

Weiterbildung, Früchte tragend!

bzb.

bzbuchs.ch



Christoph Solenthaler,
Solenthaler Recycling AG:

«Wer nur für die
Galerie arbeitet,
wird keinen
Erfolg haben.»

Seite 40

In dieser Ausgabe:

Rolf Geiger, Patrick Stach,
Bruno Müller, Walter Wüst,
Christoph Solenthaler,
Elisabeth Model,
Reto Schnider

Identität

Die Ostschweiz als Metropolitanregion oder als «Wilder Osten»? Womit der Standort gestärkt werden soll.

Ab Seite 12

Recycling

Das Geschäft mit dem Müll: Ein Blick auf die Entsorgungs- und Recyclingbranche der Ostschweiz.

Ab Seite 40

Sauber gemacht.

pronto-ag.ch

Sauber gemacht **6** Jahre Pronto

pronto
Wir verstehen mehr als Reinigung.



Sowohl für Jungunternehmer als auch KMU und Familienunternehmen geeignet.

EURONEXT IST DIE GRÖSSTE BÖRSE KONTINENTAL-EUROPAS

Dr. Søren Bjønness
Director - Swiss Representative
sbjoenness@euronext.com

- 1'300 Emittenten
- Insgesamt € 3.8 Billionen Marktkapitalisierung
- In 9 europäischen Ländern vertreten
- Grösste Börse für KMU (>960 Unternehmen)
- Führende Börse für Technologieunternehmen (348 Emittenten; Marktkap. €67 Mrd.; >1'000 institutionelle Investoren)
- Die Börse für Familienunternehmen (243 Emittenten mit € >1 Billion Marktkap.)





So erzieht man Gemeinden richtig

70 von 77 St.Galler Gemeinden haben im vergangenen Jahr Gewinn gemacht. Das ist eine schöne Bilanz für «Unternehmen», deren Ziel es ja im Grunde nicht ist, einen Überschuss zu erwirtschaften.

Im Nachgang zu dieser Meldung gab es diverse Reaktionen, die denkbar unterschiedlich ausfielen. Steuern runter, investieren, Schulden abbauen: Was man mit dem Geld anfangen will, hängt von der persönlichen politischen Position ab. Es gab auch Stimmen, die forderten, die Überschuss-Gemeinden sollten nun gefälligst mehr Geld an die Zentren abgeben, die höhere Lasten zu tragen haben. In der Stadt St. Gallen wird man das gerne hören.

Wenn eine Gemeinde finanziell gut dasteht, kann das verschiedene Gründe haben. Einige sind einfach dank ihrer Lage und anderer Vorteile gesegnet mit guten Steuerzahlern. Andere haben offensichtlich ihre Hausaufgaben gemacht und gehen verantwortungsvoll mit dem Geld um. Dass sofort Umverteilungsfantasien laut werden, wenn die Kasse voll ist, spricht Bände. Da spielt derselbe Mechanismus wie bei Unternehmen, die gut laufen: Man klatscht nicht, sondern will sie für den Erfolg bestrafen, indem man ihnen möglichst viel davon wegnimmt. Was dann allerdings auch wegfällt, ist jede Motivation, weiter auszubauen und auch künftig gute Zahlen zu schreiben.

Gemeinden müssen ihre Aufgaben erfüllen können. Darüber hinaus sollten sie handlungsfähig bleiben für die Zukunft, und dafür benötigen sie eine «Kriegskasse». Diese muss sich aber in einem vernünftigen Rahmen bewegen. Wir sprechen immerhin von Geld, das den Bürgern gehört. Dort, wo sich die Steuerbelastung reduzieren lässt, muss man das deshalb tun.

Es gibt Gemeinden, die unter schwierigen Voraussetzungen leiden. Für diese Fälle haben wir einen funktionierenden Finanzausgleich. Ganz gewiss müssen wir nicht über diesen hinaus blindlings Überschüsse weiterleiten an andere, deren Kasse weniger gut gefüllt ist. Man nimmt schliesslich auch nicht einem sparsamen Kind das Taschengeld weg und gibt es dem anderen, das seines gleich am ersten Tag verprasst hat. Der erzieherische Effekt wäre schlecht: Das erste Kind lernt, dass Sparen nichts bringt, das zweite, dass es immer neues Geld vom Himmel regnet. Umgesetzt auf die öffentliche Hand wäre diese Botschaft verheerend.

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**



Vertrauliche Dokumente schützen? Mit uns läuft's perfekt.

Zu dumm, wenn z.B. ein Arbeitsvertrag oder Lohnausweis für alle sichtbar im Drucker liegen bleibt. Dabei wäre es ein Leichtes, sich vor solchen Pannen zu schützen. Mit individuellen Lösungen von COFOX für vertrauliches Drucken, die von der digitalen Ablage bis zum Ausdruck für beruhigende Sicherheit sorgen.

Technische Lösungen dazu gibt es viele. Mit persönlichen Codes, Batches oder Smartcards für die sichere Benutzererkennung, mit individuellen Zugriffsrechten, automatischer Protokollierung usw.

Abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse, entwickeln wir aus diesen Modulen für Sie Lösungen nach Mass. Damit vertrauliche Dokumente nicht in falsche Hände geraten und sensible Daten immer geschützt sind. Mit uns läuft's perfekt.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf: 071 274 80 00





Benedikt Würth: Der nächste CVP-Bundesrat?

Der St. Galler Regierungsrat wurde kürzlich in der «Weltwoche» als Nachfolger von Doris Leuthard gehandelt. Die Ausgangslage für den Journalisten ist klar: «Würth will Bundesrat werden, das versichern alle, die ihn etwas besser kennen.» Ein klares «Ja» gibt der Ostschweizer Politiker im Gespräch nicht. Ein «Nein» allerdings auch nicht. Bei der CVP St. Gallen ist man laut der «Weltwoche» ausserdem überzeugt, dass Benedikt Würth SP-Ständerat Paul Rechsteiner bei den Wahlen 2019 schlagen könnte. Ob sich der erfolgsverwöhnte Regierungsrat allerdings auf dieses Duell einlassen will, ist fraglich. Und auch Karin Keller-Sutter spielt eine Rolle in diesem Spiel. Jene, die sie als Nachfolgerin von FDP-Bundesrat Johann Schneider-Ammann verhindern wollen, würden in der Folge eine Kandidatur von Würth unterstützen. Mit Würth wäre die Ostschweiz schon im Bundesrat vertreten – und damit die Türe für «KKS» wohl geschlossen.



12



18



20

- 08 Marcel Baumgartner, LEADER-Chefredaktor**
Wieso halten wir dauernd den Mund?
- 08 Roland Rino Büchel, SVP-Nationalrat**
China, Afrika, Schweiz
- 11 Barbara Gysi, SP-Nationalrätin**
Flankierende Massnahmen schützen breit
- 11 Michael Götte, SVP-Fraktionspräsident**
Politherbst wird finanzlastig
- 12 Schlechtes Image**
Die Ostschweiz: Das neue Ballenberg
- 14 Metropolitanregion?**
Das Zeug zur Metropole, aber...
- 16 Rolf Geiger,**
«Regio Appenzell AR–St.Gallen–Bodensee»
«Eine reine Ostschweizer Imagekampagne bringt wenig»
- 18 Mehr Selbstvertrauen!**
«Wilder Osten» gegen Fachkräftemangel
- 19 Sven Bradke, Mediapolis AG**
Offene Märkte als Erfolgsrezept
- 20 Cabana-CEO Dieter Sandmeier**
Stark im Appenzellerland verankert.
- 24 Rechtsanwalt Patrick Stach**
Ersetzen Computer bald Wissen und Erfahrung?
- 27 Walter Locher, FDP-Kantonsrat**
Strassenbaufinanzierung sicherstellen
- 28 Bruno Müller, Raumwerk AG**
Vertrauen, Verantwortung und Qualität
- 32 Blockchain für KMU**
Zeit zu handeln?
- 34 Walter Wüst, Wüst Metallbau AG**
«Die Grenznahe zwingt uns zu Höchstleistungen»
- 36 «Gipfeltreffens» von Nellen & Partner**
Wenn ein Torhüter zwei Bilanzen rettet
- 40 Christoph Solenthaler, Solenthaler Recycling AG**
«Unsere Branche ist eine der ältesten der Welt»
- 46 Elisabeth Model, CEO Model Schweiz**
Ökologie und Ökonomie im Einklang



24



34



46



28

47 Werner Krüsi, Privatbankiers Reichmuth & Co
Toter Wald und Risse im Schnee

50 Rainer Bunge, Hochschule für Technik Rapperswil HSR
Wohin mit den Kunststoffabfällen?

52 Reto Schnider, Schnider AG
«Ziel ist immer die Verwertung»

53 Rolf Brunner, Continuum AG
Strategisches Management

66 Stephan Ziegler, MetroComm AG
Bittere Pillen

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



Wieso halten wir dauernd den Mund?



Klar, die Ostschweiz hat viel zu bieten. Das ist nichts Neues. Neu könnte aber sein, dass wir endlich darüber reden.

Kürzlich sprach ich mit einer Unternehmerin, um sie für ein Interview im LEADER gewinnen zu

können. Sie fühlte sich zwar geschmeichelt, sagte aber dankend ab. Nicht etwa, weil sie keine Erfolge vorzeigen könnte: Ihr Unternehmen ist seit mehreren Jahrzehnten klarer Marktführer und beschäftigt eine Vielzahl von Angestellten. Der Grund für die Absage war vielmehr, dass sie nicht im Rampenlicht stehen will. Dafür seien andere besser geeignet.

Es ist das alte Problem der Bescheidenheit. Und genau deshalb schafft es die Ostschweiz nie, sich in irgendeiner Form eine Sonderstellung zu sichern. Wir haben nicht den obersten Podestplatz im Visier. Wir sind glücklich mit einem Medaillenplatz – und irgendwie fühlen wir uns dort anscheinend auch wohler. Sollen doch die anderen die Siegerinterviews geben und sich der Gefahr aussetzen, dereinst vielleicht zu scheitern und den Platz an der Sonne einem anderen überlassen zu müssen.

Wer laut brüllt, wird auch gehört. Es muss uns nicht immer gefallen, was da hinausposaunt wird. Und manchmal fragen wir uns, ob dieser Schrei effektiv auch hält, was er verspricht. Man kann die Strategie wählen, dass man einen Weg mit stillen Erfolgen beschreiten will. Nur: Wenn das alle tun, ist das für das grosse Ganze – und unserem Fall für die gesamte Region Ostschweiz – nicht förderlich. Denn niemand kriegt die Erfolge mit.

Die Initiative «Wilder Osten», die wir in dieser Ausgabe vorstellen, will der Ostschweiz zu mehr Selbstbewusstsein verhelfen. Wie «wild» wir hier effektiv sind und wie rasch der Ansatz fruchtet, bleibt abzuwarten. Wir hoffen auf einen baldigen Erfolg! Das sollten auch die Neider tun, die gerne selbst eine solche Aktion gestartet hätten – irgendwann. Statt dass sie sich nun hinter vorgehaltener Hand das Maul zerreißen, mögen sie sich überlegen, in welcher Form sie das Projekt unterstützen können.

Ein weiterer Punkt, der uns immer wieder hemmt: An erster Stelle kommen die Einzelinteressen und erst unter ferner liefen diejenigen einer ganzen Branche oder Region. Hier funktioniert die Wirtschaft leider genau gleich wie die Politik.

Marcel Baumgartner ist LEADER-Chefredaktor.

China, Afrika, Schweiz

Anfangs September fand der China-Afrika-Gipfel statt. Dabei liessen es sich Dutzende afrikanische Staatshäupter gut gehen. Peking war mit afrikanischen Flaggen zugesperrt. So zollte man den Machthabern «Respekt». Zudem wurden alle Industriebetriebe tagelang abgestellt.

von Roland Rino Büchel

Keine Produktion, weniger Smog. Schliesslich sollten die Afrikaner einen blauen Himmel sehen. Das Verrückte daran? Ich mache keine Witze! Zur gleichen Zeit war auch die Schweiz in China aktiv. Ich war mit einer Wirtschafts- und Wissenschaftsdelegation um Bundesrat Schneider-Ammann in Peking und in Shanghai. Mit seinem bodenständigen Charme und seiner bescheidenen Art schaffte es «JSA» einmal mehr, die Interessen der Schweiz mit den Interessen des Reichs der Mitte in Einklang zu bringen.



60 Milliarden US-Dollar für Investitionen

Nun zu Afrika: China ist heute der klar wichtigste Handelspartner des Schwarzen Kontinents. Das Handelsvolumen hat sich in den letzten 15 Jahren auf jährlich 170 Milliarden US-Dollar verzehnfacht. Zudem investiert China seit Jahren massiv in die Infrastruktur Afrikas. Dieses hat sich dadurch in den letzten Jahren stärker verändert als durch die Entwicklungshilfeprogramme aller anderen Staaten zusammen. China baut Strassen, Zugstrecken, Flughäfen. Aber auch Werke, welche den afrikanischen Machthabern so richtig am Herzen liegen: Fussballstadien und private Paläste. Mit Riesenprojekten sichert sich China die Vorherrschaft auf dem Kontinent. Beispiele? Eine Eisenbahnstrecke durch Ostafrika für rund ein Dutzend Milliarden US-Dollar. Eine komplett neue Stadt in Angola. Firmen für 200 000 neue Jobs in der Nähe von Johannesburg. Das ist bei Weitem nicht alles: Chinesische Unternehmen und Staatsbanken stellen in den nächsten Jahren zusätzliche 60 Milliarden US-Dollar für Investitionen zur Verfügung.

Die neue Seidenstrasse

Die sogenannte Belt-and-Road-Initiative startete vor fünf Jahren. Bei diesem Projekt geht es, kurz zusammengefasst, um neue Wirtschaftskorridore von China nach Südostasien, Afrika und Europa. Die neue Seidenstrasse umfasst einen Landweg und eine Handelsroute über die Meere.

Kostenpunkt? Eine Billion US-Dollar! Zur Erinnerung: Eine Billion ist eine Eins mit zwölf Nullen hintendran. Im Gegensatz zu den idealistischen Hilfsprogrammen europäischer Staaten ist dieses Projekt wirtschaftlich motiviert. Wir sehen in Afrika (oder auch in Zentral- und Südostasien) keine chinesischen Gutmenschen in Heilandsandalen, welche die Einheimischen umerziehen wollen. China will Business machen und Einfluss gewinnen. Punkt.

Dem Reich der Mitte geht es schon lange nicht mehr nur um die Sicherung von Rohstoffen. Chinesische Unternehmen lagern gezielt Teile ihrer Produktion in afrikanische Länder aus. Schon heute sind mehr als 10 000 chinesische Firmen in Afrika tätig. Man kann und soll diese Entwicklung kritisch betrachten. Doch egal, was wir davon halten: Sie ist Realität.

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



Weintipp:

Palisades Vineyard Petite Sirah 2015

Ravenswood-Gründer Joel Peterson ist eine grosse Figur in Kalifornien, heute erzeugt er altersweise und gelassen «mediterrane» Perlen in Kleinmengen unter seinem Label «Once & Future». Tiefe, Rasse, Extraktreichtum und feinste Tannine sind Markenzeichen des sandelholzwürzigen, pfeffrigen Petite Sirah aus dem geschichtsträchtigen, unbewässerten Palisades Vineyard – ein weinkulturelles Naturwunder aus den «Urtrauben» der Region.

Erhältlich unter anderem bei www.martel.ch.

Zitat:

«Ohne gemeinsames Winterticket werden die Bahnen im Toggenburg Touristen verlieren.»

Der St. Galler Regierungsrat Bruno Damann im «Tagblatt» über das umstrittene Winterticket im Toggenburg.



Chefsessel:

Isabel Schorer, Leiterin Standortförderung Stadt St. Gallen und FDP-Politikerin, übernimmt per 1. Januar 2019 die Leitung des Farner-Agenturstandorts St. Gallen, der unter dem Namen YJOO by Farner firmiert. In dieser Funktion verstärkt sie die Geschäftsleitung von Farner. Samuel Güttinger, heutiger Leiter der Full-Service-Agentur, konzentrierte sich ab Neujahr auf eigenen Wunsch auf die Mandatsleitung und Führung kreativer Kampagnen.

140 Mio.

Franken Ertragsüberschuss verbuchten die St. Galler Gemeinden im Jahr 2017. Damit bestätigt sich ein langjähriger Trend: Laut der Mitteilung schliessen die Gemeinden zum 18. Mal in Folge mit einem insgesamt positiven Ergebnis ab.

Investition:

Die E. Schubiger & Cie. AG hat das Webereiareal «Seidenhof» an zentraler Lage in Uznach der St. Galler Immobilienfirma Fortimo Group AG veräussert. Basierend auf einem genehmigten Überbauungsplan sollen in und um die historische Bausubstanz des Seidenhofs in den nächsten Jahren 130 Miet- und Eigentumswohnungen, 6000 Quadratmeter für Dienstleistungen und 280 Parkplätze entstehen. Punkten wollen die neuen Besitzer unter anderem mit der zentralen Lage.

Kopf des Monats:

Ex-Nationalrat Hermann Hess

Für viele Politiker ist die Wahl in den Nationalrat ein Lebenstraum. Geht dieser in Erfüllung, wollen sie ihn am liebsten nie mehr loslassen. Anders so der Thurgauer FDP-Mann Hermann Hess: Ihn hielt es nach geglückter Wahl nicht lange in Bern. Gerade mal zwei Jahre war er Mitglied des Nationalrats, eine halbe Legislatur. Die grosse Politik war nicht die Welt des Unternehmers, der gerne Nägel mit Köpfen macht und sich nicht an Debatten ohne Ende (und oft mit magerem Resultat) gewöhnt ist. Ein Vorgehen, das viele vor den Kopf stiess, letztlich aber wohl nur konsequent ist. Und dass Hermann Hess damit nicht etwa signalisierte, dass er sich nicht für die Allgemeinheit engagieren möchte, wurde gerade wieder klar: Sein Unternehmen, die Hess Investment AG, nutzte sein 140-Jahre-Jubiläum, um das Füllhorn über einige Thurgauer Kulturinstitutionen auszugliessen. Sie erhielten je 35 000 Franken. Das ist in einigen Fällen eine erkleckliche Summe im Jahresbudget. Als PR-Massnahme taugt so eine Spende kaum, dafür «verfliegt» sie in der Wahrnehmung der Öffentlichkeit zu schnell. Umso höher ist

es Hess anzurechnen, dass er sich nicht für das Sponsoring eines medienwirksamen Grossevents entschieden hat, sondern für die Unterstützung der oft stillen Arbeit Freiwilliger hinter den Kulissen der Kultur.



Neuausrichtung:

Das Möbelhaus von Coop erfindet sich neu. Mit Livique eröffnet die Basler Detailhändlerin ein «Lifestyle-Einrichtungshaus mit modernstem Konzept und neuer Ausrichtung». Im Zentrum stehe die Individualität der Kunden – Livique setzt auf Personalisierung und Digitalisierung. Livique geht aus dem Einrichtungshaus Toptip hervor. Im aargauischen Oberentfelden wurde Anfang September das erste Livique-Einrichtungshaus eröffnet. Auch die Ostschweizer Toptip-Filialen in Frauenfeld, Kreuzlingen und St. Gallen werden in Kürze umgewandelt.



76. Schweizer Messe für
Landwirtschaft und Ernährung

St.Gallen
11.– 21. Oktober 2018

Ehregäste Fête des
Vignerons + St.Galler Wein

OLMA

SBB RailAway-Kombi: 20% Rabatt auf
Messeintritt bei Fahrt mit öV

www.olma.ch

Arenenberg

Thurgau 

ZU GAST BEIM KAISER

Gastlichkeit am Arenenberg hat Tradition. Bereits zu Napoleons Zeiten wurden Gäste fürstlich beherbergt und verköstigt. Heute ist der Kraftort beliebt für Seminare und Events. Das Rahmenprogramm ist einzigartig und bietet geführte Rundgänge im Museum, im Gutsbetrieb und in der Gartenwelt. Wer es genussvoller mag, bucht einen Gourmet-Workshop oder degustiert die kaiserlichen Weine im historischen Keller.

Hotellerie und Events | Seminare und Feiern | Weingut und Gastronomie | Napoleonmuseum und Gartenwelt



Arenenberg, 8268 Salenstein TG | Telefon +41 (0)58 345 80 00 | info@arenenberg.ch | Webshop: www.arenenberg.ch

Die linke Seite:

Flankierende Massnahmen schützen breit

Die beiden FDP-Bundesräte spielen mit dem Feuer und wollten die flankierenden Massnahmen (FlaM) preisgeben.



Mittlerweile hat der Gesamtbundesrat zwar bestätigt, dass der Schutz der Löhne und Arbeitsbedingungen nach Schweizer Recht eine rote Linie darstellt. Das ist dringend nötig. Der Schweiz. Gewerkschaftsbund ist zurecht den Gesprächen fern geblieben und pocht auf die früheren Abmachungen. Auf keinen Fall darf der Lohnschutz untergraben und für ein Rahmenabkommen leichtfertig aufs Spiel gesetzt werden.

Es geht um mehr als acht Tage oder eine Regel, die im Zeitalter der Digitalisierung geändert werden sollte. Denn da hat E-Government bereits Einzug gehalten. Es geht darum, Kontrollen vorbereiten und wirksam durchführen zu können. Das WBF will beispielsweise den ganzen Lohnschutz über Gesamtarbeitsverträge (Kontrollen, Sanktionen u. a.), die Kontrollhäufigkeit, die Kauttionen, die Massnahmen gegen die Scheinselbstständigkeit sowie die Dienstleistungssperre zur Diskussion stellen.

Bei der Umsetzung der FlaM hapert es im Grenzkanton St. Gallen gewaltig, der im Bereich der Kontrolltätigkeit absolut minimal unterwegs ist. Letztes Jahr wurden nur 90 Prozent der vereinbarten Kontrollen durchgeführt. Die zum Vergleich herangezogenen Referenzlöhne sind sehr tief, sodass die Zahl der Übertretungen künstlich niedrig gehalten wird. Handlungsbedarf besteht also mehrfach. Der kantonale Gewerkschaftsbund hat verschiedentlich interveniert; im Kantonsrat wurden Anträge für einen Stellenausbau gestellt, der zudem vom Bund mitfinanziert wird. Personalwechsel verschlechtern das schon mangelhafte Handeln zusätzlich.

Wir pochen darauf, dass in der Schweiz Schweizer Löhne bezahlt werden müssen. Ein wirksamer Lohnschutz nützt schliesslich auch dem einheimischen Gewerbe. Lohndumping führt nicht nur zu einer Schlechterstellung der Arbeitnehmenden, sondern auch der einheimischen Arbeitgebenden. Darum ist für mich der Widerstand des Gewerbes und der Wirtschaft unverständlich. Schützen wir den Schweizer Arbeitsmarkt gemeinsam!

