

THOMANN
NUTZFAHRZEUGE AG
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBON

4 Werte, 200 Mitarbeitende, 30 Lernende.
Dank 40 Arbeitszeitmodellen **Mehrwert für
alle Kunden und Mitarbeitenden.**



thomannag.com

Karin Weigelt:

Auf dem Sprung in die Politik

Seite 22

In dieser Ausgabe:

Rabea Rageth, Diana Rausch,
Mario Elkuch, Valentina Keller,
Patrick Emmenegger, Markus
Näf, Eliane Frei, Jakob Rütsche,
Alexandra Vorburger-Frei
und Bettina Fleisch



Nachfolgeregelung

Früher war es selbstverständlich, dass ein Nachkomme das Familienunternehmen übernimmt. Das war einmal.

Ab Seite 40

Wirtschaftsforum

Vor 25 Jahren hat Reinhard Frei das Wirtschaftsforum Rheintal initiiert. Daraus ist ein Grossevent geworden.

Ab Seite 70

Sauber gemacht.

pronto-ag.ch

Sauber
gemacht **60** Jahre
Pronto

pronto
Wir verstehen mehr
als Reinigung.

Digitalisierung – alle sprechen davon, wir bringen Sie dort hin.



Abschluss: Dipl. Digital Business Manager/in NDS HF*

Worum geht es?

- Digitalisierung verstehen und die richtigen Fragen stellen,
- Digitalisierung modellieren und ausgestalten,
- Digitalisierung erfolgreich umsetzen.

Wer ist angesprochen?

- Mitglieder der Geschäftsleitung
- Geschäftsführer/in von KMU
- Verantwortliche für Marketing, Verkauf, Einkauf, Entwicklung, Produktion, Logistik etc.
- Mitarbeitende von Beratungsunternehmen

Zeit, Ort, Kosten?

Dauer: 2½ Semester
Beginn: 3. Mai 2019
Zeiten: Freitag 13.15 bis 20.00 Uhr
Samstag 09.00 bis 12.15 Uhr
Ort: Akademie St.Gallen
Kosten: CHF 16'500 inklusiv Studienwoche im Silicon Valley (Flug Economy, Hotel Basis DZ, Transfers), inklusiv Lehrmittel, Prüfungen und Betreuung Diplomarbeit. Möglichkeit der Ratenzahlung

Auszug aus dem Lerninhalt

Unternehmensführung im digitalen Zeitalter

Disruption – die VUCA-Welt – digitale Geschäftsmodelle

Technologien

Mega-Trends – Blockchain-Technologie – Industrie 4.0 – Artificial Intelligence – 3D-Druck – Robotik/Sensorik

Innovations- und Technologiemanagement

Innovationsmanagement – Kreativitäts-/Entscheidungstechniken – Vernetztes Denken – Elevator Pitch

Digitale Geschäftsmodelle

Modellentwicklung – Value Chain – Predictable Revenues – Open Innovation – Digital Collaboration

Leadership und Change Management

Impact auf Unternehmenskultur – neue Führungsmodelle und Arbeitsformen – Change Management

Digitales Marketing

Cross Media, Channels, Content – CRM-Modelle – Big Data

Innovation LAB

Prototyping und Entwicklung realer Business Cases

Mehr Informationen unter:

www.akademie.ch/digital



Studienwoche im Silicon Valley

Fester Bestandteil des Lehrgangs ist die Studienwoche im Hotspot der Digitalisierung. Während einer Woche besuchen Sie verschiedene Firmen, die sich mit der Digitalisierung in den unterschiedlichsten Anwendungsbereichen beschäftigen. Dabei besteht die Möglichkeit, sich mit Unternehmern, Forschern und Investoren auszutauschen und auch eigene Markt- und Produktabklärungen vorzunehmen. Neben den bleibenden und inspirierenden Eindrücken entsteht im Rahmen Ihrer Diplomarbeit womöglich sogar ein neuer Business Case.

Akademie St.Gallen
Kreuzbleichweg 4
9000 St. Gallen

Telefon 058 229 68 00
info@akademie.ch
www.akademie.ch

* Abschluss wird vom Bund (SBFI) nach Ende des Anerkennungsverfahrens eidgenössisch anerkannt.



Die letzte unabhängige Stimme stärken

Es gab nach der ersten Ausgabe des Ostschweizer Unternehmermagazins LEADER im Herbst 2002 neben vielen positiven Stimmen auch kritische. Angezweifelt wurde nicht etwa, dass unsere Region eine solche Publikation braucht. Aber die oft gehörte Frage war: Ist die Ostschweiz reich genug an Persönlichkeiten und Geschichten aus dem Wirtschaftsbereich?

Über 16 Jahre später dürften diese Zweifel ausgeräumt sein. Nach wie vor ist es eher die Qual der Wahl, wenn es um die Entscheidung geht, welches Unternehmen oder welchen Unternehmer wir ins Zentrum rücken. Das liegt zum einen daran, dass stets neue ins Rampenlicht kommen. Der zweite Grund: Wir konzentrieren uns nicht allein auf die «üblichen Verdächtigen», sondern sehen uns bewusst auch in Nischen um, in denen oft die grössten Innovationen zu finden sind.

Das bleibt auch künftig unsere Aufgabe. Wir wollen sie aber mit veränderten Mitteln angehen. Zum einen ist unser Newsportal leaderdigital.ch eine ideale Ergänzung zur gedruckten Ausgabe, in der wir tagesaktuell auf Entwicklungen reagieren können. Zum anderen wird die LEADER-Redaktion ab dieser Ausgabe breiter abgestützt. Neben den bisherigen Autoren wird neu Philipp Landmark zum Magazin dazu stossen. Der ehemalige Chefredaktor des «St.Galler Tagblatt» wird mit seinen fundierten Kenntnissen der Ostschweizer Wirtschafts- und Politszene dazu beitragen, dass der LEADER eine noch relevantere Stimme in der Region wird.

Dabei geht es nicht nur um Namen, sondern um einen Grundsatz. Wir wollen – im Gegensatz zu vielen anderen Medien – gerade jetzt bewusst in den Inhalt investieren. Als einziger Verlag in Privatbesitz in der Ostschweiz sind wir unabhängig von äusseren Einflüssen und Entscheidungen. Ganz im Gegensatz zu Verlagshäusern, die aus anderen Regionen gesteuert werden. Diesen Einfluss wollen wir weiterhin geltend machen – und das noch stärker als bisher.

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





Dobler am gewerbefreundlichsten

Im Auftrag des Schweiz. Gewerbeverbandes hat das Politools-Netzwerk das Stimmverhalten der Mitglieder des National- und Ständerats von 2015 bis 2018 ausgewertet. Gewerbefreundlichster Ostschweizer ist Marcel Dobler (FDP, SG), gewerbefreundlichste Ostschweizerin Diana Gutjahr (SVP, TG). Unter den ersten 50 Nationalräten des KMU-Ratings befinden sich 31 SVP- und 19 FDP-Mitglieder, unter den ersten 15 Ständeräten 10 FDP- und 5 SVP-Mitglieder.



- | | |
|---|--|
| <p>08 Marcel Baumgartner, LEADER-Redaktor
Jetzt die CVP, im Herbst die FDP</p> <p>08 Roland Rino Büchel, SVP-Nationalrat
Sozialismus im Wohnbau</p> <p>11 Barbara Gysi, SP-Nationalrätin
Soziale Ausgleichsmassnahmen zwingend</p> <p>11 Michael Götte, SVP-Fraktionspräsident
Wettbewerbsfähig dank Kompromissen</p> <p>12 Schlagkräftige Wirtschaftsverbände
Sie drücken der Politik ihren Stempel auf</p> <p>16 Politisch aktive Unternehmer
«Manchmal ist es ein Seiltanz»</p> <p>18 Patrick Emmenegger, HSG-Politologe
Erfolgreiche Kampfmaschinen</p> <p>20 Karin Weigelt, angehende Politikerin
«Ich bin als freier Geist aufgewachsen»</p> <p>26 Mario Elkuch, Franz Elkuch AG
«Die Firma ist wie ein Familienmitglied»</p> <p>31 Giovanni Sammarco, Tiferet GmbH
Vom Zivilrechtler zum Parfümeur</p> | <p>32 Rabea Rageth, Puresense AG
«Familie und Business zusammenbringen»</p> <p>35 Walter Locher, FDP-Kantonsrat
Mut zur Mobilität</p> <p>36 Willi Senn, Isofloc AG
Toggenburger Brandschutz aus Altpapier</p> <p>38 Diana Rausch, Oberwaid Hotel & Spa
Fokus auf MICE-Angebote</p> <p>40 Serviceclubs
Vernetzung und gute Taten vereint</p> <p>44 Valentina Keller, Business Broker AG
Je früher, desto besser</p> <p>48 Familie Sallmann, ISA Sallmann AG
Siebte Generation in 170 Jahren</p> <p>52 Eliane Frei, Freiraum Personalentwicklung
«Freiraum und Beziehungsarbeit»</p> <p>56 Markus Näf, Brigadier, Anwalt und Dozent
«Ohne Weiterbildung geht es nicht»</p> <p>60 Jakob Rüttsche, Schweiz. Steuerkonferenz
«Das Steuerrecht wird immer komplizierter»</p> |
|---|--|



56



18



76



38

66 St.Galler Ständerats-Ersatzwahlen
Eine Auswahl, die (fast) keine ist

64 Sven Bradke, Mediapolis AG
Wahlen, Wahlen, Wahlen

70 Rheintaler Wirtschaftsforum
So war die 25-Jahre-Jubiläumsausgabe

77 LEADER Digital Award
19 Vornominierungen auf der Shortlist

81 Kommunikations- und Querdenkertag
Paul kommt auch 2019

82 Stephan Ziegler, LEADER-Chefredaktor
Gas oder Bremse?

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



Jetzt die CVP, im Herbst die FDP



Lange Zeit waren beiden St.Galler Ständeratssitze in bürgerlicher Hand. Dieser Status könnte wieder hergestellt werden. Die Parteien müssen allerdings über den Tellerrand hinaus schauen – und Allianzen schmieden.

Benedikt Würth von der CVP gilt als Kronfavorit für den Ständeratssitz von Karin Keller-Sutter (FDP). Er dürfte, sofern er sich keinen gravierenden Fehler leistet, am 10. März gewählt werden. Und gravierende Fehler, das zeigt ein Blick auf Würths geordnete Politkarriere, wird es keine geben.

Die FDP will den Sitz ihrer frisch gewählten Bundesrätin nicht kampflos aufgeben. Das betonen die Freisinnigen bei jeder Gelegenheit. Das gehört zur allgemeinen Wahlkampfsprache. Und das ist man seinen Wählerinnen und Wählern ja auch fast schuldig.

Selbst wenn die Politikerinnen und Politiker der FDP gerne betonen, dass bereits genügend ehemalige Regierungsräte in Bern politisieren, so vergessen sie dabei, dass das Wahlvolk gerne Personen in die kleine Kammer schickt, die über genau diese Erfahrung verfügen. Man weiss hier quasi, was man erhält. Und es darf nicht unterschlagen werden, dass auch mit Karin Keller-Sutter eine einstige Regierungsrätin im Ständerat sass. Das Argumentarium fällt demnach in sich zusammen.

Die Spitze der FDP weiss natürlich, dass man Beni Würth kaum bremsen kann. Sie weiss allerdings auch, dass bei den ordentlichen Wahlen im Herbst durch eine bürgerliche Allianz der Ständeratssitz von Paul Rechsteiner (SP) ernsthaft in Gefahr gebracht werden kann. Wenn sich also FDP und CVP zusammenraufen und auch die SVP mit an Bord holen – Letzteres wird den schwierigsten Part sein –, dann sind die Chancen intakt, dereinst wieder zwei bürgerliche St.Galler Vertreter in der kleinen Kammer zu haben.

Bis zum ersten Wahlgang am 10. März sind kaum Zugeständnisse von irgendeiner Seite zu erwarten. Keine Partei will sich zu früh in die Karten blicken lassen. Man wartet ab, welches Blatt man nach dem Wahlsonntag in den Händen hält. Und dann werden die Karten allenfalls neu gemischt.

Marcel Baumgartner ist LEADER-Redaktor und FDP-Mitglied

Sozialismus im Wohnbau

Die Volksinitiative «Mehr bezahlbare Wohnungen» ist ein Elaborat des «Mieterinnen- und Mieterverbands». Das ist eine Organisation, welche von ultralinken Nationalräten dominiert wird. Sie richten sich gegen das Eigentum und bekämpfen den funktionierenden Markt.

von Roland Rino Büchel

Verbandspräsident Carlo Sommaruga, Genfer Sozialist, ist gemäss Rankings der linkste aller Parlamentarier im Bundeshaus. Weiter im Vorstand sind Balthasar Glättli (Grüne) und Jacqueline Badran (SP), beide aus der Stadt Zürich. Der grossstädtisch-sozialistische Ansatz der Leute entspricht einer nachvollziehbaren Logik.



Für Nichtsozialisten ist der Ansatz jedoch falsch:

Die Initianten wollen, dass jede zehnte neu gebaute Wohnung «gemeinnützig» sei. Das macht keinen Sinn. Wir müssen nicht noch mehr Steuergelder in den Wohnungsbau pumpen, sondern Rahmenbedingungen schaffen, damit kostengünstig privat gebaut werden kann. Im Nationalrat waren nur die Linksparteien für die Initiative. Im Ständerat wird es ähnlich herauskommen.

Bund, Kantone und Gemeinden sind in der Förderung des gemeinnützigen Wohnungsbaus schon heute (teils übertrieben) aktiv. Jedes zusätzliche Eingreifen verzerrt den Markt noch stärker.

Mit dem sogenannten «Fonds de Roulement» und durch Kreditbürgschaften fliessen aktuell riesige Summen an Fördergeldern. In den letzten fünfzehn Jahren sind allein auf Bundesebene (auch höchst riskante) Bürgschaften von über fünf Milliarden Franken gesprochen worden. Durch die Wohnbauförderung entstanden uns Steuerzahlern seit 1995 Verluste in der Höhe von mehr als 700 Millionen Franken. Die Verpflichtungen aus diesen Förderprogrammen belasten den Bundeshaushalt noch heute. «Bürgen tut würgen», sagt der Volksmund.

Zurzeit sind rekordmässig viele Wohnungen ausgeschrieben

Gemäss den neuesten Zahlen des Bundesamtes für Statistik stehen exakt 72'294 Mietwohnungen leer, also um die Hälfte mehr als vor drei Jahren. Die Tendenz? Weiterhin steigend. Die Mietpreise gehen zurück, «Gratismonate» werden angeboten. Auch das zeigt: Die Initiative des Mieterverbands zielt an den Realitäten vorbei. Für mich ist klar, dass die Wohnraumversorgung in der Schweiz in allererster Linie der Privatwirtschaft zu überlassen ist.

Die Chefideologen des Mieterverbandes sehen es anders: «Der Nationalrat hat mit seinen Beschlüssen verhindert, dass die gemeinnützigen Genossenschaften ihren viel zu tiefen Marktanteil erhöhen können. Die Immobilienwirtschaft hat weiterhin 95 Prozent des Milliardenkuchens auf sicher, und zwar konkurrenzlos», schreiben sie.

Das ist blanker Unsinn. Es ist beileibe nicht jeder Wohn- oder Grundeigentümer Teil der «Immobilienwirtschaft», die sich an einem «Milliardenkuchen» gütlich tut.

Zum Schluss noch, bevor die Linken wieder wie wild um sich schiessen: Ich bin Mieter und habe keinen Quadratzentimeter Grundeigentum.

