe mich schon als Amtsleiter immer wieder mit rechtlichen Fragen befasst. Und ich werde in der neuen Funktion sicherlich viele Mandate betreuen, die in die Rechtsgebiete fallen, die mir vertraut sind. Zu den Kunden der Kanzlei gehören Unternehmen, Privatpersonen, aber auch die öffentliche Hand. Ich bin daher sicher, dass ich rasch meinen Teil zum Erfolg der Kanzlei und natürlich der Klienten beitragen kann, auch wenn natürlich wie bei jedem Stellenwechsel eine Lernphase dazugehört.

Interview: Stefan Millius

Bilder: Axel Kirchhoff

Zur Person

Peter Kuratli (*1969) war insgesamt zwölf Jahre beim St.Galler Volkswirtschaftsdepartement tätig, zunächst fünf Jahre als Generalsekretär, danach sieben Jahre als Leiter des Amtes für Wirtschaft und Arbeit. Zuvor hatte der Betriebsökonom und Anwalt beim Steueramt sowie in der Treuhand- und Advokaturbranche gearbeitet. Per 1. Juli 2018 trat Kuratli seine neue Aufgabe als Partner der Wirtschaftskanzlei ME Advocat Rechtsanwälte mit Standorten in Herisau und Staad an.

Minimalvariante von Luxus

Der weit über die Grenzen bekannte Hof Weissbad erhält einen «verlängerten Arm»: Die benachbarte Weissbad Lodge, die Ende Juli eröffnet wurde, spricht ein anderes Zielpublikum an und ist Teil der neuen Gesamtstrategie.



Am 27. Juli wurde im innerrhodischen Weissbad die «Weissbad Lodge» eröffnet. Geführt wird es vom Team des Hofes Weissbad, des 4-Sterne-Superior-Hotels, das einen Steinwurf von der neuen Lodge entfernt liegt. Das neue Haus soll die «Mutter» gewissermassen ergänzen, indem es ein anderes Zielpublikum anspricht. Die Preise für die 25 modernen Doppelzimmer seien moderat, so Christian Lienhard, der Direktor des Hotels Hof Weissbad, der Service reduziert. Angesprochen werden Wanderer, Biker, Wintersportler, Seminargäste, Familien, aber auch Gruppen- und Geschäftsreisende. Entsprechend stehen unter anderem auch Waschmaschine und Tumbler oder auch Kleider- und Schuhtrocknungsräume bereit.

Eine eigentliche Réception sucht man in der Weissbad Lodge vergebens, ebenso ein Restaurant. Für das Einchecken und die Bewirtung sorgt der benachbarte Hof Weissbad. Dort stehen neben Restaurants und Bars auch die Terrasse und der Bade- und Wellnessbereich zur Verfügung.

Neuland betritt die Lodge auch mit dem Konzept «Take it – bring it». Gäste leihen sich aus, was sie sich für ihren Aufenthalt zusätzlich wünschen, von der Nespresso-Maschine über die Thermosflasche bis zu Wanderbüchern, Rucksack oder Wanderstöcke und retournieren es am Ende wieder.

Christian Lienhard spricht von einer «Minimalvariante von Luxus». Es sei alles vorhanden, was nötig ist, um die Natur zu erleben, Seminare belegen oder einfach die Zweisamkeit zu geniessen.

Die Weissbad Lodge ist ein Element der Gesamtstrategie des Hotels Hof Weissbad. Das gesamte Grundstück mit allen bestehenden Gebäuden soll nach und nach zu einem Resort verschmelzen. Nachdem in den vergangenen Monaten diverse Umbauarbeiten erfolgt sind, stehen weitere Projekte in Planung, darunter ein Seminarpark sowie der Wellnessbereich auf dem Gelände des bisherigen Tennisplatzes. Gerade der neue Seminarbereich dürfte von den zusätzlichen Zimmern in der Lodge profitieren.

Text: Stefan Millius, **Bild:** zVg.

actesy, Startup mit über 30 Jahren IT-Migrationserfahrung

Interview mit Peter Imthurn über die Trends der Zukunft und warum der Verwaltungsratspräsident und Gründer des ERP-Anbieters GUS Schweiz AG mit dem Startup actesy noch einmal ganz von vorne anfangen will.



Peter Imthurn

Herr Imthurn, Sie haben sich nach 30 Jahren – davon 18 Jahre als Verwaltungsratspräsident der GUS Schweiz AG aus dem ERP Markt verabschiedet. Warum?

Peter Imthurn: Ich glaube, dass der Fokus auf das Enterprise Resource Management heute nicht mehr ausreicht, wenn man den Herausforderungen des digitalen Wandels genügen will. Ich glaube vielmehr, die «Mission ERP» ist nahezu abgeschlossen. Dabei ging es doch darum, dass Abteilungen nicht mehr abgeteilt und Zuständige nicht «ständig zu» sind – mit Arbeit meine ich natürlich. ERP-Software hat alle Unternehmensteile entlang dem Wertefluss im Unternehmen integriert. Aber Industrie 4.0 zum Beispiel verlangt, dass wir den Wertefluss noch besser mit dem Warenfluss verbinden, auch über System- und Firmengrenzen hinaus. Das ist die Chance, die uns das Internet of Things eröffnet. ERP plus IoT ergibt Industrie 4.0.

connecting digital worlds

Aber da sind doch die ERP-Anbieter durchaus im Spiel, oder etwa nicht?

Ich würde sagen: «oder etwa nicht». Die Herausforderungen, die sich mit dem digitalen Wandel ergeben – und Industrie 4.0 ist nur die Umsetzung der Digitalisierung im Fertigungsbereich – liegen darin, dass agile Unternehmen entstehen, die sich individuell auf veränderte Kundenwünsche einstellen. Das ist ein ganz anderes Geschäftsmodell, das neue Herausforderungen im Zusammenspiel von Software stellt. ERP ist die Super League der Unternehmenssoftware. Aber Industrie 4.0 und andere Auswirkungen des digitalen Wandels sind die Champions League. Es geht darum, völlig neue Geschäftsmodelle zu erdenken und zu ermöglichen.

Und was ist daran anders?

Alles! Sehen Sie, praktisch alle heutigen ERP-Systeme sind von ihrer Herkunft her monolithisch, das heisst: Sie sind einmal als komplexer, in sich ge-

schlossener Software-Tower entwickelt worden und wurden in modernere Architekturen migriert. Aber im Prinzip sind diese Anwendungen immer noch riesige Gebilde aus miteinander verknüpfter Business Logik, die sich nur schwer modifizieren lässt. Das ist das Gegenteil von Agilität. Nach einer ERP-Auswahl ist der Anwender so fest an einen Anbieter gebunden wie bei einer Eheschließung. Und die Trennung ist genau so schmerzhaft und kostenintensiv.

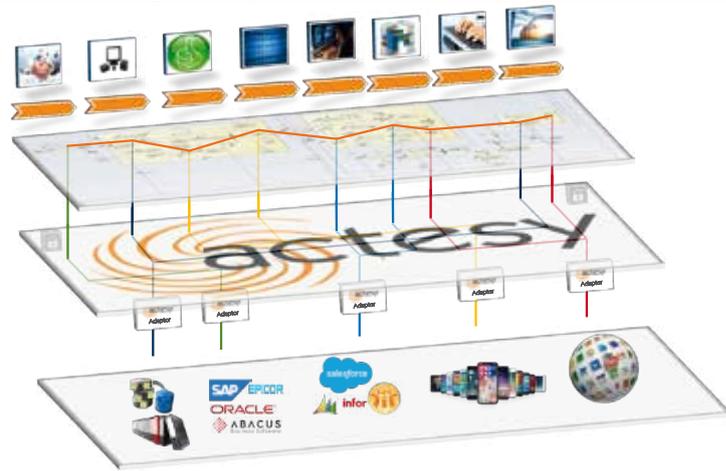
Mit actesy wollen wir die Anwender aus der Abhängigkeit von ERP-Anbietern befreien, weil sie künftig wie in einer Mall die beste App für Finance hier und die beste Lösung für die Fertigungssteuerung dort erwerben und miteinander als Cloud Services verknüpfen können. Mit actesy erfinden wir nicht die Lösungen neu, sondern die Integration. Deshalb: «connecting digital worlds».

Und wie funktioniert das?

Wir haben bei actesy ein Framework entwickelt, mit dem wir einerseits über leistungsfähige Tools eigene Apps, also eigene Business Logik entwickeln können. Andererseits sind wir aber auch in der Lage, aus den bestehenden Datenbanken, die den installierten Unternehmenslösungen zugrunde liegen, die Daten zu adaptieren, die wir für neue Anwendungen benötigen, um sie mit neuen Apps zu verknüpfen. Und drittens sind wir in der Lage, mit dem actesy Framework hybride Anwendungsarchitekturen zu schaffen, die es einerseits unterschiedlichen Anwendungen ermöglichen, mit einer gemeinsamen adaptierten Datenbasis zu arbeiten, und andererseits auch die Wahl lassen zwischen Anwendungen die vor Ort, also On-Premises, laufen, oder in der Cloud oder mobil.