Barbara Gysi ist SP-Nationalrätin, Wil.

Die rechte Seite:

Politherbst wird finanzlastig

Die eidgenössischen Räte befinden sich noch mitten in der Debatte zur Steuervorlage 2017. Währenddessen bereiten sich die Kantone darauf vor, die kantonalen gesetzlichen Anpassungen vorzunehmen.



In der letzten Budgetdebatte des Kantonsparlaments St. Gallen war eine von der SVP geforderte Senkung des Staatssteuerfusses des Kantons St. Gallen um fünf Prozent schlussendlich nicht mehrheitsfähig. Es gibt verschiedene Wünsche, wie der Mittelstand zu entlasten ist. Eine politische Mehrheit im Kantonsparlament St. Gallen hat sich in einem Kompromiss gefunden, dass ab 2019

die Steuererträge des Mittelstands um zehn Millionen Franken zu senken sind und ab 2020 um 15 Millionen.

Diese auf kantonaler Ebene beschlossene Forderung wird nun mit den nötigen Anpassungen durch die eidg. Steuervorlage 2017, die unterdessen auch als «AHV-Steuer-Deal» bekannt ist, kombiniert. Dem nicht genug: SVP und FDP des Kantons St. Gallen haben zusammen verlangt, dass der Pendlerabzug zu korrigieren sei, um die Landregionen nicht zu benachteiligen. Dem immer noch nicht genug: Gleichzeitig soll auch die ganze Familienentlastung debattiert werden. Dabei soll geklärt werden, wie die vorgeschlagenen Massnahmen des Berichts «Familien- und schulergänzende Kinderbetreuung im Kanton St. Gallen» zu finanzieren seien. Parallel dazu wird mit der aktuellen CVP-SP-Initiative «Familien stärken und finanziell entlasten» verlangt, dass die Arbeitgeber dieses «Stärken und Entlasten» finanzieren sollen. Ob diese Forderung politisch mehrheitsfähig ist, wird sich weisen.

Die vielen Wünsche und Vorgaben werden im Moment in unterschiedlichen Kommissionen mehr oder weniger zeitgleich beraten. Ob hierbei vor allem das finanzielle Fuder nicht überladen wird, zeigt sich spätestens im November 2018, wenn die Kommissionen ihre Arbeit getan haben und die entsprechenden Vorlagen dem Parlament zur Beratung vorgelegt werden. Für mich ist heute schon klar, dass eine Verlagerung von der einen zur anderen Staatsebene keine Option ist. Ebenso wenig kommt für mich eine alleinige Finanzierung der familiären Entlastung durch die Arbeitgeber infrage.

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

Die Ostschweiz: Das neue Ballenberg

Wer von Metropolen in der Schweiz spricht, dem wird kaum die Region St. Gallen-Bodensee einfallen. Zürich ist die Finanzmetropole, Genf ein internationaler Schmelztiegel, Bern das politische Zentrum. Was bleibt der Ostschweiz? Eigentlich sehr viel. Nur wird das offenbar nicht wahrgenommen, wie vor einiger Zeit eine Studie zeigte. Das wichtigste Resultat: Wir haben nicht etwa ein schlechtes Image – sondern eher gar keines. Und: Bisher haben die Erkenntnisse nichts ausgelöst.



Wen oder was assoziieren Menschen in der restlichen Schweiz mit der Ostschweizer Wirtschaft? Unternehmen wie Stadler oder Arbonia kommen bei den Antworten an erster Stelle.

Dass die Ostschweiz nicht oder kaum wahrgenommen wird im Rest der Schweiz: Wir kennen diese alte Leier aus Politikermündern. Und sie ist ja gar nicht mal falsch. Wenn es darum geht, unsere Interessen auf Bundesebene zu verteidigen, scheint oft keiner so richtig hinzuhören. Warum ist das so? Weil wir zu brav und angepasst sind? Weil wir geografisch gesehen am Rand der Schweiz liegen? Weil niemand richtig weiss, wer und was wir sind – und was wir können?

Suche nach Gründen

Seit Anfang dieses Jahres gibt es einige Antworten auf diese Fragen. Angestossen von «Regio Appenzell AR – St. Gallen – Bodensee» wurde eine Wahrnehmungs- und Imagestudie Ostschweiz durchgeführt. Das geschah erstmals in dieser Form, und es war durchaus eine gute Idee. Denn zu lamentieren,

dass einen niemand ernst nimmt, bringt nichts, wie wir nach vielen Jahren erfolgloser Versuche konstatieren können. Viel zentraler ist die Suche nach den Gründen. Und dafür muss man zuerst einmal wissen, woran diese Nichtbeachtung liegt.

Einige Monate sind vergangen, seit die Studie publiziert wurde, und in aller Offenheit muss man feststellen: Ausgelöst hat sie nicht viel. Das schmälert keineswegs ihren Wert; die repräsentativen Zahlen liegen vor, und sie sind aufschlussreich. Aber es erstaunt, dass bisher niemand so richtig den Ball aufgenommen hat. Natürlich gibt es viele einzelne Bestrebungen, den Standort attraktiver zu machen. Aber die Studie zeigt eben gerade eines: Es liegt nicht an mangelnder Qualität, sondern daran, dass es ausserhalb der Ostschweiz niemand so richtig mitbekommt. Oder anders gesagt: Wir sitzen auf einem Topprodukt, aber der Aussendienst fehlt.

Wirtschaft «nicht existent»

Befragt wurden für die Wahrnehmungs- und Imagestudie im Frühling 2017 insgesamt 1237 Personen. Der Haupttharst der Interviews, rund drei Viertel, wurden ausserhalb der Ostschweiz durchgeführt. Auch in unserem Landesteil selbst wollte man ergründen, wie es mit der Wahrnehmung aussieht. Aus Unternehmersicht ein wirklicher Schlag ins Gesicht sind die Resultate zur Wirtschaft. Wen oder was assoziieren Menschen in der restlichen Schweiz mit der Ostschweizer Wirtschaft? Die Nennung einzelner Unternehmen bringt keine Überraschung: Stadler, Möhl, Arbonia, Bühler, ferner Gebilde wie HSG und Olma. Wirklich erschütternd ist aber die Tatsache, dass 39 Prozent der Befragten schlicht kein einziges Stichwort zur Ostschweizer Wirtschaft einfiel. Immerhin tauchen in den Resultaten auch kaum negative Assoziationen auf. Aber «Regio» als Auftraggeberin der Studie stellt selbst ernüchtert fest: «Wir sind auf der Wirtschaftslandkarte quasi inexistent.»

In aller Kürze ausgedrückt: Bei uns will niemand wohnen – und schon gar nicht arbeiten.

Wer die hiesige Unternehmenslandschaft kennt, weiss natürlich, dass hier zwischen Wahrnehmung und Realität ein grosser Graben klafft. Wir haben neben einigen international bekannten Leuchttürmen eine riesige Dichte an Grossunternehmen, KMU und Start-ups, die erfolgreich unterwegs und ein Versprechen für die Zukunft sind. Nur: Niemand merkt es. Das ist vor allem dann ein Problem, wenn es um Neuansiedlung von Unternehmen angeht, die ja gerne unter ihresgleichen sind und ein Signal dafür wollen, dass man hier erfolgreich sein kann.

Äpfel, Most und See

Wieso wir wirtschaftlich so unterschätzt sind, darauf geben die «Spontanassoziationen» einen Hinweis, nach der die Leute ebenfalls befragt wurden. Was fällt ihnen beim Stichwort «Ostschweiz» ein? Spitzenreiter sind hier: St. Gallen, Äpfel und Most, Bodensee, Thurgau, Landschaft. Offenbar werden wir als eine Art zweites Ballenberg wahrgenommen, wo man gemütlich durch endlose Apfelbaumhaine spazieren kann – und das war es dann auch schon. Das zeigt sich auch bei den Assoziationen rund um Tourismus und Freizeit: Hier dominieren ebenfalls der Bodensee und der Alpstein.

Für die Wirtschaft ebenfalls bedeutend ist die Ausenwahrnehmung in Bezug auf die Bildung. Und hier zeigt sich: Würde die Universität St. Gallen über Nacht verschwinden, wäre auch der Bildungsstandort Ostschweiz auf einen Schlag nichtexistent – jedenfalls in der Wahrnehmung. 45 Prozent aller Befragten fiel die HSG bei diesem Stichwort als Erstes

ein. Die Fachhochschule folgt mit grossem Abstand. Weitere Bildungsinstitutionen erreichen nur noch bei Ostschweizern einen gewissen Wert, anderswo kennt man sie nicht.

Die Wahrnehmung rund um die Ostschweiz als Wirtschaftsstandort wirkt sich sehr unmittelbar aus auf den Arbeitsmarkt. Die Note bei der Frage nach der Attraktivität als Arbeitsort bei Restschweizer: 3,2. Bei den Ostschweizern selbst liegt der Schnitt bei 4,7. Ein ähnliches Bild bei der Attraktivität als Wohnort: Note 3,6 von denjenigen, die heute woanders wohnen, 5,4 bei den Ostschweizern selbst. In aller Kürze ausgedrückt: Bei uns will niemand wohnen – und schon gar nicht arbeiten. Dafür geniessen wir grosses Interesse als Ferien- und Ausflugsziel. Und befragt zu den typischen Eigenschaften eines Ostschweizers dominiert der Begriff «bodenständig». Womit wir endgültig wieder beim Ballenberg wären.

Traditionen statt Unternehmen

Schaut man die anderen Resultate an, erstaunt dieser Widerwille gegenüber der Ostschweiz nicht. Die Beurteilung verschiedener Aussagen, die den Befragten vorgelegt wurden, spricht Bände. Schöne Landschaft und Natur, viele Traditionen und Bräuche, freundliche Menschen: Diese Werte wurden mit guten Zahlen bestätigt. Was man uns aber mit Noten von knapp genügend bis ungenügend gar nicht attestiert: grosses wirtschaftliches Potenzial, interessante Messen und Kongresse, attraktive Arbeitsplätze und tiefe Steuersätze. Als Ostschweizer kann man da nur sagen: Eine Meinungsbefragung setzt eben kein Wissen voraus.

Immerhin: Viele der Befragten sind sich offenbar bewusst, dass ihr Bild der «echten» Ostschweiz allenfalls lückenhaft ist. 57 Prozent in der restlichen Schweiz glauben, dass die Ostschweiz ausserhalb zu wenig wahrgenommen wird beziehungsweise zu wenig bekannt ist. Nur 34 Prozent kommen zum Schluss, wir hätten ein Imageproblem. Das macht Sinn: Wer so gut wie unbekannt ist, kann auch kein schlechtes Image haben.

Wo liegt das Heil in der Misere? Auch danach wurde in der Studie gefragt. 39 Prozent aller Befragten – hier und anderswo – denken, die Ostschweiz habe ein «spannendes, aussergewöhnliches Projekt» nötig, um wahrgenommen zu werden. In der Studie wurde als Beispiel «ähnlich wie Expo» genannt, und dieser Zug ist ja bekanntlich abgefahren. Auch oft genannt wurde eine «gemeinsame übergeordnete Marke, ein gemeinsamer Auftritt» sowie die Lancierung einer schweizweiten Imagekampagne. Ganz im Stil von: Tue Gutes und sprich darüber.

Text: Stefan Millius

Bild: zVg

Das Zeug zur Metropole, aber...

Die Ostschweiz als Metropolitanregion? Das ist ein altes Thema. Und ein harziges. Unwichtig wäre der Status nicht: Der Bund investiert gezielt in die Entwicklung von solchen Wirtschaftszentren. Aber weil sich die Kantone uneins sind, wird sich kaum eine Grossmetropole aus Thurgau und St. Gallen bilden. Die Hoffnung ruht nun auf der Region St. Gallen-Bodensee mit dem benachbarten Ausland. Zahlen zeigen: Die Voraussetzungen wären gegeben.

Zürich, Basel, Genf-Lausanne, Bern, Tessin: Das sind die fünf Metropolitanregionen der Schweiz. Man sieht deutlich, wo die Grenze verläuft – und wo kein solches Schwerpunktsgebiet mehr zu finden ist. Die Idee einer Metropolitanregion Ostschweiz ist denn

Das ist zum einen schwer vorstellbar, zum anderen würde es einen Graben durch die Ostschweiz ziehen, deren Problem schon heute ja oft ist, dass sie nicht mit einer Stimme spricht.

Dabei wäre das Potenzial für eine rein ostschweizerische Lösung durchaus da. Das zeigen Zahlengrundlagen von «Regio Appenzellerland AR – St. Gallen – Bodensee» von Ende 2017. Was die ständige Wohnbevölkerung angeht, liegt dieser Raum noch vor dem Tessin und Bern. Auch punkto Wachstum pro Jahr kann sie gut mit den anderen Regionen mithalten. Ein wichtiger Wert sind die Beschäftigungszahlen: Mit rund 380 000 Arbeitsplätzen ist St. Gallen-Bodensee gut im Schnitt, wenn man die Ausreisser Zürich und Genf-Lausanne ausser Acht lässt, die deutlich obenaus schwingen. Aber hier muss vor allem auch die Veränderung der Beschäftigungsentwicklung pro Jahr betrachtet werden. Und da lassen wir Bern und Zürich mit einem jährlichen Wachstum von 1,3 Prozent hinter uns.

Die Thurgauer sind faktisch in den Raum Zürich eingebunden und müssten nun viele Kräfte für den Aufbau eines neuen Konstrukts einsetzen.

auch schon länger auf dem Tapet, scheiterte zuletzt aber an der mangelnden Bereitschaft des Kantons Thurgau, da mitzuziehen. Das mag bedauerlich sein, ist aber letztlich wohl verständlich: Die Thurgauer sind faktisch in den Raum Zürich eingebunden und müssten nun viele Kräfte für den Aufbau eines neuen Konstrukts einsetzen, obwohl für sie der Istzustand offensichtlich stimmt.

Mit dem Ausland

Die jüngste Idee der St. Galler Regierung sieht vor, einen neuen Ostschweizer Metropolitanraum unter Beizug von Gebieten in Süddeutschland, Liechtenstein und Vorarlberg zu schaffen. Vier Länder, eine Region gewissermassen. So innovativ und mutig der Vorschlag auch ist, sie dürfte es schwer haben. Eine Ostschweizer Metropole, zu der beispielsweise Dornbirn gehört, nicht aber das Thurgauer Bodenseeufer?

Stark im Export

In Sachen Export ist eine theoretische Metropolitanregion St. Gallen-Bodensee nicht nur mit dabei, sondern glänzt. Bei der Exportleistung pro Beschäftigten ist nur Basel – dank der Pharmabranche – stärker, Platz 2 geht an die Ostschweiz.

Wer unvoreingenommen die Vergleichszahlen studiert, kommt zum Schluss: Die Ostschweiz, in welcher Form und Zusammensetzung auch immer, hat es mehr als verdient, zur Metropolitanregion erhoben zu werden. Und es gäbe wohl auch wenig gute Gründe im Rest der Schweiz, sich dagegen zu stemmen. Im Weg stehen kann dem Vorhaben eigentlich nur die Ostschweiz selbst. Und die Tatsache, dass die Frage wohl in der öffentlichen Debatte eine sehr untergeordnete Rolle spielt. Politischer Druck lässt sich aufbauen mit Themen, die «ziehen». Dafür ist die Frage der Metropolen wohl zu abstrakt.

Die Ostschweiz hat es mehr als verdient, zur Metropolitanregion erhoben zu werden.



Text: Stefan Millius

Bilder: zVg

Offenbar werden wir als eine Art zweites Ballenberg wahrgenommen, wo man gemütlich durch endlose Apfelbaumhaine spazieren kann.



«Eine reine Ostschweizer Imagekampagne bringt wenig»

Die Wahrnehmungs- und Imagestudie zur Ostschweiz wurde von der «Regio Appenzell AR–St.Gallen–Bodensee» in Auftrag gegeben. Deren Geschäftsführer Rolf Geiger über die Resultate, über Überraschungen und Erwartetes und die Frage, was nun mit den Ergebnissen passiert.

Rolf Geiger:

«Dieses Ausmass hat überrascht.»



Rolf Geiger, Ihre Wahrnehmungs- und Imagestudie war in dieser Form und diesem Umfang die erste ihrer Art, vorher fehlten entsprechende Grundlagen. Was denken Sie, warum hat das vorher keiner gemacht? Die Wahrnehmung der Ostschweiz war ja immer wieder ein Thema.

Auch wir haben das zuvor unterlassen. Die Hoffnungen waren ganz auf die Expo2027 gerichtet – als

«Die Freizeitregion überblendet den Wirtschaftsstandort – mit wenigen Ausnahmen.»

Allheilmittel gegen alle vermuteten Wahrnehmungsprobleme und strukturellen Herausforderungen. Das Nein zur Expo war für die Regio denn auch Anlass, die Studie in Auftrag zu geben.

Welcher Befund aus der Studie hat Sie am meisten überrascht – und was haben Sie etwa so erwartet?

Die Ostschweiz hat als Tourismus- und Freizeitraum ein sehr positives Image. Und vor allem auch im Vergleich mit den meisten anderen Regionen der Schweiz deutlich überdurchschnittlich. Dieses Ausmass hat überrascht. Erwartet hatten wir, dass man uns nicht gut kennt. 60 Prozent der Leute ausserhalb der Ostschweiz kennen uns kaum – viele nur aus den Medien. Ich behaupte, dass wir umgekehrt die Westschweiz besser kennen.

Die Ostschweiz als Wirtschaftsstandort ist ausserhalb der Region sozusagen inexistent: Dieses Resultat ist ziemlich erschütternd. Haben Sie Anhaltspunkte dafür, was da offenbar seit Langem falsch läuft? Die Realität sieht ja anders aus.

Als Freizeitregion kennen uns die meisten. Diese ist stark von See, Bergen, Landschaft und Landwirtschaft und Traditionen geprägt. Das überblendet vermutlich, dass wir auch ein starker Wirtschaftsstandort sind. Vereinzelt, zum Beispiel der Schienenfahrzeughersteller Stadler, bilden da die Ausnahme.

Die meisten Leute ausserhalb unserer Region denken beim Stichwort Ostschweiz an St. Gallen. Offenbar gibt es da eine gewisse Strahlkraft, andererseits gehen andere Orte unter. Ist das für Sie gut oder schlecht?

Der Begriff St. Gallen wird zwar als Spontanassoziation zu Ostschweiz am meisten genannt. Wenn man aber die anderen Nennungen zusammenfasst, so gibt es weitere starke Assoziationen im Zusammenhang mit dem Bodensee und dem Appenzellerland.

«Wir müssen mit neuen Projekten über die Region hinaus strahlen.»

Wir sind aus der Aussensicht zudem offenbar vor allem ein ländlicher Flecken mit viel Brauchtum. Das ist durchaus sympathisch, aber sehr einseitig. Hat diese Wahrnehmung für Sie auch Schattenseiten?

Dieser Aspekt ist viel wert und soll gepflegt werden. Wenn dadurch die andere Realität, nämlich die der offenen, innovativen und teilweise stark exportorientierten Wirtschaft, in den Schatten gestellt wird, ist das problematisch.

Wir selbst empfinden die Lebens- und Arbeitsqualität in der Ostschweiz zumeist als hoch, aber kaum jemand würde freiwillig hierherziehen oder

hier arbeiten wollen. Kann eine Imagekampagne, wie sie sich viele Leute offenbar wünschen, wirklich etwas korrigieren?

Die Wirtschaft hat das erkannt und entwickelt eine sogenannte Employer-Branding-Initiative. Fachkräften sollen so die attraktiven Jobs und die Lebensqualität bekannt gemacht werden. Spezifischer gibt es die Kampagne «IT rockt». Diese Kampagnen aus einem klaren Bedürfnis der Wirtschaft hinaus sind der richtige Weg. Eine übergeordnete Imagekampagne Ostschweiz bringt wahrscheinlich wenig. Wir sind überzeugt, dass es primär gute bestehende und neue Projekte und Produkte braucht, die über die Region hinaus strahlen und für einen attraktiven Wirtschafts- und Arbeitsraum stehen.

Eine Studie ist das eine, Handlungen das andere. Wer ist jetzt gefragt, bei der Studie, die doch auch wieder einige Monate alt ist, einzuhaken?

Alle sind gefordert in ihrem Wirkungsbereich. Als Unternehmen zum Beispiel ein Engagement beim Verein Ostwärts, der genannten Employer-Branding-Initiative. Wir als Regio verbessern harte Standortfaktoren im Bereich der Erreichbarkeit. Hier haben wir Durchbrüche erzielt. Die Regio hat auch das Projekt Lattich initiiert. Da entsteht 2019 ein Zentrum für die Kreativwirtschaft in St. Gallen. Damit holen und halten wir mehr kreative Köpfe, eine Massnahme gegen den Braindrain. Dann sind wir aktiv an der Bildung einer Metropolitanregion, welche die Wahrnehmung als starke Wirtschaftsregion verbessern wird.

Interview: Stefan Millius

Bild: zVg

Anzeige



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

«Wilder Osten» gegen Fachkräftemangel

Der «Wilde Osten» ist ein Gemeinschaftsprojekt von Ostschweizer Arbeitgebern, Wirtschaftsstandorten und Regionen. Die neue Initiative will die Vorteile unserer Gegend zeigen und damit gezielt Fachkräfte anlocken.

Das Manifest von «Wilder Osten» strotzt nur so vor Selbstvertrauen: «Wir haben was gegen Fachkräftemangel. Und wenn uns etwas nicht passt, dann unternehmen wir etwas. Wir rocken die Sache gemeinsam, statt einzeln unsere Kräfte zu verpuffen. Wir haben verdammt viel zu bieten.» Konkret seien dies Jobs, Wohnraum und Lebensqualität. «Nur», so bringt es das Manifest auf den Punkt, «weiss das im Rest der Schweiz keine Sau. Das werden wir ändern. Aber nicht auf die brave Tour. Wir hauen lieber auf die Pauke. Denn Pauken werden gehört.»

Die Ostschweiz hat viel zu bieten – nur weiss das im Rest wder Schweiz fast niemand.

Mehr Auswahl, mehr übrig

Der «Wilde Osten» ist eine Initiative des Vereines «Ostwärts» mit dem Ziel, Ostschweizer Unternehmen,

den Wirtschaftsstandort und die Region als attraktiven Arbeits- und Lebensmittelpunkt zu positionieren und damit die Ostschweiz – namentlich die Kantone St. Gallen, Thurgau und beide Appenzell – sowie ihre Arbeitgeber für Fachkräfte regional und national sichtbar zu machen.