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



Müggler wird IHK-Direktor:

Der neue Direktor der Industrie- und Handelskammer Thurgau ab 1. Juli 2019 heisst Jérôme Müggler. Müggler folgt auf Peter Maag, der das Pensionsalter erreicht. Maag wird der Kammer in einem Teilpensum bis zum 150-Jahr-Jubiläum im Jahr 2020 weiterhin zur Verfügung stehen. Müggler ist verheiratet und Vater von zwei Kindern. Er war in den vergangenen sieben Jahren

bei KPMG in Zürich tätig. Davor betreute er Kundenprojekte in einer Thurgauer Kommunikationsagentur.

Zimmermann folgt auf Christen:

Der Sarganserländer Iwan Zimmermann hat am 1. Januar die Nachfolge von Heinrich Christen übernommen, der im Frühjahr unter anderem Mitglied des Verwaltungsrates der AMAG-Gruppe wird. Zimmermann, seit 15 Jahren bei Ernst & Young, ist Betriebsökonom FH sowie Wirtschaftsprüfer und verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Prüfung von Unternehmen. Im Januar 2017 wurde Zimmermann EY-Leiter Wirtschaftsprüfung Ostschweiz; im Sommer 2017 erfolgte seine Beförderung zum «Associate Partner».



Fässler will ins Stöckli:

Der amtierende Innerrhoder CVP-Nationalrat will in den Ständerat wechseln. Die Ersatzwahl für Parteikollege Ivo Bischofberger findet am 28. April statt. Bischofberger hatte Mitte Januar seinen Rücktritt als Ständerat bekannt gegeben.

Inventx holt Eilinger:

Roland Eilinger, ehemaliger CEO der Transaktionsbank InCore, wird künftig den Bereich Financial Services bei Inventx in Chur leiten und Einsitz in die Geschäftsleitung der Finanz-IT-Spezialistin nehmen. Mit «Financial Services» wird ein neuer Geschäftsbereich geschaffen, in dem die Inventx ihre strategischen Kernkompetenzen für die Finanzindustrie bündelt.



Schneider zum Senior Manager befördert:

Stefan Schneider wurde per Januar 2019 zum Senior Manager der St.Galler Continuum AG befördert. Der 37-Jährige ist dort seit März 2017 als Berater. Das Unternehmen, das auf Nachfolgeprozesse und Unternehmensentwicklung insbesondere von Familienunternehmen spezialisiert ist, baute mit Schneider den Standort St.Gallen aus.

Kopf des Monats:

Robert Stadler, abtretender IHK-Vize

Robert Stadler, stellvertretender Direktor der Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell, wirft das Handtuch: Er kündigt bei der IHK und verzichtet auf eine Nationalratskandidatur für die FDP.



Markus Bänziger, seit November 2018 Kurt Weigelts Nachfolger als IHK-Direktor, muss sich einen neuen Stellvertreter suchen. Robert Stadler, seine Nummer zwei, hat gekündigt. Stadler, seit 2014 stellvertretender Direktor, bleibt noch bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist Ende Mai im Amt. Eine neue Stelle habe der 40-Jährige noch nicht in Aussicht, weiss das «Tagblatt». Ganz überraschend kam die Kündigung für Insider nicht, wurde doch schon seit Längerem kolportiert, Stadler hätte eigentlich Direktor werden wollen. Der IHK-Vorstand entschloss sich dann aber für einen Externen als Nachfolger von Kurt Weigelt.

Stadler kehrt nicht nur der IHK den Rücken, der FDP-Mann verzichtet auch auf eine Nationalratskandidatur: Die 150 FDP-Delegierten staunten Mitte Januar nicht schlecht, als ihnen Robert Stadler im Rahmen der Nominationsversammlung in Buchs erklärte, nun doch nicht als Nationalratskandidat zur Verfügung zu stehen. Die FDP-Regionalpartei St.Gallen-Gossau hatte ihn nominiert. Dass Stadler mit der Kündigung auf die Nationalratskandidatur verzichtet, ist folgerichtig: Der St.Galler wäre klar eine Art «IHK-Kandidat» gewesen; seine Bewerbung war eng mit seiner Position verbunden. Auch Kurt Weigelt kandidierte einst (2011) für den Nationalrat – erfolglos, aber mit grossem medialem Echo.

*Robert Stadler (*1978) studierte an der HSG Betriebswirtschaft mit Vertiefung Kommunikation. Er war von 2006 bis 2010 Generalsekretär der FDP des Kantons St.Gallen. Anschliessend war er in verschiedenen Agenturen und bei Raiffeisen Schweiz tätig. Ab 2012 wirkte er bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) St.Gallen-Appenzell, erst als Leiter Kommunikation, ab 2014 dann als stellvertretender Direktor.*

Aktuelle News aus der Ostschweizer Wirtschaft und Politik finden Sie täglich auf www.leaderdigital.ch

OBT macht Ihnen das Leben leichter!



Aufgrund stetiger Veränderungen im Steuerrecht verlieren immer mehr Steuerpflichtige die Übersicht im Steuerdschungel.

Holen Sie sich fachliche Unterstützung und lassen Sie sich von den kompetenten Mitarbeitenden von OBT **umfassend betreuen** und **beraten**.

OBT AG

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



Dä BENI WÜRTH STÄNDERAT



... weil ich ganz praktisch mehrfach erlebt habe, dass verantwortungsbewusstes Unternehmertum für ihn ein Kernanliegen ist.»

Karl Müller, Kybun Sennwald

Die linke Seite:

Soziale Ausgleichsmassnahmen zwingend

Die wuchtige Ablehnung der Unternehmenssteuerreform III zeigte deutlich: Einseitige Steuererleichterungen für Unternehmen werden nicht ohne soziale Kompensation akzeptiert. Die Bevölkerung ist nicht bereit, für Steuersenkungen in der Wirtschaft die Zeche zu zahlen.



Somit war klar, dass für die Beseitigung der unhaltbaren Steuerpraxis für internationale Unternehmen ein Paket geschnürt werden muss, das einen sozialen Ausgleich bringt. Diese Forderung erfüllen jetzt – im Grundsatz – sowohl die nationale Vorlage wie auch die kantonale Umsetzung.

Ich kann aber nicht verhehlen, dass ich in der kantonalen Vorlage Ver-

besserungspotenzial sehe, das im rechtsbürgerlich dominierten Kantonsrat jedoch nur schwer zu erstreiten ist. Mit der steuerlichen Entlastung und der massiven Senkung der Gewinnsteuern für Unternehmen will der Kanton St.Gallen sehr weit gehen. Er nimmt grosse Mindereinnahmen in Kauf, die nicht durch den Bundesbeitrag kompensiert werden. Eine derart starke Senkung wäre nicht nötig, haben wir doch kaum Statusgesellschaften. Die soziale Kompensation hingegen müsste höher ausfallen: Knausrig zeigt sich der Kantonsrat bei der Erhöhung der Familienzulagen, die nur gerade 30 Franken betragen soll. Das ist eine Missachtung der Forderung der zahlreichen Bürgerinnen und Bürger, die die Volksinitiative für eine Erhöhung der Zulagen unterschrieben haben. Die Familien müssten stärker unterstützt werden. Von grosser Bedeutung sind für mich die zusätzlichen Mittel für die Krankenkassenprämienverbilligung. Hier haben wir Handlungsbedarf. Es bräuchte aber mehr, die vorgeschlagenen zwölf Millionen sind das absolute Minimum.

Bei der nationalen Steuervorlage und AHV-Finanzierung konnte im Steuerteil die geächtete Sonderbesteuerung der internationalen Konzerne endlich ausgemerzt und die Dividendenbesteuerung angehoben werden. Die Ersatzinstrumente sind eng gefasst. Die Kantone erhalten eine Milliarde, was deren Massnahmen unterstützt. Zwei Milliarden kommen der AHV zugute, das ist unabdingbar und nützt allen. Denn die AHV braucht aufgrund der demographischen Alterung mehr Mittel. Diese Vorlage unterstütze ich klar, ein Ja zur STAF am 17. Mai ist richtig und wichtig.

Barabara Gysi ist SP-Nationalrätin, St. Gallen.

Die rechte Seite:

Wettbewerbsfähig dank Kompromissen

Die Umsetzung des Bundesgesetzes über die Steuerreform und die AHV-Finanzierung (STAF) verlangt Anpassungen im kantonalen Recht. Die kantonale Vorlage hat, ähnlich wie die eidgenössische, mit einem Kompromiss eine parlamentarische Mehrheit gefunden.



Während bei der eidgenössischen Vorlage die AHV-Finanzierung mit zwei Milliarden Franken kombiniert wurde und somit eines unserer grössten Flickwerke weitergeht, konnten mit der kantonalen Vorlage soziale Massnahmen verknüpft werden. Nebst Anpassungen bei natürlichen Personen beim Abzug der maximalen Versicherungsprämienabzugs, der Erhöhung des maximalen Pendlerabzugs

und der Erhöhung der Familienzulage um 30 Franken wurde die Regierung beauftragt, bei der individuellen Prämienverbilligung eine Erhöhung des Kantonsbeitrags um zehn Millionen ab 2020 vorzusehen. Ein weiterer Teil des Kompromisses ist der Rückzug der Familien-Initiative von CVP und SP. Diese sah eine Familienzulage von 50 Franken über dem vom Bund festgelegten Niveau vor, welche vollumfänglich zulasten der Arbeitgeber ausgefallen wäre. Der Auslöser dieser komplexen Steuervorlage war die Unternehmenssteuerreform III, die vom Volk an der Urne abgelehnt wurde. Sie sollte die ermässigte Besteuerung von Holding-, Domizil- und gemischten Gesellschaften abschaffen. Diese steht nicht mehr im Einklang mit internationalen Standards. Um einen Wettbewerbsverlust der Schweiz zu verhindern, sollten international akzeptierte steuerliche Entlastungsmassnahmen eingeführt werden. Die kantonale Vorlage konnte die Gewinnsteuerbelastung immerhin von effektiv 17,4% auf 14,5% senken. Für juristische Personen resultiert somit eine finanzielle Entlastung von circa 110 Millionen Franken.

Einen Sündenfall sehe ich in der Dividendenbesteuerung: Um eine gewisse finanzielle Kompensation zu erreichen, wurde der Teilbesteuerungssatz bei Dividenden auf 70% erhöht. Damit wird der Kanton St.Gallen bei der Dividendenbesteuerung insbesondere gegenüber den Nachbarkantonen zurückfallen. Appenzell Innerrhoden plant 50%, Appenzell Ausserrhoden 60%. Die Regierung rechnet aufgrund dieser Massnahme mit Mehreinnahmen von 7,1 Millionen Franken. Sollte es allerdings zu Wegzügen von Unternehmern aus dem Kanton kommen, könnten diese Mehreinnahmen schrumpfen oder sich gar in Mindereinnahmen verwandeln.

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

Wirtschaftsverbände drücken der Politik ihren Stempel auf

Die Wirtschaft leidet unter einem schwindenden Vertrauen in der Bevölkerung – der alte Ruf, dass sich mehr Unternehmer in der Politik engagieren sollen, wird deshalb wieder lauter. Die schlagkräftigen Wirtschaftsverbände haben in der Politik aber nach wie vor grossen Einfluss.



Nationalrat und Gewerbler Hansjörg Brunner (rechts) diskutiert mit FDP-Fraktionskollege Hans-Ulrich Bigler, dem Präsidenten des Gewerbeverbandes, im Nationalratssaal.

Versuchen politische Parteien, Unternehmerinnen und Unternehmer für eine Kandidatur zu gewinnen, bekommen sie vor allem einen, meistens glaubwürdigen Absagegrund zu hören: Keine Zeit.

«Wir haben viele wirtschaftsfreundliche Politiker, aber zu wenig echte Unternehmer.»

Einer, der sich die Zeit nimmt, ist Hansjörg Brunner. Als Inhaber der Fairdruck AG in Sirnach beschäftigt er 25 Mitarbeitende, davon drei Lernende. Seit 2013 ist er Präsident des Thurgauer Gewerbeverband und seit letztem Jahr Vorstandsmitglied des Schweizerischen Gewerbeverbandes. 2012 wurde das langjährige FDP-Mitglied in den Thurgauer Kantonsrat gewählt, seit 2017 ist er Nationalrat und als solcher Mitglied der Staatspolitischen Kommission. Daraus resultiert ein Arbeitsvolumen, das er mit etwa

60 Prozent beziffert – gemessen an einer «Gewerblerwoche».

Um dieses Pensum bewältigen zu können, musste Hansjörg Brunner seinen Betrieb umorganisieren, die operative Geschäftsführung übertrug er einem langjährigen Mitarbeiter. Und wie so oft in Gewerbebetrieben ist auch die Frau des Patrons eine wichtige Stütze.

Gewählt als Gewerbler

Mit der Frage, ob er als Politiker nun eher Positionen des Gewerbeverbandes oder FDP-Anliegen vertrete, führt man Brunner nicht aufs Glatteis: «Ich bin Gewerbler, das wissen die Leute, die mich gewählt haben», sagt er. Abgesehen davon seien die Differenzen ohnehin gering.

Auch wenn es der Wirtschaft noch meistens gelinge, ihre Anliegen durchzusetzen, sei ein Vertrauensschwund bei der Bevölkerung spürbar, räumt Hansjörg Brunner ein. Deshalb sei es wichtig, dass sich

Unternehmer in der Politik engagieren: «Wir haben viele wirtschaftsfreundliche Politiker, aber zu wenig echte Unternehmer.» Brunner liefert dazu eine klare Definition: «Unternehmer müssen am Ende des Monats die Löhne ihrer Leute zahlen, sie stehen jeden Tag unter Druck, spüren die soziale Verantwortung.» Solche Politiker wüssten, dass man jeden Franken, den man ausgibt, zuerst verdienen muss.

Graben zwischen Wirtschaft und Politik

Der damalige Avenir-Suisse-Direktor Gerhard Schwarz ortete 2014, nach der Annahme der Masseneinwanderungs-Initiative, in einem Blog einen Graben zwischen Wirtschaft und Politik: Die Politik empfinde die Wirtschaft als arrogant und unsolidarisch, die Wirtschaft kritisiere bei der Politik ungenügende Führung und mangelnden Sachverstand. Um dieses gestörte Verhältnis zu verbessern, erneuert Schwarz eine früher schon gehörte Forderung: Wirtschaftsführer müssen ihre gesellschaftliche Verantwortung wahrnehmen und sich politisch engagieren.

«Jeder sollte mindestens für eine Legislatur in einer Schulbehörde, im Kantonsrat oder in anderen Funktionen mitmachen.»

Gewerbler Brunner tut dies, er will mit seinem Engagement der Allgemeinheit etwas zurückgeben. Brunner wünscht sich aber mehr Nachahmer: «Jede und jeder sollte das tun, mindestens für eine Legislatur in einer Schulbehörde, im Kantonsrat oder in anderen Funktionen mitmachen.» Am Stammtisch zu kritisieren und zu fluchen bringe nichts. Man müsse sich dort einbringen, wo man die Probleme lösen könne. Wesentliche Player auf dem Feld der Wirtschaftspolitik sind die zahlreichen landesweiten und regionalen Verbände. Im Interview mit dem Leader (Seite 18) spricht HSG-Politologe Patrick Emmenegger von «wirkungsmächtigen Wirtschaftsverbänden». In der Vergangenheit hätten diese Verbände hervorragend zusammengearbeitet, in jüngster Zeit funktioniere das weniger.

Als Vorstandsmitglied im Schweizerischen Gewerbeverband bestätigt Hansjörg Brunner, dass es durchaus auch Machtspiele zwischen den nationalen Verbänden gebe. «Etwas Säbelrasseln braucht es ab und zu. Wichtig ist es, nachher einen Kompromiss zu finden.»