Das heisst, der Anwender kann Schritt für Schritt in eine Cloud-Architektur wechseln oder mobile Anwendungen zu seinen heute bestehenden Anwendungen integrieren?

Das auf jeden Fall. Er kann aber auch sukzessive bestehende Anwendungsteile austauschen – beispielsweise die Finanzlösung des Anbieters S durch die Finanzsoftware des Anbieters G – oder umgekehrt. Wir haben inzwischen mehr als 100 Adaptoren



geschrieben, mit denen der Austausch von Daten und Anwendungsschritten möglich ist. So können wir heute beispielsweise Salesforce adaptieren oder SAP oder eben GUS-OS. Und trotzdem werden alle Anwendungsteile durch eine Workflow-Engine prozessorientiert harmonisiert.

Aber damit sind Sie nicht alleine am Markt?

Aber fast alleine und technologisch ganz weit vorne! Mit actesy müssen wir keine Rücksicht auf eine bestehende Installationsbasis nehmen. Viele ERP-Anbieter scheuen sich vor dieser Offenheit, weil die Möglichkeit, andere Lösungen zu integrieren, auch die Möglichkeit miteinbezieht, dass die eigene Lösung abgelöst wird.

Und wohin wird das führen?

Die heutigen Softwarearchitekturen werden durch eine Plattform-Architektur abgelöst, darin stimme ich übrigens mit meinem ehemaligen Kollegen Dirk Bingle, dem Geschäftsführer der GUS Deutschland GmbH, also der Schwestergesellschaft der GUS Schweiz AG, überein. Er hat dies zuletzt in einem Whitepaper für den Arbeitskreis ERP im Bitkom, dem deutschen Hightech-Verband, so formuliert. actesy ist der Weg dorthin. Aber mit actesy können wir auch selbst so eine Plattform sein. So wie AirBnB über keine Wohnungen verfügt, Uber über keine eigenen Autos, so wird der actesy Marketplace nicht unbedingt eine eigene Software-Entwicklung betreiben, sondern die Services von Dritten adaptieren, integrieren und anbieten. actesy ist eine Plattform für den digitalen Wandel und für die Migration in die digitale Zukunft.

Doppelt so schnell und deshalb halb so teuer.

Und was sind Ihre nächsten Schritte?

actesy zielt nicht auf den ERP-Markt, sondern auf alle komplexen Softwarestrukturen, die einen Befreiungsschlag brauchen, wenn sie fit für den digitalen Wandel sein sollen. Das gilt für Bankensysteme ebenso wie für ERP- und Businesssysteme. Wir haben Anfragen aus praktisch allen Branchen – vor allem aber aus dem Bereich Automotive, Finance, Chemie und Handel.

Wir wollen Anwender befähigen, mit dem actesy Framework eigenständig ihre individuelle Digitalstrategie umzusetzen. Deshalb setzen wir auf Schulungskonzepte und arbeiten daran, das Framework so anwenderfreundlich wie möglich zu gestalten. Software-Integration sollte per Drag-and-Drop funktionieren. actesy steht für «act easy»! Das ist mein Credo aus 30 Jahren «IT-Migrationshintergrund».

Insofern bin ich fest davon überzeugt, dass ich meine Kunden, die in den letzten 30 Jahren vertrauensvoll mit mir bei IT-Migrationsprojekten zusammengearbeitet haben, auch in Projekten rund um den digitalen Wandel wiedersehen werde – und viele neue dazu.

actesy AG – connecting digital worlds

actesy steht für Prozessoptimierung, Systemoffenheit, Sicherheit und Agilität. actesy ist Ihr Beschleuniger für die digitale Transformation, damit die Digitalisierung nachhaltig bewältigt werden kann. actesy ist ein einfach anzupassendes Metadaten-Framework, das den Zugriff auf Daten, Kennzahlen und Prozesse in Echtzeit über intuitiv zu bedienende und flexible Oberflächen ermöglicht.

Wir sehen uns in Ihrem nächsten Digitalprojekt.



actesy AG

Schützengartenweg 3, 9000 St. Gallen
 +41 71 524 01 00
 peter.imthurn@actesy.com
 www.actesy.com

Mit Vertretungen in Berlin, Niederlande, USA und Kanada

Trommeln für Millionen Teilchen

Die Stalder AG veredelt seit bald 60 Jahren Oberflächen aus Metall. Durch einen Zufall, eine Investition und unzählige Arbeitsstunden hat das Engelburger Unternehmen einen Coup gelandet. Einen, von dem nicht zuletzt Mountainbike-Star Nino Schurter profitiert.

Es war bloss ein Zufall. Eine beiläufige Erzählung, die der Stalder AG zu einem Coup in ihrer Branche verhalf: Vor gut drei Jahren hörte das Engelburger Familienunternehmen von einem Lieferanten, dass eine ehemalige Reissverschlussfabrik in Deutschland sich von einem Geschäftszweig trennen möchte. Zu diesem gehörte das sogenannte Trommelanodisieren. Stalder wurde hellhörig. Drei Jahre, eine Investition und unzählige Arbeitsstunden später gehört das Verfahren mit dem sperrigen Namen nun zu den Spezialitäten des Unternehmens: Die Stalder AG bietet Trommelanodisieren von Kleinstteilen europaweit erfolgreich an.

Keine Handarbeit, viel Know-how

«Wir haben damals entschieden, die Rechte am Verfahren zu übernehmen», blickt Christoph Stalder, der das Familienunternehmen seit 2004 führt, zurück. «Anschliessend haben wir diesen Geschäftszweig in die Schweiz geholt und mit modernster Technologie und unserem Know-how daraus eine ei-

gene neue Anlage entwickelt.» Eine Technologie, die einigermassen komplex ist: Beim Anodisieren wird die Oberfläche vom Aluminium-Kleinstteilen mittels Oxidation verändert und in einer gewünschten Farbe eingefärbt. Kleinstteile werden so extrem kratz- und witterungsbeständig gemacht.

Klassisches Anodisieren von Aluteilen muss von Hand gemacht werden, was in hohen Stückzahlen sehr zeit- und kostenaufwendig ist. Das Trommelanodisieren, wie es Stalder anbietet, ermöglicht nun Anodisieren in grossen Mengen: Die Alu-Teile werden zu Tausenden in Trommeln gefüllt und «direkt darin als Schüttgut veredelt», erklärt Christoph Stalder. «Diese Innovation ermöglicht uns, in der Schweiz Massenteile zu veredeln und so sogar konkurrenzfähig sein», sagt Stalder. «Durch unsere Technologie, die selbstverständlich geheim ist, können wir jetzt anodisierte Alu-Kleinstteile zum besten Preis in ganz Europa absetzen.»

Die Qualität gewährleistet Stalder mit einem Hightech-Prüfautomaten, ebenfalls zu 100 Prozent automati-

Christoph Stalder führt die Stalder AG in zweiter Generation.



siert. Und das Spezialverfahren des Engelburger Unternehmens hat sich in der Branche mittlerweile herumgesprochen: Stammten zuvor noch 98 Prozent ihrer Kundschaft aus der Schweiz, beliefert die Firma heute auch vermehrt Kunden aus dem europäischen Raum.

Nabenteile und Nippel

Ein Grossteil jener Kundschaft, die auf das neuste Trommel-Verfahren der Stalder AG setzt, ist in der Fahrradindustrie tätig. So ist die Stalder AG vor einigen Monaten eine Kooperation mit der DT Swiss AG eingegangen. Die Bieler Firma stellt Fahrradkomponenten her und gehört zu den Hidden Champions. Stalder beliefert DT Swiss mit in den Trommeln veredelten Kleinstteilen für Fahrräder: mit Speichen-Nippeln, jenen Teilen, welche die Speichen mit der Felge verbinden.

«Diese Innovation ermöglicht uns, in der Schweiz Massenteile zu veredeln und so sogar konkurrenzfähig sein.»

«Etwa 120 Millionen Nippel pro Jahr veredeln wir für DT Swiss, in diversen Farben und Ausführungen», sagt Christoph Stalder. Hinzu kämen beispielsweise 350 000 Nabenteile für DT Swiss, die im klassischen Anodisierprozess beschichtet werden. Das sind jene Teile, welche in der Mitte eines Velorades die Speichen zusammenhalten. «In der Fahrradindustrie geht es um jedes Gramm, jede Komponente muss möglichst leicht sein», erklärt der CEO. «Und natürlich sollten die Teile qualitativ hervorragend sein, das können wir durch unser Verfahren garantieren.» Dank der Zusammenarbeit mit DT Swiss profitieren am Ende auch Profi-Sportler von den Engelburger Spezialteilen: So fahren etwa die Mountainbike-Stars Nino Schurter und Jolanda Neff mit Rädern von DT Swiss, also mit Speichen-Nippeln der Stalder AG.