Denn die Zahlen würden ein klares Bild aufzeigen: In der Ostschweiz gibt es nicht nur Karriere-möglichkeiten bei 36 183 Firmen. Wer hier arbeitet und lebt, hat am Ende des Monats auch mehr vom Lohn übrig, kostet doch beispielsweise eine 4-Zimmer-Wohnung in den Kantonen St. Gallen und Thurgau durchschnittlich 1308 Franken, während man im Kanton Zürich 1747 Franken bezahlt. Und wenn wir schon beim Vergleich mit Zürich



sind: Die Ostschweiz kann 6794 Kilometer Wanderwege aufweisen – das entspricht einer Distanz von Appenzell nach Nagpur/Indien –, im Kanton Zürich kommt man nicht einmal auf halb so viele Kilometer.

Gemeinsam für eine starke Ostschweiz

Wir haben also viel zu bieten – nur weiss das im Rest der Schweiz fast niemand. Die Vorurteile sind gross, Herr und Frau Ostschweizer aber zu wenig selbstbewusst. Das soll sich jetzt endgültig ändern: «Nur gemeinsam können wir die Vorzüge von Leben und Arbeiten in der Ostschweiz innovativ und einzigartig über regionale Grenzen hinweg transportieren», ist Christoph Suter, Präsident des Vereines Ostwärts und HR-Leiter bei Stadler Rail, überzeugt. Auch Susanne Jaskulke, HR-Leiterin der Genossenschaft Migros Ostschweiz, betont: «Die Bündelung der Kräfte der Ostschweizer Wirtschaft sehe ich als eine riesige Chance, um uns gemeinsam als attraktive Arbeits- und Lebensregion zu positionieren und damit Fachkräfte anzulocken.»

Auf www.wilder-osten.ch startete am 26. September die Positionierung der Region.

Mit an Bord des Vereines ist auch Bruno Vattioni, Geschäftsführer der Säntis Schwebbahn AG. Er sagt zum Wilden Osten: «Es ist wichtig, sich zusammenzutun und eine gemeinsame Identität zu schaffen – im Tourismus genauso wie als Arbeits- und Lebensregion.» Ins selbe Horn stösst auch der CEO der Wyon AG, Philipp Wyser: «Im Kampf um Talente sind wir Arbeitgeber darauf angewiesen, ein glaubhaftes und attraktives Gesamtpaket für Arbeiten und Leben anbieten zu können.»

Digitale Vernetzungsplattform

Und genau darum geht es: Zusammen, statt jeder für sich alleine, Arbeiten und Leben kombiniert. Auf der digitalen Vernetzungsplattform www.wilder-osten.ch startete am 26. September die innovative Positionierung der Region – mit Ostschweizer Arbeitgebern, aber auch mit Freizeitaktivitäten und weiteren Besonderheiten. Denn heute entscheiden sich die Menschen beim Wohn- und Arbeitsort immer häufiger für ein entsprechendes «Gesamtpaket». Doch die Website ist nur ein Teil des Auftritts: Mit zielgruppenaffinem Onlinemarketing (pro Unternehmen individuell definiert), Storytelling und einer Werbekampagne sorgt der Verein dafür, dass Fachkräfte auf den «Wilden Osten» aufmerksam werden.

Text: Marcel Baumgartner

Bild: zVg

Offene Märkte als Erfolgsrezept

Wer meint, die Schweiz sei immer reich und vernetzt gewesen, der irrt. Es gab Zeiten, da waren wir ein armes Auswanderungsland.

von Sven Bradke



Der Tourismus ermöglichte uns, gute Gastgeber zu werden und zahlungskräftigen Ausländern unsere Natur näher zu bringen. Aus der Ostschweiz kamen alsdann erstklassige Textilien, die weltweit nachgefragt wurden. Nach dem Zweiten Weltkrieg nutzen wir unsere ausgezeichnete Ausgangslage mit intakten Infrastrukturen und versuchten, über Wirtschaftsverträge günstige Voraussetzungen für den Aussenhandel zu schaffen.

Weniger Zölle, mehr Handel

1966 traten wir dem Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen GATT bei, das massgeblich zu einer weltweiten Liberalisierung des Waren- und später auch des Dienstleistungsverkehrs beitrug. Ab 1973 profitierten wir als EFTA-Mitglied vom bilateralen Freihandelsvertrag mit der damaligen Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG). Eine Volksabstimmung kurz vor Weihnachten hatte dies ermöglicht.

Wohlstand und offene Märkte

Mit der Vertiefung der Beziehungen über die «Bilateralen» fand eine weitere, gegenseitige Marktöffnung zwischen der Europäischen Union (EU) und der Schweiz statt. Diese Verträge erlaubten, an öffentlichen Ausschreibungen diskriminierungsfrei teilzunehmen, und halfen, lästige Grenzkontrollen abzubauen sowie nichttarifäre Handelshemmnisse zu beseitigen. Unser heutiger Wohlstand beruht in grossen Teilen auf offenen Märkten sowie auf dem Bewusstsein, dass wir als kleine Volkswirtschaft auf rechtssichere Verträge angewiesen sind.

Achtung Selbstbestimmungsinitiative!

Die Selbstbestimmungsinitiative, die am 25. November 2018 zur Abstimmung ansteht, stellt diese Erfolgsgeschichte nun infrage. Fordert sie doch eine Überprüfung, Neuverhandlung oder allenfalls sogar eine Kündigung völkerrechtlicher Verträge. Rund 600 Wirtschaftsabkommen wären davon betroffen. Zwei Drittel davon unterstanden nie dem Referendum, was ein wichtiges Kriterium der rechtlichen Beurteilung wäre. Wollen wir einen solch steinigen und aufwendigen Weg wirklich gehen?

Dr. rer. publ. HSG Sven Bradke ist Geschäftsführer der Mediapolis AG in St. Gallen.

Cabana-CEO Dieter Sandmeier:

«Bei dreidimensionalen Visualisierungen von Innenräumen werden in den nächsten Jahren sicher noch grosse Fortschritte erzielt.»



«Der Einkaufstourismus beschäftigt uns wenig»

Das Traditionsunternehmen Cabana AG mit Sitz in Herisau versteht sich als führender Schweizer Anbieter von individuellen Bodenbelägen. Die geschützte Marke «cabana» wird über ein flächendeckendes Netz von qualifizierten Fachhändlern und Handwerkern in der ganzen Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein angeboten. Im Gespräch mit CEO Dieter Sandmeier.

Dieter Sandmeier, was führte Sie als Aargauer an die Spitze eines Betriebes in Appenzell Ausserrhoden?

Mein Weg führte mich und meine Familie über Umwege in die Ostschweiz: Nach einem längeren Aufenthalt in der Genferseeregion boten sich mir in Herisau gute Aufstiegsmöglichkeiten beim heutigen Arbeitgeber. Wir fühlten uns sehr rasch heimisch und wurden herzlich aufgenommen. Lediglich das etwas raue meteorologische Klima am Fusse des Alpsteins war anfänglich etwas gewöhnungsbedürftig... Ich startete bei Cabana als Objektberater im Aussendienst und übernahm nach zwei Jahren die Gesamtverkaufsleitung. Seit 1. Januar 2013 leite ich das Unternehmen.

«Bei Bauherren sind wir nur bedingt mit Konkurrenz aus dem Onlinehandel konfrontiert.»

Wie schwer ist es gerade zu Beginn, bei einem nun 90-jährigen Unternehmen den Spagat zwischen Tradition und Innovation zu meistern?

Als ehemaliges Familienunternehmen sind wir stark im Appenzellerland verankert. Das lassen wir auch gerne unsere Kunden spüren und versuchen, in unseren Marketingaktivitäten jeweils einen regionalen Bezug herzustellen, obwohl wir in der ganzen Schweiz tätig sind. Bei allem Traditionsbewusstsein haben wir aber in jüngerer Vergangenheit auch neue Standorte in der Westschweiz und in der Region Zürich entwickelt, weil der Markt dies erforderte. In unserem Wettbewerbsumfeld sind wir dauernden Veränderungen unterworfen. Eine kontinuierliche Anpassung ist da auf natürliche Weise gegeben, weil wir ja schlussendlich erfolgreich sein wollen.

In der Schweiz – und auch im nahen Ausland – gibt es unzählige Anbieter von Bodenbelägen. Wie stark profitieren Sie von der seit 1966 geschützten und heute etablierten Marke Cabana?

Da wir uns im Gegensatz zum Baustoff- und Holzhandel «nur» auf Böden konzentrieren, verfügen wir über eine sehr hohe Kompetenz in diesem Bereich. In der Regel bieten wir unseren Lieferanten mit der Eigenmarke ein komplettes Vertriebs- und Marketingpaket an. Dies beinhaltet unter anderem auch eine sehr effiziente und spezifisch auf Bodenbeläge ausgerichtete eigene Logistik. Über unser Netzwerk garantieren wir so unseren Partnern einen optimalen Marktzugang zum Schweizer Markt, und es entsteht eine Win-win-Situation für beide Seiten.

Mit welchen Mitteln stellen Sie darüber hinaus sicher, dass Ihnen die Konkurrenz keine Marktanteile abgräbt?

Wir sind in einem gesättigten Markt unterwegs und können uns eigentlich als stark serviceorientiertes Unternehmen nur differenzieren, indem das gesamte Team täglich eine super Leistung gegenüber unseren Kunden erbringt. In unserer Branche ist eine gute, persönliche Kundenbeziehung immer noch ausschlaggebend für ein erfolgreiches Wirken am Markt. Neben innovativen Produkten heben wir uns auch über ein überdurchschnittliches Dienstleistungs- und Serviceniveau vom Wettbewerb ab. Als Beispiel sind bei uns über 350 000 Quadratmeter Fläche an Bodenbelägen sowie das entsprechende Zubehör für die Verarbeitung permanent verfügbar.

Die Bodenbeläge von heute lassen sich kaum mehr mit jenen vor 90 Jahren vergleichen. Wie hat sich die Branche entwickelt?

Das Unternehmen ist hauptsächlich mit dem Teppichboom der 70er- und 80er-Jahre gross geworden. Inzwischen haben sich die Trends bei Einrichtungen massiv verändert; es werden viel mehr glatte, harte Bodenbeläge eingesetzt. Ausserdem sind die Sortimente deutlich vielseitiger und individueller geworden. Im Vergleich zum Ausland ist der Anteil an natürlichen Materialien in der Schweiz – insbeson-

dere von Parkett – höher. Darum sind heute bei uns Parkettböden aus Naturholz die grösste Warengruppe im Sortiment.

Und mit welchen Innovationen trumpfen Sie auf?

Seit Januar 2018 verfügen wir mit Cabana Ceramo über einen Bodenbelag auf rein mineralischer Basis in Stein-, Beton- und Holzoptik. Der in der Schweiz produzierte Belag weist eine hervorragende Dimensionsstabilität aus, ist absolut wasserfest und wesentlich schneller und einfacher verlegt als herkömmliche Keramikböden. Er muss nicht verfugt werden und wirkt daher grosszügiger und homogener in der Fläche. Mit diesem Substitutionsprodukt sehen wir ein beachtliches Potenzial für unsere Kunden, die sich bisher hauptsächlich auf klassische Bodenbeläge konzentriert haben.

«Das Unternehmen ist hauptsächlich mit dem Teppichboom der 70er- und 80er-Jahre gross geworden.»

Gehe ich richtig in der Annahme, dass Sie sich in Ihrer Branche nicht mit wachsender Konkurrenz im Onlinehandel herumschlagen müssen?

Bei Bauherren sind wir nur bedingt mit Konkurrenz aus dem Onlinehandel konfrontiert. Unsere Produkte sind ja eigentlich Halbfabrikate und für einen Bauherrn erst nutzbar, wenn sie auch fachgerecht verarbeitet sind. Darum pflegen wir eine partnerschaftliche Beziehung mit unseren regional verankerten

Fachhandelspartnern in der ganzen Schweiz. Ein Bauherr schliesst in der Regel mit dem Handwerker einen Werksvertrag mit fünf Jahren Garantie auf verdeckte Mängel ab und steht damit auch im Garantiefall deutlich besser da, als wenn lediglich ein Kaufvertrag mit einem Onlinehändler abgeschlossen wird.

Für Sie sind also Planer und Bauleiter wichtige externe Beeinflusser?

Absolut! Für diese Zielgruppe stellen wir auf unserer gut strukturierten und übersichtlichen Homepage die relevanten Informationen und technischen Daten unserer Produkte zur Verfügung. Somit stehen dem Architekten bei der Planung und in der Ausschreibungsphase immer die entsprechenden Informationen und Bilder zur Visualisierung zur Verfügung. Ausserdem ist der Bestellprozess für eine physische Bemusterung sehr einfach, und wir garantieren eine sehr kurze Lieferfrist. Damit unterstützen wir effiziente Prozesse in der Planung und der Ausführung.

Stärker dürfte Sie demnach der Einkaufstourismus beschäftigen. Werden in Schweizer Wohnhäusern heute vermehrt Produkte aus dem Ausland verlegt?

Dies kommt schon ab und zu vor. Bei Renovationen wird jedoch oft die Nähe zum regionalen Handwerker gesucht, weil es nicht nur um den Bodenbelag selbst geht, sondern auch darum, wie der bestehende Untergrund fachgerecht zur Aufnahme des neuen Bodens vorbereitet wird. Ein Augenschein vor Ort ist fast immer erforderlich, wenn der Kunde ein

Anzeige

Theater St. Gallen

Detox-Kur für die Sinne



mit einem Theater-Abo ab CHF 130.–

071 242 06 06
theatersg.ch

zufriedenstellendes Ergebnis will. Hinzu kommt noch eine schweizerische Eigenheit: Wir sind im Vergleich zum Ausland ein Land der vollflächig verklebten Böden. Diese Verlegemethode bietet deutlich mehr Vorteile in Bezug auf die Dimensionsstabilität des Bodens, der Raum- und Trittschallakustik, dem Wärmedurchlasswiderstand bei Bodenheizung und schlussendlich auch der Optik. Unsere Kunden haben grosse Erfahrung mit dieser Art der Verlegung und sind entsprechend effizient. Auch bei grösseren Neubauten sind wir ebenso kompetitiv wie unsere ausländischen Konkurrenten, da ein grosser Teil unserer Produkte in Euroraum produziert wird und wir sehr effizient in der Logistik arbeiten. So gesehen beschäftigt uns das Thema Einkaufstourismus wahrscheinlich weniger, als Sie vermutet haben.

«Als ehemaliges Familienunternehmen sind wir stark im Appenzellerland verankert.»

Wir haben es angesprochen: Cabana kann auf eine 90-jährige Geschichte zurückblicken.

Welches sind Ihre Visionen für die nächsten Jahre?

Wie der Boden im Jahr 2040 aussehen wird, ist aus heutiger Sicht schwer vorauszusagen. Wir haben in der Vergangenheit verschiedene Trends kommen und gehen sehen. Sicher werden sich aufgrund der Vorteile im Handling und in der Logistik modulare Bodenbeläge weiter durchsetzen. Ebenso werden weitere Vereinfachungen im Bereich der Verlegetechnik entwickelt werden, um Böden schneller, einfacher und staubarmer einzubauen. Sicher wird uns auch das Thema Nachhaltigkeit weiter beschäftigen, sei es im Bereich von nachwachsenden Rohstoffen, Recyclingmöglichkeiten oder besonders emissionsarmen Böden. Gute Chancen sehen wir in der fortschreitenden Digitalisierung, die uns eine noch engere Vernetzung zwischen unseren Kunden, den Planern und den Bauherren ermöglicht. Hier besteht noch viel Potenzial, und wir sind schrittweise daran, dieses weiter auszuschöpfen. Insbesondere im Bereich der dreidimensionalen Visualisierung von Innenräumen werden in den nächsten Jahren sicher noch grosse Fortschritte erzielt. Wir bleiben am Ball und werden alles daran setzen, dass wir auch noch in 20 Jahren, getreu unserem Leitbild, als führender Schweizer Anbieter von individuellen Bodenbelägen im Markt dastehen.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Axel Kirchhoff

Das eigene Schreiben erkunden

Gabriele Clara Leist (* 1962) hat 1996 «geniestreich» mit Sitz in Teufen gegründet. Seither führt sie Schreib- und Sprachcoachings, Creative-Writing-Seminare für Berufsleute und Workshops für Teams und Führungspersonen zu den Themen «Sprachsensibilisierung» oder «Führen: Was bedeutet das?» durch.



Gabriele Clara Leist, was reizt Sie an der unternehmerischen Tätigkeit?

Die Möglichkeit, ganz dem nachgehen zu können, was mich zutiefst interessiert – und es für mein Tun in der Rolle als «Hebamme für Potenzial» zu nutzen. In den letzten 25 Jahren hat dieses stete Zusammenführen und Kombinieren unterschiedlichster Konzepte und philosophischer, poesie- und logotherapeutischer sowie kommunikationstheoretischer Denkansätze mein «Werkzeug» fürs Anleiten und Begleiten von Menschen geformt – und wird es auch weiter formen.

Auf welchen Meilenstein in Ihrer Laufbahn sind Sie besonders stolz?

Es gewagt zu haben, 2006 zusammen mit Marie-Claire Baumann, meiner langjährigen Weggefährtin im Schreiben und Erzählen, das 20-tägige Seminar «von tinte. lust. und einem geniestreich.» anzubieten. Mit einem schweizweit einmaligen Ansatz ermöglichten wir es den Teilnehmerinnen und Teilnehmern, über eine intensive Auseinandersetzung mit der Sprache das eigene Schreiben zu erkunden, die schöpferische Denkfähigkeit zu schärfen sowie die Kommunikations- und Sozialkompetenz zu stärken. Wir sprachen damit Personen an, die sich unter anderem aus beruflichen Gründen mit Sprache auseinandersetzen, sich für eine Sache, ein Projekt einsetzen und andere begeistern wollten.

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

«Vorteil» bedeutet, dass sich etwas für jemanden günstig auswirkt bzw. einen Nutzen oder Gewinn bringt. Den Gewinn für mich sehe ich auf der menschlichen Ebene des Kennenlernens und des Austausches. Die Anlässe bieten mir zudem Einblick in unterschiedlichste Bereiche.

www.leaderinnenostschweiz.ch

Ersetzen Computer bald Wissen und Erfahrung?

Für den St. Galler Rechtsanwalt Patrick Stach steht fest: «Der Mehrwert eines Verwaltungsrates wird sich in Zukunft immer stärker daran messen, inwieweit seine Qualitäten nicht durch Algorithmen, Computer und ähnliche Instrumente ersetzbar sind.» Was muss man sich unter einem «Verwaltungsrat 4.0» vorstellen und brauchen moderne Verwaltungsräte neben Branchenkennern auch Querdenker?

Patrick Stach, Sie haben in Ihrem Aufsatz «Der Verwaltungsrat 4.0» im LEADER die veränderte Situation skizziert, was die Aufgaben von Verwaltungsräten angeht. Muss man daraus schliessen, dass Verwaltungsräte «alter Schule» nun nicht mehr gefragt sind?

Nein, keinesfalls. Natürlich sind auch in der Zeit der Digitalisierung immer noch «alte Werte» gefragt. Erfahrung und Know-how in der jeweiligen Branche sind immer noch die Kernqualitäten, die ein Verwaltungsrat mitbringen muss.

«Ich kann mir nicht vorstellen, dass es eine Branche oder eine Unternehmung gibt, die von der technologischen Entwicklung völlig unberührt geblieben ist.»

Grob formuliert könnte man ja sagen: Das Tagesgeschäft liegt auf der operativen Ebene, das strategische Gremium kümmert sich um die grossen Linien. Weshalb ist es dennoch wichtig, dass man auch bei der Besetzung des Verwaltungsrats auf laufende Umwälzungen Rücksicht nimmt? Diese betreffen ja meist den operativen Bereich.

Gerade auf der strategischen Ebene ist anzusetzen, wenn es darum geht, für die operativen Geschäfte die richtigen Leitlinien zu setzen. Ein innovativer Verwaltungsrat kann massgeblich dazu beitragen, dass das Unternehmen trendaffin ist und bleibt. Schlussendlich ist das Zusammenspiel zwischen operativer und strategischer Ebene das, was den Erfolg eines Unternehmens massgeblich mitträgt.

Demnach wird es immer wichtiger sein, auch als Verwaltungsrat neue Technologien und ihre Bedeutung zumindest ansatzweise zu verstehen und einordnen zu können. Gilt das Motto

des lebenslangen Lernens also auch in dieser Funktion?

Das ist ganz klar der Fall. Es ist nicht mehr möglich, sich auf alten Lorbeeren auszuruhen und mit der Technik nicht mitzuhalten. Wer kurz wegschaut, hat den Anschluss schon verloren. Ein gutes Beispiel sind Kryptowährungen, Blockchain, Digitalisierung ganz allgemein und alle damit einhergehenden Fragen. Das Tempo der Entwicklung ist enorm – um mithalten zu können, muss man sich zwingend ständig auf dem Laufenden halten.

Die Informationsbeschaffung wird immer einfacher und schneller. Heisst das im Umkehrschluss: Computer ersetzen das Wissen und die Erfahrung eines Verwaltungsrats? Braucht man in dieser Funktion keinen «Rucksack» mehr?

Nein, so würde ich das nicht unterschreiben. Das Wissen und die Erfahrung, welche durch jahrelange Tätigkeiten in der Wirtschaft erarbeitet werden, können durch keine Suchmaschine ersetzt werden. Es ist jedoch unerlässlich, dass diese praktischen Erfahrungen ständig ergänzt werden mit dem neuesten Wissen und den neuesten Trends. Und hier besteht die Gefahr, den Anschluss zu verlieren, wenn man nicht konstant die jeweiligen Entwicklungen mitverfolgt.

Als bedeutend sehen Sie das Netzwerk, das ein Verwaltungsrat in seine Aufgabe mitbringt. Das war ja auch früher schon so. Inwieweit verändert sich hier etwas durch die Digitalisierung?

Ganz entscheidend hat sich das Aufbauen und Pflegen von Netzwerken durch die Digitalisierung vereinfacht. Es ist nun kein Problem mehr, über Landesgrenzen hinweg relativ einfach Netzwerke innert kürzester Zeit aufzubauen und zu pflegen – wozu es früher einiges mehr an Zeit und auch Geschick benötigte. Insofern kann der entscheidende Unterschied in kleinen Dingen bestehen, welche vom

*Patrick Stach ist
Rechtsanwalt in der
Wirtschaftskanzlei
Stach Rechtsanwälte AG
Zürich | St. Gallen.*





Die Digitalisierung verändert unsere Arbeitswelt massiv.

Verwaltungsrat fordern, die Netzwerke noch besser zu nutzen als früher.