Im Kanton Thurgau pflegt der Gewerbeverband einen engen Austausch mit der Industrie- und Handelskammer Thurgau und auch mit dem Verband Thurgauer Landwirtschaft – «der Thurgau ist zu klein, um nicht miteinander auszukommen,» meint Brunner.

Konstruktiver Kurs

Die IHK St.Gallen-Appenzell hat in den letzten Jahren immer wieder auch gerne die Kontroverse gesucht, grundsätzlich verfolge man als Wirtschaftsverband aber einen konstruktiven, chancenorientierten Kurs, betont der neue IHK-Präsident Markus Bänziger, dazu können auch weiterhin provokante Akzente gehören. Zu wirtschaftsrelevanten Themen fasst der Vorstand der IHK eine Parole, bei wichtigen Anliegen fährt er auch eine eigene Kampagne. Aktuell wirbt die IHK für die St. Galler IT-Bildungsoffensive – schliesslich stand sie auch an deren Ursprung: Die IHK übergab 2015 öffentlich einen Check über 200 000 Franken an die HSG. Ziel: Mit einer Machbarkeitsstudie die Chancen eines Studienschwerpunkts Informatik an der Universität auszuloten.

Mit einem solchen Kraftakt Impulse zu setzen vermag auch ein schlagkräftiger Verband wie die IHK St. Gallen-Appenzell nur alle paar Jahre einmal. Manchmal reicht ja auch eine simple Wahlempfehlung, um Schlagzeilen zu produzieren: Für die Ersatzwahl in den Ständerat empfiehlt die IHK mit Regierungsrat Beni Würth einen CVP-Mann und nicht die freisinnige Kandidatin Susanne Vincenz-Stauffacher, worauf es einzelne böse Kommentare absetzte. IHK-Direktor Bänziger, selbst FDP-Mitglied, beschwichtigt: «Auch wenn wir eine freisinnige DNA haben und eine sehr liberal geprägte Institution sind: Wir sind kein Ableger der FDP.»

Die IHK hat für diese Parole einiges an Aufwand betrieben und in separaten Hearings den drei bürgerlichen Kandidaten – eingeladen wurde auch Mike Egger von der SVP – 22 identische Fragen von der Steuerpolitik bis zu den Bilateralen Verträgen gestellt. Gewürdigt wurde die Übereinstimmung mit IHK-Positionen, aber auch, wer mutmasslich in Bern am meisten Wirkung entfalten könne. Dieser Punkt habe dann bei der Mehrheit des Vorstands den Ausschlag für Würth gegeben.

Unterschiedliche Meinungen gibt es auch im Gewerbeverband Thurgau, etwa, wenn es um Themen wie Migration und Ausländer geht. Ein Problem ist das nicht: «Mit Meinungsverschiedenheiten gehen wir relativ locker um,» erklärt Hansjörg Brunner. Wichtige Parolen fasst die Präsidentenkonferenz, der 63 Vertreter von örtlichen Gewerbevereinen oder Branchenverbänden angehören. Entscheidet dieses Gremium anders als der Präsident es sich gewünscht hat, dann übt er bei diesem Thema eben Zurückhaltung und tritt nicht öffentlich auf.

Direkter Draht

Im Vorstand des Thurgauer Gewerbeverbands sind mehrere Kantonsräte der bürgerlichen Parteien SVP, FDP und CVP vertreten, «natürlich versuchen wir, über den direkten Draht zu den Fraktionen auch Einfluss zu nehmen,» sagt Brunner.

Schulhaus, SBW Talent-Campus, Bodensee



ERNST FISCHER AG MACHT SCHULE.

Junge Talente brauchen eine anregende Entwicklungsumgebung.

Und verlässliche Strukturen: Unser Stahlbau schafft die Kompetenz für die Ideen von morgen.

Ernst Fischer AG
Stahl- und Metallbau

Hofstrasse 38 | CH-8590 Romanshorn
T +41 71 466 79 00 | F +41 71 466 79 01
info@efag.ch | www.efag.ch



ERNST FISCHER AG
Stahl- und Metallbau

Kompetent und leidenschaftlich. Seit 1911.

FDP
Die Liberalen

10. März 2019

www.staenderaetin2019.ch

Susanne Vincenz- Stauffacher

Unsere KMU-Vertreterin im Ständerat

Susanne Vincenz-Stauffacher

- ist als selbstständige Rechtsanwältin unabhängig und eigenverantwortlich
- kennt als Interessenvertreterin der St.Galler KMU die Bedürfnisse der Wirtschaft
- kann die Ostschweiz von dem Tag ihrer Wahl an aktiv im Ständerat vertreten





Der neue Direktor der IHK St. Gallen-Appenzell will konstruktive Impulse setzen.

Die IHK St. Gallen-Appenzell hat sich anders aufgestellt. Die kantonale Politik der beiden Halbkantone überlässt sie mehrheitlich der Handels- und Industriekammer Appenzell Innerrhoden und dem Industrieverein von Appenzell Ausserrhoden. Als Bindeglied zur St. Galler Politik nimmt SVP-Fraktionschef Michael Götte bei der IHK die Funktion eines Leiters kantonale Politik wahr. Dies diene vor allem dem gegenseitigen Informationsaustausch, erklärt Markus Bänziger, und natürlich sei Götte im Kantonsrat auch eine Stimme der Wirtschaft.

Die IHK St. Gallen-Appenzell blickt immer auch über die Kantons Grenzen hinaus, in den letzten Jahren

wurde die Zusammenarbeit mit dem Thurgauer Pendant intensiviert. Daraus entstanden Plattformen wie etwa die Eco-Ost-Arena, wo Themen gesetzt werden können, die von der Politik aufgenommen werden. «Als Folge unserer Initiative treffen sich nun regelmässig Vertreter der vier Ostschweizer Kernkanton Thurgau, St. Gallen sowie Appenzell Innerrhoden und Ausserrhoden zu Gesprächen auf Regierungsebene,» betont Bänziger.

Text: Philipp Landmark

Bilder: Axel Kirchhoff, zVg

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

«Manchmal ist es ein Seiltanz»

Politisch aktive Unternehmerinnen und Unternehmer betreiben einen grossen Aufwand, um Beruf, Politik und Familie unter einen Hut zu bringen. Das zeigen vier Beispiele aus der Ostschweiz.

Diana Gutjahr ist Mitinhaberin der Ernst Fischer AG in Romanshorn und sitzt seit 14 Monaten für die SVP Thurgau im Nationalrat. Beruf, Familie und Politik zu vereinen, sei nicht immer einfach, sagt die 35-Jährige, die im November 2017 für den damals zurückgetretenen Hansjörg Walter nachgerutscht war. «Es braucht die Unterstützung des Ehemannes und der Familie sowie der Mitarbeitenden im Betrieb.» Früher konnte sie sich beispielsweise relativ einfach am Abend Zeit für die Mitarbeitenden nehmen, um mit ihnen die eine oder andere Frage zu besprechen. Das ist heute schwieriger, das politische Amt beansprucht sie stark. «In meinem ersten Jahr war ich 110 Tage in Bern», sagt die Nationalrätin. Das heisst auch, dass sie rund ein Drittel des Jahres in der Firma abwesend

Arbeitgebern der wertschöpfenden Wirtschaft eine parlamentarische Begleitgruppe gegründet. «Wir wollen über die Parteigrenzen hinaus unsere Interessen vertreten und hoffen damit, mehr Gehör für unsere Anliegen zu erhalten», sagt sie. In einen Interessenkonflikt gerate sie dabei selten, da ihr Unternehmen praktisch nur in der Privatwirtschaft tätig sei.

Gemeinderat ist ein 20-Prozent-Job

Einen politischen und einen Unternehmer-Hut trägt auch Stefan Lüchinger. Je nachdem, welche Rolle er innehat, setze er den entsprechenden Hut auf. «Das ist wichtig, um die unterschiedlichen Interessen trennen zu können.» Der 53-Jährige führt zusammen mit seiner Frau Brigitte die Lüchinger Metallbau AG in Kriessern und ist seit gut zehn Jahren CVP-Gemeinderat von Oberriet. Das Unternehmen beschäftigt 50 Mitarbeitende und ist hauptsächlich in der Ostschweiz und im Fürstentum Liechtenstein tätig. Stefan Lüchinger sieht seine politische Tätigkeit manchmal auch als Nachteil für sein Unternehmertum. Es gebe immer wieder Aufträge, um die er sich gerade wegen eines möglichen Interessenskonfliktes nicht bewerben wolle, sagt er. Doch Loyalität ist ihm wichtiger. Als Gemeinderat vertrete er in erster Linie die Interessen der zur Gemeinde gehörenden fünf Dörfer.

Beruf, Familie und Politik immer gerecht zu werden, sei manchmal schwierig. Gerade auch, weil die Arbeit

«So funktioniert unser Milizsystem.»

war. Viel für eine Unternehmerin wie Diana Gutjahr, die vorher «sehr tief» ins operative Geschäft involviert war. Obwohl sie heute noch aktiv mitarbeitet, hat sie vorgesorgt und eine Vertrauensperson eingestellt, die sie teilweise ersetzt. Dadurch kann sie sich nebst der Leitung des Unternehmens auch auf ihre Rolle als Politikerin konzentrieren. «So funktioniert unser Milizsystem», betont sie.

Der Bezug zum Unternehmertum ist ihr wichtig. Deshalb hat sie im Nationalrat zusammen mit anderen



Links: Diana Gutjahr:
Nationalrätin (SVP)
und Unternehmerin.



Rechts: Stefan Lüchinger:
Gemeinderat (CVP)
und Unternehmer.

Links: Stefan Britschgi:
Gemeinderat, Kantonsrat
(FDP) und Unternehmer.



Rechts:
Katrín Alder-Preisig:
Kantonsrätin (FDP)
und Unternehmerin.



als Gemeinderat einem 20-Prozent-Pensum entsprechen, sagt Stefan Lüchinger. «Ich bin oft an Sitzungen oder Terminen. Da muss die Arbeit im Unternehmen gut organisiert sein.» Als Exekutivpolitiker hat er immer wieder über verschiedene Themen zu befinden. Da sind auch Verbände und Organisation nicht weit, um Fürsprecher für ihre Bedürfnisse zu finden. «Es kann vorkommen, dass wir uns von Fachpersonen beraten lassen», sagt der Gemeinderat. «Wir sind aber nicht beeinflussbar und entscheiden im Sinn der Sache.»

«Wir sind nicht beeinflussbar und entscheiden im Sinn der Sache.»

Im Betrieb und zu Hause muss es stimmen

Auch Stefan Britschgi bekommt «hin und wieder» Einladungen von Verbänden oder Interessengruppen. Bedrängt fühle er sich deswegen nicht, und beeinflussen lasse er sich schon gar nicht. «Die Wirkung ist eher bescheiden, bei gewerkschaftlichen Anliegen sogar negativ.» Der 56-jährige FDP-Mann ist seit zwölf Jahren Mitglied im St.Galler Kantonsrat und seit 18 Jahren als Gemeinderat von Diepoldsau tätig. Gleichzeitig führt Stefan Britschgi in Diepoldsau einen Gemüsebaubetrieb, wo er mit rund 60 Vertragsproduzenten Gemüse anbaut und deren Verkauf organisiert. Ein Unternehmen, das eigentlich nicht viel Zeit für andere Aktivitäten erlaubt. «Stimmt», sagt er, «deshalb braucht es einen Betrieb, der funktioniert und rentabel ist, damit auch ein Stellvertreter eingestellt werden kann. Und im Privatleben sind stabile Verhältnisse und viel Verständnis wichtig.» Denn: «Ich bin viel weg.»

Im Kantonsrat kann Stefan Britschgi weniger die Interessen als Gemüseproduzent vertreten, sondern vielmehr jene als Gemeinderat. «Die Landwirtschaft ist ein nationales Thema. Da gibt es auf kantonaler Ebene wenig Berührungspunkte und demzufolge auch wenig Geschäfte, die ich contre Coeur entschei-

den muss.» Anders sieht es auf kommunaler Ebene aus. Da könne es vereinzelt zu Interessenkonflikten kommen. «Wichtig ist dann», sagt der Gemeinderat, «dass man in den Ausstand tritt.» So wie er es aktuell tut, wenn es um sein Projekt für eine neue Gemüse-rüsthalle geht. Die Baubewilligung hat er noch nicht, Einsprachen blockieren das Projekt.

«Nicht gewählt, um sich zu enthalten»

«Gewisse Vorlagen können zu Zielkonflikten führen. Das politische Interesse muss aber immer über allem stehen», sagt Katrin Alder. Die Mitinhaberin der Alder Bau AG, Herisau, und Inhaberin eines eigenen Beratungsbüros, ebenfalls in Herisau, gehört seit 2013 dem Kantonsrat von Appenzell Ausserrhoden an. «Politisieren heisst immer wieder abwägen und Entscheide fällen.» Manchmal halten sich Pro- und Contra-Argumente auch die Waage. «Ich fühle mich als gewählte Parlamentarierin jedoch verpflichtet, mich zu positionieren. Ich wurde nicht gewählt, um mich zu enthalten», sagt die FDP-Kantonsrätin. Ihrer Meinung nach könne man, wenn man wolle, persönliche, geschäftliche, regionale oder kommunale Interessen vertreten. «Allerdings steht für mich in der Rolle als Kantonsrätin das Wohl des Kantons Appenzell Ausserrhoden mit all seinen Gemeinden im Vordergrund.» Selbstverständlich würden ihre Erfahrungen unterschiedlicher Art in ihre politische Arbeit einfließen. «Das Wichtigste für mich aber bleibt dabei, stets das Gemeinwohl im Auge zu behalten.» Katrin Alder ist verheiratet und hat drei Söhne im Alter zwischen 17 und 21 Jahren. Wie schafft sie es, Beruf, Familie und Politik unter einen Hut zu bringen? «Das ist tatsächlich zwischendurch ein Seiltanz», sagt die 49jährige Herisauerin. «Mit guter Organisation, klarem Priorisieren und Delegieren, aber auch Intuition und Fingerspitzengefühl – besonders im privaten Bereich – ist Vieles machbar.»

Text: Marion Loher

Bilder: zVg



Patrick Emmenegger:

«Durchschnittliche Parlamentarier sind heute Vertreter von Verbänden oder Lobbyisten von Unternehmungen und bekommen dafür Lohn.»

Erfolgreiche Kampfmaschinen

Wenn die grossen Wirtschaftsverbände geeint auftreten, sind sie mit ihren Anliegen meistens erfolgreich, sagt HSG-Politologe Patrick Emmenegger im Gespräch.

Patrick Emmenegger, wie funktioniert die Meinungsbildung in der Wirtschaft, spricht sie mit einer Zunge?

Patrick Emmenegger: Die Wirtschaftsverbände in der Schweiz haben ein sehr elaboriertes und erfolgreiches System der Interessenaggregation. Schauen wir mal einen Arbeitgeberverband oder einen Gewerbeverband an: Mit Kommissionen und diversen Veranstaltungen versucht man, die Rückkoppelung zur Basis sicher zu stellen. Wenn das nicht erfolgt, wird ein Verband auch relativ schnell zurückgepfiffen. Und dann wird es schnell laut. Im letzten Jahr sind beispielsweise Leitung und Basis des Gewerbeverbands etwas auseinandergedriftet – das wurde sofort laut und öffentlich kommuniziert. Insofern funktioniert das System nicht schlecht.

eigenständige Lobby-Organisationen in Brüssel. Für einen ausländischen CEO eines Schweizer Konzerns ist die Schweiz durchaus wichtig, es gibt für ihn aber auch andere wichtige Felder. Die Schweiz wird deshalb in der Aufmerksamkeit zurückgestuft, und das ist tatsächlich ein Problem. Ein Schweizer CEO hat vielleicht ein besseres Sensorium, wenn hier etwas schief läuft, möglicherweise auch mehr Wertschätzung für den Schweizer Markt.