Text: Malolo Kessler

Bild: Axel Kirchhoff

Familienbetrieb in zweiter Generation

1959 übernehmen Isolde und Eugen Stalder in Engelburg eine kleine Verchromerei und legen damit den Grundstein für die Stalder AG. Sie beziehen noch im selben Jahr einen Neubau, weiten zehn Jahre später ihr Dienstleistungsangebot aus und wandeln die Einzelfirma 1973 in eine Aktiengesellschaft um. Es folgen weitere Neubauten und Angebotserweiterungen, letztes Jahr bezog die Firma ein eigenes Dienstleistungszentrum. Heute beschäftigt das Unternehmen rund 80 Mitarbeiter. Christoph Stalder führt das Unternehmen seit 2004 in zweiter Generation. Und die dritte steht bereit: Seine beiden Söhne arbeiten mittlerweile ebenfalls im Betrieb mit.

Die passenden Talente rekrutieren

Warum sind manche Unternehmen erfolgreicher als andere, obwohl sie scheinbar die gleichen Dienstleistungen anbieten und den gleichen Zugang zu Talenten haben?

Die Antwort liegt im «Warum». Mitarbeitende von Spitzenfirmen wissen, warum sie das tun, was sie jeden Tag tun, und teilen klare Werte und Einstellungen.



Die Kunden wiederum entscheiden sich nicht bloss für einen Service, sondern oft auch für eine Haltung und Wertvorstellung, die sie anspricht und für die sie auch zu zahlen bereit sind. Kurzum: Menschen werden wichtiger.

Für mich wird deshalb die Unternehmenskultur immer mehr zum Alleinstellungsmerkmal. Die Rekrutierung von Talenten, die unsere klare Werthaltung teilen, ist jedoch alles andere als trivial. Hin und wieder besetzen wir eine Stelle leider unglücklich. Das ist unangenehm für die betroffene Person und kann unseren Erfolg negativ beeinflussen. Bei unseren Fehlbesetzungen mangelt es selten am Wissen oder an den Fähigkeiten, sondern an der schwer überprüfbaren Grundeinstellung der Bewerber. Im Bewerbungsgespräch ist die Werthaltung oft stimmig; die Kandidaten kommen ja auch gut vorbereitet. Ob die neuen Mitarbeitenden die Kultur unserer Firma, die uns vorwärtsbringt, wirklich teilen, zeigt sich häufig erst durch das Verhalten in der täglichen Arbeit.

Teilen Bewerber unsere Werte und Einstellung, aber brauchen noch gewisse Entwicklungsschritte bei den Fertigkeiten, ist das unproblematisch, wenn sie das Entwicklungspotenzial aufweisen. Schwieriger ist es jedoch mit Kandidaten, die zwar die Fähigkeiten mitbringen, aber eine andere Einstellung haben. Im besten Fall ist es ein vorübergehendes Verständnisproblem. Im schlechtesten Fall kommt es später zur Trennung und genau das kostet Zeit und Geld.

Eine meiner wichtigeren Aufgaben ist es deshalb, im Rekrutierungsprozess sicherzustellen, dass die Bewerber spüren und verstehen, welche Kultur und Handlungsprinzipien uns auszeichnen. Etwas mehr Zeit bei der Kandidatensuche macht den Zeitverlust von Fehleinstellungen mehr als wett.

Christof Reichmuth ist unbeschränkt haftender Gesellschafter von Privatbankiers Reichmuth & Co.

Ein Büro für alle Blockchain-Fragen

Ingenieur Philipp Büchel hat vor gut zwei Jahren in Liechtenstein das Blockchain-Büro gegründet. Mittlerweile berät er Banken, Anwälte und Technologiefirmen, hält Vorträge an Bildungseinrichtungen und arbeitet für die liechtensteinische Regierung. Was die Idee hinter dem Blockchain-Büro ist und wieso der erste Bitcoin-Wechselautomat des Fürstentums Opfer seines eigenen Erfolges wurde, erzählt Büchel im Interview.

Philipp Büchel, Sie führen seit zwei Jahren das Blockchain-Büro. Wie sind Sie auf die Idee gekommen, ein solches zu gründen?

Ich beschäftige mich schon seit 2012 intensiv mit Kryptowährungen und Blockchain-Technologie. In dieser Zeit konnte ich viel Geschichte miterleben und zusehen, wie sich ein neuer Technologiebereich entwickelt und erwachsen wird. Mit dem Blockchain-Büro möchte ich das Wissen, das ich in dieser Zeit gesammelt habe, professionell weitergeben.

«Müsste ich wetten, würde ich sagen, dass sich nach dem Ausbruch der Altcoins wieder vieles in Richtung von Bitcoin zurückbewegt.»

Wem geben Sie dieses Wissen weiter, wer sind Ihre Kunden?

Banken, Rechtsanwälte, Technologiefirmen und Treuhänder gehören zu den typischen Kunden. Ich halte aber auch viele Seminare zu Kryptowährungen, daher gehören auch Bildungseinrichtungen oder Marketingfirmen zu meinen Kunden.

Nebst diesen Seminaren bieten Sie noch eine Reihe anderer Dienstleistungen, was ist besonders gefragt im Moment?

Beratungen für Unternehmungen, die Berührungspunkte mit Blockchain oder Geschäftsentwicklungspotenziale in diesem Bereich haben, sind sehr gefragt. Zeitlich gesehen nehmen im Moment ein Auftrag der liechtensteinischen Regierung sowie meine Masterthesis eine Menge Kapazität in Anspruch.

Was machen Sie für die Regierung?

Darüber darf ich leider keine Auskunft geben.

Sie haben in Vaduz einen Bitcoin-Wechselautomaten lanciert – wie muss man sich diesen vorstellen?

An einem Bitcoin-Wechselautomaten kann man Bargeld gegen Bitcoin wechseln. Geld, das man in den Automaten steckt, wird zum aktuellen Kurs in die

Kryptowährung umgewandelt und direkt an eine entsprechende Adresse geschickt oder auf einem sogenannten «Paper-Wallet» ausgedruckt. Wir hatten den Automaten nur während etwa eines Jahres in Betrieb, während dieser Zeit wurde er viel mehr als erwartet genutzt. Der Automat eignet sich zum unkomplizierten, nicht häufigen Wechseln einer Staatswährung in Bitcoin, die dann einfach, direkt, zu tiefen Gebühren und unabhängig von Drittparteien direkt an jemanden transferiert werden können.

Und weshalb hatten Sie ihn nur ein Jahr lang in Betrieb?

Der Automat wurde ein Opfer seines eigenen Erfolgs: An seinem Standort in einem Souvenirladen im Zentrum von Vaduz wurde er von zahlreichen Kunden besucht, die oft viele Fragen hatten. Das hat zu viel Kapazität der Verkäufer in Anspruch genommen. Daher haben wir beschlossen, die Maschine wieder zu entfernen. Da der Automat vor allem ein wichtiges Marketinginstrument für das Blockchain-Büro war, hatte er nach einem Jahr seinen Dienst aber auch getan.

Blockchains und Bitcoins sind im Moment ein Megathema. Wenn Sie in die Zukunft blicken, welches Potenzial sehen Sie?

Ein Blick in die Glaskugel ist schwierig – vor allem bei sich schnell entwickelnden und disruptiven Technologien. Ich bin mir ziemlich sicher, dass Kryptowährungen in Zukunft eine Rolle spielen werden. Müsste ich wetten, würde ich sagen, dass sich nach dem Ausbruch der Altcoins (alternative Kryptowährungen) wieder vieles in Richtung Bitcoins zurückbewegt. Dessen Aspekt als Grundprotokoll zur Transaktion von Werten wird sicher eine bedeutsame Rolle spielen und grosses Potenzial für den Aufbau weiterer Protokollebenen bieten. Das wird sicher nicht das Ende der Bankenwelt werden, könnte aber besonders im Transaktionsgeschäft einiges an Veränderung bewirken.

Und Blockchains?

Bei der Blockchain-Technologie wird sich nach der Entdeckung vieler theoretischer Anwendungsmög-



Blockchain-Büro dann in verschiedene Zweige aufgeteilt ist, in denen sich Spezialisten den entsprechenden Aufgaben widmen.

Welche Herausforderungen werden sich in Ihrer doch sehr neuen und derzeit gehypten Branche stellen?

Der Hype, der sich in den letzten zwei Jahren in diesem Feld gebildet hat, zieht natürlich viele neue Akteure in die kleine Branche. Es gibt kaum Zertifizierungen oder Ausbildungen für Blockchains, der allgemeine Informationsstand ist eher gering. Dadurch haben Aussenstehende wenig Möglichkeit zwischen vertieftem Wissen und Oberflächlichkeit, zwischen fachlichem Verständnis und Marketinggetöse zu unterscheiden. Hier gilt auch, was man als Grundregel für Blockchains bezeichnen könnte: Don't trust. Verify.

Das Blockchain-Büro von Philipp Büchel berät Unternehmen und erklärt in Seminaren die Welt der Kryptowährungen und Blockchain-Technologie.

lichkeiten zeigen müssen, wo sich diese praktisch durchsetzen kann. Persönlich sehe ich guten Chancen, wenn es um eine gesicherte, historische Abbildung von Besitz- oder ähnlichen Verhältnissen geht, genauso in einer neuen Art der Finanzierung von Geschäftsmodellen. Besonders für Letzteres muss sich aber zuerst einiges an Staub legen.