Es gibt nach wie vor Unternehmen, die der Ansicht sind, von der technologischen Entwicklung weitgehend unberührt zu sein, weil ihr Produkt analog ist. Was würden Sie solchen Unternehmern entgegenen?

Ich kann mir nicht vorstellen, dass es eine Branche oder eine Unternehmung gibt, welche von

der technologischen Entwicklung völlig unberührt geblieben ist oder in Zukunft bleiben wird. Der technologische Fortschritt hat schlussendlich nicht nur einen Einfluss auf das Produkt oder die Dienstleistung eines Unternehmens, sondern auch auf die ganze Organisation. Es ist im Hinblick auf die Zukunft nicht realistisch, dass sich ein Unternehmen nicht mit der zunehmenden Digitalisierung unserer Welt wird auseinandersetzen müssen.

Anzeige

Bereit für den nächsten Karriereschritt? **Jetzt weiterbilden.**

Finance | Wirtschaft | Coaching | Gesundheitswesen | Immobilien | Innovation
Public Services | IT-Management | Soziale Arbeit

www.fhsg.ch/weiterbildung oder weiterbildung@fhsg.ch

 **FHS St.Gallen**
Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

FHO Fachhochschule Ostschweiz

Sie sehen eine wachsende Bedeutung in den Soft Skills eines Verwaltungsrats – gerade weil sich viele andere Dinge automatisieren lassen. Von welchen Skills sprechen Sie konkret?

Verhandlungsgeschick, Empathie, Konfliktlösungsstrategien, der «richtigen Riecher» – alles, was menschlich ist, und von einer Maschine (noch) nicht geleistet werden kann.

«Ganz entscheidend hat sich das Aufbauen und Pflegen von Netzwerken durch die Digitalisierung vereinfacht.»

Es gilt für Unternehmen, Trends frühzeitig zu erkennen und darauf zu reagieren. Nun ist das trotz – oder gerade wegen – des Informationsüberflusses nicht ganz einfach. Brauchen moderne Verwaltungsräte neben Branchenkennern auch Querdenker, Zukunftsforscher und ähnliche Charaktere, die früher für diese Aufgabe kaum in Betracht gekommen wären?

Absolut! Wie die Geschichte zeigt, sind es gerade Querdenker – die sich trauen, sich das Unvorstellbare vorzustellen –, welche die grössten Innovationen hervorgebracht haben. Solche Persönlichkeiten sind für jeden Verwaltungsrat eine Bereicherung.

Interview: Stefan Millius

Bilder: Jelena Gernert

Zur Person

Patrick Stach (*1960) studierte Rechtswissenschaften an der Universität St. Gallen, schloss sein Studium im Jahr 1987 ab und erwarb 1989 das st. gallische Anwaltspatent. Im Jahr 1991 promovierte er zum Dr. iur. HSG. Er ist Mitglied von Verwaltungs- und Stiftungsräten mehrerer national und international tätiger Unternehmen, Mitglied des Management Committees der Euro-American Lawyers Group und Universitätsratsmitglied der Universität St. Gallen (oberstes Organ der Universität St. Gallen), u.a. zuständig für das Schweiz. Institut für Klein- und Mittelunternehmen und das Center for Family Business. Stach ist Verfasser von Publikationen zu rechtlich-relevanten Themen in renommierten Zeitschriften, so u.a. in der Ärzteszeitung und in der Finanz- und Wirtschaft. Weiter ist er Autor im Kommentar zum Schweiz. Obligationenrecht (Art. 707 bis Art. 715a OR). Zudem hält er regelmässig Vorträge zu aktuellen firmen-, familien- und erbrechtlichen Fragen.

Strassenbaufinanzierung sicherstellen

Alle fünf Jahre beugt sich der Kantonsrat St. Gallen über ein Strassenbauprogramm, so in der September-session über jenes für die Jahre 2019 bis 2023.

von Walter Locher



Die Strassen sind für unsere Volkswirtschaft lebensnotwendig: Sie bringen uns täglich an den Arbeitsplatz, sind Lebensadern für die tägliche Versorgung und Feinverteilung von Gütern aller Art und auch notwendig für den nicht-schienegebundenen öffentlichen Verkehr.

Damit ist dem baulichen Unterhalt, der Sanierung und dem Neubau von Strassen sehr viel Gewicht zu geben. Leider hat aber die Politik den Strassenfonds, mit dem der Strassenbau und Unterhalt finanziert wird, in den letzten Jahren als Steinbruch für die Sanierung der öffentlichen Finanzen missbraucht: 2013 wurden Mittel, die eigentlich zweckgebunden im Strassenfonds sein sollten, einfach in den allgemeinen Haushalt umgeleitet. Die Resultate sind jetzt sichtbar: Für grössere Bauvorhaben (Engpassbeseitigung St. Gallen, Anschluss Rorschach, neuer Anschluss Wil-West, Umfahrung Rapperswil-Jona etc.) stehen für die nächsten 16 Jahre gerade noch 135 Millionen Franken zur Verfügung, also pro Jahr knapp 8,5 Millionen. Das reicht für gar nichts.

Die vorberatende Kommission für das Strassenbauprogramm schlägt daher dem Kantonsrat eine Änderung der gesetzlichen Grundlagen der Strassenfinanzierung vor, mit der endlich wieder zusätzliche Mittel in den Strassenfonds gelegt werden können. Nur so können Ausbau und Erhalt unserer Strasseninfrastrukturen langfristig sichergestellt werden.

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

Hintergrund

Die IG Engpassbeseitigung setzt sich für den Bau der dritten Röhre bei der Stadtautobahn St. Gallen samt Teilsperre – im Sinn eines leistungsfähigen Verkehrsnetzes in der Region Ostschweiz – ein. Anfang 2018 gab der Bundesrat bekannt, im Rahmen der Erweiterungsprojekte für das Nationalstrassennetz nun auch die dritte Röhre durch den Rosenberg und die Sperre Liebegg als prioritär zu betrachten.

Vertrauen, Verantwortung und Qualität

Die Realisierung von Objekten hat sich in den vergangenen Jahren nicht grundlegend verändert. Aber die Rahmenbedingungen wurden laut Bruno Müller (*1961), seit 2009 Geschäftsführer der Raumwerk AG in Amriswil, komplexer. Wie man sich in diesem Umfeld behaupten kann, inwiefern Bauvorschriften durchaus einen Mehrwert bieten und weshalb man sich schon heute mit den Möglichkeiten der Digitalisierung beschäftigen muss, erklärt er im Interview.

Bruno Müller, Raumwerk will seinen Kunden das Bauen vereinfachen – ob in einem Teilbereich oder im gesamten Management. Ist denn das Bauen inzwischen so kompliziert geworden?

Das «Bauen» an sich verläuft heute noch nach denselben Mechanismen wie früher. Aber: Verschiedene Aspekte sind deutlich komplexer geworden, was sich in der Planung, in der Realisation und in der Bewirtschaftung niederschlägt. So ist der Qualitätsanspruch gestiegen, was auch auf neue Umsetzungsmöglichkeiten und technische Entwicklungen

Welche Aspekte kann Raumwerk für einen Kunden übernehmen?

Das gesamte Spektrum eines Bauprozesses von der Projektentwicklung über Baubewilligungsverfahren und Realisierungsphase bis hin zur Projektübergabe. Letztlich geht es aber nicht in erster Linie darum, ob wir einen Gesamtprozess oder einen Teilbereich übernehmen, sondern um die Verantwortung: Als Ansprechpartner in allen Fragestellungen rund um den Bauprozess übernehmen wir diese und bieten unseren Kunden Sicherheit für eine fachmännische und qualitative Abwicklung.

«Ein Grossteil der Bauvorschriften hat durchaus seine Berechtigung.»

zurückzuführen ist. Hinzu kommen verschärfte Vorschriften in allen möglichen Segmenten, etwa beim Schall- und Brandschutz. Und oftmals gelten je nach Standort ganz andere Baureglemente, was schon in der Grundplanung berücksichtigt werden muss. Wir betrachten es aber als spannende Herausforderung, die regulatorischen Anforderungen, Nachhaltigkeit und Energieeffizienz mit den Kundenwünschen in Einklang zu bringen.

Und wie sieht es mit dem Termindruck aus?

Da bildet die gesamte Bau- und Immobilienbranche keine Ausnahme zu anderen Zweigen. Mit diesem Druck leben wir täglich. Dass die Anzahl, der am gesamten Planungsprozess beteiligten Personen in den vergangenen Jahren markant gestiegen ist, kann die Abläufe mitunter verkomplizieren. Alle Vorschriften, Wünsche, Qualitätsansprüche und äusseren Einflüsse auf die geforderte Zeitschiene zu bringen, bildet den Kern unserer Tätigkeit. Und ist wohl mit ein Grund, dass wir über all die Jahre eine namhafte Stammkundschaft aufbauen konnten.

Sie sind also gewissermassen ein «Problemlöser». Auf welche Probleme stösst man bei Umsetzungen immer wieder?

Sie sprechen von Problemen, wir nennen sie Herausforderungen. Denn meistens ist ein vermeintliches Problem rasch gelöst, wenn man es von der richtigen Seite her und mit den richtigen Experten angeht. Die Herausforderungen sind letztlich so vielseitig und individuell wie jedes einzelne Projekt. Einige davon habe ich eingangs angesprochen: Am meisten beschäftigen uns sicherlich die von Ort zu Ort variierenden Bauvorschriften und dass heute vermehrt auf Einsprachen eingegangen werden muss.

Sie haben Vorschriften angesprochen. Ein Aspekt, der auch anderen Branchen das Leben erschwert. Sehen Sie diesen, gepaart mit vermehrten Einsprachen, auch als Herausforderung an – oder nicht doch eher als mühsame Begleiterscheinung?

Ein Grossteil der Bauvorschriften hat durchaus seine Berechtigung: Sie sollen dazu führen, dass bei der Umsetzung das Optimum erreicht wird. Ein Ziel, das auch wir anstreben. Wir sehen die Vorschriften also nicht als Last an, sondern als Parameter, um Mehrwert zu kreieren.



*Bruno Müller, Geschäftsführer
der Raumwerk AG:*

*«Raumwerk hat
sich einen Namen
als innovativer,
lösungsorientierter
Partner gemacht,
der optimale
Dienstleistungen
für seine Kunden
erbringt.»*

NACHT

DES OSTSCHWEIZER
FUSSBALLS

27.
10.
2018

7. Nacht des Ostschweizer Fussballs

Wir freuen uns, Sie am 27. Oktober 2018 zur 7. Nacht des Ostschweizer Fussballs begrüßen zu dürfen. Reservieren Sie sich jetzt Ihre Tickets und Lose für den Gala-Abend mit unserem diesjährigen Special Guest «Pegasus» sowie DJ Tanja La Croix.

Die Tombola hält Preise im Gesamtwert von rund CHF 200'000.- für Sie bereit dabei kommen auch die Erlöse der Tombola der Nachwuchsförderung «Future Champs Ostschweiz» zugute.

--> Olma-Halle 9.1 in St. Gallen
--> fussballnacht.ch



Presenting-Partner

Showact-Sponsor

Showact Co-Sponsor



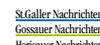
Award-Sponsoren



Co-Sponsoren



Medien-Partner



Raumwerk besteht seit 2001. Wie hat sich das Unternehmen seither entwickelt?

Durch einen kontinuierlichen Anstieg der Nachfrage nach unseren Leistungen sind sowohl das Aufgabenspektrum als auch der Aktionsradius laufend erweitert worden. Damit verbunden war natürlich auch ein Wachstum beim Mitarbeiterbestand. Dieser besteht heute aus ausgewiesenen Experten diverser Fachbereiche, womit wir Qualität in allen Bereichen des sicherstellen können.

Raumwerk AG in den nächsten zehn bis 20 Jahren entwickeln?

Wenn wir weiterhin Vertrauen und Qualität ins Zentrum stellen, wird es uns gelingen, auch künftig bestehende wie neue Kunden zu begeistern. Das bildet die perfekte Basis für eine langfristige und gute Zusammenarbeit. Raumwerk hat sich einen Namen als innovativer, lösungsorientierter Partner gemacht, der optimale Dienstleistungen für seine Kunden erbringt. Diesen Wert gilt es zu erhalten. Dann sind wir auf die Herausforderungen in der Baubranche gewappnet.

«Sie sprechen von Problemen, wir nennen sie Herausforderungen.»

Und in welchem Spektrum sind Sie heute vorwiegend tätig?

Vorwiegend im Neubaubereich. Die Segmente Umbauten und Sanierungen nehmen aber stark zu, was auch darauf zurückzuführen ist, dass weniger auf der «grünen Wiese» gebaut werden kann.

In all den Jahren haben Sie schon viele Kunden begleitet, darunter auch namhafte Stammkunden. Womit konnten Sie Vertrauen aufbauen?

Mit dem Begriff «Vertrauen» sprechen Sie neben der Qualität den wichtigsten Aspekt an. Diese beiden Faktoren stehen bei uns an erster Stelle. Unsere Kunden vertrauen darauf, dass wir ihre Wünsche termingetreu und zu den vereinbarten Kosten umsetzen – und das in einem Höchstmass an Qualität. Erreichen kann man dies, wenn man auch Details das eine oder andere Mal hinterfragt. Vereinfacht gesagt: Bauen ist mit dem richtigen Partner an der Seite keine anstrengende und komplizierte Angelegenheit, sondern kann durchaus einfach und fair ablaufen.

Blicken wir in die Zukunft: Wohin soll sich die

Welche neuen Herausforderungen kommen denn auf Unternehmen wie Raumwerk und damit auf Bauherren und Investoren zu?

Ich habe es erwähnt: Die Realisierung von Objekten hat sich in den vergangenen Jahren eigentlich nicht grundlegend verändert. Ich bin aber überzeugt, dass das «Building Information Modeling» (BIM – das digitale Erfassen, Kombinieren und Modellieren von Bauwerksdaten) das Planen und Bauen stark beeinflussen wird. Raumwerk und seine Partner befassen sich seit geraumer Zeit intensiv damit und sehen eine grosse Chance darin, die Vorteile der Digitalisierung auch in der Baubranche – und damit für Bauherren und Investoren – zu nutzen. Anderen Bereichen wie etwa wirtschaftlichen Schwankungen und Zinsentwicklungen sind wir ausgesetzt und müssen von Fall zu Fall reagieren und optimieren.

Können sämtliche Mitarbeiter mit der Entwicklung Schritt halten?

Das ist unser höchstes Ziel. Entsprechend legen wir Wert auf laufende Aus- und Weiterbildungen. Und bei komplexen Themenfeldern ziehen wir natürlich Fachspezialisten bei.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Marlies Thurnheer

Anzeige

#Unternehmensziele

Für Sie da sein, bis Sie dort sind.

Vertraut mit Ihren unternehmerischen Zielen, begleiten wir Sie auf dem Weg dorthin mit Rat und Tat. Denn unser oberstes Ziel ist die Optimierung Ihrer Finanzen. Unternehmerische Denkweise, persönliche und ganzheitliche Beratung sowie massgeschneiderte Lösungen machen uns unverwechselbar. Willkommen bei der Bank CIC, Ihrer flexiblen Bank.



cic.ch

Blockchain für KMU – Zeit zu handeln?

Blockchain ist viel mehr als Bitcoin und Co. Im vergangenen Jahr gab es einen regelrechten Hype um Kryptowährungen und Initial Coin Offerings (ICO). Zwischenzeitlich hat sich die Aufregung zumindest in der Öffentlichkeit etwas gelegt. Wer jedoch annimmt, dass die Blockchain-Bewegung bereits wieder zu Ende ist, hat weit gefehlt. Die Technologie Blockchain bietet grosses Potenzial, unsere Gesellschaft und Wirtschaft in den kommenden Jahren zu verändern. KMU werden nicht nur davon betroffen, sondern haben die Chance, Blockchain aktiv zu nutzen, um die Effizienz zu steigern, Kosten zu sparen und Prozesse zu optimieren.

Vertrauen ist eines der wichtigsten Güter unserer Gesellschaft; ohne Vertrauen funktioniert unsere komplexe Welt nicht. Um das notwendige Vertrauen zu bilden, entstanden immer mehr sogenannte Intermediäre und Institutionen, die sich als Vermittler zwischen den involvierten Parteien positionierten. Das Problem dabei ist, dass die damit verbundenen administrativen und organisatorischen Aufwände zu vielen Doppelspurigkeiten und Kosten führen. Diese verhindern oftmals gar innovative Ideen. Blockchain

das Gut befindet, was der Status ist etc. wird festgehalten. Dieses Buch kann entweder von Hand oder elektronisch geführt werden. In den meisten Fällen jedoch wurde es bisher von einer zentralen Instanz geführt (z. B. die Bank führt Buch über meinen Kontostand). Blockchain ist streng genommen nur eine neue Variante für die Speicherung und den Transfer von Daten und Werten. Das Buch wird dabei nicht mehr zentral, sondern dezentral bei allen Netzwerkteilnehmenden gehalten.

Wieso wird diese Technologie Blockchain genannt? In einer öffentlichen oder privaten Blockchain werden jeweils mehrere Transaktionen in einen Block verpackt, unveränderbar mit dem vorherigen Block verkettet und in chronologische Reihenfolge aneinandergehängt. Die dadurch entstehende Kette von Blöcken wird als Blockkette oder Blockchain bezeichnet. Damit dies funktioniert, wird unter anderem Verschlüsselungstechnologie (Kryptographie) verwendet.

Potenzial von Blockchain?

Die Entwicklung der Technologie und deren Potenzial werden oft mit derjenigen des Internets verglichen. Am Anfang nahm das Internet eine Nischenposition ein und entwickelte sich langsam zum gesellschaftsverändernden Faktor. Nach dem ersten Hype (Dotcom-Blase) wurde das World Wide Web zum Alltag und zur Selbstverständlichkeit. Egal ob im privaten oder geschäftlichen Kontext, ein Leben ohne Internet ist heutzutage kaum mehr vorstellbar. Der Technologie Blockchain wird ein ähnlich gesellschaftsveränderndes Potenzial vorausgesagt. Immer mehr Unternehmen, aber auch staatliche Institutionen beschäftigen sich aktiv mit Blockchain und arbeiten an Anwendungen für die Praxis.

Am Anfang nahm das Internet eine Nischenposition ein.

als Technologie bietet eine neue Möglichkeit, dieses Vertrauen zwischen zwei Parteien zu schaffen. Man vertraut nicht mehr in eine zentrale Partei, sondern kann sich auf ein fälschungssicheres System verlassen, das über eindeutige und transparente Regeln verfügt und allen Teilnehmern eine gleichwertige Partizipation ermöglicht.

Was ist Blockchain?

Die Technologie Blockchain wird durch die Kombination von verschiedenen Teilkonzepten und Technologien ermöglicht. Diese sind isoliert betrachtet nicht revolutionär. Durch die Verknüpfung der einzelnen Konzepte ergibt sich jedoch eine neue Technologie mit teils bahnbrechenden Eigenschaften. Die wohl wichtigste dieser Eigenschaft ist die Dezentralität. Wann immer wir Daten, Informationen, Rechte oder Güter von A nach B transferieren, müssen wir darüber Buch führen. Wer gerade Eigentümer ist, wo sich



Die Technologie erlaubt Unternehmen, aber auch staatlichen sowie nicht profitorientierten Institutionen und der Gesellschaft im Allgemeinen, bestehende Prozesse oder Strukturen grundlegend zu verändern respektive zu optimieren. Für viele Unternehmen könnten sich durch Blockchain Möglichkeiten ergeben, neue Märkte zu erschliessen, bestehende Prozesse zu optimieren, neue Geschäftsfelder zu erschliessen oder neue Partner ins Business-Modell einzubinden. Auch zur Unternehmensfinanzierung könnte Blockchain künftig eine valable Option darstellen, nicht nur für Grossunternehmen, sondern insbesondere für Start-ups und KMU.

ist jedoch auch leichter gesagt als getan. Neben der Zeit fehlt teilweise auch das notwendige Fachwissen, um die geschäftsrelevanten Themen mit den technologischen Möglichkeiten zu verknüpfen. Die Entwicklung von Blockchain schreitet rasant und unaufhaltsam voran. Trotzdem sind der Markt und die praktischen Anwendungsfälle immer noch überschaubar. Aus diesem Grund ist es derzeit nicht einfach, passende und kompetente Umsetzungspartner zu finden. Der Zug ist noch lange nicht abgefahren, dennoch empfehlen wir den KMU, sich mit dieser Technologie auseinanderzusetzen und potenzielle Anwendungsmöglichkeiten im eigenen Unternehmen zu eruieren.

Blockchain ist keine Hexerei; trotzdem tun sich viele schwer.

Herausforderungen

Dank dem Hype bei den Kryptowährungen im vergangenen Jahr rückte das Thema in den Fokus eines breiteren Publikums. Diese Entwicklung kann katalysierend für die Technologie wirken, birgt aber auch Gefahren, indem Blockchain zu Unrecht mit negativen Beispielen aus der Kryptowelt gleichgesetzt wird. Dieser Entwicklung kann nur mit Ausbildungen sowie Informationen auf breiter Front entgegen gewirkt werden.

Blockchain ist keine Hexerei; trotzdem tun sich viele schwer, die Potenziale für das eigene Unternehmen rechtzeitig zu erkennen. Kodak ist eines der bekanntesten Beispiele eines Unternehmens, das den digitalen Wandel verpasst hat. Ständig am Puls der technologischen Entwicklungen zu sein,

Text: Pascal Egloff und Ernesto Turnes, FHS St. Gallen

Bild: zVg

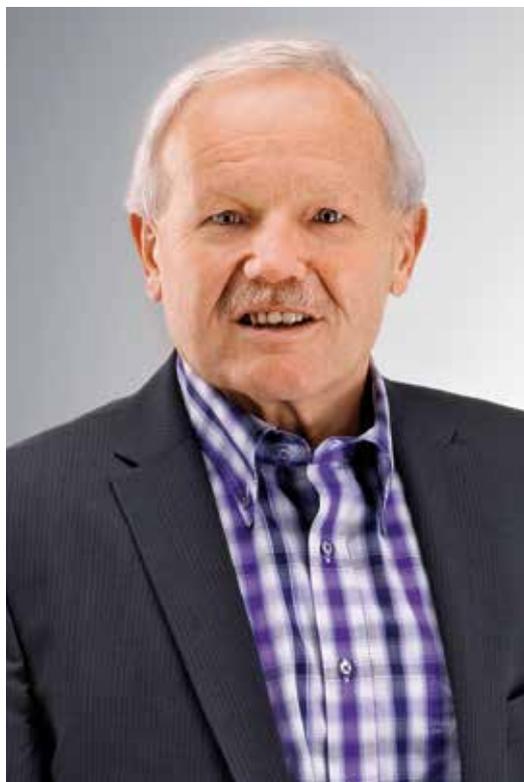
Forum Blockchain for Business

Am Forum Blockchain for Business (B4B) vom 22. November 2018 werden Grundlagen geschaffen, verschiedene Anwendungsbereiche von Blockchain für KMU beleuchtet sowie Tipps und Tricks für die eigene Blockchain-Anwendung gegeben. Zudem bietet der Event in St. Gallen die Gelegenheit, individuelle Fragen zu stellen und sich mit Blockchain-Experten sowie interessierten Unternehmern/innen zu vernetzen.