Das Miliz-System, die Vorstellung, dass ein Topmanager auch noch Nationalrat sein könnte und die Hälfte der Zeit gar nicht im Job ist, ist für Ausländer kaum zu verstehen.

Die Idee, dass jemand ein Unternehmen führt und gleichzeitig als gewählter Parlamentarier voll politisch aktiv ist, ist schwierig zu vermitteln. In diesem Kontext muss man aber sagen, dass es auch für hochspezialisierte internationale Manager mit Schweizer Pass nicht unbedingt naheliegend ist, sich parteipolitisch zu engagieren.

«Ich will wissen, wer welche Interessenbindungen hat.»

Alles prima?

Die Mitgliedschaft in einem Verband ist nicht gratis, es gibt auch Trittbrettfahrer. Die Verbände müssen darum immer kämpfen, dass die potenziellen Mitglieder auch tatsächlich bei ihnen sind, sie brauchen schliesslich Geld. Wirtschaftsverbände haben für jeden wichtigen Themenbereich Fachsekretäre, die diesen – manchmal noch mit weiteren Mitarbeitern – bewirtschaften.

Das klingt wie die Beschreibung einer Kampfmaschine.

Die Wirtschaftsverbände sind hervorragende Kampfmaschinen! Aber viele Firmen denken international, und für die ist dann vielleicht der Schweizerische Gewerbeverband nicht mehr die einzig wichtige Organisation...

Liegt das an der internationalen Ausrichtung der Firmen, die es ja schon länger gibt, oder daran, dass im Topmanagement dieser Firmen zunehmend Ausländer sitzen?

Definitiv an beidem. Für eine UBS oder CS ist das, was in der EU reguliert wird, wohl fast so wichtig wie das, was in der Schweiz passiert. Darum haben sie auch

Wer sitzt denn heute im Parlament?

Klassische Milizpolitiker gibt es immer weniger. Viele Parlamentarier sind heute de facto Berufspolitiker. Sie werden durch das Miliz-System dann in Tätigkeiten gedrängt, die ihnen ein Zusatzverdienst sichern, und da können Interessenkonflikte entstehen. Durchschnittliche Parlamentarier sind heute Vertreter von Verbänden oder Lobbyisten von Unternehmungen und bekommen dafür Lohn. Viele übernehmen Ämter in mehr oder weniger Politik-affinen Organisationen.

Ergibt sich daraus eine Verfälschung der Demokratie?

Das ist die grosse Frage. Wenn jemand auf der Liste einer Partei kandidiert, aber auch noch Vertreter eines Verbandes ist – mit welchem Hut spricht er dann? Mir fehlt die ehrliche Debatte darüber, wie wir das Miliz-System aufrecht erhalten, aber Ideal und Realität mehr in Einklang bringen können.

Dann fangen wir die Debatte an: Das Miliz-System hat einen starken Rückhalt in der Bevölkerung.

Das alleine ist schon ein guter Grund, es beizubehalten. Was ich aber befürworte, ist Transparenz. Ich will

wissen, wer welche Interessenbindungen hat. Dann muss man sich auch fragen, was eine angemessene Bezahlung für einen Nationalrat oder eine Ständerätin ist. Es gibt durchaus Parlamentarier, die Mandate aufgrund rein finanzieller Überlegungen annehmen. Wenn Leute aus Überzeugung Interessen vertreten, und das konsistent mit dem ist, wofür sie auch sonst als Politiker eintreten, habe ich kein Problem damit.

Das Schweizer Stimmvolk gilt als sehr wirtschaftsfreundlich. Vom Ausland kaum verstanden, haben wir sogar die populäre Forderung nach sechs Wochen Ferien bachab geschickt.

Sind wir wirklich wirtschaftsfreundlich? Man muss da viele Faktoren berücksichtigen. Ein Deutscher hat nicht das Rollenverständnis als Souverän, wie es ein Schweizer hat, der würde wohl ja zu sechs Wochen Ferien sagen. Wer hier abstimmen geht, wurde in das System reinsozialisiert und weiss, dass man sich die Konsequenzen eines Abstimmungs-votums gut überlegen muss. Die Diskussionen im Vorfeld einer Abstimmung sind auf recht hohem Niveau und ziemlich sachlich.

«Wer hier abstimmen geht, wurde in das System reinsozialisiert.»

Funktioniert das anderswo nicht?

Beim Brexit hat man gesehen, was passiert, wenn ein Land abstimmt, das sich so etwas nicht gewohnt ist. Ich will damit nicht den Entscheid beurteilen, dessen Konsequenzen wir gar noch nicht absehen können. Was wir aber gesehen haben: Die Debatte war auf einem unglaublich schlechten Niveau. Es war gehässig, und es wurde viel Quatsch erzählt.

Bei uns wird natürlich nie Quatsch erzählt.

Doch, aber weniger. Das grosse Gut der direkten Demokratie muss man auch würdigen und pflegen, in dem man sich entsprechend verhält. Und so überlegt sich der Souverän bei uns bei populären Fragen wie sechs Wochen Ferien: Ist das wirklich sinnvoll?

Weil dieser Souverän auch intensive Nachhilfe von der Wirtschaft bekommt.

Wir haben enorm gut organisierte, wirkungsmächtige Wirtschaftsverbände, die in den Abstimmungskampagnen sehr aktiv sind. Bei der Argumentation, aber auch der Finanzierung und der Vernetzung mit Politikerinnen und Politikern. Gerade bei wirtschaftsrelevanten Vorlagen sind sie sehr aktiv – und in der Regel auch erfolgreich.

Was sind die Ausnahmen der Regel?

Wenn das Thema Fragen der Souveränität, europäischer Integration oder Internationalisierung umfasst, dann wird das bürgerliche Lager getrennt, und dann spricht auch die Wirtschaft nicht mehr

mit einer Zunge. Also wissen auch die Stimmbürger nicht, was wirtschaftsfreundlich wäre.

Gibt es in der öffentlichen Wahrnehmung «die Wirtschaft» noch?

Eigentlich schon, nur ist aktuell der Wurm drin. In der Vergangenheit war es augenfällig, wie Arbeitgeberverband, Economiesuisse und Gewerbeverband hervorragend zusammengearbeitet haben und sich bemühten, mit einer Stimme zu sprechen. Diese Verbände sind auch parteipolitisch ähnlich aufgestellt. In den letzten Jahren hat das weniger gut funktioniert.

Spielt da die Parteipolitik rein, oder gibt es auch in der realen Wirtschaft eine Entfremdung zwischen KMU und internationalen Konzernen?

Es ist nicht verwunderlich, dass sich das Gewerbe mit dem Rahmenabkommen schwertut. Die flankierenden Massnahmen schützen ja nicht nur die Löhne, sondern eben auch das Gewerbe.

Müsste die Wirtschaft nicht in der Lage sein, solche Frage zuerst selbst zu klären, bevor sie es Dritten, also der Politik, überlässt?

Ich habe den Eindruck, dass die Schweizer Verbände in der Regel sehr geschickt vorgehen, sehr gut vernetzt sind und auch durchaus bemüht sind, Lösungen zu finden. Dass die Politik manchmal ins Spiel kommt, ist unvermeidbar, weil möglicherweise schon der Anstoss aus der Politik kam – wie etwa beim Rahmenabkommen.

An das kaum noch jemand glaubt.

Der Arbeitgeberverband hatte schon früh signalisiert, dass man gewillt wäre, mit den Gewerkschaften zu reden und Lösungen zu finden, damit diese ja zum Rahmenabkommen sagen können. Interessant an diesem konkreten Beispiel ist, wie kategorisch und ohne überhaupt auf eine Diskussion einzugehen die Gewerkschaften den Status quo verteidigen. Das kann ich nicht nachvollziehen. Auch dass die Gewerkschaften eine Einladung vom Bundesrat zu Gesprächen ablehnen, ist in der Schweiz sehr aussergewöhnlich. Das passt nicht zu der politischen Kultur und der Sozialpartnerschaft in der Schweiz.

Was wäre denn gewöhnlich?

Ich bin manchmal als Experte dabei, wenn man zusammen am Tisch sitzt: Da geht es gesittet, höflich und sachlich zu und her. Es gibt ein echtes Bemühen, miteinander zu reden und Lösungen zu finden. Der Kompromiss, der Konsens, wird hochgehalten. Man kann das nicht oft genug betonen: Das ist eine ganz grosse Stärke der Schweiz. Manchmal habe ich aber Angst, dass wir diesen Vorteil verlieren.

Das Rahmenabkommen verhandeln wir ja nicht nur in der Schweiz, es gibt einen mächtigen Partner in Brüssel.

Das ist ein Grund mehr, dass man in der Schweiz zusammenarbeiten muss. Wir stecken in einer Verhandlung mit einem mächtigeren Partner, das müssen wir mal eingestehen. Die EU hat den längeren Schnauf als wir. Es gibt eine klare Ausgangslage bei Verhandlungen: Wer besser ohne Resultat leben kann, ist in der stärkeren Position. Beim Rahmenabkommen ist es klar, wer besser ohne Regelung leben kann. Die EU kann die Schweiz solange piesacken, bis die Schweiz zu Konzessionen bereit ist.

Haben wir schlecht verhandelt?

Die Schweiz hat viel Erfahrung und ein hervorragendes Diplomatenkorps, international wird der Schweiz immer attestiert, dass sie sehr gut verhandelt und immer etwas mehr rausholt als die Anderen. Aber das funktioniert eben nur, wenn die Schweiz selbst eine gemeinsame Position der wichtigsten Akteure finden kann. Diese Absprache muss nicht öffentlich erfolgen, man kann gut auch etwas Theater machen für Brüssel. Aber man muss wissen, was wir als Schweiz von der EU wollen.

«Es gibt ein echtes Bemühen, miteinander zu reden und Lösungen zu finden.»

Also machen wir es nicht besser als die Briten. Wir haben beide einen Vertrag, der innenpolitisch nicht durchzubringen ist.

Die Situation der Schweiz und von Grossbritannien ist beängstigend ähnlich. Mit einer Ausnahme. Während ich nicht überrascht bin, dass die Briten nicht fähig sind, eine konstruktive Position zu finden, konnten wir Schweizer zumindest in der Vergangenheit immer wieder beweisen, dass wir dazu fähig sind.

Müssten Wirtschaftsverbände potenziell gefährliche und gleichzeitig populäre Themen nicht

frühzeitig selbst aufnehmen? Die Abzocker-Initiative wurde lange nicht ernst genommen und dann prompt angenommen.

Die Verbände können beeinflussen, aber nicht kontrollieren, welche Themen hochgespielt werden. Die Abzocker-Thematik wurde nach einer Reihe von Skandalen in den USA in die restliche Welt exportiert. Es kann immer Situationen geben, bei denen man das Thema oder auch den Gegner unterschätzt, dann kommt es zu Unfällen.

Bei der Konzernverantwortungsinitiative könnte das nun gleich laufen. Da gibt es im Kern ein grundanständiges Anliegen, aber die Wirtschaft und ihre politischen Exponenten schaffen es wohl nicht, einen glaubwürdigen Gegenvorschlag zu formulieren.

Es ist eine wichtige strategische Frage, wie man mit einem Thema umgeht. Mache ich einen konstruktiven Vorschlag dazu, entsteht eine Debatte und ich halte das Thema im Gespräch. Vielleicht wäre das Thema aber auch von selbst wieder verschwunden. Wenn eine Frage bleibt, muss man sich überlegen, ob man sich dagegen äussert und keine Konzessionen macht – bei der Erbschaftssteuer hat sich die Wirtschaft kategorisch dagegengestellt und kam damit durch. Wenn ein Thema so populär ist, dass ein politischer Vorstoss oder eine Initiative durchkommen könnte, dann ist es sinnvoll, eine Lösung zu finden, mit der man leben kann. Bei der Konzernverantwortungsinitiative wäre das dann beispielsweise ein Gegenvorschlag, der die wichtigsten Interessen der Wirtschaft schützt. Auch wenn die Verbände nach aussen sagen müssen, dass dies viel zu weit gehe. Man darf die Konzessionsbereitschaft nicht an die grosse Glocke hängen, zumal man sich bei diesem Spiel auch verkalkulieren kann.

Text: Philipp Landmark

Bild: Marlies Thurnheer

Anzeige

exponorm.

Messebau.
Ausstellungssysteme.
Präsentationsmedien.

Leuchtwand LED





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

www.exponorm.ch

«Ich bin als freier Geist aufgewachsen»

Die St.Gallerin Karin Weigelt (*1984) hat als Profi-Handballerin Spuren in halb Europa hinterlassen. Nun ist sie zurück in der Ostschweiz, wohnt in Sargans – und setzt zum Sprung in die Politik an. Für die FDP kandidiert sie für den Nationalrat, in dem einst ihr Vater Peter Weigelt zwölf Jahre lang sass. Im Gespräch über Parallelen zwischen Sport und Politik, die Debatten am heimischen Tisch und die Ziele im Fall einer Wahl.

Karin Weigelt, Sie sind nach Ihren Wanderjahren durch Deutschland, Norwegen und Frankreich seit Sommer 2018 wieder in der Schweiz. Wie gross war der Bruch?

Mein Leben hat sich nach der Rückkehr tatsächlich komplett verändert, aber weniger aufgrund der Heimkehr, sondern durch meinen Rückzug aus dem Spitzensport. Der Sport gibt einem ein enges Korsett vor, jeder Tag ist verplant. Das ist weggefallen, und ich musste lernen, damit umzugehen. Ich habe aber auch schnell die Vorteile dieser Freiheit erkannt.

tionalrat. Ihr Vater hatte dieses Amt zwölf Jahre lang inne. Sie sind quasi erblich vorbelastet.

Das lässt sich kaum vermeiden, wenn man in einer solchen Familie aufwächst. Wir sind zuhause immer einbezogen worden und haben mitdiskutiert. Entsprechend habe ich mich stets für Politik interessiert. Aber selbst ein Amt anzustreben: Das war lange kein Thema. Diese Idee ist eigentlich in der Zeit gewachsen, in der ich im Ausland gewohnt habe. Mir wurde klar, dass ich nach meiner Rückkehr in der Schweiz etwas bewegen und Verantwortung übernehmen will.

«Meine familiäre Vorbelastung ist kein Fluch, sie ist ein Segen.»

Was machen Sie derzeit mit dieser Freiheit?

Ich habe mich selbstständig gemacht. Eines meiner grössten Mandate ist der Aufbau einer Handballakademie für Frauen im Auftrag des Schweizer Nationalverbandes. Derzeit stecken wir mitten im Aufbau, führen Gespräche mit Vereinen, Sponsoren und Spielerinnen. Richtig gestartet wird dann 2020.

Also doch wieder Handball...

Ich habe mir lange überlegt, ob ich etwas völlig anderes machen soll, in eine andere Branche einsteigen. Und dann habe ich gemerkt, dass mein Herz immer noch beim Handball ist. Dieser Sport motiviert und berührt mich. Allerdings erlaubt es mir die Selbstständigkeit, auch anderes zu tun. Ich habe kleinere Aufträge im Bereich online und Social Media, die nichts mit Handball zu tun haben. Im Moment liegt der Schwerpunkt weiterhin beim Sport, weil es um ein grosses Projekt geht und beim Aufbau viele Aufgaben anfallen.