Im Blockchain-Büro sind Sie im Moment zu zweit. Welche Pläne haben Sie für die Zukunft?

Ich möchte in den nächsten Jahren versuchen, die verschiedenen Geschäftsbereiche, in denen ich im Moment tätig bin, weiter auszubauen und dadurch klar zu definieren. Ich kann mir vorstellen, dass das

Interview: Malolo Kessler

Bild: zVg

Philipp Büchel ist 1979 geboren und in Ruggell FL aufgewachsen. Er ist Ingenieur, absolviert derzeit einen MBA in Technologie und Innovation und hat 2016 das Blockchain-Büro in seinem Heimatort gegründet. Zuvor war Büchel Lead Engineer bei Optics Balzers und Projektleiter in der Forschung und Entwicklung bei der VAT Vakuumventile AG. Der Liechtesteiner spielt Saxophon in einer Big Band und hat eine Ausbildung zum Privatpiloten.

Anzeige

exponorm.

Messebau.
Ausstellungssysteme.
Präsentationsmedien.





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

Leuchtwand LED

www.exponorm.ch



Das St.Galler-Team von der COFOX



Das Office-Team von der COFOX

Publireportage / Bild und Text von COFOX

COFOX Office

 Bürotechnik für schlaue Füchse

Digitalisierung nach Mass So werden Drucker zu starken Teamplayern

Digitale Drucklösungen von COFOX holen mehr aus Multifunktionsprintern heraus. Vereint über digitale Service-Plattformen, sorgen sie als starke Teamplayer für mehr Komfort, für Zeitersparnis, Sicherheit, Kostensenkung und höchste Effizienz.

Richtig in ein Gesamtsystem integriert, können Multifunktionsprinter (MFP) heute viel mehr. Mitarbeiter mit Services nach Mass entlasten. Vertraulichkeit gewährleisten. Kosten senken. Ressourcen schonen. Nutzer erkennen. Sich selber verwalten und volle Übersicht bieten, über sämtliche Geräte, Benutzer und Kostenstellen. Die schlaue Füchse von der COFOX wissen genau, wie man die vielseitigen MFP zu aktiven und starken Teamplayern macht. Der Weg dazu führt über digitale Service-Plattformen, die alle Geräte und Funktionen zu einem cleveren, vielseitigen und anpassungsfähigen Gesamtsystem für Druck und Dokumente vereinen.

Dabei lassen sich alle Funktionen und Geräte optimal auf individuelle Voraussetzungen abstimmen und sehr einfach überwachen. Für einfachsten Zugriff auf Drucker und Dokumente -

von jedem Ort, zu jeder Zeit und mit jedem Gerät. Für neue, erweiterte Möglichkeiten und flüssige, effiziente Arbeitsabläufe.

Alles, was es dazu braucht, bietet die COFOX aus einer Hand - nah und persönlich, statt anonym und global: Systeme, Software, Service, Papier, Verbrauchsmaterial und Finanzierung nach Mass.

Die COFOX-Berater bringen Sie gerne auf den Weg. 071 274 00 80

Clevere Komplettlösungen von COFOX - damit es immer perfekt läuft.



EIN DIENSTLEISTER – ALLES IM FOKUS

Kommunikation. Digital Marketing. Druck.
Lokalzeitungen. Fachgeschäft.

Profitieren Sie vom Zusammenspiel unserer Kompetenzen. Verlangen Sie ein persönliches Angebot für Gedrucktes und Digitales.

www.stroebele.ch

Ströbele
Kommunikation
digitales und gedrucktes



Die digitale Organisation.

Ist Ihr Unternehmen fit für die Zukunft?

Die Digitalisierung ist der Treiber für Veränderungen und Transformationen in zahlreichen Branchen und Themengebieten. Dabei geht es nicht nur um technische Anpassungen, sondern um ein vollständiges Überdenken bestehender Prozesse.

Gemeinsam mit Ihnen füllen wir diesen Begriff mit Leben und generieren einen echten Nutzen für Ihre Organisation, indem wir Sie in der Analyse und der Überarbeitung Ihrer Prozesse und beim Aufbau von neuen digitalen Business Modellen beraten und begleiten.

Informieren Sie sich unter www.csp-ag.ch über unsere konkreten Dienstleistungen und nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

CSP AG
Teufener Strasse 5
CH-9000 St.Gallen
Tel. +41 71 231 10 60
www.csp-ag.ch

Storchengässchen 6
CH-3011 Bern

Europaallee 41
CH-8021 Zürich

CSP

für Ihren Projekterfolg

Neue Impulse sind gefragt

Stagnierende Bevölkerung, Leerstände bei Mietwohnungen und Ladenflächen, Steuern auf Vorrat oder rückläufige Fahrgastzahlen beim öffentlichen Verkehr: In den vergangenen Jahren sorgte die Stadt St.Gallen nicht nur für positive Schlagzeilen. Der HEV hat deshalb mit einer Studie den Wohnstandort St.Gallen unter die Lupe genommen. In den Schlüsselbereichen Verkehr, Finanzen, Wohnungsbau und Standortattraktivität erkennt der HEV Handlungsbedarf, damit St.Gallen bald neue Impulse erfährt.

Beleuchtet wurden in der Studie des Büros Fahrländer Partner Raumentwicklung die Entwicklungen bei Bevölkerung, Wirtschaft, Wohnungsmarkt, Geschäftsflächenmarkt sowie Raumplanung und Infrastruktur im Vergleich mit anderen Städten. Der HEV hat im Grundlagenbericht verschiedene Handlungsfelder identifiziert und setzt bei der Stärkung des Wohnstandorts St.Gallen künftig auf vier Schlüsselbereiche.

Bei den Informatik- und Kommunikationstechnologien ist die Beschäftigung in St.Gallen seit 2011 um 17 % bzw. 35 % gestiegen.

Verkehr: S-Bahn-Konzept und 3. Röhre

Die Stadt St.Gallen weist im Vergleich mit anderen Schweizer Städten einen hohen Anteil von Haltestellen mit einer tiefen Taktfrequenz aus. Die zeitlich unvorteilhafte Verteilung der Stopps bei den Stadtbahnhöfen führt zudem zu einer ungenügenden Erschliessung der stark wachsenden Quartiere Winkeln, Haggen und Bruggen. Der HEV fordert deshalb, dass ein wirksames S-Bahn-Konzept eine bessere Abstimmung zwischen Fernverkehr, S-Bahn und städtischen Verkehrsbetrieben begünstigt. Die bestehenden Infrastrukturen können so zielgerichteter genutzt werden.

Die Studie zeigt auch auf, wie stark die Erreichbarkeit von St.Gallen vom motorisierten Individualverkehr abhängig bleibt: Im Umkreis von 15 Minuten Fahrzeit lassen sich mit dem öffentlichen Verkehr zwar rund 100 000 Personen erreichen, mit dem MIV vergrössert sich Erreichbarkeit markant auf rund 180 000 Personen. Vergrössert man den Umkreis weiter, erhöht sich das Verhältnis auf über Faktor zwei. Die Erreichbarkeit von St.Gallen durch qualifizierte Mitarbeiter, Kunden des Detailhandels und weitere Besucher muss deshalb auch über den MIV gewahrt bleiben. Bei den Verkehrsinfrastrukturen werden deshalb aus Sicht des HEV dem Bau der

3. Röhre durch den Rosenberg (A1) und der Spange Liebegg hohe Priorität eingeräumt.

Finanzen:

Steuerfuss am Kantonsmittel ausrichten

Einen hohen negativen Wanderungssaldo weist die Stadt St.Gallen insbesondere gegenüber den umliegenden Gemeinden auf. Gerade die Nähe zu Appenzell Ausserrhoden, wo einzelne Gemeinden mit tiefen Steuern locken, stellt eine grosse Herausforderung dar. Die Entwicklung des durchschnittlichen Reineinkommens in der Stadt St.Gallen zeigt, dass sich in den letzten Jahren Haushalte aus höheren Einkommensklassen vermehrt für einen Wegzug aus der Stadt St.Gallen entschieden haben. Dieser Verlust von sogenannten guten Risiken wird denn in der Studie als problematisch bezeichnet.

Damit wird auch die anhaltende Forderung des HEV gestärkt, dass sich der städtische Steuerfuss stärker am Kantonsmittel orientieren muss. Der Verband wird die Entwicklungen der Wanderungssaldi und die Entwicklung der Steuerkraft in Zukunft noch schärfer beobachten.

Wohnungsbau: urbane Wohnkonzepte für Familien und Kreative

Der Anteil der Gebäude aus der Bauperiode 1961-1970 ist in St.Gallen eher hoch. In der Regel genügen Gebäude aus dieser Zeitperiode den Anforderungen hinsichtlich Energiestandards und Grundrissen nicht mehr und sind teuer im Unterhalt. Im Vergleich zu anderen Schweizer Städten weist St.Gallen zwischen 2009 und 2017 tiefe durchschnittliche Investitionen pro Wohnung in Renovationen und Umbauten aus. Gerade die Gebäude dieser Bauperiode sind denn auch eine wesentliche Ursache für die im schweizweiten Vergleich hohen Leerstandsquoten in der Stadt St.Gallen. Deren Abbruch zur Neunutzung des Baulandes kann deshalb für die Stadt St.Gallen zielführend sein.