Weitere Informationen und Anmeldung unter www.blockchain4business.ch.

«Die Grenznähe zwingt uns zu Höchstleistungen»

Die Wüst Metallbau AG mit Sitz in Altstätten ist ein national und international tätiges Unternehmen in den Bereichen Stahl-, Metall-, Fassaden- und Messebau. Seit 1975 gilt es als kompetenter Partner für innovative, ästhetisch überzeugende und technisch anspruchsvolle Stahl- und Metallbaulösungen. Das Unternehmen wird von Walter Wüst geführt und beschäftigt mittlerweile 75 Mitarbeiter.



Geschäftsführer Walter Wüst: «Initiative und kritische Köpfe sowie Raum für neue Ideen sind uns wichtig.»

Walter Wüst, wie stark werden in Ihrem Unternehmen Innovationen vorangetrieben?

Wir passen uns permanent dem aktuellen Markt an und suchen neue Nischen. Wir fördern unsere Angestellten und legen Wert auf regelmässige Ausbildungen. Initiative und kritische Köpfe sowie Raum für neue Ideen sind uns wichtig.

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

Nein, aber alle Planer, Projektleiter und Verkaufsmitarbeiter sind angewiesen, lösungsorientiert und innovativ zu arbeiten. Die wirtschaftlichen Herausforderungen und die Notwendigkeit, sich durch In-

novation von der Konkurrenz abzuheben, sind uns bewusst. In regelmässigen Sitzungen versuchen wir, interdisziplinär kreative Lösungen zu erzielen.

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

Unsere Stärke war stets die grosse Erfahrung und die breite Abdeckung. Noch immer sind wir imstande, eine breite Produktpalette aus einem Haus koordiniert anzubieten. Wir legten stets Wert darauf, technisch fortschrittliche Bearbeitungszentren und Maschinen frühzeitig anzuschaffen. Dadurch sind wir zum Beispiel imstande, Glasfassaden, welche nachhaltig und energiebewusst sind, qualitativ hochwertig und preiswert anzubieten. Auch mehrstöckige Messebauten stellen wir termingerecht und in hohem Qualitätsstandard her. Wir heben uns dadurch von der Konkurrenz ab.

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

Sehr wichtig. Man muss immer auf dem neuesten Stand sein, sei es in der Produktion oder beim Angebot neuer Produkte. Das Wirtschaftsumfeld ist schnelllebig, der Markt umkämpft – und die Robotik sowie ausländische Konkurrenz stellen uns vor neue Herausforderungen.

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

Ganz klar unser Drang, immer eine Nase vor der Konkurrenz zu sein. Dabei hilft es uns, dass wir täglich motiviert sind, unserer Leidenschaft nachzugehen, unsere Stärken weiterzuentwickeln und unseren Kunden bestmögliche Produkte und Dienstleistungen zu bieten.

Wie innovativ beurteilen Sie Ihre Region und die Ostschweiz ganz allgemein?

Als sehr innovativ. Vor allem im Bereich Mechanik

und Entwicklung ist unsere Region in verschiedenen Branchen sehr gut aufgestellt.

Und in welchem Bereich könnte sich die Ostschweiz eine absolute Spitzenstellung sichern?

Man darf sagen, dass sich Ostschweizer durch eine überaus gute Arbeitsmoral auszeichnen. Durch die

«Vor allem im Bereich Mechanik und Entwicklung ist unsere Region in verschiedenen Branchen sehr gut aufgestellt.»

Grenznähe müssen wir uns der ausländischen Konkurrenz stets aufs Neue stellen, was uns zu Höchstleistungen zwingt. Auch aufgrund dieser Vorteile traue ich den Unternehmen in der Ostschweiz in verschiedenen Bereichen eine Spitzenstellung zu, ganz besonders mit Bezug auf Produkte und Dienstleistungen, die auf die Kunden massgeschneidert sind.

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

Die Entwicklung unserer Unternehmung verlief mit Bezug auf das Volumen positiv. Beim Umsatz machte sich jedoch der starke Konkurrenzkampf von Mitbewerbern aus dem In- und Ausland bemerkbar. Diese Entwicklung motiviert uns noch mehr zu innovativen Ideen und Optimierung. Die Messebauten haben sich zu richtigen Eventbauten weiterentwickelt. Die Digitalisierung lässt in diesem Bereich weitere Veränderungen erwarten, die unsere Arbeit stark betreffen werden.

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

In erster Linie setzen wir uns dafür ein, dass wir uns weiterhin als führendes Metallbauunternehmen mit verschiedenen Spezialitäten sowie neuen Produkten am Markt behaupten können. Wir setzen alles daran, mit kreativen Ideen und der Ausschöpfung neuer technischer Möglichkeiten hervorragende Arbeit abzuliefern und für unsere Kunden qualitativ hochwertige Leistungen zu erbringen.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: zVg

Anzeige

Continuum zum Thema Familien-Strategie & Verfassung

Leonie (9), Geschäftsführerin

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

ContinuumAG | St. Gallen | Zürich
Nachfolgeprozess | Unternehmensentwicklung | Familienvermögen

 **CONTINUUM**
Zukunft sichern.

Wenn ein Torhüter zwei Bilanzen rettet

Disruption, die umfassenden Veränderungen in Gesellschaft und Wirtschaft, waren das Thema des diesjährigen «Gipfeltreffens» von Nellen & Partner auf dem Gupf. Besonderes Zugpferd unter den Referenten war Bernhard Heusler, ehemaliger Präsident des FC Basel. Er gab Einblicke in die Zusammenhänge zwischen Sport und Kommerz.



Alle zwei Jahre lädt Nellen & Partner, St. Galler Personalberater und Headhunter, seit 2012 auf den legendären Gupf in Rehetobel zum «Gipfeltreffen». Im bewusst überschaubaren Rahmen erleben die Gäste kompetente Referenten und haben die Möglichkeit, ihr Netzwerk zu erweitern. Die Besucherschar war einmal mehr bunt gemischt, was Branchen und Positionen angeht, und es wurde viel Wert auf genügend Zeit für den Austausch gelegt.

Führen bedeutet «Fokussierung auf die Zukunft». Dazu gehöre auch und vor allem, in Zeiten der Unsicherheit klare Entscheide zu treffen.

Fussball als Wirtschaftszweig

Dennoch gehörte ein grosser Teil der Erwartungshaltung den Referenten. Und dort – angesichts der doch recht männerlastigen Besucherrunde – natürlich vor allem Bernhard Heusler. Der frühere Präsident des FC Basel zeigte die Zusammenhänge auf, die heute

im kommerzialisierten Fussball spielen. Er tat das witzig, in hohem Tempo und immer wieder mit Verbindungen in die restliche Wirtschaftswelt.

Was Heusler sagte, mag dem einen oder anderen zum Teil auch schon durch den Kopf gegangen sein, aber nicht in der ganzen Tragweite. Zum Beispiel über die Bedeutung des Spitzenfussballs. «Um was geht es im Fussball? Es ist auf den ersten Blick einfach ein Spiel, etwas Kindliches», so Heusler. «Aber in Wahrheit stehen ganze Unternehmen auf dem Feld.» Und über allem stehe stets die Frage: «Wenn es sportlich nicht klappt, war das dann eine unglückliche Fügung – oder eine schlechte Führung?»

Führen mit Emotionen

Es gehe heute im Fussball mehr um Geld als um den Ball, der rollt. Das wird schon angesichts der wahnwitzigen Transfersummen deutlich. Umso wichtiger sei es, als Verein – und auch als Führungspersönlichkeit im Verein – Prinzipien einzuhalten und Respekt zu bewahren. «Fussball ist ein hoch emotionales Produkt», stellte Heusler fest, «und dieses benötigt eine emotionale Führung.»

Damit sprach Bernhard Heusler an, was ihm bei Amtsantritt besonders am Herzen lag: die Kultur des Vereins. Zu Beginn habe er den FC Basel als «Komfortzone» erlebt: Die damalige Aktionärin kam für Verluste auf, das sorgte für eine Wohlfühlatmosphäre. Heusler und sein Team begannen, Gespräche zu führen – von den Spitzenspielern bis zum Stadionpersonal. «Unsere Frage war stets: Was willst du hier für uns und mit uns erreichen?» Gemeinsam habe man eine Wertecharta erarbeitet, um anhand dieser das Bewusstsein zu schärfen: Wir haben alle eine gemeinsame Mission. Heusler: «Und die lautet: Zusammen einem Team aus hochbegabten Fusswerkern das Feld bereiten.»

Rechtzeitig entscheiden

Führen bedeutet für den Anwalt «Fokussierung auf die Zukunft». Dazu gehöre auch und vor allem, in Zeiten der Unsicherheit klare Entscheide zu treffen. «Im Fussball will der ‚Blick‘ entscheiden, ob ein

Trainer bleiben darf oder weg muss», so Heusler, «und deshalb müssen wir entscheiden, bevor das die Zeitung macht.» Das aber bedeute: Den Schritt einleiten, auch wenn man noch unsicher ist – auch wenn man sich damit Feinde schaffe.

Klare Entscheide durchziehen: Heusler ist damit insofern glaubwürdig, als er das auch in Bezug auf sich selbst so tat. Er habe irgendwann festgestellt, dass er nicht mehr der Richtige für diesen Posten sei, und habe seine eigene «Auswechslung» eingeleitet. «Es gibt viele ehemalige Fussballpräsidenten, die verbittert sind, weil sie bei ihrem Abgang zu wenig Wertschätzung erhalten haben», weiss Heusler, «ich wollte vorher gehen.» Der gut geplante Exit gehöre zu den wichtigsten Schritten, wenn man in der Verantwortung stehe.

Entscheide durchziehen: Heusler ist damit glaubwürdig, als er das auch in Bezug auf sich selbst so tat.

Dialog auch mit «Nörglern»

Führen im Fussball, das ist laut dem heutigen Ehrenpräsidenten des FCB eine Art Führung «im Glashaus und im Kraftfeld». Jedem Fall gehöre gewissermassen ein Stück des Clubs. Der Umgang mit den Anhängern sei Chefsache, Dialog ein Führungsinstrument. «Unter 100 Leuten hat es immer einen Nörgler, und es gilt, gerade mit den schwierigsten Kunden einen Dialog zu finden.»

Im Referat wurde schnell klar: Ein Vereinspräsident hat es längst nicht nur mit Fussball zu tun. Spieler, die mit zu hohem Tempo im Auto erwischt werden, ein anderer, der sich gegenüber einem Bundesrat unpassend benimmt: Das macht mehr Schlagzeilen als das Resultat des Vortrags. «Es gibt im Fussball nur Helden und Versager, nichts dazwischen», ist Bernhard Heuslers Bilanz, «und dieser Sport hat eine übersteigerte Bedeutung erhalten.»

Vergleichbar mit der restlichen Wirtschaftswelt sei Fussball aber durchaus. Zum Beispiel, wenn es um die Marktgebiete geht. Während die Fussballschweiz bei europäischen Duellen des FC Basel gespannt zusah, war für die Vereinsführung immer klar: Der Markt ist die Schweiz. Klappte es europäisch, spülte das viel Geld in die Kassen. «Aber das sind nicht budgetierbare Sondereffekte», rückte Heusler das ins rechte Licht. Oder auch: «Wenn unser Torhüter im richtigen Moment den Elfmeter hielt, tat er viel mehr als das: Er hat zwei Jahresbilanzen gerettet.» Denn mit der besagten Parade, damals von Yann Sommer, war der Halbfinal der Europa League gesichert, 140 TV-Stationen rund um den Globus zeigten den FC Basel. So schmal ist der Grad zwischen Niederlage und Sieg – sportlich und wirtschaftlich.

Feiern ohne Grund

Anhand eines weiteren Beispiels illustrierte der Ex-Präsident die Grössenordnungen im Weltfussball. Rund 400 Trikots pro Jahr verkauft der FC Basel im Fanshop von den begehrtesten Spielern. Bei Real Madrid gehen jährlich 1,4 Millionen Trikots über den Ladentisch. Das sind die Schweizer Realitäten im Fussball, ganz egal, wie sehr eine Mannschaft die Liga dominiert (oder dominiert hat).

Was können «normale» Unternehmen vom Fussballgeschäft lernen? Bernhard Heusler nennt einen Softfaktor: Sich gemeinsam freuen. «Die Mannschaft jubelt das 1:0 euphorisch, auch wenn sie vielleicht am Schluss 1:5 verliert», stellt er fest. Die gemeinsame Freude sei ein Motivator, der einen weiterbringe. Heusler rief die Zuhörer auf, gemeinsam mit ihrer Belegschaft vermehrt auch mal ganz ohne Anlass zu feiern – einfach die Tatsache, dass man gemeinsam für ein Ziel arbeitet.

Text: Stefan Millius

Bilder: zVg



Vielseitiger Zugang zum Thema

Das Referatsprogramm des Gipfeltreffens 2018 fiel einmal mehr durch Vielseitigkeit auf. Moderator Stephan Klapproth führte durch das Programm. Der ehemalige FC-Basel-Präsident Bernhard Heusler gab Einblicke in die kommerziellen Aspekte des Fussballs, die mehrfache Verwaltungsrätin und Beraterin Barbara Kux sprach über Disruption als Chance für Schweizer Unternehmen. Lars Thomsen, Gründer der Future Matters AG, warf einen Blick auf kommende Entwicklungen und Umbrüche, und Straumann-CEO Marco Gadola zeigte aus seiner Erfahrung aus verschiedenen Industrien, wie man aus der Krise zur globalen Marktführerschaft gelangt.

Rupaal erwirbt Mehrheitsbeteiligung an Elbet

Im Zuge der Regelung der strategischen Nachfolge hat die Altnauer Rupaal Holding AG mit rechtlicher und wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2018 eine Mehrheitsbeteiligung der Elbet Holding AG in Bischofszell erworben. Elbet ist eine internationale Firmengruppe im Bereich Elektrotechnik / Elektronik. Mit diesem Schritt wird die strategische und operative Nachfolge der Elbet-Gruppe geregelt und ein neuer Schritt für die Zukunft der Unternehmen initialisiert.



Mit der strategischen Neuausrichtung regelte der bisherige Inhaber und Group-CEO, Daniel Hauri, mit dem Eintritt seines Sohnes Gabriel auch die operative Führung der Elbet-Gruppe.

Die Elbet Holding ist eine inhabergeführte Familienunternehmung im Bereich Elektrotechnik / Elektronik mit vier selbstständigen Produktions- und Handelsunternehmen in Bischofszell (Max Hauri AG), Sarnen (Disa Elektro AG), Volketswil (Awag Elektrotechnik AG) und Focșani, Rumänien (INSTA Electric SA). Auf mittlere Sicht möchte Daniel Hauri, der bisherige Alleininhaber der Elbet-Gruppe, die operative und strategische Führung und die Zukunft der Gruppe sicherstellen.

Die Rupaal Finanz Holding AG mit Sitz in Altnau ist spezialisiert in der Nachfolgeregelung von KMU und hat eine klare unternehmerische Ausrichtung: Rupaal will profitable Firmen erwerben, führen und am Markt erfolgreich weiterentwickeln.

Neues Marktsegment

Die deutliche Fokussierung auf Nischen und die im Markt hervorragend eingeführten Namen, Produkte

und Sortimente der Tochterfirmen der Elbet Holding AG machen die Elbet-Gruppe zu einem idealen Partner für die Rupaal. Die Branchensparten von Rupaal werden durch diese Akquisition durch den neuen Bereich «Electronics» optimal ergänzt: Rupaal erhält dadurch Zugang zu einem neuen Marktsegment mit völlig neuen Optionen. Die Firmen der Elbet-Gruppe verfügen über eine grosse Kundenliste und ebenso grosse Projekterfahrung sowie hohe Kompetenz in Produktentwicklung und Auslandfertigung. Rupaal sichert durch die Mehrheitsbeteiligung an der Elbet-Holding deren strategische Führungsnachfolge und langfristige Ausrichtung am Markt. Sie kann zudem für wichtige Spezialbereiche weiterhin für eine Übergangszeit auf das Know-how des Firmengründers zählen. Alle Firmen verbleiben mit bisheriger Führungsstruktur und unter dem aktuellen Firmennamen aktiv im Markt.

Operative Nachfolge gesichert

Mit der strategischen Neuausrichtung der Gruppe regelte der bisherige Inhaber und Group-CEO, Daniel Hauri, mit dem Eintritt seines Sohnes per 1. September 2018 auch die operative Führung der Elbet-Gruppe. Gabriel Hauri übernimmt ab Mitte 2019 nach sorgfältiger Einführung die Gesamtleitung der Elbet-Gruppe. Er sorgt innerhalb der Unternehmerfamilie Daniel Hauri für eine Weiterführung der familieninternen Unternehmertradition und bringt mit seiner langjährigen Industrieerfahrung viel technisches Know-how und internationale Verbindungen ein. Diese neue Konstellation der Gruppenführung wird von Rupaal geschätzt, da auch die aktuellen Rupaal-Unternehmen persönlich geführt und geleitet werden. Daniel Hauri bleibt Verwaltungsratspräsident der Elbet Holding.

Text: Andrea Lumbrener

Bild: zVg

Alte Preziosen neu im Trend

Unentdeckte Schätze sowie über Generationen gehütete Uhren und Schmuckstücke rücken je länger, desto mehr in den Fokus jüngerer Generationen: Immer mehr Ostschweizer lassen ihre Sammelstücke schätzen. Viele werden enttäuscht, aber etliche wertvolle Raritäten werden vor dem Abfalleimer bewahrt.



Um wertvolle Raritäten zu finden, brauche es geschulte Augen und vertiefte Kenntnisse, sagt Marianne Rapp Ohmann. Die Geschäftsführerin des Auktionshauses Rapp in Wil führt deshalb seit einiger Zeit regelmässig Expertentage durch. Briefmarken und Münzen gehören seit jeher zu den Kernkompetenzen von Rapp, doch nun hätten die Ostschweizer ihre Vorliebe für alten Schmuck und edle Markenuhren entdeckt. An Auktionen profitieren sie von Einlieferungen aus aller Welt.

Auktion weckte Freude

Der eigentliche Auslöser für den neuen Raritätentrend in der Ostschweiz löste die erste Uhren- und Schmuckauktion von Marianne Rapp vor rund einem Jahr aus. Ausgesuchte Schmuckstücke sowie Armband- und Taschenuhren bekannter Manufakturen seien gesucht; einerseits Armband- und Taschenuhren bekannter Uhrenmanufakturen wie Rolex, Patek Philippe, IWC, Cartier oder Glashütte, andererseits signierte Schmuckstücke von Cartier, Van Cleef & Arpels, Boucheron oder Bulgari.

«Vintage ist nicht altmodisch – im Gegenteil: Kollektionen vergangener Tage liegen im Trend, Vintage-Accessoires erfreuen sich grosser Beliebtheit.» Deshalb würden vermehrt auch Luxushandtaschen von Chanel, Dior, Gucci oder Louis Vuitton nachgefragt. «Sie werden wie Kunstwerke gesammelt und präsentiert». Sie nehme eine «neue Epoche von Stil, Eleganz und Klasse» wahr, sagt Rapp Ohmann. Im Mai 2019 kämen deshalb in Wil Objekte im Wert von mehreren Hunderttausend Franken unter den Hammer.

Wer sich über den Wert eigener Stücke informieren will, muss nicht bis dann warten, sondern kann sich an einem der Expertentage vom 8. Oktober und 7. November im Auktionshaus Rapp in Wil eine Schätzung einholen.

Kunst, Kreativität, Kraft und Kommunikation

In seinem Buch «K-Faktor» beschreibt Autor Leonhard Fopp die «Doppelte Unternehmensführung im dritten Jahrtausend».

Der Ansatz der Doppelten Unternehmensführung reflektiert den veränderten Zeitgeist. Im 21. Jahrhundert gelten andere Realitäten als jemals zuvor. Eine strikt ökonomisch ausgerichtete Unternehmensführung, die den Fokus auf Wachstum und Gewinnmaximierung legt, ist nicht mehr adäquat. Im Management wird eine neue Denkhaltung gebraucht. Erforderlich ist eine verantwortliche Unternehmensführung, die sich auf das Essenzielle besinnt sowie Intuition und Genühen mehr Raum gibt. Von Firmen werden Seele und Substanz gefordert.



Neu soll das essenziell-emotionale Management die klassische finanziell-analytische Führung ergänzen. Zusammen ergeben sie die «Doppelte Unternehmensführung». Diese neue Denkhaltung wird im Tagesgeschäft mit einem Instrumentarium umgesetzt, das auf den vier Erfolgstreibern Kunst, Kreativität, Kraft und Kommunikation beruht und in neun Einsatzfeldern eingesetzt werden kann.

Das neue Managementparadigma entspricht einem «Back to Essence» und bedingt oft eine Transformation der Firma. Dabei besteht die Kunst des Erfolgs in der betriebspezifischen Abstimmung der wesentlichen Bestandteile des K-Faktors. Mit Mut, Visionen, Strategien und einem systematischen Change-Management kann die gewünschte Zukunft erreicht werden. Es lohnt sich, dazu eine Kunststrategie zu erarbeiten, die aufzeigt, wie die neuen vier Erfolgstreiber innerbetrieblich zu realisieren sind.

Bei diesem Wandelprozess ist der Einsatz eines engagierten visionären Managementteams von grösster Bedeutung. Wandel bedingt Vorbild. Glaubhaft erweist sich eine Firmenleitung, wenn das Geschriebene und Gesagte durch Taten und konkrete Handlungen und Projekte umgesetzt wird. «Corporate Dynamics» werden durch die gezielte Umsetzung der Doppelten Unternehmensführung stark zunehmen und sich als so erfolgswirksam erweisen, dass alle «Stakeholder» Freude am Unternehmen haben. Damit wird die Kunst des Erfolgs auch praktisch demonstriert.

Das Buch von Leonhard Fopp, «K-Faktor: Kunst, Kreativität, Kraft und Kommunikation – Doppelte Unternehmensführung im dritten Jahrtausend». Verlag Unternehmer Medien GmbH, Bonn 2016. ISBN 978-3-937960-30.2, kann in jeder Buchhandlung bestellt werden. Fopp ist Verwaltungsratspräsident der St. Galler Continuum AG.