Und neu dazu kommt nun die Politik. Sie kandidieren im Herbst für die St.Galler FDP für den Na-

Und das tun Sie der Familie getreu in der FDP. War das für Sie immer klar?

Ich bin als freier Geist aufgewachsen. Unseren Eltern war es wichtig, dass wir Kinder selbst Entscheidungen fällen, diese dann aber auch durchziehen. Das sind Werte, die ich bei der FDP erkenne. Es ist schade, dass in Bezug auf diese Partei von aussen immer nur von der Verbindung zur Wirtschaft gesprochen wird. Die Freiheit der Gedanken, die Selbstbestimmung, die Eigenverantwortung: Das ist aus meiner Sicht eine ebenso wichtige Botschaft der FDP.

Hätten Sie sich für die SP entschieden, wären Sie vermutlich enterbt worden.

(Lacht.) Das hätte sicher Diskussionen gegeben. Aber in einer Familie, die Meinungsfreiheit gross schreibt, hätte das theoretisch auch möglich sein müssen.

Und nun gleich die Kandidatur für den Nationalrat. Hatten Sie keine Lust auf die Ochsentour über Geschäftsprüfungskommission, Gemeinderat, Kantonsrat?

Spannend ist die Arbeit sicher auf all diesen Ebenen. Ich habe das nicht bewusst so gesucht. Als mir klar wurde, dass ich mich engagieren will, habe ich die Optionen angeschaut. Frauen in der Politik sind ja leider immer noch Mangelware, entsprechend

Nationalratskandidatin Karin Weigelt:

**«Verantwortung für
die Zukunft übernehmen.»**



schnell kam eine konkrete Anfrage von Parteiseite. Natürlich ist es für eine Quereinsteigerin ein ziemlicher Sprung, aber gerade bei der FDP hat Marcel Dobler ja gezeigt, dass dieser Weg möglich ist. Er wurde nicht nur im ersten Anlauf gewählt, sondern hat sich auch gleich in Bern etabliert. Solche Leute machen Mut.

Sie bringen Erfahrung aus dem Ausland mit. Hat das, was Sie dort erlebt haben, Ihre Sicht auf die Schweiz verändert?

Die Sicht von aussen verschafft immer einen anderen Blickwinkel. In den Ländern, in denen ich gelebt habe, herrschen andere Gesellschaftsformen, Herausforderungen werden anders gelöst. In Norwegen war der offene Umgang mit der Digitalisierung sehr prägend, in Frankreich habe ich erlebt, was Bürokratie und Zentralisierung anrichten. Mit solchen Fragen setzt man sich vermutlich weniger intensiv auseinander, wenn man in der Schweiz wohnt. Dann ist vieles einfach selbstverständlich.

In der Bilanz: Wie schneidet die Schweiz im Vergleich zu ihren ausländischen Stationen ab?

Sicher grundsätzlich gut, sonst wäre ich nicht zurückgekommen. Die direkte Demokratie sticht natürlich heraus, diese Möglichkeit, sich als Bürger

Das heisst, falls Sie in den Nationalrat gewählt werden, folgt nicht gleich eine Flut von Gleichstellungsvorstössen?

Nein, im Gegenteil. Das ist nichts, was man mit Gesetzen vorantreiben kann. Der gesellschaftliche Wandel muss auf anderen Wegen eingeleitet werden. Der Digitalisierung kommt dabei eine wichtige Bedeutung zu, beispielsweise bei neuen Arbeits- und Familienmodelle. Natürlich stehen auch die Parteien in der Pflicht. Gerade bei denen rechts der Mitte sind die Frauen ja deutlich untervertreten.

Welches sind denn die Themen, die Sie offensiv angehen würden?

Die Digitalisierung gehört sicher dazu. Ich komme ursprünglich aus dem Kommunikationsbereich und habe mich inzwischen zum Online-Marketingmanager weitergebildet. Das ist kein Zufall. In den zehn Jahren seit meiner ersten Ausbildung ist unglaublich viel passiert, da darf man nicht stehenbleiben. Gerade die Digitalisierung wird oft zu eng verstanden, sie bedeutet nicht einfach Prozessoptimierung und Einsparungen bei den Ressourcen, sie betrifft die Gesellschaft in allen Bereichen. Die Arbeitsmodelle werden beispielsweise flexibler, Stichwort Homeoffice, und das heisst, dass sich auch das Bildungswesen wandeln muss.

In welche Richtung?

Ich habe das selbst erlebt: Ich habe meinen Master per Fernstudium aus drei verschiedenen Ländern absolviert, zuerst in Deutschland, dann in Norwegen und schliesslich in Frankreich. Das bedeutete, dass ich nicht 1000 Kilometer nach Deutschland fliegen musste, um Präsentationen oder Prüfungen zu absolvieren. Das liess sich alles online erledigen. Die Universitäten werden sich dieser neuen Realität anpassen müssen. Ein weiteres Thema, das mich bewegt, ist die Nachhaltigkeit.

Zuerst die Gleichstellung, dann die Nachhaltigkeit: Versteckt sich da eine Links-Grüne im FDP-Gewand?

Nein, weil ich Nachhaltigkeit breiter sehe. Natürlich, die Ökologie gehört dazu. Aber ich verstehe darunter ganz allgemein, Verantwortung für die Zukunft zu übernehmen. Es wäre falsch, das Thema Nachhaltigkeit den Linken allein zu überlassen. Es geht auch um Generationengerechtigkeit, darum, keine Schulden anzuhäufen und das Bildungswesen nachhaltig aufzubauen.

Sie sind nicht nur als Frau in der Minderheit im Kandidatenfeld, sondern auch aufgrund Ihres Alters. Welche Rolle spielt das für Sie?

Wir stehen in einem gesellschaftlichen Wandel. Junge Menschen zu fördern und einzubinden ist kein Luxus, sondern eine Notwendigkeit. Denn auf uns

«Mein Ziel ist nicht die Gleichstellung, sondern dass das Geschlecht keine Rolle mehr spielt.»

aktiv einzubringen. Wenn man im Ausland mit Leuten darüber spricht, merkt man, welches Privileg das ist. Andernorts haben wir dafür Nachholbedarf. Die Gleichstellung beispielsweise ist in Norwegen völlig natürlich. Das habe ich auch im Sport erlebt: Der Frauenhandball geniesst praktisch den gleichen Stellenwert wie derjenige der Herren. Ich war zunächst verwundert darüber, dann wurde mir klar: Das müsste ja eigentlich überall so sein.

Eine FDP-Frau als Gleichstellungsvorreiterin?

Ich würde es anders formulieren. Mein Ziel ist, dass das Geschlecht schlicht keine Rolle mehr spielt.

Die Geschlechterfrage wird ja dominiert von gesellschaftlichen Vorstellungen. Was kann die Politik da verändern?

Ich spreche ja nicht ohne Grund immer von der Eigenverantwortung. In erster Linie müssten sich die Frauen in der Schweiz mehr zeigen, sichtbarer Verantwortung übernehmen, hinstehen. Das hat Vorbildcharakter, es macht anderen Mut und bereitet ihnen den Weg. Karin Keller-Sutter ist dafür ein gutes Beispiel. Frauen können alles – aber sie machen beziehungsweise zeigen es oft nicht.



Eine von 42

Neben Karin Weigelt schickt die St.Galler FDP auf ihrer Hauptliste elf weitere Kandidatinnen und Kandidaten ins Rennen. Die Marke «Freisinnig» tragen allerdings drei weitere Liste. Die Jungfreisinnigen treten wieder mit einer eigenen an, ebenfalls die Umweltfreisinnigen, dazu gibt es als Premiere eine reine FDP-Frauenliste. Sie alle sind untereinander verbunden. Aussichten auf Sitze dürfte aber nur die Hauptliste haben. Ziel der Strategie ist es, die beiden bisherigen Nationalratssitze zu verteidigen und einen dritten zu holen. Den zweiten Sitz hatte die FDP 2007 zurückerobert, nachdem sie diesen acht Jahre zuvor an die SVP verloren hatte.

kommen Entscheidungen zu, bei denen die jüngere Generation unbedingt mitreden sollte, sie hat zu vielen Themen einen anderen Zugang. Es geht aber nicht um ein Ausspielen der Altersgruppen, Ältere bringen dafür wertvolle Erfahrung mit – die Mischung macht's. Ich würde es mit dem Sport vergleichen: Wer auch morgen noch eine gute Mannschaft haben will, muss den Nachwuchs frühzeitig aufbauen und nicht einfach starr aufs Topteam setzen, ohne an die Zukunft zu denken.

Für mich ganz klar ein Segen, ich profitiere von der Erfahrung meines direkten Umfelds. Negative Stimmen gibt es immer, aber ich kenne das aus dem Sport. Ich habe gelernt, mit Kritik umzugehen.

Welche Art Wahlkampf dürfen wir von Ihnen erwarten?

Im Moment laufe ich mich gewissermassen warm. Am Anfang des Jahres gab es einige traditionelle Veranstaltungen, bei denen ich dabei war, dann folgte die offizielle Nomination. Aber es dauert noch ein bisschen, bis es richtig losgeht.

Sie haben vorhin Marcel Dobler als positives Beispiel erwähnt. Er hat viel Geld in seinen Wahlkampf gesteckt. Kann man das von Ihnen also auch erwarten?

Ich weiss nicht, wie viel er investiert hat, aber klar ist, dass ein Wahlkampf Geld kostet. Entscheidend ist für mich, dass ich mich zeigen kann, dass ich im Austausch mit der Bevölkerung stehe, direkt oder über soziale Medien. Dazu kommen klassische Massnahmen wie Plakate und Inserate, aber auch Podien. Aber neben Geld investiert man bei einer Wahl vor allem eines: Zeit.

Nehmen wir an, es klappt nicht mit dem Nationalrat: Was das dann mit der Politik oder steigen Sie vielleicht auf einer tieferen Ebene ein?

Ich kann mir heute durchaus vorstellen, dass die Politik auch dann ein Thema für mich bleibt, weil sie mich bewegt. Aber ich habe im Sport gelernt, dass man einen Schritt nach dem andern macht, ein Fazit zieht und dann weiterschaut.

«Das Ausland hat mir gezeigt, was in der Schweiz funktioniert – und was nicht.»

Ein Nachteil ihrer internationalen Sportkarriere ist: Sie waren lange weg, Sie konnten sich in dieser Zeit nicht vernetzen, man kennt Ihren Namen und Ihre Familie, aber weniger gut Sie selbst. Ein Nachteil bei einer Kandidatur?

Das ist mir bewusst, ich war immerhin elf Jahre lang weg. Ich muss alte Netzwerke wieder aktivieren, präsent sein in der Region und mich in Erinnerung rufen. Dabei werde ich mich bestimmt nicht allein auf den Sport oder meinen Familiennamen berufen, sondern mich selbst mit klaren Aussagen und Lösungen profilieren.

Wie sahen die Reaktionen aus auf Ihre Kandidatur?

Mehrheitlich positiv. Allerdings waren viele zunächst überrascht von dem Schritt. Und gleich danach fanden sie: So erstaunlich ist es wohl doch nicht, es liegt ja in der Familie.

Auf die Familie sind wir nun schon einige Male zu sprechen gekommen. Ist die in Bezug auf Ihre eigenen Ambitionen Fluch oder Segen?

Interview: Stefan Millius

Bilder: Marlies Thurnheer

«Die Firma ist wie ein Familienmitglied»

Mit der Herstellung von Kunststoffrohren hat 1965 alles begonnen. Mit der Weiterentwicklung als Nischenanbieter für ausgefeilte Spritzgussprodukte hat die erfolgreiche Firmengeschichte bis in die Neuzeit ihren Lauf genommen. Heute beliefert die Franz Elkuch AG namhafte Firmen im In- und Ausland und hat sich in den Bereichen flexibler Kabelschutz und technische Formteile eine internationale Reputation geschaffen.

Mario Elkuch, mit Ihnen und Damian Elkuch steht die dritte Generation an der Spitze des Familienunternehmens. War dieser Weg schon in jungen Jahren vorgezeichnet?

Grundsätzlich nicht. Auch wenn wir als junge Burschen unser Sackgeld oft durch die Mithilfe im Betrieb verdienten, übten unsere Eltern später keinen Druck aus, die Firma unter allen Umständen zu übernehmen. Wir drei Brüder absolvierten unsere Ausbildungen ausserhalb des Familienunternehmens.

«In der Tat kam uns schon die Idee, in Polen zusammen mit einem langjährigen Partner eine Produktion aufzubauen.»

Ich hatte als Sachbearbeiter in der Liechtensteiner Landesverwaltung eine ganz andere Richtung eingeschlagen. Eines Tages fragte mein Vater Roland, ob ich mir vorstellen könne, in die Firma, die er einst von seinem Vater Franz übernahm, einzutreten. Nach reiflicher Überlegung stieg ich zunächst mit einem 50-Prozent-Pensum in unser Familienunternehmen ein und kümmerte mich um den kaufmännischen Bereich. Nach drei Jahren war es für mich dann soweit, in Vollzeit in das Familienunternehmen einzusteigen. Es war ein langsames Hineinwachsen.

Welche Werte und welche Tipps hat Ihnen Ihr Vater bei der Stabübergabe mitgegeben?

Wir Kinder sind quasi mit der Firma aufgewachsen. Sie war und ist wie ein Familienmitglied, omnipräsent – in guten wie in schlechten Tagen. Unser Vater pflegte auch mit der gesamten Belegschaft immer einen familiären Führungsstil sowie einen fairen Umgang mit Kunden und Lieferanten. Gleichwohl ermahnte er, zu viele Abhängigkeiten zu vermeiden, sei es durch hochspezialisierte Mitarbeiter oder eine zu enge Markt- und Produktdefinition. Klumpenrisi-

ken jeglicher Art sollen das Geschäft nicht eines Tages blockieren.

Ist es eine Herausforderung, den Spagat zwischen dem Bisherigen, den Traditionen und eingespielten Verhaltensmustern, sowie dem Drang zur Erneuerung zu schaffen?

Technisches Wissen und unternehmerische Erfahrung werden bei uns weitergegeben, wir Jungen forschen und entwickeln daran weiter. Dennoch, Ansichten zweier Generationen zu managen, ist immer eine Herausforderung. Reibungen bleiben auch bei uns nicht aus. Vor 20 Jahren waren gesellschaftliche Werte, Arbeitsweisen, Wissen und Verflechtung natürlich noch anders als heute. Wir setzen uns innerhalb der Inhaberbefamilie bewusst damit auseinander, fechten auch mal kleine Sträusse aus.

Nun sind Sie seit bald fünf Jahren Vorsitzender der Geschäftsleitung. Wie hat sich das Unternehmen in dieser Zeit entwickelt?

Unsere grosse Erfahrung im Spritzguss haben wir in den vergangenen Jahren für den Ausbau des Bereiches der technischen Teile eingesetzt. Zunehmend durften wir kundenspezifische Bauteile für diverse Industrien entwickeln und umsetzen. Es macht uns stolz, dass wir mittlerweile Premium-Anbieter im Apparatebau beliefern dürfen. Gleichzeitig liegt mir die Fortentwicklung unseres Stammgeschäfts mit innovativen Kabelschutzrohrsystemen für den Tiefbau am Herzen, denn momentan gibt es viel Bautätigkeit für Telekommunikations- und Stromleitungen in unseren Märkten.

Und was hat Sie in diesem knappen halben Jahrzehnt am meisten beschäftigt?