Vor allem der Wegzug von Familien trägt in St.Gallen zu den negativen Wanderungssaldi gegenüber den Gemeinden in der näheren Umgebung bei. Gleich-

Appenzell Innerrhoden, Kanton St.Gallen und Valenstadt setzen bereits auf OneGov GEVER. Und Sie?

OneGov GEVER – Schweizer Standardlösung für Geschäftsverwaltung Für Gemeinden, Städte und Kantone

Die hochkarätige Standardlösung für Geschäftsverwaltung ist webbasiert, optimiert für Smartphones und Tablets und somit jederzeit und standortunabhängig zugreifbar.

Mit Vorteilen wie der «papierlosen Verwaltung», der elektronischen Geschäftsverwaltung mit integrierter Sitzungs- und Protokollverwaltung, haben Sie die optimale Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit in Teams, Gremien und Kommissionen. Profitieren Sie von unserem Sorg-

lospaket «Software as a Service», das OneGov GEVER aus der Schweizer Cloud anbietet.

Lesen Sie online unsere Case Studies und erfahren Sie, welche Kriterien für OneGov GEVER entscheidend sind: www.onegovgever.ch/referenzen. Für ein persönliches Gespräch oder eine Live-Demo stehen wir Ihnen unverbindlich und gerne zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

4teamwork AG | Dammweg 9, CH-3013 Bern | T + 41 31 511 04 00 | contact@4teamwork.ch | www.4teamwork.ch

Unser Geschäft ist Schrott!

Wir verstehen Industrie- und Gewerberecycling als nachhaltige Rundum-Dienstleistung für Sie. Mit promptem Service aus einer Hand, transparenter Abwicklung und fairen Preisen finden Sie in uns einen kompetenten und verantwortungsvollen Partner – Hand drauf!

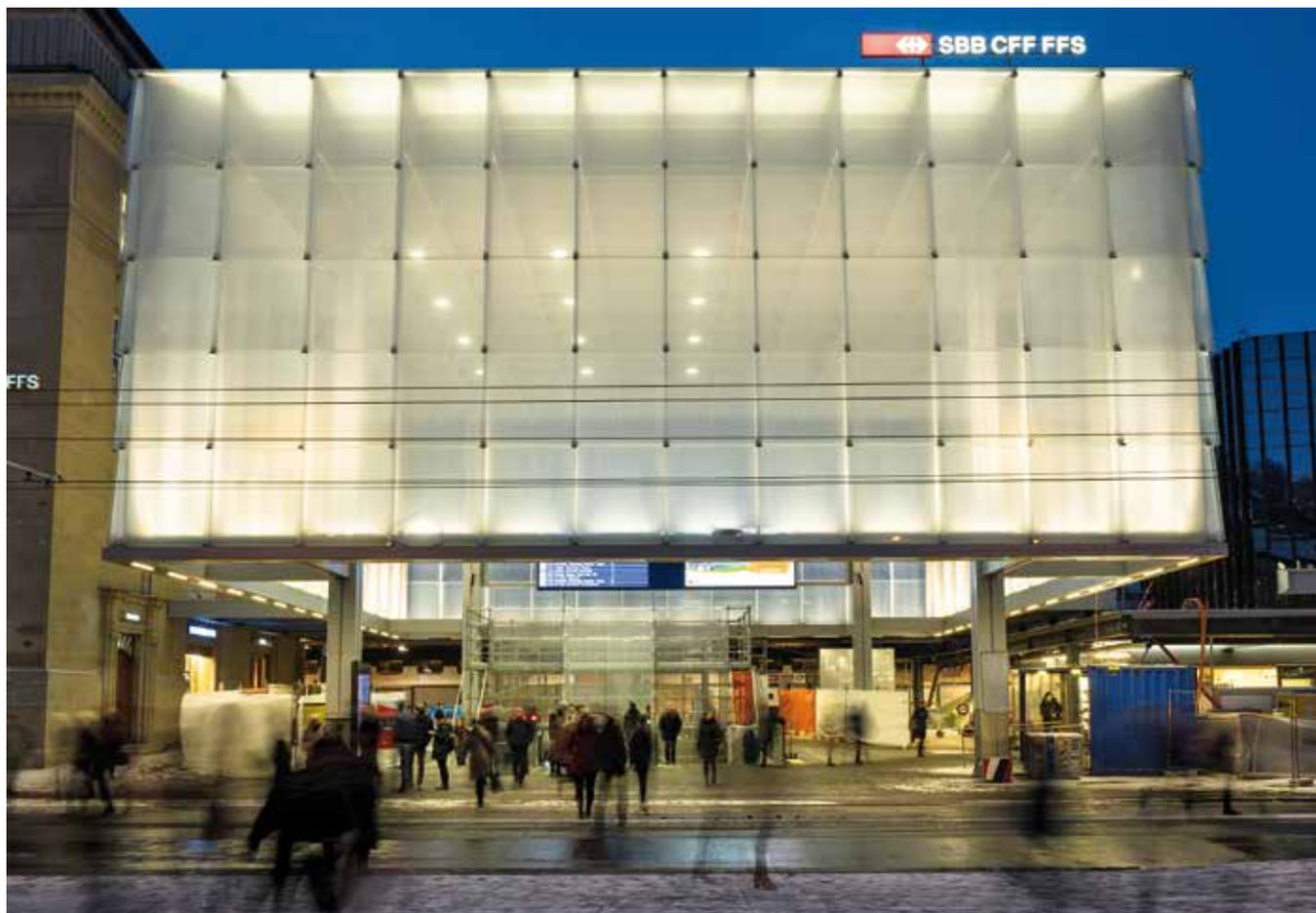


**SOLENTHALER
RECYCLING AG**



Moosburg
9200 Gossau

www.sorec.ch



Ein wirksames S-Bahn-Konzept soll eine bessere Abstimmung zwischen Fernverkehr, S-Bahn und städtischen Verkehrsbetrieben begünstigen.

zeitig ergeben sich für spezifische Nachfragesegmente mit gutem Bildungsniveau in St.Gallen Chancen, sofern Wohnungen mit grosszügigen und offenen Grundrissen in moderner Architektur in einem urbanen, trendigen Wohnumfeld geboten werden können. Im Rahmen weiterer Abklärungen wird der HEV deshalb urbane Wohnkonzepte für Familien und chancenreiche Nachfragersegmente entwickeln.

fungsintensiver Industrie und produktivitätsstarken Dienstleistungsbranchen war in St.Gallen in den letzten Jahren jedoch nicht zu beobachten. Wachstumstreiber des Beschäftigungswachstums waren von 2008 bis 2015 allen voran die sozialen und öffentlichen Dienste. Die Unternehmensdienstleistungen hingegen entwickelten sich beschäftigungsmässig entgegen dem schweizweiten Trend deutlich rückläufig.

Anlass zu Optimismus gibt die Tatsache, dass bei den Informatik- und Kommunikationstechnologien (ICT) die Beschäftigung in St.Gallen seit 2011 innert vier Jahren um 17% bzw. 35% gestiegen ist. Der HEV engagiert sich deshalb weiterhin für die Arealentwicklung beim Standort St.Fiden, damit an diesem Standort ein moderner Arbeits- und Wohnstandort mit Strahlkraft entwickelt werden kann. Für wertschöpfungsstarke Sektoren soll eine Sonderzone für Ansiedlungen unter Einbindung von HSG, ETH (EMPA), Medical Master (UNIZH/HSG) sowie OLMA geschaffen werden.

Text: Remo Daguati

Bild: Jelena Gernert

Die Entwicklung des durchschnittlichen Reineinkommens in St.Gallen zeigt, dass sich höhere Einkommensklassen vermehrt für einen Wegzug aus der Stadt entschieden haben.

Haus- und Grundeigentümer, Investoren, Spezialisten und Behörden werden so zusammengeführt, um in St.Gallen neue, moderne und zeitgemässe Wohnkonzepte zu realisieren. Hindernisse aus Denkmalschutz, Planungs- und Baurecht sollen identifiziert und reduziert werden. Gerade auch deshalb müssen die Vorzüge des neuen kantonalen Planungs- und Baugesetzes (PBG) in der Stadt St.Gallen früher als geplant angewendet werden können.

Standortattraktivität: Standort St. Fiden stärken

Wo Arbeitsplätze sind, wird auch gewohnt. Ein positiver Strukturwandel hin zu mehr wertschöpf-

Die Studie «Wohnstandort St.Gallen» gibt's hier zum Download: www.hev-stgallen.ch/studie-wohnstandort

Über den Umgang mit Chinas Aufstieg

Selbstverständlich haben wir uns alle längst an die Tatsache einer immer wichtiger werdenden Teilnehmerin am Weltwirtschaftssystem gewöhnt, und wir sind uns alle auch der immer grösser werdenden politischen Bedeutung Chinas bewusst.