«Unsere Branche ist eine der ältesten der Welt»

Eine Mulde, in die man Abfall wirft, der dann einfach aus den Augen verschwindet: Dieses Bild wird der Entsorgungs- und Recyclingbranche nicht gerecht. Das beste Beispiel dafür ist die Solenthaler Recycling AG mit Hauptsitz in St. Gallen. Geschäftsführer Christoph Solenthaler im Gespräch über die rasante Entwicklung seiner Branche und die Frage, wie diese die Abhängigkeit vom Ausland reduzieren kann.

Christoph Solenthaler, im Bereich Recycling ist Ihr Unternehmen eine feste Grösse in der Region. Wie hat alles angefangen, und wie hat es sich zu den heutigen Dimensionen entwickelt?

Die Solenthaler Recycling AG wurde am 1. April 1953 von unserem Grossvater am Singenberg in St. Gallen gegründet. Später übersiedelte es an den Stadtrand nach Winkeln. 1987 konnte die Firma Ammann & Co AG in Gossau übernommen werden, womit man zu einer deutlich verbesserten und grösseren Infrastruktur inklusive direktem Bahnanschluss kam. Danach kam eine Niederlassung in Dagmersellen dazu. Heute demontieren wir in Basel, Luzern, Zürich, Winterthur, Schaffhausen und St. Gallen Elektronikschrott aus der ganzen Schweiz.

«Wer nur für die Galerie arbeitet, wird keinen Erfolg haben.»

Das Bewusstsein, dass «Abfall» wertvoll sein kann, ist in der breiten Bevölkerung erst in den letzten Jahrzehnten gewachsen. Kann man bei Ihrer Branche also von einem jungen Geschäftszweig sprechen, dessen Potenzial sich erst jetzt richtig entwickelt?

Nein. Unsere Branche ist vermutlich eine der ältesten der Menschheit. Nur Stellenwert und Wahrnehmung haben sich sehr stark gewandelt. Heute sind wir in einer der innovativsten Branchen tätig, wo zunehmend Hightech in der Sortierung von Metallen und Kunststoffen zum Einsatz kommt. Das wird sich beschleunigt fortsetzen, damit wir möglichst viele Wertstoffe retten können.

Es gibt viele – auch kleinere – Betriebe, die beispielsweise Altmetall recyceln oder in anderen Entsorgungsnischen aktiv sind. Wie heben Sie sich von diesen ab?

Eine unserer Spezialitäten ist das Elektronikschrottreycling, das sich immer mehr zu einer Ingenieurdomäne entwickelt. Es braucht ein enormes Wissen beispielsweise der chemischen Prozesse und Gefahren – Stichwort brennbare Lithium Batterien –, der wertschöpfenden Verarbeitung und der metallurgischen Möglichkeiten und Konsequenzen im Nachgang. Hier ist die Spitze schmal – und wir sind vorne mit dabei. Eine andere Spezialität ist zum Beispiel die Apothekenentsorgung, wo wir in Sammeltouren die sichere Entsorgung alter Medikamente und gefährlicher Flüssigkeiten garantieren.

Sie sagen, Sie wollen Rohstoffkreisläufe lückenlos schliessen. Ist das überhaupt möglich?

Ohne dieses Ziel wäre vermutlich gar nichts möglich – und ja, wir stehen zu diesen Ambitionen. Wir achten sorgsam darauf, in unseren Verarbeitungsprozessen keine Verluste zuzulassen und auch schwierige Stoffmischungen so aufzukonzentrieren, dass wir einen Weg in ein Schmelzwerk oder eine Hütte finden. So konnten wir dieses Frühjahr erstmals eine grössere Menge an Neodym – ein Seltenerdenmetall – in die Philippinen exportieren, wo dieses dann metallurgisch aufbereitet wird und wieder in Primärprodukten Verwendung findet. Vor wenigen Jahren noch undenkbar!

Sie sind mittlerweile an Standorten über die Ostschweiz hinaus vertreten. Ist eine weitere Expansion geplant?

Die Augen sind immer offen. Allerdings streben wir einen Sprung über die Sprachgrenzen im Moment nicht aktiv an.

Ihr Unternehmen engagiert sich in einigen globalen Nachhaltigkeitsprojekten. Keine reine Imagepflege?

Wer nur für die Galerie arbeitet, wird keinen Erfolg haben. Wir glauben an das, was wir tun und tun es

Christoph Solenthaler:

*«Hier ist die Spitze schmal –
und wir sind vorne mit dabei.»*



Unser Geschäft ist Schrott!

Wir verstehen Industrie- und Gewerbe recycling 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!



Moosburg
9200 Gossau

www.sorec.ch



OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



**Wir haben
Biss.**



mit Herzblut. Der Austausch, der bei solchen Projekten entsteht, wird von unseren Mitarbeitern geschätzt und macht uns besser. Wenn wir dieses Zusatzwissen dazu verwenden können, die Kreisläufe weiter zu schliessen und möglichst viele Wertstoffe zu retten, dann haben wir alles richtig gemacht. Getreu unserem Motto: Entsorgen ohne Sorgen!

«In unserer Branche kommt zunehmend Hightech in der Sortierung zum Einsatz.»

Geht es bei der Weiterentwicklung des Unternehmens heute nur noch um die Modernisierung der Anlagen oder entwickeln sich im Recycling auch neue Geschäftsbereiche?

Es werden sich mit Sicherheit neue Bereiche ausbilden. Das ist bei uns wie in jeder anderen Branche. Ein Beispiel: Aufgrund des Importstopps von China unter anderem für Kunststoffabfälle wird sich sehr schnell eine Lösung im Westen finden lassen müssen. Oder: Die Entsorgung von Lithiumbatterien aus Spielzeugen, Elektrowelos, Tablets oder Handys ist ein weiteres anspruchsvolles Feld, wo es rasch Lösungen braucht. Und Fragen rund um die urbane Logistik betreffen auch die Entsorgung. Wir werden uns auch in diesem Bereich einbringen, wo es möglich und sinnvoll erscheint. Es bleibt spannend!

Interview: Stefan Millius

Bilder: Marlies Thurnheer

Anzeige

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



Der Problemlöser – alles aus einer Hand

Rund 10 000 Tonnen Abfall behandelt die Schnider AG – pro Monat. Zu ihren Kunden gehören Unternehmen ebenso wie Private. Egal ob Industrie, Dienstleistung, Gewerbe oder Bau: «Wir sind die erste Anlaufstelle für alle Entsorgungsprobleme», fasst Geschäftsführer Reto Schnider zusammen.



25 LKWs, 1500 Behälter und 50 Mitarbeiter sind täglich für die Schnider AG im Einsatz.

Seit 66 Jahren transportiert, recycelt und entsorgt der Familienbetrieb Abfall: Was 1952 mit einem ausgedienten Armeejeep begann, ist heute eine gesamtschweizerisch tätige Firma mit 50 Mitarbeitern und 25 LKWs. «Wir bieten alles rund um den Abfall aus einer Hand», umschreibt Reto Schnider sein Erfolgsrezept. «Den Kunden ist es wichtig, dass sie einen Ansprechpartner für all ihre Entsorgungsanliegen

«Eine optimale Lösung soll sich nicht nur ökologisch, sondern auch ökonomisch lohnen.»

haben.» Egal, ob es sich um einen Ein-Mann-Buchhaltungsbetrieb oder ein international bekanntes Möbelhaus handelt – bei Schnider bekommen sie alles von A bis Z: von der Beratung über das Stellen von Sammelbehältern bis hin zum Recycling und zur Entsorgung. Modular aufgebaut und ganz auf den Kunden zugeschnitten.

«Unsere kostenfreie Erstberatung zeigt auf, welche Entsorgungslösungen am meisten Sinn machen»,

so Reto Schnider. Dabei behalte man immer auch die Kosten im Auge: «Eine optimale Lösung soll sich ja nicht nur ökologisch, sondern auch ökonomisch lohnen.» Denn mit einem optimal organisierten Entsorgungskonzept lässt sich Geld sparen – und Image bilden. «Immer mehr Kunden ist es wichtig, dass sie als nachhaltiger, umweltbewusster Betrieb wahrgenommen werden», weiss der Geschäftsführer. Dabei kann die Schnider AG auf das geballte Know-how ihrer vielen langjährigen Mitarbeiter zählen, die immer wissen, was womit zu tun ist. Und die auch mit den gesetzlichen Vorschriften bestens vertraut sind. Zum Kundenstamm der Schnider AG gehören nicht nur Private, die den Recyclinghof in Engelburg schätzen, oder Betriebe, die Papier und Glas zu entsorgen haben: Auch Gemeinden und Städte verlassen sich für Wertstoffsammlungen oder Grün- und Gartenabfallentsorgungen auf die Engelburger. Aber auch Baustellenschutt, Industrie- und Sonderabfälle behandelt Schnider effizient, umweltschonend und gesetzeskonform – «dabei ist kein Betrieb zu klein oder zu gross, um nicht von unserem Angebot profitieren zu können», so Reto Schnider.

Ein grosser Vorteil der Schnider AG ist, dass sie nicht nur die Entsorgungslogistik macht, sondern das Gesammelte auch grösstenteils selbst verarbeitet: Im Breitschachen in Engelburg stehen sieben Aufbereitungslinien fürs Recycling zur Verfügung. Und was man nicht selbst machen kann, erledigen Partner für die Schnider AG. «Davon merkt der Kunde nichts, er hat immer seinen Ansprechpartner bei uns.» Alles aus einer Hand ist bei der Schnider AG also kein blosses Schlagwort, sondern täglich gelebte Realität.

Schnider AG

Transporte & Recycling
Breitschachenstrasse 57
CH-9032 Engelburg SG

Tel. 071 278 15 15 | Fax 071 278 69 66
info@schnider-ag.ch | www.schnider-ag.ch

Kreislaufwirtschaft umsetzen

Kreislaufwirtschaft ist nicht nur unter Fachleuten ein grosses Thema. Gleichwohl ist die Umsetzung nicht immer einfach: Produkte und Verpackungen werden laufend komplexer. Entsprechend herausfordernd ist das Recycling. Produkte und Verpackungen gilt es in Zukunft vermehrt so zu gestalten, dass sie nach dem Gebrauch hochwertig rezykliert werden können und qualitative Sekundär-Rohstoffe entstehen, die eine breite Marktnachfrage haben. Im Gespräch mit Patrik Geisselhardt, Geschäftsführer von Swiss Recycling.



Patrik Geisselhardt, was versteht man unter Kreislaufwirtschaft?

In einer Kreislaufwirtschaft werden Ressourcen in geschlossenen Kreisläufen geführt. Der Ressourceneinsatz basiert auf erneuerbaren und regenerativen Ressourcen bzw. wird mit kreislauffähigen Materialien umgesetzt, d. h., die Materialien zirkulieren quasi unendlich und möglichst ohne Verluste in der Wirtschaft.

Wo steht die Schweiz im Vergleich zum Ausland bei der Verwertung der Abfälle?

Wir haben in der Schweiz gut etablierte Recyclingsysteme. Die Bevölkerung trägt das Recycling und sammelt viel und auch in hoher Qualität. Entsprechend positiv sind die Sammelmengen und die stoffliche Verwertung. Für die Weiterentwicklung ist eine erhöhte Rezyklierbarkeit ein Schlüssel zum Erfolg.

Und was sind die Herausforderungen der Kreislaufwirtschaft?

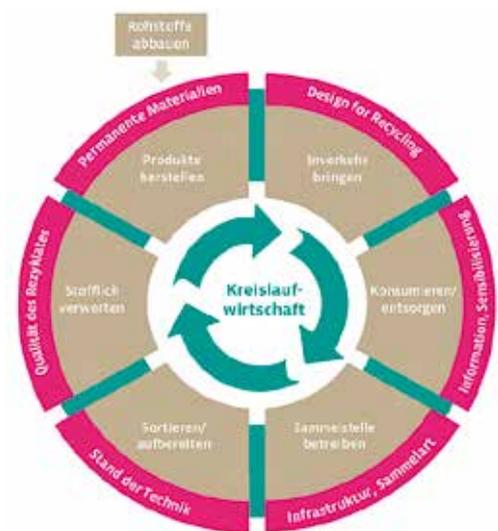
Das hergestellte Rezyklat hat von hoher Qualität zu sein, damit eine Marktnachfrage danach besteht. Dies bedingt nicht nur hochwertige Recyclingverfahren, sondern fängt beim Produktdesign an. Ein Stichwort dazu ist der Einsatz permanenter Materialien, d. h. Materialien, die kreislauffähig sind. Kreislaufwirtschaft fängt darum am Anfang der Wertschöpfungskette – beim Design und der Produktion der Produkte und Verpackungen – an.

«Weiter gilt es, eigene Produkte kreislauffähig zu gestalten (Design for Recycling).»

Was können Unternehmen konkret zur Umsetzung der Kreislaufwirtschaft beitragen?

Kurzfristig können im Unternehmen alle stofflich verwertbaren Abfälle separat gesammelt und dem

Recycling zugeführt werden. Darüber hinaus kann man zum Beispiel beim Einkauf von Produkten auf die Recyclingfähigkeit oder auch den Gehalt an Rezyklat achten. Weiter gilt es, eigene Produkte kreislauffähig zu gestalten (Design for Recycling).



Interview: Michael Brunner

Bild: zVg

Über Swiss Recycling

Swiss Recycling sensibilisiert durch Kommunikationsarbeit für das Separatsammeln und das Recycling. Die Wiederverwertung schont Ressourcen, spart Energie, reduziert Treibhausgasemissionen und schafft Sekundär-Rohstoffe. Entscheidende Grundlage dafür ist die richtige Separatsammlung. Swiss Recycling unterstützt den Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern / Partnern und die Realisierung von Synergien. Als eigenständige Non-Profit-Organisation ist Swiss Recycling Ansprechpartnerin in allen Fragen zum Thema Separatsammlung und Recycling.

Ökologie und Ökonomie im Einklang

Das Verpackungsunternehmen Model AG in Weinfelden setzt neben dem Kerngeschäft auch stark auf das Recycling, unter anderem mit einem geschlossenen Papierkreislauf. Elisabeth Model, CEO Model Schweiz, ist überzeugt: Ein nachhaltiger Umgang mit den Ressourcen steht nicht im Widerspruch zu einer erfolgreichen Geschäftstätigkeit. Ganz im Gegenteil.



Elisabeth Model, CEO Model Schweiz: «Der Getränkekarton bildet die drittgrösste Fraktion im Bereich der Getränkeverpackungen.»

Elisabeth Model, Industrierecycling und Nachhaltigkeit sind Themen von wachsender Bedeutung. Wird Ihr Unternehmen davon auch berührt?

Als Unternehmen der Verpackungsbranche sind wir selbstverständlich täglich mit den Themen Nachhaltigkeit und Recycling konfrontiert. Papier, Pappe

und Karton lassen sich hervorragend recyceln und mehrfach nutzen. Dabei gewinnt der Rohstoff Altpapier für die Herstellung von Wellkarton immer mehr an Bedeutung. Das Motto heisst: Recycling statt thermische Verwertung. Deshalb haben wir die bereits bestehenden technischen Recyclingmöglichkeiten erweitert. In unserer 2017 am Standort Weinfelden in Betrieb genommene «Fibre-Evolution-Anlage» zur Stoffaufbereitung für Getränkekartons und schwerlösliche Papiere können auch Rohstoffe verwertet und recycelt werden, die ansonsten über die thermische Verwertung kostenpflichtig entsorgt würden. Pro Jahr können hier bis zu 75 000 Tonnen an Getränkekartons und schwerlöslichen Papieren verwertet werden.

Und wie machen Sie aus scheinbar wertlosem Abfall wertvolles Gut?

Wir haben schon vor Jahren einen geschlossenen Papierkreislauf im Unternehmen installiert. Wir steuern und kanalisieren die Stoff- und Mengenströme und schliessen den Kreislauf vom Altpapier über das Recycling bis zur neuen Verpackung. Wir vermeiden LKW-Leerfahrten, nehmen Altpapier mit zurück ins Werk und führen dies der fachgerechten Wiederaufbereitung zu. Aus dem im Anschluss an den Recyclingprozess gewonnenen Rohstoff werden neue, hochwertige Wellkartonpapiere gefertigt, aus denen erneut individuelle Verpackungen und Displays hergestellt werden.

Ökologie und Ökonomie, Nachhaltigkeit und geschäftliche Interessen lassen sich in Einklang bringen?

Absolut. Mit dem kreativen und konstruktiven Aufbau und Ausbau geschäftlicher Strukturen bei gleichzeitig verantwortungsvollem Umgang mit den endlichen Ressourcen schaffen wir Werte auch für kommende Generationen. Die Steigerung der Energieeffizienz, der Einsatz modernster Recyclingtechnologien, ein geschlossener Papierkreislauf und

Toter Wald und Risse im Schnee

Auf einer Höhenwanderung im wilden Calancatal durchquerte ich einen von Borkenkäfern zerstörten Waldabschnitt und überschritt einige Höhenmeter später einen dahinschmelzenden Lawinenkegel über einem tosenden Bergbach. Diese beeindruckenden Naturverhältnisse weisen grosse Ähnlichkeiten mit der aktuellen Lage an den Finanzmärkten auf.



Das tote Waldstück erinnert an die abgestorbenen Renditen der Obligationen. Ein Ertrag in Form eines Zinses ist bei Schuldern mit ausgezeichneter Bonität weiterhin nicht in Aussicht. Der Anleger darf zwar mit der Rückzahlung seines investierten Kapitals rechnen, aber nicht mit einer attraktiven Rendite. Angesichts der fehlenden Ertragsaussichten weichen Anleger immer öfter auf Obligationen von schlechterer Qualität aus, die mit Zinsen locken. Die Emissionsvolumen von Schuldnern mit tiefer Bonität sind in den letzten Jahren geradezu explodiert. Das ist nicht ganz ungefährlich. Bei einem Funksprung im beschädigten Unterholz droht ein Vollbrand. So kann ein konjunktureller Rückgang den Schuldner empfindlich treffen und im schlimmsten Fall zum Zahlungsausfall führen. Aber auch bereits eine Überhitzung der Obligationenmärkte könnte die Handelbarkeit dieser Papiere und der weit verbreiteten ETF stark einschränken. Die Qualität rückt nicht nur bei Obligationen, sondern auch bei Aktien stärker in den Fokus. Die Bewertungen der Beteiligungspapiere sind bereits stattlich, Risiken wie ein Handelskonflikt machen die Umsätze, Margen und Gewinne von gewissen Unternehmen anfälliger. Der Boden wird dünner. Die Schneedecke über den reissenden Bach hält zwar, aber brüchige Stellen gilt es wachsamer als auch schon im Auge zu behalten.

Die Wanderung geht für jeden Anleger zwangsläufig weiter. Wer bei Obligationen auf Qualität und kurze Laufzeiten setzt, reduziert die Brandgefahr. Anstatt durch tote Waldabschnitte oder auf brüchigem Schnee zu wandern, empfiehlt es sich, bei den aktuellen Verhältnissen auf Unternehmen mit stabilen Dividenden, guten Margen und komfortablen Eigenkapitalquoten zu setzen.

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

unsere Dienstleistung Co-Packing, bei der Verpackung, Versand und Rücknahme komplett in unserer Hand liegen, sind nur einige Beispiele für eine verantwortungsbewusste, nachhaltige Philosophie. Die mehrere Tausend Tonnen Weizenstärke, die wir jedes Jahr zur Produktion von Wellkartonpapier in unseren beiden Papierfabriken einsetzen, beziehen wir von einem Mühlenbetrieb in unmittelbarer Nachbarschaft. Auf diese Weise vermeiden wir Tausende von Transportkilometern und verbrauchen weniger Energie.

«Pro Jahr können hier bis zu 75 000 Tonnen an Getränkekartons und schwerlöslichen Papieren verwertet werden.»

Schon heute ist Recycling ein grosses Thema, verglichen mit früher. Wird dieser Trend anhalten?

Das Thema Recycling wird gerade im Verpackungsbereich weiter an Bedeutung gewinnen. In Zukunft werden noch mehr Altpapiere dem Recyclingprozess zugeführt werden. Zumal die Anforderungen an Verpackungen und an ihre Umweltverträglichkeit ständig steigen. Hier haben Displays und Verpackungen aus Monomaterial wie Pappe den grossen Vorteil, dass sie nach Gebrauch ohne Materialtrennung wiederverwertet werden können.

Mit Ihrer Recyclinganlage für Getränkekartons und schwer lösliche Papiere haben Sie also auf ein steigendes Recyclingbedürfnis reagiert?

Ja. Der Getränkekarton bildet die drittgrösste Fraktion im Bereich der Getränkeverpackungen. Genau so wie für die Rückgabe von Flaschen aus Glas oder Kunststoff steigt auch das Kundenbedürfnis zur Rückgabe und zum Recycling von Getränkekartons. Den Papier-Kunststoff-Verbund beziehungsweise Papier-Aluminium-Verbund so aufzutrennen, dass die dadurch gewonnenen Rohstoffe wieder aufbereitet werden können, ist mithilfe unserer Fibre-Evolution-Anlage möglich. So kann die Papierfaser sechs bis sieben Mal wiederverwendet werden. Hier arbeiten wir bereits mit Partnern wie Aldi und Emmi zusammen. Weitere Kooperationen sind geplant. Schon heute können Getränkekartons in den Aldi-Filialen zurückgegeben und bei Model in Weinfelden recycelt werden.

Interview: Stefan Millius

Bild: zVg

Am Ziel als Gesamtentsorger

«Wertstoff Zukunft»: Auf diese einfache Formel bringt es die Schläpfer Altmetall AG in St. Gallen. Der Recycling-Fachbetrieb hält dank seiner Erfahrung sinnvolle Lösungen für alle Entsorgungsfragen bereit. Das Ziel: Möglichst viele Wertstoffe wieder in den Kreislauf bringen, und das auf wirtschaftliche und umweltschonende Art.

Die Anfänge waren bescheiden: 1936, also vor stolzen 82 Jahren, wurde das Unternehmen als Einzel-firma in St. Gallen gegründet. Das Ergebnis von acht Jahrzehnten Aufbauarbeit: Mit dem Recyclingcenter Ost an der Martinsbruggstrasse und dem Recyclingcenter West an der Schoretshuebstrasse in Winkeln, werden auf rund 50 000 Quadratmetern Betriebsareal in vier grossen Hallen sämtliche Dienstleistungen im Entsorgungs- und Recyclingbereich angeboten. Über 40 Mitarbeiter und Auszubildende verpflichten sich für konsequentes und umweltgerechtes Sortieren, Verwerten und Entsorgen sämtlicher anfallender, abgeholter oder angelieferter Materialien.