Das sind klar zwei Punkte: Als stark EU-exportorientiertes Unternehmen war das zum einen der drastische Abfall des Euro-Franken-Wechselkurses. Wir mussten und müssen heute noch sehr genau auf



Geschäftsführer Mario Elkuch:

**«Auf jeden Fall halten wir
am Standort Schweiz fest.»**

26 Optiker-Fachgeschäfte 6 Glasbläsereien 18 Fensterproduzenten

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



asga
pensionskasse

OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



***Auf uns
ist Verlass.***

unsere Verkaufs- und Einkaufsströme achten, um Verluste und Kosten managen zu können. Zum anderen ist es eine grosse Hürde, dass die europäische Bürokratie ins Endlose zu wachsen scheint. Unzählige Vorschriften, Regeln, Änderungen, Anweisungen blockieren Abläufe und sind besonders aufwendig für Kleinunternehmen wie unseres.

Andere Firmen in dieser Branche haben schon längst das Ausland als günstigen Produktionsstandort entdeckt. Was hält Sie hier?

Einiges, das wir vor Kurzem übrigens sehr genau durchkalkuliert haben. Denn in der Tat kam uns schon die Idee, in Polen zusammen mit einem langjährigen Partner eine Produktion aufzubauen. Bodenpreise, Miete, einfache Arbeitskräfte, die wären schon günstiger, aber Maschinen, Strom, Fachkräfte und Rohstoffe eben nicht. Bei unserer hohen Automatisierung rechnet sich das nicht. Zudem erachten wir als kleines Unternehmen hier die politische Stabilität und eine direkte Unternehmenskontrolle als grossen Vorteil.

«Vor 20 Jahren waren gesellschaftliche Werte, Arbeitsweisen, Wissen und Verflechtung natürlich noch anders als heute.»

Mit welchen Massnahmen kann man dem Umstand, in einem Hochpreisland verankert zu sein, entgegenwirken?

Das sind aus unserer Sicht ein konsequentes Kostenmanagement durch eine schlanke Firmenstruktur, schnelle Entscheidungswege, eine hohe Automation und die Konzentration auf Nischenprodukte. Gleichzeitig zeigt sich für uns der Erfolg durch die konsequente Ausrichtung auf den Kunden: das liefern, was der Kunden verlangt, und nichts anderes. Dann hohe Qualität und Präzision in der Verarbeitung, wir hatten beispielsweise bei unserem Top-Seller Flexbogen seit zehn Jahren keine einzige Reklamation. Dazu kommen als Erfolgsfaktoren Liefertreue, Reaktionsgeschwindigkeit und Ehrlichkeit.

Welche Märkte und welche Kundensegmente stehen im Bezug auf die Umsatzentwicklung an erster Stelle?

Das sind Deutschland und die Schweiz als unsere angestammten Märkte. Darüber hinaus bauen wir in Europa auf den in Märkten Skandinavien und Polen weiter aus. Das stärkste Wachstum sehen wir dabei im Bereich der technischen Teile (kundenspezifische Sonderformteile) für den industriellen Apparatebau.

Wie stark ist in diesen Bereichen die Konkurrenzsituation?

Im Gegensatz zu den Produkten im Kabelschutz tummeln sich in diesem Markt viele Anbieter. Ein Austausch von Lieferanten erfolgt schneller, weil eben

mehr alternative Anbieter verfügbar sind. Trotzdem sind wir überzeugt, durch unsere grosse Erfahrung für kompliziertere Spritzgussteile uns hier einen zufriedenstellenden Marktanteil sichern zu können.

Wer langfristig Erfolg haben will, muss mit Innovationen glänzen. Wo setzt ihr Unternehmen Akzente?

Der Akzent liegt auf den anwendungstechnischen Verbesserungen bestehender Produkte. Beispielsweise haben unsere Kabelschutzrohrlösungen im Tiefbau eine «tragende Rolle» in der täglichen Versorgung der Bevölkerung mit Strom und Kommunikation. Deshalb stehen wir mit unseren Kunden im regelmässigen Entwicklungsdialog, um unsere Produkte noch besser zu machen. Und das ist bei technischen Teilen genauso der Fall.

Wo komme ich als «Normalverbraucher» am ehesten in Berührung mit Ihren Produkten?

Achten Sie bei Ihrem nächsten Zahnarztbesuch auf den – meist weissen – Apparat mit Bohrern, Instrumenten etc. Solche Gehäuse fertigen wir im Spritzgussverfahren. Oder wenn Sie die Grube mit Anschlussleitungen für einen Hausbau beobachten, dann fallen Ihnen vielleicht flexible Rohrleitungen für Strom- und Telekomkabel auf.

Jeder Unternehmer kennt das: Der Weg in die Zukunft ist nur bedingt vorherzusehen. Je nach Entscheidung wird eine andere Richtung eingeschlagen. Wohin möchten Sie das Unternehmen steuern?

Wir wollen mit den genannten Produkten den Ausbau auf dem europäischen Markt vorantreiben und dabei eine grössere Rolle im Bereich der technischen Teile einnehmen. Spritzgussteile bieten hervorragende Lösungen im Apparate- und Gerätebau, aus den Rohstoffen wie ABS, PPS und vielen anderen. Wir sind ein Nischenanbieter mit hoher Kompetenz, und das müssen wir noch mehr nach aussen zeigen. Auf jeden Fall halten wir am Standort Schweiz fest.

Text: Marcel Baumgartner

Bild: Marlies Thurnheer

Zum Unternehmen

Die Franz Elkuch AG ist ein Familienunternehmen mit Leib und Seele. Die «Berufung» zur Herstellung innovativer Spritzgussteile ist in der ganzen Familie spürbar. Vom Grossvater Franz vor rund 50 Jahren gegründet, vom Vater Roland 30 Jahre lang weiterentwickelt, führen die Söhne Mario und Damian in dritter Generation die Geschäftsleitung seit März 2014. Der Hauptsitz liegt in Schellenberg FL, Produktion und Vertrieb werden in Salez gemacht.

Jetzt weiterbilden. Executive MBA

www.fhsg.ch/emba

FHO Fachhochschule Ostschweiz

Infoabend
6. März

Alexander Vasilakis
Studierender Executive MBA

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




DER MÄNNERABEND IN ST.GALLEN
LEADERS & GENTLEMEN
VISIONEN - EMOTIONEN - MUT

 **WALTER EGGENBERGER**
NORDKOREA INSIDE
MITTWOCH 27.2.2019

 **PETER HAAS**
WAHRNEHMUNG
MITTWOCH 27.3.2019

 **JEROEN VAN ROOIJEN**
WAS IST STIL
MITTWOCH 24.4.2019

WEITERE REFERENTEN UND ANMELDUNG:
WWW.LEADERSANDGENTLEMEN.COM

 **BEEFCLUBBURGERHOUSE**
SCHÜTZENGASSE 4 ST.GALLEN

ORGANISATION & SPONSORING

 **NEWMAN & PAUL**  



LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!

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

Presented by
LEADER 

www.leaderdigital.ch

Vom Zivilrechtler zum Parfümeur

Das Zentrum von St.Gallen hat in den vergangenen Monaten einige Geschäfte verloren. Entgegen dem allgemeinen Trend hat Parfümeur Giovanni Sammarco kürzlich an der Schmiedgasse 13 ein Ladenlokal eröffnet. Für eine duftvolle Belebung der Innenstadt sorgen allerdings nicht nur die eigens entwickelten Parfums.



*Giovanni Sammarco:
Trägt mit Düften zur
Belebung der St.Galler
Innenstadt bei.*

Der Weg zum Parfümeur war für Giovanni Sammarco eher ungewöhnlich. Bis kurz vor Abschluss des Master-Studiums an der Universität Urbino wusste er absolut nichts über die Parfümerie. Erst als er seiner damaligen Freundin das falsche Parfum schenkte (und entsprechende Schelte einstecken musste), begann er, sich vermehrt für diese Produkte und deren Herstellung zu interessieren.

Acht Düfte hat Sammarco bereits entwickelt, ein neuer folgt noch dieses Jahr.

Sammarcos Begeisterung wuchs so stark, dass er parallel zur Doktorarbeit in Zivilrecht die Ausbildung zum Parfümeur absolvierte. 2013 zog der Italiener schliesslich in die Schweiz und gründete in Herisau seine eigene Firma – nicht etwa eine Anwaltskanzlei, sondern als Parfümentwickler. Dass sein klangvoller Name geradezu prädestiniert für ein Parfum-Label ist, hatte mit dieser Entscheidung aber nichts zu tun. Acht Düfte unter der Marke Sammarco hat er seither bereits entwickelt, ein neuer folgt noch dieses Jahr.

Zudem hat der 32-Jährige eigene Düfte für Schweizer Marken, für Privatkunden sowie gar für Kunstobjekte kreiert. «Mein Markt ist die Nischenparfümerie», sagt der Jungunternehmer. Sie unterscheidet sich klar vom Massenmarkt. «Meine Kunden sind in der Regel Menschen, die eigenen Duft tragen wollen, der sich abhebt. Sie schätzen die Qualität und erkennen den Wert eines nichtindustriellen Produktes.» Diese Zielgruppe hat nun die Gelegenheit, die entsprechenden Düfte in Sammarcos neu eröffnetem Ladenlokal in St.Gallen zu testen. Dort setzt Giovanni Sammarco allerdings nicht nur auf Parfums, sondern weitet das Sortiment um Produkte aus, die dasselbe Sinnesorgan bedienen. So finden sich in den Regalen etwa auch Weine, Seifen sowie weitere Spezialitäten wie italienische Pasta, Schokolade, Kaffee oder Konfitüren. «Der gemeinsame Nenner ist das Duft- und Genusserlebnis sowie ein hohes Qualitätsmerkmal», begründet Sammarco die Komposition.

Text: Stephan Ziegler

Bild: zVg

«Familie und Business zusammenbringen»

Vor fünf Jahren lancierte Rabea Rageth den Onlineshop «puresense.ch». Über diesen vertreibt die Jungunternehmerin mittlerweile über 3500 Artikel von Herstellern im Bereich naturnaher oder zertifizierter Naturkosmetik. Im Gespräch erklärt die Engelburgerin, an wen sich das Angebot primär richtet, womit sich der Shop von ähnlichen Anbietern unterscheidet und wie eine solche Marke Bekanntheit erlangen kann.

Rabea Rageth, puresense.ch vertreibt kosmetische Pflegeprodukte, die aus natürlichen Rohstoffen hergestellt werden. Wie können Sie sicherstellen, dass es sich auch wirklich um natürliche Ressourcen handelt?

Wir erhalten wöchentlich Anfragen von Herstellern und Händlern und es ist tatsächlich manchmal schwierig, hier die Spreu vom Weizen zu trennen. Da wir unser Geschäft schon einige Jahre betreiben, wissen wir aber, auf was wir achten müssen. Und natürlich prüfen wir jeden Lieferanten eingehend. Dabei spielen u. a. auch die Zertifizierungen eine wichtige Rolle. Weiter lassen wir uns vorgängig von jedem Produkt Muster zukommen, die ein bestimmtes

bestimmt der Zeitgeist Pflegerituale und Aussehen. Dieser Zeitgeist ist immer mehr auch mit Nachhaltigkeit verbunden, deshalb haben wir gute Chancen, auch Männern Naturkosmetik zu verkaufen. Nebst unseren Pflegeprodukten bieten wir ein grosses Sortiment an Smoothies, Fruchtpulvern, Tees und Nahrungsergänzungsmitteln an. Das Bewusstsein der Verbraucher wächst zunehmend und ermöglicht uns, Puresense noch stärker am Markt zu etablieren.

Im Sortiment haben Sie über 3500 verschiedene Artikel. Ist es hier als Kunde nicht schwierig, den Überblick zu erhalten? Wie finde ich heraus, was zu mir passt?

Wir sind uns dessen bewusst und versuchen durch verschiedene Massnahmen, es der Kundschaft so einfach wie möglich zu machen, das richtige Produkt schnell zu finden. Einerseits weisen wir im Webshop eine klare Kategorisierung aus; durch zusätzliche Filter kann sich der Kunde schnell das gewünschte Produkt heraussuchen. Unser wichtigstes Standbein ist jedoch andererseits die persönliche Beratung am Telefon oder per E-Mail. Wir erstellen auf Wunsch ein komplettes Beautyprogramm. Weiter bieten wir ein umfangreiches Sortiment an Mustersachets und Informationsmaterial an, mit dem man sich vorab informieren und gewisse Produkte zu Hause austesten kann. Für die Zukunft wollen wir das Angebot noch erweitern und werden z. B. mit «SkinMatch» – einem intelligenten und selbstlernenden Produkteberater v. a. ausserhalb der Öffnungszeiten – beraten. Weiter werden wir ein Social-Media-Plugin aktivieren, wo Freunde gegenseitig ihren Warenkorb ansehen können und als Gruppe von einem Gesamtrabatt profitieren.

Haben Sie sämtliche Artikel an Lager oder vor allem jene, die sich grosser Beliebtheit erfreuen?

Wir führen aktuell 98 Prozent aller Produkte an unserem Schweizer Lager in Bischofzell. Wir unter-

«Das ist der Preis, den man bezahlt, wenn man auf Konservierungsmittel verzichtet.»

Testverfahren durchlaufen und von uns persönlich getestet werden. Auch wenn wir sehr sorgfältig vorgehen, am Ende spielt das Vertrauen gegenüber dem Produzenten oder dem Importeur eine grosse Rolle. Ein wichtiges Kriterium im Verkauf ist es, den Markt täglich zu beobachten, aufmerksam zu sein und zu bleiben.

Sprechen Sie mit Ihren Produkten in erster Linie die weibliche Kundschaft an oder entdecken vermehrt auch Männer die Welt der Salben und Cremes?

Die klassische Rolle in der Kosmetikbranche ist immer noch den Damen zugeordnet. Durch die Vielfalt der neuen und durchaus coolen Produkte für den Mann sprechen wir seit etwa drei Jahren aber auch erfolgreich eine männliche Kundschaft an. Der Mann von heute hat ein viel erweitertes Bedürfnis nach guter Kosmetik und Pflege. Weiterhin fokussieren wir auf aktuelle Themen wie etwa Bartträger. Hier



Unternehmerin Rabea Rageth:

«Ein wichtiges Kriterium im Verkauf ist es, den Markt täglich zu beobachten, aufmerksam zu sein und zu bleiben.»

scheiden lediglich, welche Mengen wir am Lager führen. Nach internen Lagerausführungen führen wir saisonale Bestseller immer in höherer Auflage; aber immer noch in einem gesunden Verhältnis zur Gesamtlagermenge, da Naturkosmetik in der Regel eine kürzere Haltbarkeit aufweist, als herkömmliche. Das ist der Preis, den man bezahlt, wenn man auf Konservierungsmittel verzichtet. Wichtig ist uns zudem, dass wir bei Neuheiten immer möglichst das Vollsortiment führen. Damit unterscheiden wir uns auch von den anderen Marktteilnehmern, die oft nur die Bestseller führen.

«Unsere Devise war es immer, gesund, spricht nachhaltig, zu wachsen.»

Wie entstand ursprünglich die Idee für diese Art von Business?

Als Mutter hatte ich den Wunsch, Familie und Business zusammenzubringen. Diese Frage stelle sich nach der Geburt des ersten Kindes relativ schnell. Als gelernte Handelswirtin mit einer medizinischen Ausbildung als Heilpraktikerin war ich bereit, mit meinem Wissen und meinen Fähigkeiten in das Onlinebusiness einzusteigen. Dass mein Mann zudem bereits Erfahrung im E-Commerce hatte, hat die Sache vereinfacht. Mir war es schon immer wichtig, selbstständig zu sein und etwas zu bewegen. Das war auch immer mein Ziel als ehemalige Athletin und Marathonläuferin. puresense.ch ist somit ein Glücksfall für mich und meine Familie.