Von der militärischen Aufrüstung wird Kenntnis genommen, wo solche Informationen auf Interesse stossen. Die gesellschaftlich-kulturelle Komponente des umfassenden Gesellschaftsmanagements mittels Big Data ist jedoch noch weitgehend unbekannt. Eine echte Wahrnehmungslücke besteht unseres Erachtens aber in der Erkenntnis, wie konsistent der chinesische Machtaufbau erfolgt: nämlich in systematisch aufeinander abgestimmten Prozessen sowohl im wirtschaftlichen, im militärischen und politischen als auch im gesellschaftlich-kulturellen Bereich.

China wird beginnen, seine mangelnde Eigenständigkeit im internationalen Zahlungsverkehr zu beseitigen.

Aufstieg und Abstieg: eine konfliktträchtige Situation

Im Gegensatz zu den Versuchen der früheren Sowjetunion, mittels Warschauer Pakt und Comecon mit den USA gleichzuziehen, muss den chinesischen Anstrengungen attestiert werden, dass die Aussichten dazu ausgezeichnet stehen. Ja, es könnte sein, dass aus der besagten Konsistenz und der offenkundigen Schwäche der klassischen Industriestaaten, nämlich deren Fragmentierung und die den Zufälligkeiten demokratischer Willensbildung ausgesetzte Zusammensetzung der politischen Führungsgremien, eine Überlegenheit Chinas in eigentlich allen Belangen resultieren wird. Geschichtlich gesehen dürfte das nicht überraschen, denn zuvor war das während Jahrtausenden schon der Fall.

Renaissance, Aufklärung, Neuzeit und mithin westliche Überlegenheit als relativ kurzzeitige Ausnahme einer viel längeren Geschichte: Der Gedanke hat viel für sich. Auf die Praxis des individuellen oder auch unternehmerischen Lebens hinuntergebrochen, das heisst auf die nächsten fünf, vielleicht zehn Jahre bezogen, bedeutet es jedoch etwas anderes: Wir müssen uns damit abfinden, dass wir es mit einem zweiten, laufend mächtiger und bedeutender werdenden Hegemonen zu tun haben werden. Das atlantische Zeitalter mit der Vorherrschaft der USA ist zwar nach

wie vor Tatsache und prägt unseren Alltag, beispielsweise in der Omnipräsenz des US-Dollars als einziger relevanter Weltwährung. Aber die chinesische Wirklichkeit gewinnt an Bedeutung.

Zwei Hegemonen nebeneinander. Und ein guter Teil der Welt, Afrika, halb Asien, Europa dazwischen. Das ist die Herausforderung. Das bedeutet keineswegs, dass zwingend kriegerische Auseinandersetzungen bevorstehen. Aber die Wahrnehmung der chinesischen Interessen ohne Waffengang kann man sich im Südchinesischen Meer kaum vorstellen; die Situation ist gefährlich. Als insgesamt ebenso gefährlich muss allerdings auch die geringe militärische Beisshemmung des alten Hegemonen USA eingestuft werden. Mag sein, dass mit dem kontinuierlichen Machtverlust die Affinität zur Waffengewalt sogar noch zunimmt; möglich ist aber auch eine Rückbesinnung auf die engeren eigenen Interessen, wie sie schon die Monroe-Doktrin statuierte. Was gewiss ist: Die Phase des Abstiegs des einen und des Aufstiegs des anderen Hegemonen ist historisch betrachtet ungemein konfliktträchtig.

Weltwährungssystem vor Umbruch

Am Rande der nicht-kooperativen Handlungsvarianten verfügt der alte Hegemon dank seiner Weltwährung US-Dollar über ein während langer Zeit unterschätztes Machtinstrument. Da letztlich jede in Dollar denominierte Transaktion amerikanisches Territorium berühren muss beziehungsweise das amerikanische Bankensystem stets Teil der weltweiten Handelsaktivitäten ist, steht der US-Regierung ein komfortables Durchsetzungsmittel für politische Zwecke zur Verfügung. Es braucht nicht einmal direkt angewendet zu werden, sondern entfaltet seine Hauptwirkung bereits antizipatorisch: Die Androhung des Kappens von Bankverbindungen genügt bereits, um das internationale Bankensystem gefügig zu machen. Keine Bank, die es noch wagen würde, mit einer unbotmässigen Bank (die zum Beispiel mit einer «Unperson» wie Wiktor Vekselberg, des Bürgers aus einem «Schurkenstaat», Geschäfte tätigt) zusammenzuarbeiten. So lassen sich Sanktionen und andere Massnahmen durchsetzen. Der Preis dafür ist allerdings eine enorme Verunsicherung im internationalen Handel.



Konrad Hummler:
«Die grosse Veränderung
im Weltwährungs-
system wird kommen,
das ist gewiss.»

«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.

China wird beginnen, seine Achillesferse der mangelnden Eigenständigkeit im internationalen Zahlungsverkehr zu beseitigen. Dies umso rascher, je hemmungsloser der alte Hegemon das Druckmittel anwendet. Der derzeitige Präsident scheint genau wie sein Vorgänger Gefallen an der extraterritorialen Anwendung seines Rechts zu haben. Man ist ja Hegemon... China wird versuchen, seine Währung in den Status einer Welthandelswährung zu erheben. Dies umso mehr, als der Euro diese Funktion nie mehr wird einnehmen können. Ob das bis im Jahr 2020 schon der Fall sein wird, wie das aus bestimmten Quellen hervorgeht, ist zu bezweifeln. Aber die grosse Veränderung im Weltwährungssystem wird kommen, das ist gewiss.

Der Charme dieser Strategievarianten liegt darin, dass sie alle durchaus simultan erfolgen können.

Strategische Fragestellungen

Zwei Hegemonen nebeneinander, der grosse Rest der Welt irgendwo dazwischen: Welche strategischen Möglichkeiten ergeben sich daraus?

1. Eine bewusst stärkere Annäherung bestimmter Länder, allenfalls auch einzelner Unternehmungen, an die eine oder andere Seite. Nennen wir diese Variante «Unter die Fittiche schlüpfen».
2. Die dezidierte und stolze Blockfreiheit, ohne selber aber die Mühe auf sich zu nehmen, auch noch Hegemon werden zu wollen. Dazu muss man genügend gross, autark und auch etwas mächtig sein, wie zum Beispiel Indien. Nennen wir diese Strategieoption «Indischer Stolz».
3. Den Versuch, selber zum Hegemon aufzusteigen. Europa könnte sich der Illusion dieser Möglichkeit hingeben, schlimmstenfalls sogar zusammen mit Russland oder der Türkei. Diese Strategievariante heisst für uns «Drei sind zuviel».

4. Das agile, möglichst neutrale Verhalten unter Ausnützung sich immer wieder neu ergebender Handlungsspielräume. Nennen wir diese Handlungsvariante doch «La Suisse existe toujours» ...
5. Der Versuch des grossen Rests der Welt, die beiden nebeneinander existierenden Hegemonen unbeirrbar und unermüdlich in das existierende multilaterale Netzwerk (IMF, WTO, UNO usw.) einzubinden. Wir taufen diese Variante «One World 2.0».

Der Charme dieser Strategievarianten liegt darin, dass sie alle durchaus simultan erfolgen können, sich also nicht ausschliessen. Die Herausforderung für all jene, die infolge des stipulierten Gesetzes zu noch mehr Austausch weiterhin auf die Globalisierungskarte setzen, liegt im Zwang zur Multipolarität, welche alle Varianten ausser der ersten nach sich ziehen.

Ein Hub wird zu wenig sein, so die Botschaft. Das gilt für global produzierende Industrieunternehmen genauso wie für Anleger, die ihr Vermögen geografisch einigermaßen vernünftig verteilen wollen. Was soll künftig wo produziert werden? Müssen die Effizienzkriterien durch strategische Überlegungen punkto Autonomie und Versorgungssicherheit ergänzt werden? Wo soll die Finanzierung von grossen Unternehmungen stattfinden? Braucht es künftig Sollbruchstellen im Organigramm? Für den Anleger: Wie weit soll der Anleger bei der geografischen Diversifikation gehen? Reicht ihm ein US-denominiertes Zertifikat auf den MSCI-World oder sollte er sich die Eigentumsrechte in verschiedenen Jurisdiktionen sichern? Braucht er Sollbruchstellen in seinem Portfolio? Welche Bank kann das?

Die neue Weltordnung verlangt nach strategischen Schritten und Instrumentarien. Soviel ist gewiss.

Text: Konrad Hummler

Bild: zVg



We are where you are.