Das Traditionsunternehmen ist spezialisiert auf die Verwertung von Metallen wie Aluminium, Kupfer, Bronze, Zink, Blei, Messing, Zinn, Nickel und weiteren.

Metallverwertung

Was die Dienstleistungen angeht, ist der Name Programm: Das Traditionsunternehmen ist spezialisiert auf die Verwertung von Metallen wie Aluminium,

Kupfer, Bronze, Zink, Blei, Messing, Zinn, Nickel und weiteren. Mit modernen Analyseverfahren wird die Zusammensetzung der Metalle ermittelt. Das Ergebnis: Die Schläpfer-Kunden profitieren von transparenten Abnahmepreisen, und die Abnehmer in den Metallhütten können sich auf die geforderte Materialqualität verlassen.

Aufbereitungsanlagen

Produktionsabfälle aus der Metallindustrie und dem Gewerbe bilden das klassische Recycling. Diese Materialien stehen in der Regel bereits sortenrein zur Verfügung. Stahlkonstruktionen aus Demontagen oder der Schrottanfall aus Gebäudeabbrüchen werden sortiert und mit modernen Schrottscheren aufbereitet. Auf den firmeneigenen Gleisanlagen wird das Material in Bahnwaggons einem Stahlwerk zugeführt, wo es eingeschmolzen wird und ein neues Produkt entstehen kann.

Ausgedienten Fahrzeugen werden auf der Entsorgungsstation Treibstoff und Öl abgesaugt sowie Batterie und Reifen entfernt. Das Altfahrzeug ist nach dieser «Behandlung» von Schadstoffen befreit und damit bereit für den Weg zum Autoshreder.

Kehrichtschlacke, ein weiteres Produkt zur Aufbereitung, enthält einen gewissen Anteil metallischer Gegenstände. Auch für dieses Material steht eine Anlage bereit zur Sortierung. Die Metalle werden separiert und die nun deponierfähige Schlacke kann vorschriftsgemäss abgelagert werden.

PET-Flaschen haben ein riesiges Volumen, aber kaum Gewicht. Die PET-Säcke werden aufgeschnitten, kontrolliert auf das Zuführband geleert und so der Ballenpresse zugeführt. Eine PET-Balle wiegt rund 400 Kilogramm und misst etwa einen Kubikmeter. Das spart massiv Strassentransporte.

Das sind nur wenige Beispiele. Jedes Produkt benötigt eine entsprechende Anlage, um «Abfall» umweltschonend einer sinnvollen Wiederverwertung zuzuführen.

Dienstleistungen

Vor allem in der Region hat sich die Schläpfer Altmetall AG einen Namen gemacht mit Abbruch- und





Demontearbeiten. In diesem Bereich zählt Erfahrung ganz besonders. Bei der Demontage von Heizungsanlagen, Öl- und Dieseltanks oder Produktionsanlagen ist Fingerspitzengefühl und Fachwissen gefragt.

Gesamtentsorger

Bauschutt, gemischte Abfälle, Holz und Glas gehören heute ebenso zum Annahmeportfolio wie Elektronik- und Elektroaltgeräte, Kunststoffe, Papier. Die Aufzählung ist nicht abschliessend, weil das Wort «Gesamt» auch immer wieder etwas Neues beinhaltet. Heute gehört die Schläpfer Altmetall AG mit dieser Ausstattung zu den modernsten Recyclingbetrieben der Ostschweiz. Das ist nicht nur dem Maschinenpark und der Infrastruktur geschuldet, sondern auch dem Know-how, das über Jahrzehnte aufgebaut wurde. Gleichzeitig werden alle Prozesse laufend auf ihre Nachhaltigkeit hin optimiert. Im Rahmen eines eigenen Umweltprogramms wird darauf geachtet, dass alle Schritte innerhalb der Kette ökologieverträglich sind. Dazu gehören eine effiziente Logistik sowie ein Fuhrpark mit tiefem Treibstoffverbrauch und geringen Lärmemissionen. Ein weiterer Schritt ist der Bau einer Photovoltaikanlage am Standort in Winkeln.

Entsorgungskonzepte

Im Zusammenspiel mit anderen Unternehmen als Kunden setzt die Schläpfer Altmetall AG auf eine umfassende Beratung. Dies im Bewusstsein, dass eine sorgfältige und frühzeitige Planung Kosten senkt und Zeit spart. Denn während private Entsorger ihre meist kleinen Mengen einfach anliefern, haben Gewerbe, Industrie und Bauunternehmungen oft komplexere Herausforderungen zu bewältigen: Die Mengen sind grösser, die Voraussetzungen komplexer. Schläpfer bietet deshalb auch die Ausarbeitung von Entsorgungskonzepten an. Gemeinsam mit dem Kunden wird die Entsorgung geplant bis hin zur Transport- und Behälterlogistik. Das garantiert eine termingerechte und wirtschaftliche Entsorgung.

Schläpfer Altmetall AG
Martinsbruggstrasse 111a
CH-9016 St. Gallen



Tel. + 41 71 282 41 82

info@schlaepfer-altmetall.ch
www.schlaepfer-altmetall.ch

Wohin mit den Kunststoffabfällen?

Kein umweltbezogenes Thema ist so öffentlichkeitspräsent wie die Umweltverschmutzung durch Kunststoffe, z. B. die «Müllinseln» im Pazifik. Die schnelle Antwort auf dieses Problem ist die Forderung nach einem Verbot von Kunststoffverpackungen einerseits und nach einem forcierten Kunststoffrecycling andererseits. Und wie so häufig ist die schnelle Antwort nicht unbedingt die richtige.

Kunststoffe werden in zahlreichen Anwendungen eingesetzt, insbesondere in Verpackungen, wobei sie dekorativ und funktionell verwendet werden. Der dekorative Einsatz, also die «Verpackung einer Verpackung», ist ökologisch unsinnig und wird aus gutem Grunde in vielen Ländern gesetzlich unterbunden. In der Regel hat die Kunststoffverpackung aber einen funktionellen Hintergrund, zum Beispiel zur Verlängerung der Haltbarkeit von Lebensmitteln. Die Ökobilanz eines Lebensmittels wird durch die Kunststoffverpackung erheblich verbessert – sogar

Mehrwert des Kunststoffrecyclings die Mehrkosten gegenüber der Verbrennung rechtfertigt.

Ökoeffizienz-Indikatoren

Was viele Konsumenten nicht wissen: Unsere Kehrichtverbrennungsanlagen dienen längst nicht mehr nur der «Abfallvernichtung», sondern sie produzieren aus den verbrannten Abfällen Strom und Fernwärme. Zur Orientierung: Der Beitrag der Schweizer Kehrichtverbrennungsanlagen an die Energieproduktion ist etwa gleich hoch wie der von Sonnenenergie, Windenergie, Erdwärmenutzung und Biogas zusammen. Also wird nicht nur durch das Recycling, sondern auch durch die Verbrennung von Kunststoffen ein ökologischer Nutzen erzielt.

Beim Recycling allerdings geht der Konsument davon aus, dass alle Kunststoffe, die gesammelt wurden, auch tatsächlich recycelt werden. Das ist jedoch nicht der Fall. Das Ergebnis des Recyclings hängt vor allem davon ab, wie gut die Qualität des gesammelten Materials war. Ein Vorzeigebispiel ist die PET-Flaschensammlung. Nicht nur beträgt die Sammelquote für PET-Flaschen in der Schweiz rund 90%, sondern die Sammelware ist auch von so guter Qualität, dass mehr als 80% davon wieder als PET eingesetzt werden können. Im Gegensatz hierzu werden bei Gemischtsammlungen von anderen Kunststoffen im besten Fall 50% der Sammelware recycelt, der Rest wird verbrannt. Und auch die 50% recycelten Kunststoffe sind zum Teil von so schlechter Qualität, dass sie nur für minderwertige Produkte infrage kommen.

Überrissene Recyclingvorgaben

Zurück zur Frage, ob der ökologische Mehrwert des Kunststoffrecyclings die Mehrkosten gegenüber der Verbrennung rechtfertigt. Zur Beurteilung solcher Fragestellungen werden Ökoeffizienz-Indikatoren verwendet, die den ökologischen Nutzen einer Umweltmassnahme in Relation zu den Mehrkosten stellen. Die Ökoeffizienz von Recyclingsystemen, wie die Sammlung von Elektro- und Elektronikabfällen oder von Aludosen, ist etwa zehn Mal so hoch wie die von

Der Beitrag der Schweizer KVA an die Energieproduktion ist etwa gleich hoch wie der von Sonnenenergie, Windenergie, Erdwärmenutzung und Biogas zusammen.

wenn die Verpackung hinterher im Müll landet. Typische Lebensmittelverpackungen bestehen aus mehreren verschiedenen, genau auf den Einsatzzweck abgestimmten Kunststofffolien, die, alle aufeinander laminiert, insgesamt nur etwas dicker sind als ein Haar. Solche Verbundverpackungen sind zwar nicht recycelbar, aber sie gewährleisten eine deutliche Verlängerung der Lebensmittelhaltbarkeit bei einem Minimum an Kunststoffverbrauch.

Recyclen oder verbrennen

Ein Stück Fleisch hält sich in einer Kunststoffverpackung fünf Mal länger als in Papier eingeschlagen. Verbote von funktionell eingesetzten Kunststoffverpackungen würden zwar das Problem der Entsorgung lösen, aber das viel grössere ökologische Problem der Lebensmittelverschwendung deutlich verschärfen. Wohin also mit dem Verpackungsmüll? Da in der Schweiz Abfälle nicht unbehindert deponiert werden dürfen, bleiben nur zwei Möglichkeiten: recyceln und verbrennen. Ökologisch gesehen ist das Recycling zumeist besser als die Verbrennung. Es ist aber auch teurer. Es fragt sich aber, ob der ökologische

Rainer Bunge ist Professor am Institut für Umwelt- und Verfahrenstechnik UMTEC von der Hochschule für Technik Rapperswil HSR.



Kunststoff-Gemischtsammlungen. Durch Kunststoff-Gemischtsammlungen würde also ein marginaler Umweltnutzen mit hohen Kosten erkaufte. Oder umgekehrt formuliert: An anderer Stelle eingesetzt, könnten die finanziellen Mittel einen viel höheren Nutzen für die Umwelt bewirken.

Wir dürfen nicht den Fehler begehen, die für uns optimale Lösung auf den Rest der Welt übertragen zu wollen – und schon gar nicht umgekehrt.

Nicht nur die Ökoeffizienz gemischter Kunststoffsammlungen ist niedrig, sondern auch ihr Nutzeffekt insgesamt. Durch die Einführung der Kunststoffsammlung würde pro Bürger ungefähr der gleiche Nutzen für die Umwelt erzielt wie durch den Verzicht auf 30 Kilometer Autofahrt oder auf ein einziges

Grillsteak – pro Jahr. Da die Kunststoffsammlung wenig Nutzen bringt und ausserdem sehr teuer ist, haben sich die Schweizer Umweltbehörden im vergangenen Jahr dafür ausgesprochen, Kunststoff-Gemischtsammlungen in der Schweiz nicht durch gesetzliche Vorgaben zu fördern. Anders in Deutschland, wo infolge überraschender Recyclingvorgaben zwar grosse Kunststoffmengen gesammelt werden, davon aber aktuell nur knapp 30% hochwertig recycelt werden.

Kunststoffabfälle in Schwellenländern

Zur Beurteilung der Frage «Wohin mit den Kunststoffabfällen» ist eine differenzierte Betrachtung erforderlich. Wir dürfen nicht den Fehler begehen, die für uns optimale Lösung auf den Rest der Welt übertragen zu wollen – und schon gar nicht umgekehrt. In den Ländern, die über eine moderne Abfallwirtschaft verfügen, sollte die Verbrennung der Kunststoffabfälle unter Produktion von Strom und Fernwärme im Vordergrund stehen. Anders in den Ländern, wo Kunststoffabfälle ungeordnet abgelagert und schliesslich ins Meer geschwemmt werden. Dort muss der Fokus darauf gerichtet sein, erstens die Abfälle geordnet zu deponieren, zweitens den Einsatz von Kunststoffen zu minimieren, drittens die Kunststoffabfälle möglichst weitgehend zu recyceln, und viertens vor allem Kunststoffe, die sich auch im Wasser völlig zersetzen, in den Verkehr zu bringen. Angesichts der immer lauter werdenden Kritik an den Kunststoffen liegt es im Interesse der Produzenten von Kunststoffen, sich auch massgeblich in der Entsorgung von Kunststoffabfällen in Schwellenländern zu engagieren.

Text: Rainer Bunge

Bild: zVg

Anzeige



Universität St. Gallen

«Durch das Intensivstudium KMU konnte ich mein Wissen im General Management und meine Leadership-Fähigkeiten vertiefen und professionalisieren.»

Raphael Erl
Geschäftsführer Spross Ga-La-Bau AG

Weiterbildung für unternehmerische Persönlichkeiten aus KMU

Intensivstudium KMU

50 Seminartage in 10 Blockwochen
29. Durchführung: März 2019 bis August 2020

KMU Leadership 8 Seminartage in 2 Blöcken

16. Durchführung: März/April 2019
17. Durchführung: September/Okttober 2019

www.kmu.unisg.ch/wb



«Ziel ist immer die Verwertung»

Seit 66 Jahren hat sich die Schnider AG in Engelburg der Entsorgung verschrieben. Dahinter steckt allerdings wesentlich mehr als einfach «wegwerfen». Was für den einen Abfall ist, ist für den anderen ein Wert- oder Rohstoff. Geschäftsleiter Reto Schnider über sein Unternehmen in einer Branche, die ständig an Bedeutung gewinnt.

Reto Schneider, Entsorgung ist ein weites Feld. Wo ist die Schnider AG aktiv?

Die Schnider AG ist seit 1952 Jahren in den Bereichen Transport, Entsorgung und Recycling tätig. Wir bieten Entsorgungslösungen von A bis Z. Unsere Kunden können Wert- und Reststoffe bei uns anliefern, wir stellen eine Mulde und unsere Kunden befüllen diese selbstständig, oder wir gehen vorbei und übernehmen die gesamte Entsorgung direkt vor Ort. Welche Variante gewünscht ist, kann der Kunde nach der Beratung durch unsere erfahrenen Mitarbeiter vor Ort selber entscheiden.

Wir erstellen für Unternehmen massgeschneiderte Entsorgungskonzepte, sodass jedes Unternehmen eine möglichst hohe Recyclingquote mit seinen Abfällen oder besser: Wertstoffen erreicht. Zudem betreiben wir diverse Aufbereitungsanlagen, um noch mehr Wertschöpfung zu erreichen: Kompostier- und Bausperrgut-Sortieranlagen, Pressen für Karton-, Papier und Druckereimaterialien, Altholz- sowie Erdsonden-Bohrschlämme-Aufbereitungen und vieles mehr. Das ganze Spektrum an Recycling kann man sogar live sehen, indem man sich für eine Werksbesichtigung bei uns anmeldet.

Reto Schnider: «Das Thema Recycling ist in den vergangenen Jahren immer beliebter geworden und wird interessant bleiben.»

Und wie ist Schnider vom Industrierecycling berührt?

Die Schnider AG bietet zwar Entsorgungs-beziehungsweise Recyclingdienstleistungen für jedermann. Ein bedeutendes Standbein ist aber das Industrierecycling:

Müll ist im Volksmund ein wertloses Gut, heute ist es für manches Unternehmen aber ein Business. Auch für Ihres?

Von Müll oder Abfall sollte man heutzutage nicht mehr sprechen, sondern von Wert- und Rohstoffen!



Natürlich ist der «Müll» heute zum Hauptbereich der Schnider AG geworden. Unser Ziel ist jedoch immer die Verwertung beziehungsweise das Recycling. Auch spielen die Gesetze immer eine entscheidende Rolle. Als Beispiel wurde bis 1993 sämtliches Altholz und Bauabfälle noch in der Deponie abgelagert. Durch den Bau unserer Sortieranlagen wurde das Ablagern auf Deponien verboten. Trennt man seinen «Abfall», erkennt man schnell, dass man viele Wertstoffe hat und wenige Abfälle. Wir sind in der Lage, das gesamte Paket aus einer Hand anzubieten.

Die geschäftlichen Interessen sind das eine, der nachhaltige Umgang mit Ressourcen das andere. Inwieweit spielt diese Überlegung bei Ihnen eine Rolle?

Bei unseren Entsorgungs- und Recyclinglösungen für unsere Kunden versuchen wir stets, durch massgeschneiderte Lösungen das Optimum für unsere Kunden zu erarbeiten, was bedeutet, dass Wert- von Reststoffen möglichst unkompliziert getrennt werden. Wir achten bei Neubeschaffungen von Anlagen und Fahrzeugen stets darauf, dass diese dem neusten Stand der Technik entsprechen. Energie, Lärm sowie Mitarbeiterschutz haben dabei hohe Priorität.

«Von Müll oder Abfall sollte man heutzutage nicht mehr sprechen, sondern von Wert- und Rohstoffen.»

Wird das Thema Recycling denn noch an Bedeutung gewinnen?

Recycling ist in den vergangenen Jahren immer beliebter geworden und wird interessant bleiben. Unternehmen und Privatpersonen sind immer mehr sensibilisiert. Unsere Kunden ziehen uns auch immer öfters schon bei der Planung von neuen Produkten oder Herstellungslinien bei, um die Verwertung von Ausschussteilen oder die Rückführung von produzierter Ware ins Recycling zu prüfen.

Planen Sie selbst neue Angebote im Industrierecycling?

Unser Markt bietet uns und unserer Kundschaft laufend neue Möglichkeiten und Herausforderungen. Innovative technologische Verfahren machen den Weg frei für die Rückgewinnung von noch mehr Roh- aus Altstoffen. Da muss man am Ball bleiben. Dem Kunden und seinen Bedürfnissen nach umweltschonender Abfallentsorgung/Recycling fühlen wir uns verpflichtet. Wir wollen für jedes Entsorgungsproblem eine Lösung bieten – auch in Zukunft.

Text: Stefan Millius

Bild: zVg

Strategisches Management

Unternehmensstrategisch sind Familienunternehmen oftmals gut positioniert. Und doch überdauern sie selten mehr als zwei Generationen.

von Rolf Brunner



Ursächlich dafür ist viel zu häufig nicht das Scheitern am Markt, sondern ein Streit in der Familie: Geschäftsführende Gesellschafter überwerfen sich, Stämme führen Grabenkriege, Nachfolgeregelungen werden blockiert – wenig bis nichts geht mehr. Die Folgen reichen von Fraktionen im Tagesgeschäft bis zu existenzbedrohenden Krisen. Warum?

Familienbande sind durch Emotionen und Beziehungen definiert. Familienmitglieder werden aufgrund ihrer sozialen Rolle in der Familie mehr oder minder geschätzt. Gegenseitige Leistungen werden naturgemäss nicht – wie in Unternehmen – monetär bewertet, sondern in ideeller Form als Dankbarkeit, Solidarität, Verpflichtung und Schuldgefühl vergütet.

Zusammenhalt und Zerfall von Familienunternehmen beruhen im Zeichen verwandtschaftlicher Nähe auf emotionalen Beziehungen und einem gemeinsamen Wertegefüge, weniger hingegen auf wirtschaftlichen Sachzwängen. Das enge Geflecht von Familie und Unternehmen bezieht sich demnach materiell auf die gemeinsame Existenzgrundlage und Einkommensquelle, während ideelle, wertegetriebene Auffassungen aufeinander wirken. Dies führt zu spezifischen Vor- und Nachteilen von Familienunternehmen.

Im positiven Fall gibt es in beiderlei Hinsicht ein starkes Commitment der Familie, das sich als Unternehmenskultur zeigt. Hieraus kann eine gute Familientradition, aber auch eine Familienfestung werden, die Abwehrkräfte gegenüber Angriffen von aussen oder Eindringlingen mobilisiert.

Im negativen Fall können enge Familienbande und die daraus resultierende Festungsmentalität zur Fortschritts- und Zukunftsfalle werden. Fehlende Offenheit gegenüber Veränderungen, neuen Anforderungen an die Führung und andere können nicht mehr umgesetzt werden und gefährden das Unternehmen sowie das Vermögen der Gesellschafter.

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

Wirtschaftlich und umweltschonend entsorgen

Im Auftrag von Industrie, Gewerbe, Handel, Gemeinden und Privaten entsorgt die Zingg Industrieabfälle AG in Tübach Feststoffe und Flüssigkeiten. Das Familienunternehmen setzt ganz bewusst auf Eigenständigkeit und punktet mit der idealen Grösse: Kunden finden einen Ansprechpartner für alle Entsorgungsfragen unter einem Dach; gleichzeitig sind die Entscheidungswege kurz, was massgeschneiderte Lösungen möglich macht.

Die metallverarbeitende Industrie in der Schweiz ist im Wandel. Sie findet hier kaum mehr Wachstumsmöglichkeiten, viele Betriebe verlegen ihre Produktion aus Kostengründen ins Ausland. Und einstige mittelständische Traditionsbetriebe in Familienhand geben die Selbstständigkeit auf und werden von Grossbetrieben und Konzernen übernommen.

Wertvolle Unabhängigkeit

Dieser Entwicklung trotzt Zingg Industrieabfälle AG in Tübach erfolgreich. Das Erfolgsrezept ist der Fokus auf einen herausragenden Service. Gegenüber grossen Mitbewerbern hat das Unternehmen den Vorteil, näher am Kunden zu sein und besser auf individuelle Bedürfnisse reagieren zu können. Auch für die Abnehmer der Sekundärrohstoffe bietet es Vorteile, mit einem unabhängigen Familienbetrieb zusammenzuarbeiten: Die Abhängigkeit von Konzernen verringert sich.

Hauptfokus Gesamtentsorgung

Die Zingg Industrieabfälle AG hat sich spezialisiert auf die Gesamtentsorgung von Industrie- und Gewerbeunternehmen der Kantone St. Gallen, Thurgau und beider Appenzell. Sie agiert als eigentlicher «one stop shop» in der ganzen Dienstleistungskette rund um Wertstoffe und Abfälle. In Fällen, in denen das Unternehmen einen Auftrag nicht zur Gänze mit den eigenen Fahrzeugen ausführen kann, kommen Partner zum Zug. Die gesamte Abwicklung und Organisation inklusive der Verrechnung erfolgt aber über das Tübacher Unternehmen, das damit als einziger Ansprechpartner für den Kunden agiert. Entsorgungsfragen werden zentral gelöst, die Suche nach einzelnen Anbietern entfällt.