Gibt es nicht schon diverse Onlineshops, die ein ähnliches Angebot anbieten?

Zunächst sind wir der Meinung, dass Konkurrenz den Markt belebt und der Schweizer Onlinemarkt immer noch viel Potenzial nach oben aufweist. Wir

versuchen, uns aber v. a. durch die persönliche Beratung und unser Kundenengagement zu unterscheiden. Jeder kann uns eine Frage stellen und erhält schnell und kompetent eine Antwort. Weiter ist es uns wichtig, durch ein «Paketerlebnis» die Emotionen unserer Kundschaft anzusprechen. Alle Produkte sind in Seidenpapier eingepackt, und jedes Paket enthält eine persönliche Grusskarte. Wenn unsere Kunden ein Paket öffnen, soll es immer ein bisschen wie Weihnachten sein.

Nun sind Sie seit fünf Jahren im Markt. Wie hat sich das Geschäft entwickelt?

Unsere Devise war es immer, gesund, spricht nachhaltig, zu wachsen. Wir wollen Stammkunden gewinnen, die wiederkehrend bei uns einkaufen. Schnelles Wachstum ist nicht zukunftsorientiert und entspricht nicht unserer Vorstellung. Natürlich hat es im Verlauf der Jahre auch mehr Konkurrenz gegeben. Da wir uns aber fortlaufend verbessern und unser Geschäft auch immer wieder hinterfragen, sind wir für die Zukunft gewappnet. Wir sind offen für neue Technologien und passen uns den Kundenbedürfnissen fortlaufend an. Wir glauben auch, dass wir uns als Schweizer Unternehmen von der ausländischen Konkurrenz unterscheiden können, indem wir nicht der günstigste Anbieter sind, sondern derjenige mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis.

Und wie haben Sie die Marke bekannt gemacht?

Einen Webshop zu eröffnen und darauf zu warten, dass man etwas verkauft, ist leider keine Realität. Es braucht gute Leute, um die Marke «Puresense» bekannter und erfolgreicher zu machen. Wir arbeiten mit einem hochprofessionellen Marketingteam zusammen, das einerseits hilft, die Marke und die Produkte online bekannt zu machen. Ein bis zweimal wöchentlich bieten wir unseren Kunden einen Newsletter an, der über aktuelle Themen in der Green

Anzeige

„Persönlich und kompetent - alles aus einer Hand“

Zahlen sind unsere Passion, seit über 70 Jahren. Lassen auch Sie sich von unserer Expertise überzeugen und erfahren Sie, wie Sie den Preis unserer Dienstleistungen mitbestimmen können. Fordern Sie noch heute eine unverbindliche Offerte an - neu mit wenigen Klicks auch online!

- Unternehmensberatung
- Steuern und Recht
- Wirtschaftsprüfung
- Treuhand

www.provida.ch · Telefon +41 52 723 03 80

70 PROVIDA

Beauty Welt informiert. Weiter nutzen wir ausgewählte Partnerschaften, die unsere Kundschaft in anderen Bereichen abholen. So pflegen wir z. B. eine Zusammenarbeit mit «mymüsli» oder «zubischuhe», diversen Schweiz Hotels und anderen ausgewählten Partnern.

Zudem haben Sie mit dem Namen «Puresense» den Zeitgeist getroffen ...

Genau, «Puresense» steht nämlich für Naturkosmetik, die man mit allen Sinnen entdecken, geniessen und erleben darf. Hinter «Puresense» stehen Werte wie Sensibilität, Natürlichkeit, Reinheit und Coolness. Unser wichtigster Kanal – neben Social Media, diversen Partnerprogrammen sowie dem Sponsoring – ist aber die Kundenzufriedenheit von knapp 99 Prozent, also die Mund-zu-Mund-Werbung, die sich aus dieser Kundenzufriedenheit ergibt. Auf die persönliche Weiterempfehlung haben wir immer gesetzt und werden wir auch in Zukunft den Fokus legen.

«Wichtig ist zu wissen, wo unsere Leidenschaft liegt.»

Werden Sie Ihre Produkte immer «nur» online vertreiben oder wäre es denkbar, dereinst auch einen physischen Laden zu eröffnen?

Zum heutigen Zeitpunkt verkaufen wir unsere Produkte nur über den eigenen Webshop sowie via Galaxus und ricardo.ch. Da wir von der Kundschaft immer wieder danach gefragt werden, wäre es tatsächlich spannend ein stationäres Geschäft in St.Gallen zu eröffnen. Denkbar wäre auch ein Shop-in-Shop-Konzept.

Wenn Sie fünf oder zehn Jahre in die Zukunft blicken: Wie soll sich Ihr Unternehmen bis dann entwickelt haben?

Diese Fragen stellen wir uns immer wieder. Wichtig ist zu wissen, wo unsere Leidenschaft liegt. Wir möchten unsere Produktpalette fortlaufend erweitern, um als Anbieter spannend zu bleiben sowie unsere Beratung weiter verbessern, um noch näher beim Kunden und in noch mehr Kanälen präsent zu sein, damit wir auch die Kundschaft erreichen können, die vielleicht den Onlinehandel noch nicht entdeckt hat. Doch bei allen diesen Zukunftsplänen wollen wir nicht vergessen, wem wir dienen und wem wir unseren Erfolg zu verdanken haben: nämlich unseren Kundinnen und Kunden. Diese allein bestimmen unser Tun und Handeln.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Marlies Thurnheer

Mut zur Mobilität

Uns Schweizern geht es gut – beruflich und privat. Die Löhne sind international gesehen hoch, die Infrastruktur ist perfekt und die soziale Absicherung funktioniert – noch. Aber wir sind immer weniger bereit, beruflich auch ausserhalb der Schweiz Neues einzugehen.



Die Welt ist in permanentem Wandel und in immer stärkerem wirtschaftlichem Wettbewerb. Europa gerät gegenüber anderen Kontinenten, speziell gegenüber Asien, wirtschaftlich zunehmend ins Hintertreffen. China produziert bereits heute mehr Autos als das gesamte Europa. Die Schweiz erscheint in dieser Entwicklung zwar immer noch privilegiert, weil die vielen international tätige Unternehmungen von den positiven Standortfaktoren derzeit noch profitieren.

Aufhorchen lässt nun aber folgendes: Personalvermittler stellen zunehmend fest, dass viele Schweizer – vor allem jüngere – nicht mehr bereit sind, im Ausland zu arbeiten. Schlechtere finanzielle Arbeitsbedingungen, ein tieferer Lebensstandard, keine garantierte Rückkehr, eigene Karrierepläne der Partner etc. halten Schweizer von einer vorübergehenden oder längeren Auslandbeschäftigung ab. Viele meinen offenbar, dass die Digitalisierung eine Tätigkeit und Netzwerke vor Ort ersetzen würden. Erfolgreiche Beziehungen zwischen Menschen sind aber immer noch analog.

Viele Schweizer kaufen gerne und in immer grösserem Umfange international online ein und lassen sich ihre Einkäufe dann per Post aus der ganzen Welt liefern. Reisen in entfernteste Erdteile gehören zum Renommee – gerade auch bei Jungen.

Wenn die Schweiz im internationalen Wettbewerb mithalten will, ist eine verstärkte Bereitschaft von Schweizern zur internationalen beruflichen Mobilität Voraussetzung. Netzwerke in sozialen Medien oder ausgedehnte Ferienreisen sind keine Alternative zu längerdauernden Beschäftigung im Ausland.

Es gilt, die eigene Komfortzone auch in Bezug auf die berufliche Mobilität zu verlassen. Nur so können Wohlstand und wirtschaftlicher Erfolg der Schweiz langfristig gesichert werden.

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

Toggenburger Brandschutz aus Altpapier

EMPA-Wissenschaftler haben gemeinsam mit der Bütschwil Isofloc AG einen Dämmstoff aus Altpapier entwickelt, der sich für vorgefertigte Holzelemente auch in mehrgeschossigen Holzhäusern eignet und die Konstruktion wirksam vor Feuer schützt. Das Bindemittel ist eine für Mensch, Tier und Umwelt unbedenkliche Substanz.

Franziska Grüneberger von der EMPA hält einen unscheinbaren Würfel aus grauen Flocken in der Hand; sie sieht zufrieden aus. Das Ziel ihrer Forschungsarbeit ist erreicht: In dem Würfel steckt sehr wenig Chemie, aber umso mehr technisches Know-how. Der Würfel beweist, dass sich riesige Berge von Altpapier in ein wertvolles und feuerfestes Dämmmaterial verwandeln lassen – ein Schlüssel zur Einsparung fossiler Brennstoffe. Das alles sieht man dem kleinen Würfel nicht an.

Entscheidend ist, was der Altpapier-Faserwürfel nicht macht: zerbröseln.

Nicht zerbröselnd

Entscheidend ist, was der Altpapier-Faserwürfel nicht macht: zerbröseln. Genau diese Eigenschaft ist wichtig, um tragende Elemente von Holzhäusern lange vor Feuer zu schützen. Genau diese Festigkeit ist jedoch in der industriellen Herstellung von Dämmstoffschichten schwer zu erreichen. «Wir haben es hier nicht mit Dämmstoffmatten zu tun, die von Arbeitern zugeschnitten und ins Bauteil eingepasst werden müssen», erläutert die Forscherin. «Die Altpapier-Fasern werden vielmehr automatisch in einen Hohlraum eingeblasen, bis er ganz gefüllt ist.» Das Einblasen soll aus Kostengründen möglichst leicht und schnell erfolgen, deshalb müssen die Fasern in diesem Moment gut fließen. Sobald sie jedoch im Hohlraum sind, sollen sie formstabil bleiben. So kann die Konstruktion bei Bränden geschützt werden. Am Ende soll die maschinell eingeblasene Dämmung so fest und formatfüllend im Bauteil sitzen wie eine von Menschenhand eingepasste Dämmplatte. Nur so kann sie die Hitze eines Feuers lange genug zurückhalten und einen vorzeitigen Abbrand der Konstruktion verhindern.

Die Aufgabe ist nicht ganz leicht: «Wir haben für die bereits am Markt etablierten Zellulosefasern der Isofloc AG aus Bütschwil SG nach einem geradezu

magischen Bindemittel suchen müssen – ein Stoff, der möglichst von einer Sekunde auf die nächste wirkt», sagt Grüneberger. Sie schnipst mit den Fingern wie ein Zauberer. Nur das Wort «Simsalabim» fällt in diesem Moment nicht.

Parforceritt durch die Chemie

Das Industrieprojekt gemeinsam mit der Dämmstofffirma Isofloc begann im Frühjahr 2017. Franziska Grüneberger und ihr Kollege Thomas Geiger begannen nach geeigneten Bindemitteln zu suchen – ein Parforceritt durch die Chemie, wie sich schnell zeigen sollte. Denn nur wer sich auf diesem Gelände sicher bewegt, findet die passende Substanz.

Erste Randbedingung: Für den Einsatz im nachhaltigen Holzbau sollte das Bindemittel nachweislich ungiftig sein – ein Stoff, mit dem Menschen dauerhaft und problemlos in Berührung kommen können. In Frage kommen Hilfsstoffe aus der Textil-, Papier-, Kosmetik- und Lebensmittelindustrie – oder Substanzen aus der Natur. Zweite Rahmenbedingung: Das gewünschte Bindemittel soll günstig und in grossen Mengen verfügbar sein.

«Wir stellten gemeinsam mit Willi Senn, dem Entwicklungsingenieur bei Isofloc, eine Reihe von Versuchen an und verbanden die Dämmfasern mit unterschiedlichen Zusatzstoffen», berichtet die Forscherin. Zugleich lief die Suche nach dem geeigneten «Startschuss», der die Fasern von einem Moment zum nächsten verbindet. Erhitzen mit Dampf? Mit Infrarotstrahlung? Über magnetische Induktion? Schliesslich fand sich aus der grossen Reihe von «Verdächtigen» der gewünschte Stoff – eine Substanz aus der Lebensmittelindustrie. Laborversuche an der Empa und bei der Isofloc AG in Bütschwil zeigten auch im Brandfall eine zuverlässige Verbindung des Zelluloseflockengefüges.

Upscaling und Brandversuch

Doch gelingt das auch im Grossmassstab, in einer Produktionshalle? Ein Upscaling-Versuch brachte den Beweis: Die Flocken wurden in mehrere Test-



EMPA-Know-how für die Industrie: Franziska Grüneberger und Willi Senn entwickelten ein neues Bindeverfahren, welches den Isofloc-Dämmstoff deutlich feuerfester macht als bisher.

Holzrahmen eingeblasen, daneben ein identischer Hohlraum mit Flocken ohne den neuartigen Zuschlagstoff, und im herkömmlichen Verfahren eingebracht. Nun ging es ins Brandlabor der VKF ZIP AG. Dort wurde der Holzrahmen eine Stunde lang einer 800 bis 1000 Grad heißen Flamme ausgesetzt. Der Holzrahmen durfte an keiner Stelle durchbrennen, und es durften auch keine glühenden Flocken herausfallen. Die neue Isolierung hielt dem Test stand und schützte die Konstruktion zuverlässig, während die Flocken ohne Zuschlagstoff durch die fehlende Verklebung aus dem Holzrahmen herausfielen.

In einem Jahr kann die neue Dämmung auf den Markt kommen.

Die Vorteile erläutert Jon-Anton Schmidt, Leiter Anwendungstechnik bei der Isofloc AG: «Das Dämmmaterial in loser Form einzubringen, ist schon eine enorme Zeitersparnis. Mit dem zusätzlichen Vorteil der Formstabilität und der damit verbundenen Brandschutzwirksamkeit erreichen wir Schutzwirkungen, die mit geklemmten Steinwollmatten vergleichbar sind. Das macht die ohnehin schon öko-

logische und effiziente Dämmung für die Bauindustrie noch interessanter.»

Neue Generation von industriellen Dämmsystemen

Der finale Entwicklungsschritt geschieht nun beim Industriepartner Isofloc AG. Dort müssen die Maschinentechner und Ingenieure aus dem bestehenden Prototypen eine neue Generation von Einblasmaschinen entwickeln, die die Anforderung an Reproduzierbarkeit und Qualitätskontrolle erfüllen. Die Dosierung des Bindemittels ist dabei wichtig. Sie muss in allen Produktionsschritten in engen Toleranzen eingehalten und überwacht werden können. In einem Jahr, so schätzt man bei Isofloc in Bütschwil, kann die neue Dämmung zusammen mit den passenden Einblasmaschinen auf den Markt kommen. Aus Bergen von Altpapier wird dann ein wertvolles Dämmmaterial, das nicht nur bei der Herstellung und im Einsatz grosse Mengen fossiler Brennstoffe einsparen hilft, sondern industriell als einziger loser Dämmstoff brandschutzwirksam eingesetzt werden kann.

Text: Rainer Klose

Bild: EMPA

Fokus auf MICE-Angebote

Diana Rausch, die vormalige «gute Seele» der IHK St.Gallen-Appenzell, hätte Ende 2018 in Rente gehen können. Hätte. Doch ein Ruhestand ist ihre Sache nicht. Deshalb lebt Rausch nun die Gastgeberrolle, die sie während rund zehn Jahren als Leiterin der IHK-Mitgliederdienste innehatte, als Hospitality Manager der Oberwaid.

Diana Rausch, andere lassen sich mit 64 pensionieren. Sie hingegen starten noch einmal durch. Warum?