In Ihren Märkten sind wir zuhause. Mit eigenen Standorten, an denen wir uns persönlich für Ihre Ziele einsetzen. Mit einem der effizientesten Logistik-Netze der Welt. Und mit dem Anspruch, der uns seit mehr als 500 Jahren antreibt: Service Excellence. Wo brauchen Sie Unterstützung?
www.gw-world.com

Gebrüder Weiss 
 Transport und Logistik

DaVinci[®]
 School of Intellectual Property

... 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



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

SPECIAL

«Stimmt der Cloud-Partner, sind die Vorteile grösser als die Nachteile»

Seit fünf Jahren bietet die St.Galler StackWorks GmbH Dienstleistungen im Bereich Cloud Services. Weshalb das Unternehmen vor allem auf andere Start-ups und KMU setzt, erzählt Gründer Ishan Don im Interview.



Ishan Don hat Wirtschaftsinformatik studiert und führt heute das Start-up StackWorks.

Ishan Don, wann sind Sie auf die Idee gekommen, StackWorks zu gründen?

Das war im Frühling 2013. Während meines Studiums zum Wirtschaftsinformatiker sahen wir grosses Potenzial, in den Bereich Infrastructure-as-a-Service einzusteigen. Zu dieser Zeit waren noch viele Firmen gegen die Cloud, weil sie unsicher sei und zu viele unbekannte Risiken mit sich bringe. Wir wussten, dass dies nicht stimmt: Denn wenn der Cloud-Partner stimmt und das Paket ganzheitlich angeschaut wird, sind die Vorteile grösser als die Nachteile. Und heute verlieren viele IT-Dienstleister Kunden, wenn sie keine Produkte aus der Cloud im Portfolio haben.

Sie fokussieren insbesondere auf andere Start-ups und KMU.

Ja, mittlerweile haben wir uns auf Start-ups fokussiert. Zu einem, weil sie auf grüner Wiese starten und zum anderen, weil sie auch offen sind für neue Technologien und den Schritt unkompliziert wagen. Für viele IT-Dienste lohnt es sich heute nicht mehr, On-Premises, also serverbasierte Software, zu betreiben, wenn man seinen Fokus auf sein Kerngeschäft legen will. Ausserdem bieten viele Softwarehersteller nur

Und was sind derzeit die grössten Herausforderungen?

Es braucht Mut, um von Office 365 oder von On-Premises in die Cloud umzusteigen. Viele potenzielle Kunden vergleichen ihre jetzige Lösung mit der potenziell Neuen. Eins zu eins kann hier aber nicht verglichen werden, es geht um mehr, auch die Anpassung an die Anforderungen und die neuen Möglichkeiten müssen betrachtet werden. Eine neue Lösung soll schliesslich Mehrwert schaffen und nicht bloss etwas Bisheriges ersetzen. Beim Kauf eines Autos wird ja auch nicht nur auf die Motorleistung geschaut, sondern darauf, ob das ganze Paket stimmt.

Haben Sie eine Unternehmensphilosophie?

Wir möchten effizient für unsere Kunden handeln, damit Unnötiges unnötig bleibt. Wir verfolgen klare Ziele in unsicheren Märkten. Und wir erkennen, nutzen und verbessern Stärken kontinuierlich.

Wie soll sich StackWorks in den nächsten zwei Jahren weiterentwickeln?

Wir möchten die erste Anlaufstelle für Cloud-Lösungen von Google in der Ostschweiz werden.

«Wir möchten die erste Anlaufstelle für Cloud-Lösungen von Google in der Ostschweiz werden.»

Interview: Malolo Kessler, Bild: zVg

noch Cloud-Lösungen an. Der Trend wird weiter in diese Richtung gehen; dies lässt sich auch daran erkennen, dass immer mehr direkt aus dem Browser gemacht wird und die Entwicklung in Richtung progressive Web-App geht. Weiter sind die Fixkosten kalkulierbar, aber wichtiger ist, dass die IT sich flexibel anpassen lässt.

Wer sind Ihre Kunden?

Zu unserem Cloud-Portfolio gehören IT-Firmen und Agenturen, darunter erfolgreiche Start-ups wie Getyourguide oder Beekeeper. Wir schulen die IT-Administratoren oder managen den Service gleich selbst, beraten sie regelmässig und implementieren auf Wunsch neue Features.

Ishan Don (*1988) hat Wirtschaftsinformatik studiert und vor fünf Jahren StackWorks gegründet. Das Unternehmen besteht heute aus einem siebenköpfigen Team, das sich um die Bereiche Cloud Computing und Softwareentwicklung kümmert und sich daneben dem zweiten Start-up www.sayblake.ch widmet. Don ist in St.Gallen aufgewachsen, macht derzeit den Master in Entrepreneurship an der Universität Liechtenstein und war zuvor unter anderem Informatikverantwortlicher im Kontingent 35 bei der Swissscoy der Schweizer Armee im Kosovo. Er ist Mitglied der Jungen Wirtschaftskammer St.Gallen, Prüfungsexperte für Informatik EFZ und Lehrer mit Schwerpunkt Cloud Computing am Zentrum für berufliche Weiterbildung in St.Gallen.

Wechsel im AB-Verwaltungsrat

An der Generalversammlung der Appenzeller Bahnen AG wurden ein neuer Verwaltungsratspräsident und zwei neue -mitglieder gewählt. Als Präsident wurde Ernst Boos, noch bis Ende 2018 Geschäftsführer der Regionalbahn Thurbo, gewählt. Ebenfalls neu im VR sind Markus Geyer, Utzenstorf, und Daniel Weder, Birchwil. Anita Dörler, Köbi Frei, Clemens Wick, Peter Jans und Thomas Rechsteiner wurden wiedergewählt.

«Selbstorganisation kann man trainieren»



Wie Erkenntnisse aus der modernen Hirnforschung im Geschäftsalltag nutzbar sind, schilderte Neuropsychologe Lutz Jäncke an der jüngsten Fachtagung der Sirnacher Innosourcing GmbH. Jäncke zeigte insbesondere auf, wie das Verständnis der Hirnfunktionen helfen kann, querzudenken, Grenzen zu durchbrechen oder sein eigenes und das Verhalten von Geschäftspartnern besser zu verstehen.

Was im Alltag zählt

Am 26. Oktober findet der 16. Schweizer KMU-Tag statt. Er befasst sich mit «KMU und Entscheidungen – was im Alltag (wirklich) zählt.» Seit Anfang Juli haben sich schon mehrere Hundert Teilnehmer angemeldet, um die Referate von Miriam Baumann-Blocher, Elgar Fleisch, Myriam Locher, Hansjörg Hinrichs, Rolf Dobelli und Markus Merk zu hören.

Unternehmerinnen unter sich



Simone Mächler-Fehr, Inhaberin der Agentur Fehr in Altstätten, initiierte 2016 den Event «Unternehmerin Rheintal». Die Unternehmerinnen schätzen die lockere Atmosphäre und begegnen sich jeweils offen, interessiert und herzlich. Im WZR Altstätten wird der Event am 30. August zum 3. Mal durchgeführt. Dann geht es um Schwerpunkte wie Innovationen, Industrie 4.0, Nachfolgegenerationen und Expansion im Unternehmertum. unternehmerinrheintal.ch



Nina Burri ist Mila-d'Opiz-Botschafterin

Die als Schlangenfrau und Multitalent bekannte Berner Künstlerin Nina Burri ist das neue Gesicht von Mila d'Opiz. Mit ihr als Markenbotschafterin lanciert das renommierte St. Galler Kosmetikunternehmen zum 80-Jahre-Jubiläum auch gleich sein erstes Parfum: «Emilia» ist eine Hommage an die Firmengründerin Mila Opitz-Altherr.

Debrunner Acifer wird Goldsponsor

Im September finden in Bern die 2. Schweizer Berufsmeisterschaften statt: die SwissSkills 2018. Die Debrunner Acifer AG aus St. Gallen unterstützt als Goldsponsor die Veranstaltung und das SwissSkills-Team – die Berufsnationalmannschaft. Debrunner Acifer bietet selbst rund 150 Lehrstellen an.

Wieland tritt zurück

Andreas Wieland ist anlässlich der GV der St. Galler Hälg Holding AG als Verwaltungsrat zurückgetreten. Er wurde 2016 in den Verwaltungsrat gewählt. Der Grund für Wielands Rücktritt sei seine enorme zeitliche Belastung als CEO der Hamilton AG. Der freiwerdende Sitz im Verwaltungsrat der Hälg Holding AG wird bis auf Weiteres nicht besetzt.

SGKB wächst

Die St. Galler Kantonalbank war im ersten Halbjahr 2018 erfolgreich unterwegs: Der Betriebsertrag konnte um 4.9% auf CHF 234.7 Mio. gesteigert werden. Auch die verwalteten Vermögen und Kundenausleihungen wachsen unverändert solide, um 1.9% resp. 0.6%. Der Konzerngewinn liegt mit CHF 81.2 Mio. leicht über Vorjahresniveau (+ 0.8%).

Staatliche Grossaufträge für 586 Millionen

Die öffentliche Verwaltung sowie die staatlich dominierten Betriebe im Kanton St.Gallen haben 2016 Grossaufträge im Wert von insgesamt rund 586 Millionen Franken **nach den wettbewerbsfördernden Kriterien des WTO-Übereinkommens** an die Privatwirtschaft vergeben. In der Nummer 66 der Berichtsreihe «Statistik aktuell» publiziert der Kanton die Details dazu.