Die Nähe zum Kunden zeigt sich auch in der Handhabung bei Neukunden. Eine Offerte erfolgt erst, wenn die Spezialisten von Zingg Industrieabfälle AG vor Ort und allenfalls in der Produktion sich einen



Zur Geschichte

Die Zingg Industrieabfälle AG wurde 1978 gegründet. Die Ursprünge des Unternehmens gehen aber noch weiter zurück. Der Vorläufer, die Zingg & Co., entstand 1962 aus der Übernahme einer bestehenden Firma. Damals lag der Schwerpunkt bei der Entsorgung von Alteisen, Metallen sowie Knochen aus Metzgereien, Karton und Papier. Nach 1978 wurden Kapazitäten und Dienstleistungen des Unternehmens kontinuierlich ausgebaut. Ein Meilenstein war die Zusammenlegung der verschiedenen Standorte und die Eröffnung des Recyclingcenters in Tübach 2001. Elf Jahre später erfolgte die Arealvergrößerung mit einer neuen Metallhalle und einem erweiterten überdachten Betriebsgelände. Die Büroräumlichkeiten und Sanitäranlagen wurden 2013 im Rahmen einer Aufstockung erweitert.



Geschäftsleitung der Firma Zingg, v. l. Daniel Fitze, Erich Zingg, Monika Erzinger, Stefan Müller

Überblick verschafft haben. Nur auf diese Weise lässt sich eine zeitgemässe und kostengünstige Entsorgungslösung finden.

Von Privat bis zu Industrieunternehmen

Der Kundenstamm des Unternehmens ist breit gefächert. Das Material stammt von Privaten und dem Gewerbe mit Kleinmengen sowie von Mittel- und Grossbetrieben mit bis zu 22 Tonnen pro Anlieferung oder Abholung. Auch Gemeinden nützen das Angebot: Sie liefern während der Öffnungszeiten ihre gesammelten Materialien an oder lassen diese durch die Fahrzeuge von Zingg abholen. Einige Gemeinden beauftragen die Tübacher Spezialisten auch mit der Alteisenabfuhr; hier arbeitet Zingg Hand in Hand mit den Gemeindemitarbeitern zusammen. Und schliesslich stehen definierte Sammeltage zur Verfügung, zum Teil auch an Samstagen, an denen die Sammelstelle geöffnet wird.

Ein weiteres Spezialgebiet des Familienbetriebs sind Fabrik- und Stahlrückbauten. Auch hier fungiert Zingg in der Regel als Gesamtanbieter: Die gesamte Koordination der Mitarbeiter und den Subunternehmern wie auch die Abrechnung erfolgt zentral. Prominentes Beispiel für einen Rückbau waren die prägnanten «Gaskugeln» in Goldach und St. Gallen oder auch die Teilentkernung des Hauptsitzes einer Bank in St. Gallen. Solche Rückbauten von Maschinen und Anlagen bewegen sich von 5 bis zu 500 Tonnen Gesamtgewicht.

Fachgerechtes Recycling

Die Sicherheit von Mensch und Umwelt geniesst einen hohen Stellenwert bei Zingg. Ein Beispiel dafür sind die dichten Mulden für die spanabhebende und stanzende Industrie. Der Vorteil von dichten Gebinden: Stahl- und Metallspäne mit Kühlflüssigkeitsanteilen können stationär gesammelt werden, ohne dass Flüssigkeiten auslaufen, und die Entleerung der angefallenen Kühlemulsion erfolgt kont-

Ausbildungsunternehmen

Der wachsende Bereich der Entsorgung benötigt auch Nachwuchs. Hier geht Zingg mit gutem Beispiel voraus und bildet derzeit fünf Recyclisten sowie eine kaufmännische Angestellte aus. Die Nachwuchsförderung in den praktizierten Berufen liegt dem Unternehmen am Herzen. Auch an der Nachfrage für diesen Berufsweg fehlt es nicht, zumal es inzwischen viele Weiterbildungsmöglichkeiten gibt. Immer wieder schlagen ehemalige Lernende von Zingg den weiterführenden Weg ein, im angestammten Betrieb oder anderswo. Den «Rekord» hält ein ehemaliger Recyclist, der sich später für ein ETH-Studium mit einem Abschluss in Umwelt- und Naturwissenschaften entschieden hat.

rolliert. Auch beim Transportieren der vollen Mulde wird ein Auslaufen von Flüssigkeiten durch den geschlossenen Ablasshahn verhindert. Restemulsion wird beim Abkippen in der Recyclinghalle über Ablaufrinnen aufgefangen und auf der betriebseigenen Spaltanlage dem fachgerechten Recyclingprozess zugeführt. Das alles getreu der Philosophie: Entsorgung soll wirtschaftlich und nachhaltig erfolgen.



Zingg Industrieabfälle AG

Meggenhus
St.Gallerstrasse 60
CH-9327 Tübach **ZINGG**

Tel.071 844 10 20 | Fax 071 844 10 29
info@zingg.ch | www.zingg.ch

Separatsammlung schafft Mehrwert für Firmen

Der Nutzen von Recycling ist unbestritten und die Bereitstellung von Sammelcontainern bringt auch in öffentlichen Gebäuden und Komplexen grossen Mehrwert. Der «Swiss Recycling-Check-up» unterstützt Unternehmen bei der Umsetzung und erleichtert ihnen die Arbeit.

Recycling spart Energie und CO₂-Emissionen. Zudem schont es Ressourcen und behält diese im Materialkreislauf. Der Gesamtnutzen der Schweizer Recyclingsysteme kompensiert den Wohnenergiebedarf von knapp 790 000 Einwohnern – das sind so viele Leute, wie in Zürich, Basel, Bern und Luzern zusammen wohnen.

Die Schweizer Bevölkerung sammelt und trennt fleissig Wertstoffe – zumindest in den eigenen vier Wänden. Am Arbeitsplatz sieht die Situation leider oft anders aus: Fehlende Recyclingmöglichkeiten verhindern oft, dass Abfälle fachgerecht entsorgt werden. Vor allem von den Fraktionen Papier und Karton, PET-Getränkeflaschen und Aluminiumdosen fallen in Büros grosse Mengen an.

Mit dem Swiss Recycling-Check-Up wird Recycling ganz einfach.

Der Aufwand lohnt sich – für alle Parteien

Wenn für die Benutzer und Besucher des Gebäudes Recyclingmöglichkeiten bestehen, bringt dies nicht nur der Umwelt, sondern auch dem Unternehmen einen Mehrwert: Es werden Kosten gespart. Wie einzelne Fallbeispiele zeigen, können dank der Einführung einer Separatsammlung die Kosten für die Kehrrichtentsorgung um zehn bis 30 Prozent gesenkt werden.

Mitarbeiter, Kunden und andere Benutzer der Infrastruktur erhalten einen zusätzlichen Nutzen: Für sie besteht mit der Separatsammlung die Möglichkeit, ihren Abfall vor Ort umweltschonend zu entsorgen. Sie müssen den Abfall weder mit nach Hause oder bis zur nächsten Sammelstelle tragen, um ihn zu entsorgen, noch müssen sie ihn in den Kehrriech geben.

Die Reputation der Firma wird bezüglich Nachhaltigkeit und Umweltschutz enorm gesteigert. In der heutigen Zeit, wo Nachhaltigkeit einen Marktwert erhalten hat, lohnt es sich auch wirtschaftlich, auf eine umweltgerechte Infrastruktur zu setzen. Die Se-

paratsammlung bildet eine einfache, aber wirksame Möglichkeit dazu.

Swiss Recycling optimiert Sammelsysteme finanziell und ökologisch

Swiss Recycling unterstützt Firmen, Zweckverbände und Schulen kompetent und lösungsorientiert bei der Einführung und Unterhaltung der Separatsammlung. Mit dem Swiss Recycling-Check-Up wird Recycling ganz einfach: Die konzeptionelle Beratung dient der Entscheidung für die optimalen Gebinde, zeigt die Aspekte verschiedener Sammelsysteme und rät, welche Fraktionen gesammelt werden sollen. Zudem zeigt der Swiss Recycling-Check-Up das Sammelpotenzial und damit die Kosten, die dank der Separatsammlung eingespart werden können.

Gemeinden, Unternehmen und Grossgebäude profitieren durch die fachkompetente Analyse und von konkreten Verbesserungsvorschlägen. Swiss Recycling führte in den letzten Jahren mehrere Hundert Recycling-Check-Ups durch und erarbeitete sich damit eine breite Wissensbasis im Bereich der optimierten Separatsammlung.

Quelle: Swiss Recycling

Bild: zVg

Ablauf

Für ganzheitliche Projekte oder in sich geschlossene Konzepte empfiehlt Swiss Recycling den Check-Up Plus, der auf individuelle Prozesse, Materialien oder Fragestellungen ausgerichtet wird. Basierend auf dem Check-up Plus erstellt Swiss Recycling einen Bericht, der konkrete Lösungsvorschläge präsentiert und diese aus ökonomischer sowie ökologischer Sicht darstellt. Die geeignete Richtung wird für jeden Kunden individuell besprochen und festgelegt.

Mehr Informationen unter

www.swissrecycling.ch/firmenberatung



*Roland Habermacher (l.)
und Ueli Maass von
Swiss Recycling können
Firmen im Rahmen des
Recycling-Check-Ups
gezielt beraten.*

Gold für Appenzeller Malbec



Die Schmid Wetli AG vermochte auch dieses Jahr am Grand Prix du Vin Suisse mit ihren Produkten zu überzeugen. Der Appenzeller Malbec der Bernecker Winzerfamilie Wetli wurde von einer 158-köpfigen Jury unter 2860 eingereichten Weinen mit der Goldmedaille in der Kategorie «Sortenreine Rotweine» ausgezeichnet.

Schützengarten kauft «Seeger»

Die Brauerei Schützengarten ist neue Besitzerin des Restaurants «Seeger». Die Vorbesitzerin Café Seeger AG hatte das Haus am Oberen Graben 2 in St. Gallen mehrere Monaten zum Verkauf ausgeschrieben. Die Brauerei will am bisherigen Konzept festhalten.

Wie sieht die «Vision Schweiz» für unsere Region aus?



Am 14. November findet als «Meet the President» ein inspirierender Businesslunch in Vaduz statt. Als «President» referiert Avenir-Suisse-Direktor Peter Grünenfelder. Er hat soeben das «Weissbuch Schweiz» herausgegeben und gilt als kreativer Visionär und liberaler Hotshot. Der neue Direktor ist seit zwei Jahren bei avenir suisse und hat in dieser Zeit alles auf den Kopf gestellt. Er entwickelt Zukunftsszenarien, ist gefragte Redner, doziert an verschiedenen Universitäten. Seine Meinung ist in der Politik und in der Wirtschaft gefragt. Alle Details zum Business Lunch erfahren Sie auf der Webseite www.meet-the-president.com.

Teufener Gewerbeschau lockt Tausende an

Während der 1. Teufener Gewerbeschau vom 6. bis 9. September strömten rund 8000 Besucher auf das Zeughausgelände. Das OK um Präsident Peter Zeller hatte den Event während zweier Jahre vorbereitet.

Start-up fokussiert auf Persönlichkeit

Das im September 2017 gegründete St. Galler Jungunternehmen Tomsfive GmbH hat eine E-Recruiting-Plattform entwickelt, mit der Unternehmen von der Stellenausschreibung bis zu den Bewerbungsgesprächen alles abdecken können. Dabei stehen stets die Personen, und zwar von beiden Parteien, im Mittelpunkt.

HSG-Lehrgang auf Platz 1

Die internationale Wirtschaftszeitung «Financial Times» hat ihr Ranking von Masterprogrammen in Management 2018 veröffentlicht. Der Studiengang «Strategy and International Management» (SIM-HSG) der Universität St. Gallen belegt zum achten Mal in Folge den ersten Platz – weltweit.

Klinik stellt Betrieb ein

Die Schliessung der Goldacher Privatklinik St. Georg konnte nicht mehr abgewendet werden, 40 Mitarbeiter stehen auf der Strasse. Der Kanton St. Gallen wollte die Klinik 2019 nicht mehr auf die Spitalliste setzen.

Gutes Halbjahr für die TKB

Die Thurgauer Kantonalbank legt ein positives Resultat für das erste Halbjahr 2018 vor. Ausleihungen und Kundengelder sind erneut gewachsen. Der Halbjahresgewinn von 72,9 Mio. Franken liegt 1,4 Prozent über dem Vorjahreswert.

«IT rockt!» passt Mitgliederbeiträge an

Der Verein IT St. Gallen hat am 5. September seine 2. ausserordentliche Mitgliederversammlung im Startfeld durchgeführt. Hauptthema waren die Mitgliederbeiträge: Neu erhalten Firmen mit vier bis 19 Angestellten ein eigenes Angebot.

Folgt Gysi auf Rechsteiner?



SP-Urgestein Paul Rechsteiner gibt nach 20 Jahren das Amt als oberster Gewerkschafter der Schweiz ab. Für seine Nachfolge interessiert sich die St. Galler SP-Nationalrätin Barbara Gysi.

Einen entsprechenden Bericht des «Tagesanzeigers» hat sie kürzlich bestätigt. **Die Wilerin wäre erst die zweite Frau an der Spitze des Schweiz. Gewerkschaftsbunds** nach Christiane Brunner.

Appenzeller Smartwatch für Senioren

Die Nestor Intl. Corp. AG aus Appenzell will das Leben von Senioren sicherer gestalten. **Dazu hat sie eine Uhr entwickelt, die bei Stürzen alarmiert.** Das kann nicht nur Älteren von Nutzen sein, sondern auch Berggängern oder Skifahrern.

Stärkere Basis für den CSIO

Die Emil-Frey-Gruppe stärkt als neuer strategischer Partner den Longines CSIO St. Gallen. Der nächste internationale Concours der Schweiz findet vom 30. Mai bis 2. Juni 2019 statt.

Humbel-Gruppe stellt sich neu auf

Die in der Verzahnungstechnik international tätige Humbel-Gruppe hat ihre Nachfolge geregelt. Als Vertreter der 4. Unternehmergeneration haben Urs Humbel das Verwaltungsratspräsidium und sein Bruder Alex Humbel die Gesamtverantwortung für das Stammhaus in Kradolf übernommen. **Die operative Leitung der Gruppe ging am 1. September auf Benno Kalberer über.**

Acrevis wächst kontinuierlich

Die Ostschweizer Acrevis Bank AG blickt auf ein erfolgreiches erstes Halbjahr 2018 zurück: Der Bruttoertrag konnte um 1,4 Prozent auf 34.4 Millionen Franken gesteigert werden. Auch die Kundenausleihungen und das Depotvolumen sind kontinuierlich gewachsen. **Der Halbjahresgewinn liegt bei 9,9 Millionen Franken.**

Komitee fordert: «Behördenlöhne vors Volk»

Pünktlich zum Ende der Sammelfrist haben die Initianten des Komitees «Behördenlöhne vors Volk» **4352 beglaubigte Unterschriften** für die gleichnamige Initiative bei der Staatskanzlei des Kantons St. Gallen eingereicht.



«eiszueis Lebensgeschichten»

Im Rahmen der neuen Veranstaltungsreihe «eiszueis Lebensgeschichten» lernt man Weinfelder Persönlichkeiten kennen. Fragen sind Ausgangspunkt öffentlicher Gespräche. Das erste Mal fand am 12. September mit Philipp Portmann, Geschäftsführer Intersport Gisin AG, statt. **Nächster Termin ist der 17. Oktober mit Valentin Stettler,** Geschäftsführer Stedy Gwürz AG. www.eiszueis.ch

Industriestandort Sennwald zeigt sich

Der Industriestandort Sennwald besteht aus einem feingliedrigen Netzwerk an zukunftsorientierten Firmen mit über 4000 Arbeitsplätzen. **Dieser Standort wird bis anhin viel zu wenig wahrgenommen.** Das wollten Mitte September nun über 20 Firmen ändern. Sie präsentierten sich gemeinsam mit dem Gewerbe- und Industrieverein Sennwald an den ersten «Industrietagen Sennwald».



Herbstevent der Hälg-Gruppe

Am 6. September trafen sich Kunden, Partner und Freunde der St. Galler Hälg-Gruppe zum traditionellen Herbstevent. In der Lokremise konnten Gedanken und Visionen ausgetauscht sowie Kulinarisches und Überraschendes genossen werden. Für den LEADER fotografiert hat Marlies Thurnheer.

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





EcoOst-Arena 2018

Über 160 Ostschweizer Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft trafen sich am 29. August zur 2. EcoOst-Arena im Autobau Romanshorn, um über Erfolgsrezepte für den Ostschweizer Tourismus zu diskutieren. Fotografiert für den LEADER hat Gian Kaufmann.

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





Networking-Tag 2018

Am diesjährigen Networking-Tag der Fachhochschule St. Gallen wurde die Schweizer Demokratie auf den Prüfstand gestellt. Hochkarätige Referenten und ein humorvoller Moderator haben am 7. September einen kurzweiligen Nachmittag mit interessanten Erkenntnissen aus Politik, Wirtschaft und Medien geboten.

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





WTT Young Leader Award 2018

Zwei herausragende Projektarbeiten in Marktforschung und in Managementkonzeption – eine Erforschung des Kundenverhaltens von Rhomberg Schmuck und eine Analyse der Prozesse in chinesischen Spitälern – wurden am 17. September in der Tonhalle St. Gallen mit dem WTT Young Leader Award der Fachhochschule St. Gallen ausgezeichnet. Fotografiert für den LEADER hat Marlies Thurnheer.

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



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

AUSVERKAUFT

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



ProOst 2018

300 Professionals treffen auf 30 Ostschweizer Unternehmen: An der ProOst 2018 vom 17. August konnten sich junge Berufsleute im Einstein Congress über ihre beruflichen Perspektiven aus erster Hand informieren. Moderiert wurde der Anlass von SRF-Moderator Lukas Studer.

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



Bittere Pillen

Nach Wattwil nun auch Altstätten: Nachdem der Verwaltungsrat der Spitalverbunde des Kantons St. Gallen erst die Baupläne für die Erweiterung des Spitals Wattwil ausgesetzt hatte, will er auch bei der Erneuerung des Spitals Altstätten zuwarten, bis klar ist, wie's mit den St. Galler Krankenhäusern weitergeht. Das provoziert schrille Reaktionen.

von Stephan Ziegler



Seit einigen Wochen ist die Baubewilligung für das Projekt «Erneuerung und Erweiterung des Spitals Altstätten» rechtskräftig. Doch nun legt der Verwaltungsrat der Spitalverbunde des Kantons St. Gallen bei diesem Bauprojekt eine «Denkpause» ein. Man wolle so verhindern, «dass Investitionen getätigt und damit Gelder ausgegeben werden, die sich nicht mit der zukünftigen Strategie decken» und warte das Vorliegen der definitiven Ergebnisse des Strategieprojekts ab.

Ein ähnliches Vorgehen hat der Verwaltungsrat vor Kurzem bereits für das Spital Wattwil bekanntgegeben. Denn er prüft derzeit die «Leistungs- und Strukturentwicklung» und hat dem Kanton St. Gallen schon im Mai vorgeschlagen, an den fünf Spitalstandorten Altstätten, Walenstadt, Wattwil, Flawil und Rorschach keine stationären Spitalleistungen mehr anzubieten und das Angebot neu zu konzipieren.

Gegen die Pläne der Spitalverbunde formiert sich, natürlich, in den Regionen lauter Widerstand: Jeder ärgert sich zwar über die stetig steigenden Krankenkassenprämien, jeder will im Gesundheitswesen sparen – aber, bitteschön, doch nicht gerade hier.

So verständlich der Kampf um Arbeitsplätze, Wegzeiten, Prestige und Regionalität ist: Mit dieser Mentalität kommen wir im Gesundheitswesen nicht weiter. Alleine im Kanton St. Gallen drohen, neben den

buchstäblich verlochten Millionen für Ausbauten, die wohl gar nie genutzt werden, strukturelle Defizite von 70 Millionen Franken – pro Jahr.

Die Konzentration auf wenige, dafür grosse Spitäler ist auch aus medizinischer Sicht richtig. Das Zauberwort heisst Fallzahlen: Je mehr Operationen vom gleichen Typ an einem Krankenhaus durchgeführt werden, desto seltener sind Infektionen, Blutungen, Nachbehandlungen oder sogar Todesfälle. Kurz: Höhere Fallzahlen sorgen für eine höhere Behandlungsqualität. Das stellt aktuell gerade wieder eine Studie des Vereins «Spitalvergleich Schweiz» fest: Mindestfallzahlen erhöhen die Qualität medizinischer Eingriffe.

Selbst wenn man also die rein betriebswirtschaftliche Sicht auf Spitalstandorte ausblendet und sich auf medizinische Qualität fokussiert, heisst die Losung: weniger, dafür grössere Spitäler. Und spezialisiertere: Auch ein grosses Krankenhaus muss nicht alles anbieten. Aber das, was es anbietet, mit ansehnlichen Fallzahlen. Für die ande-

Gerhard Kocher:

«Oberster Grundsatz unserer Spitalplanung ist das Prinzip der Sichtweite: Vom Dach jeden Krankenhauses müssen zwei weitere sichtbar sein.»

ren Eingriffe empfehlen sich Kooperationen mit anderen Spitälern. Eine bittere Pille, zugegeben, die aber auch nicht besser schmecken wird, wenn man sie erst später schlucken will – oder den Nachkommen verfüttern.



LEADER 09/2018

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

- Verleger:** Natal Schnetzer
- Redaktion:** Marcel Baumgartner (Leitung)
baumgartner@leaderonline.ch
Dr. Stephan Ziegler
Stefan Millius
Malolo Kessler
Nathalie Schoch
- Autoren in dieser Ausgabe:** Roland Rino Büchel, Barbara Gysi, Michael Götte, Sven Bradke, Walter Locher, Andrea Lumbreras, Werner Krüsi, Rainer Bunge, Rolf Brunner, Pascal Egloff und Ernesto Turnes
- Fotografie:** Marlies Thurnheer
Axel Kirchhoff
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
- Marketing/Service/ 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

metr
comm

22. Wirtschaftsforum Thurgau

8. November 2018, 13.30 Uhr

Kongresszentrum Thurgauerhof Weinfelden

Richtig entscheiden und positive Zukunft schaffen

Thurgauer Gewerbe und Industrie 2019



Daniel Kalt



Thomas Krebs



Philipp Schwarz



Roger Mohn

Informationen
und Anmeldung:
www.wft.ch



Matthias Horx



Peter Spuhler



Mona Vetsch

Patronat

**GEWERBE
THURGAU**

IHK Industrie- und
Handelskammer
Thurgau

weinfelden
mittelthurgau

Hauptsponsor

 **UBS**

Medienpartner

LEADER

Thurgauer Zeitung



Martel. Weinkultur in Reinkultur.



Martel in St.Gallen
Martel in Zürich

Poststrasse 11 und Lerchentalstrasse 15
Am Bellevue, Rämistrasse 14

www.martel.ch