Influencerin hält Award-Referat

800'000 Menschen verfolgen regelmässig die Youtube-Videos der Schweizer Influencerin Julia Graf – von solcher Aufmerksamkeit können die meisten klassischen Medien hierzulande nur träumen. **Am WTT Young Leader Award 2018 zeigt Julia Graf als Referentin auf, wie sie ihre Community aufbaute** und wie ihr Geschäftsmodell funktioniert. Der Anlass findet am Montag, 17. September, statt.

Erster «Tango» fährt regulär



Seit dem 15. August setzen die Appenzeller Bahnen auf der Strecke Teufen-Appenzell den ersten «Tango» im regulären Fahrgastbetrieb ein. **Bis März 2019 folgen die zehn weiteren Fahrzeuge auf der neu durchgehenden Linie Trogen-St.Gallen-Appenzell.**

Bildungsinitiative Smartfeld

Nach über einem Jahr Vorbereitung hat der Verein Startfeld Mitte August das «Smartfeld» mit einem Festakt lanciert. **Die Initianten der interdisziplinären Bildungsinitiative wollen Kindern und Jugendlichen bessere Startchancen ins digitale Zeitalter ermöglichen.** Sie schaffen eine Plattform, die es ermöglicht, Zukunftskompetenzen in authentischen und fördernden Lernsituationen zu erwerben – mit einem Schwerpunkt auf Technologie und Kreativität.

Thurgauer Immobilienpreise leicht im Plus

Die Thurgauer Wirtschaft bleibt auf Kurs. **Dementsprechend profitierte im ersten Halbjahr 2018 auch der Immobilienmarkt – besonders in Frauenfeld.** Die Nachfrage nach Wohneigentum im mittleren Preissegment ist anhaltend hoch, sofern die Verkaufspreise marktkonform angesetzt sind.

Theater St. Gallen

18/19

Matterhorn

Musical von Michael Kunze und Albert Hammond
Wiederaufnahme 9. September 2018

Die Jahreszeiten

Oratorium von Joseph Haydn
in einer Choreografie von Beate Vollack
Premiere 22. September 2018

Szenen einer Ehe

Schauspiel von Ingmar Bergman
Premiere 28. September 2018

Don Carlo

Oper von Giuseppe Verdi
Premiere 27. Oktober 2018

Geschichten aus dem Wiener Wald

Volksstück in drei Teilen
von Ödön von Horváth
Wiederaufnahme 31. Oktober 2018

Hello, Dolly!

Musical von Jerry Herman und Michael Stewart
Premiere 15. Dezember 2018

Der nackte Wahnsinn

Komödie von Michael Frayn
Premiere 11. Januar 2019

Norma

Oper von Vincenzo Bellini
Wiederaufnahme 17. Januar 2019

Der unsterbliche Kaschtschei / Die Nachtigall

Oper von Nikolai Rimski-Korsakow/Igor Strawinsky
Premiere 2. Februar 2019

Priscilla - Königin der Wüste

Musical von Stephan Elliott und Allan Scott
Premiere 23. Februar 2019

L'elisir d'amore

Oper von Gaetano Donizetti
Premiere 23. März 2019

Der Kirschgarten

Komödie von Anton Tschechow
Premiere 12. April 2019

L'incoronazione di Poppea

Oper von Claudio Monteverdi
Premiere 11. Mai 2019

Endstation Sehnsucht

Drama von Tennessee Williams
Premiere 7. Juni 2019

+41 71 242 06 06 | theatersg.ch

August

Allenthalben zum 1. August wird man damit belästigt, was in der Schweiz alles schlecht laufe und was hierzulande alles geändert werden müsse – in Reden und «Leitartikeln», die darüber schwadronieren, was wir alles besser machen sollten.

von Stephan Ziegler



Weniger Fleisch essen. Toleranter sein. Weniger fliegen. Multikulti toll finden. Mehr Velo fahren. Trump verachten. Abfall vermeiden. Mehr kompostieren. Unausprechliche Namen in der Nati gut finden. Nicht rauchen. Migration als Chance sehen. Das Auto

teilen. Mehr integrieren. Bio kaufen. Nicht Zigeuner sagen. Weniger Zucker verwenden. Unsere Geschichte umschreiben. Keinen Diesel fahren. Burkas normal finden. Strom sparen. Frauenquoten befürworten. Weniger heizen. Der EU beitreten. PET recyceln. Solidarisch sein. Wasser sparen. Nicht SVP wählen. Keine Plastiksäcke verwenden. Politisch korrekt sprechen. Alkoholkonsum drosseln. Geschlechterrollen hinterfragen. Den öV benutzen. Weniger diskriminieren. Sich mehr bewegen: Die Liste dessen, was wir alles anders machen sollten, ist lang.

Ebenso lang sind die diesbezüglichen Belehrungen jeweils zum 1. August, die wir über uns ergehen lassen müssen. Denn wer in Journalisten- und Politikerkreisen etwas auf sich hält, packt die Gelegenheit beim Schopf, zu unserem Nationalfeiertag nicht etwa unsere Tugenden, Erfolge und Leistungen herauszustreichen, sondern vielmehr das, was wir alles falsch machen. Besser machen könnten. Besser machen müssen.

Damit verkommt der 1. August vor allem zu einer medialen Plattform für Vaterlandsmüde, die sie gerne nutzen, uns einen Zerrspiegel vorzuhalten, damit ein schlechtes Gewissen erzeugen wollen und schliesslich

eine Umerziehung in ihrem Sinn erreichen möchten. Denn sie wissen, wie der gute Mensch von morgen zu denken, zu fühlen und zu handeln hat.

Dass der 1. August vom links-grünen, «urbanen», «aufgeklärten» Milieu dazu missbraucht wird, seine politische Agenda durchsetzen zu wollen: Geschenkt, an das Geschwurbel live und medial hat man sich längst gewöhnt.

Denn wir wissen ja: Die Schweiz ist weltweit top, in verschiedensten Kategorien – bei der Lebensqualität, der Gesundheit, der Beliebtheit, der Rechtssicherheit, dem Wohlstand. Eine US-Studie bescheinigt uns sogar, das «beste Land der Welt» zu sein. Dazu trügen unter anderem eine fortschrittliche Sozial- und Umweltpolitik, die hohe Lebensqualität, die demokratischen Mitbestimmungsmöglichkeiten sowie die wirtschaftliche Offenheit bei. Zudem gilt die Schweiz laut den Ergebnissen als bestes Land für den Hauptsitz von Unternehmen.

Es gilt, dieser Schweiz Sorge zu tragen – es gibt genügend andere, die sorg-, ja verantwortungslos mit ihr umgehen. Unser Haus

Friedrich von Bodenstedt:

«So flieh auch aus des Schwätzers Kreis, der Schlechtes nur von andern weiss!»

soll weiterhin sauber, sicher und behaglich sein. Die Hausherrn sollen bestimmen, wer darin Gast sein darf und wie die Hausordnung aussieht. Ebenso bestimmt die Familie, wer was macht – und wie er das tut. Dazu brauchen wir, genauso wenig wie vor 727 Jahren, keine fremden Vögte. Nörgelnde Geschwister müssen wir allerdings ertragen.



LEADER 07/2018

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:** Edith Graf-Litscher, Michael Götte, Sven Bradke, Walter Locher, Rolf Brunner, David Stillhart, Christof Reichmuth, Remo Daguati, Konrad Hummler
- Fotografie:** Axel Kirchhoff
Bodo Rüedi
Jelena Gernert
- 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

KMU UND ENTSCHEIDUNGEN – WAS IM ALLTAG (WIRKLICH) ZÄHLT

Online-Anmeldung unter www.kmu-tag.ch/anmeldung



Tobi Wolf

 kmu-tag.ch



Elgar Fleisch



Miriam Baumann-Blocher



Myriam Locher



Hansjörg Hinrichs



Rolf Dobelli

26 / OKTOBER 2018

**SCHWEIZER KMU-TAG
ST.GALLEN**



Markus Merk



Bernard Thurnheer

Patronat: Schweizerischer Gewerbeverband / economiesuisse /
IHK St.Gallen-Appenzell / Kantonaler Gewerbeverband St.Gallen (KGV)

Veranstalter



alea iacta-

Hauptsponsoren

RAIFFEISEN



ABACUS
Business Software



Kommunikations-
partnerin



Medienpartner

LEADER



Ihre KMU-Bank Partnerschaftlich zum Erfolg

So individuell wie Ihr Unternehmen und Ihre Wünsche sind unsere Lösungen. Mit den **KMU-Boxen Medium-Light, Medium** und **Large** bieten wir Ihnen attraktive Angebote mit transparenten Konditionen. Ob in der Finanzabwicklung, bei der Finanzierung, im Anlagebereich oder bei der Vorsorge- und Nachlassplanung – wir freuen uns, für Sie da zu sein: persönlich und kompetent.

Kontaktieren Sie uns: +800 880 110 00, www.llb.li/firmenkunden



Liechtensteinische
Landesbank¹⁸⁶¹

Tradition trifft Innovation.