Ich konnte mir einfach nicht vorstellen, nach zehn äussert intensiven, bereichernden und inspirierenden Jahren bei der IHK gar nichts mehr zu machen. Offenbar haben das auch andere so gesehen, und darum durfte ich aus verschiedenen Angeboten auswählen, die mir für meinen «Unruhestand» gemacht wurden. Das spezielle Konzept der Oberwaid, eines anspruchsvollen Hotelbetriebs mit integrierter Privatklinik, hat mich am meisten gereizt.

«Wir sind für Seminare, Boardmeetings, Strategietage, Verwaltungsratssitzungen oder Produktepräsentationen bestens aufgestellt.»

Welche Berührungspunkte hat die Oberwaid mit einer Industrie- und Handelskammer?

Die Oberwaid ist ein Hotel mit allem Komfort und eine kaum spürbar integrierte Privatklinik mit einem umfassenden Angebot für Psychosomatik, Kardiologie, Innere Medizin und Orthopädie. Was zum Erfolg der Oberwaid beiträgt – Lage, Umgebung und Infrastruktur –, kann auch für geschäftliche Anlässe inspirierend sein. Einen Fokus legen wir daher vermehrt auf unsere MICE-Angebote: Wir sind auch für Seminare, Boardmeetings, Strategietage, Verwaltungsratssitzungen oder Produktepräsentationen bestens aufgestellt. Diesen B-to-B-Bereich wollen wir forcieren, und da kann ich mich mit meiner Erfahrung in der Veranstaltungsorganisation und mit meinem Netzwerk aus Wirtschaft und Politik bestens einbringen.

Also eigentlich ein logischer Schritt.

Eben. Wir verfügen nicht nur über fünf Seminarräume von bis zu 120 Quadratmetern, die bis zu 140 Personen fassen können, mit sämtlichem technischen Equipment, das man heute so braucht. Sondern wir können als USP auch die ganz besondere Umgebung

bieten – mit einem der ältesten und schönsten Parks in St.Gallen, mit Bodenseesicht und einem Naherholungsgebiet vor der Haustüre. Trotzdem sind wir sehr stadtnah, und für mehrtägige Seminare logiert man in den 140 Zimmern der Oberwaid formidabel. Wo sonst finden Sie diese Kombination?

«Tagen in inspirierender Umgebung» sozusagen.

Absolut. Da ist einmal der phantastische Bau von Carlos Martinez, der in der Hotellandschaft Massstäbe setzt. Und dann ist da die ebenso schöne Lage, die nicht nur begeistert, sondern auch zur Erholung und Entspannung genutzt werden kann. Stellen Sie sich ein Seminar vor, wo Sie sich anschliessend – oder zwischendurch – in unserem Wellnessbereich entspannen oder einen Spaziergang Richtung See machen. Oder Sie geniessen einfach in unserem Park die Ruhe und die Atmosphäre. Selbstredend bekommen Sie als Veranstalter bei uns alles aus einer Hand, und Sie haben nur einen Ansprechpartner. Ganz nach dem Motto: Sie haben die Vision – wir lassen sie Wirklichkeit werden. Denn wir sind der Meinung, dass man als Veranstalter schon genug um die Ohren hat. Da ist man doch froh, wenn man einen zuverlässigen Partner an der Seite hat, der einem abnimmt, was er kann.

Dann setzt die Oberwaid noch mehr auf die Karte «B-to-B»?

Ja. Abgesehen von unseren MICE-Angeboten sind wir hier auch stark im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement – mit Coachings, Seminaren und Trainings, die man als KMU bei uns buchen kann. Denn gesunde Führungskräfte und Mitarbeiter sind ja die Basis jedes erfolgreichen Unternehmens. Und wir coachen Manager bezüglich Burnout-Prävention – dies im Sinne von «Vorsorge ist besser als Nachsorge». Hier ergeben sich wiederum Berührungspunkte zwischen medizinischer Kompetenz und Events.

So ist die Oberwaid also auch ein offenes Haus?

Selbstverständlich! Unser Restaurant mit Spitzenkoch Daniel Brunner (Ex Bären Gonten), in dem unter Danis fachkundiger Anleitung in einem

Oberwaid-Hospitality-Manager
Diana Rausch:

Zuverlässiger Partner.



«Kitchen Club» zusammen gekocht werden kann, der Oberwaid-Sonntagsbrunch, unser Wellnessbereich mit Hamam, Aussenwhirlpool, Hallenbad, Saunalandschaft und privater Spa Suite, die für romantische Momente gebucht werden kann, sowie

«Abgesehen von unseren MICE-Angeboten sind wir auch stark im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement.»

unsere Kosmetik- und Massageangebote stehen der Öffentlichkeit zur Verfügung. Und natürlich können Sie bei uns auch Ferien machen – und die wunderschöne Gegend zwischen Alpstein und Bodensee sowie die Annehmlichkeiten eines erstklassigen Hotels genießen.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Marlies Thurnheer

Zur Person

Diana Rausch (*1954) verantwortete im vergangenen Jahrzehnt sämtliche Veranstaltungen sowie die Wirtschaftswochen der IHK St.Gallen-Appenzell. Anfangs 2008 startete sie beim St.Galler Wirtschaftsverband und organisierte bis Ende 2018 rund 100 Events – pro Jahr. Doch statt sich vom hektischen Geschäftsleben in den wohlverdienten Ruhestand zu verabschieden, nahm Rausch eine neue Aufgabe an: Seit Anfang 2019 ist sie als Hospitality Manager für die Gäste der Oberwaid – Hotel und Klinik am östlichen Stadtrand von St.Gallen verantwortlich. Nach einer Ausbildung im Kunsthandel arbeitete Rausch für Studio Rosenthal in München. Sprachaufenthalte führten die St.Gallerin anschliessend nach Florenz und London. Dann arbeitete sie im Management der Hyatt-Regency-Kette in den USA. Nach Rückkehr und Familiengründung eröffnete sie in St.Gallen eine Kunstagentur. 2004 stieg sie beim World Ageing & Generations Congress ein; 2008 folgte der Wechsel zur IHK.

Wenn Vernetzung und gute Taten vereint werden

Sogenannte Serviceclubs haben eine lange Tradition in unserer Gesellschaft. Und auch wenn Aussenstehenden gewisse Besonderheiten dieser Clubs ein Rätsel sind und manches «altmodisch» anmuten mag: Sie sind heute im Grunde aktueller denn je. Denn das Zusammenspiel aus Netzwerk und gesellschaftlicher Verantwortung zeichnet sie aus. Der LEADER wird in den nächsten Monaten in einer Serie Ostschweizer Serviceclubs vorstellen. Den Anfang aber machen allgemeine Gedanken.

Es ist gut, dass sich in der Schweiz als Überbegriff «Serviceclubs» durchgesetzt hat, wenn von Vereinigungen wie Rotary, Lions-Club oder Kiwanis die Rede ist. Denn bei unserem nördlichen Nachbarn verwendet man dann und wann auch gerne den Begriff «Wohltätigkeitsclub». Und auch wenn das sicher nicht falsch ist, suggeriert es doch zu sehr eine Ansammlung von reichen Spendern, die sich einen Platz im Himmel kaufen. Von dieser Vorstellung würden wohl die meisten Serviceclubs Abstand nehmen.

Serviceclubs dürften ironischerweise gerade dank der Digitalisierung einen zweiten Frühling erleben.

Beziehungen pflegen

Denn es geht bei ihnen zwar auch um den Gedanken, sich für andere einzusetzen, aber das liesse sich auch als Einzelner bewerkstelligen. Der grosse Unterschied liegt im zweiten Pfeiler: der Beziehungspflege. Und das viel verbindlicher als im Rahmen eines losen Stammtisches. Es ist kein Zufall, dass es verschiedene Serviceclubs gibt und jeder davon seinen eigenen Charakter hat. Meist finden unter demselben Dach Menschen zueinander, die – zumindest grösstenteils – ähnliche Werte teilen.

Ein weiterer Aspekt ist der internationale Anstrich. Auch wenn es da und dort rein lokale oder regionale Clubs gibt: Diejenigen, die man gemeinhin kennt, sind oft auf dem ganzen Globus zu finden. Das ebnet den Weg zum Austausch, es verbindet über Grenzen hinweg, und es eröffnet auch bessere Möglichkeiten, sich zu «vermarkten».

Hohe Eintrittsschwelle

Wobei dieser Begriff wohl falsch gewählt ist. Das Geheimnis vieler Serviceclubs ist gerade, dass man als Aussenstehender zwar ihren Namen kennt, sonst

aber kaum etwas über sie weiss. Und dass sie in aller Regel recht hochschwellig agieren: Mitglied wird nicht etwa, wer das einfach sein möchte, sondern wer angefragt wird, in aller Regel auf Empfehlung eines bestehenden Mitglieds. Diese Praxis wird zwar heute gelegentlich aufgeweicht, weil auch Serviceclubs nicht einfach von potenziellen Neumitgliedern erschlagen werden – wie jeder Verein –, hat aber meist immer noch ihre grundsätzliche Gültigkeit. Die früher oft gehörte Kritik der «Männerbündelei» hat ebenfalls an Sprengkraft verloren. Das liegt wohl daran, dass es zwar weiterhin reine Männer-Serviceclubs gibt, inzwischen aber eben auch solche, bei denen ausschliesslich Frauen mitwirken. Das Argument, das weibliche Geschlecht werde von einer Serviceclub-Tätigkeit per se ausgeschlossen, zieht damit nicht mehr. Und einer zwingenden Durchmischung spricht heute kaum einer mehr das Wort. Es gibt schliesslich auch Männerchöre...

Hoher Bildungsstand

Als elitär im Wortsinn kann man Serviceclubs nicht bezeichnen, auch wenn ihnen dieser Ruch anhaftet. Die meisten sind im Gegenteil darum bemüht, Mitglieder mit möglichst vielfältigem beruflichen Hintergrund zu gewinnen, weil das für den Einzelnen den spannenderen Gesprächsstoff bietet, als wenn sich nur Banker oder Versicherungsangestellte trafen. Der Stand im Sinn eines möglichst hohen beruflichen Status oder viel Geld auf der hohen Kante ist heute kein Faktor mehr. Was aber nicht darüber hinwegtäuschen kann, dass man in einem typischen Serviceclub zu einem hohen Prozentsatz auf Angehörige eines höheren Bildungsniveaus trifft.

Stärker im Zentrum stehen, auch wenn das Wort abgegriffen wirkt, die Werte. Hier legen Serviceclubs in aller Regel die Messlatte hoch. Sie erwarten von ihren Mitgliedern eine hohe Ethik in Beruf und im Privatleben. Das ist zugegebenermassen ein schwer



Der Stand im Sinn eines möglichst hohen beruflichen Status oder viel Geld auf der hohen Kante ist heute kein Faktor mehr.

nachprüfbares Kriterium, zudem jeder seine eigenen Vorstellungen davon hat. Aus dieser Herausforderung heraus ist auch die Praxis entstanden, mögliche neue Mitglieder nur auf Empfehlung hin anzusprechen – dann, wenn jemand, der sich bereits bewährt hat, dafür bürgen kann, dass der «Neue» die Anforderungen erfüllt. Genau wie jedes Unternehmen ist aber auch ein Serviceclub nicht davor gefeit, dass ein Mitglied später in die Schlagzeilen kommt, weil es mit der Ethik doch nicht soweit war.

und ihren «Nachwuchs» nicht masslos, sondern planvoll pflegen. Ihr guter Ruf ist Voraussetzung dafür, bei Aktionen mit Spenden bedacht zu werden.

Auch im Sport

Neben den klassischen, weltweit bekannten Serviceclubs gibt es Vereinigungen, denen man diesen Namen nicht überziehen kann, die aber nach ähnlichen Grundregeln funktionieren. Beispielsweise die Supportervereinigungen von Sportmannschaften. Auch hier geht es um die Beziehungspflege und zugleich darum, Mittel für ein gemeinsames Ziel zu generieren. In diesem Fall allerdings weniger mit Spendenaktionen, sondern aus der eigenen Tasche. Deshalb ist der Zugang zu diesen Vereinigungen auch niederschwelliger. Oder einfach gesagt: Wer zahlt, ist dabei. Eine Wertedebatte erübrigt sich, aber das gemeinsame Ziel – der Erfolg des Vereins, den man unterstützt – verbindet.

Serviceclubs dürften ironischerweise gerade dank der Digitalisierung früher oder später einen zweiten Frühling erleben. Waren sie früher die einfachste Möglichkeit der Beziehungspflege, stehen sie heute zwar in Konkurrenz zu elektronischen Kommunikationsmitteln. Den unmittelbaren Austausch mit spannenden Persönlichkeiten vermögen diese aber nicht zu ersetzen. Die Sehnsucht nach analogen Erlebnissen wächst wieder. Serviceclubs erfüllen diese.

Die früher oft gehörte Kritik der «Männerbündelei» hat an Sprengkraft verloren.

Gegen innen und aussen

Und die eigentliche Arbeit eines Serviceclubs? Die betrifft die Innen- und die Aussenwelt. Gegen innen trifft man sich regelmässig, tauscht sich aus, lauscht Fachvorträgen von Mitgliedern, geniesst gemeinsam Kultur. Und man bespricht Aktionen, die dann die Welt ausserhalb des Clubs betreffen: Für wen oder was soll man sich engagieren, in welchem Umfang, mit welchen Massnahmen? Die Schwerpunkte liegen je nach Serviceclub an einem anderen Ort. Oft geht es um Spendenaktionen zugunsten einer guten Sache, vorwiegend im eigenen Wirkungskreis, der Stadt oder der Region.

Und hier liegt auch der Grund dafür, dass die Clubs peinlich genau um eine weisse Weste bemüht sind

Text: Stefan Millius

Alles für Nutzfahrzeug-Mobilität

Die lückenlose Gesamtleistung der Thomann Nutzfahrzeuge AG rund um LKW, Omnibusse und Transporter gibt's in fünf Betrieben. Die jüngsten Standorte Frauenfeld und Arbon sind nachfolgend kurz porträtiert.



Markantes Garagengebäude in Arbon.

Die Thomann Erfolgsgeschichte im Kanton Thurgau begann im Jahr 2012 in Frauenfeld und wurde 2015 in Arbon weiter geschrieben. An beiden Standorten sind hoch professionelle Teams am Werk, um den Kunden die bestmögliche Nutzfahrzeug-Mobilität zu gewährleisten, um die Garagenzeiten kurz und die Strassenzeiten der Fahrzeuge lang zu halten.

Wie bei allen fünf Thomann-Betrieben orientiert sich die ausgeprägte Servicebereitschaft am Flexibilitäts-Versprechen des Gesamtunternehmens. Der Leitsatz «Sie fahren, wir kümmern uns um den Rest» wird durch eine Reihe von Dienstleistungen eingelöst, die von den Kunden sehr geschätzt werden. Dazu zählen u.a. die zeitliche Präsenz als 24 h/365 Tage Betrieb, das kostenlose Holen/Bringen der Kundenfahrzeuge, die verlässliche Notfall-/Pikettorganisation, der fliegende Mechaniker oder das ganzheitliche Reifenmanagement. Zudem ist der Service nach dem Kauf mit Angeboten wie der Spagat-Zeit® für Arbeitseinsätze nach dem Feierabend oder dem Zweiweg® Reparaturtarif mit wählbarem Servicelevel stark betont.

Seit sieben Jahren in Frauenfeld

Hier ist man für den Service und den Verkauf von LKWs und Transportern der Marke Renault Trucks

autorisiert. «Wartung und Reparaturen führen wir mit unseren modernsten Prüf- und Messmitteln an sämtlichen Nutzfahrzeugen, Anhängern und Aufliegern aller Marken aus», präzisiert Betriebsleiter Florin Aeberhard. Die Lastwagen- und Transporterflotte von Renault Trucks wird man übrigens am «Autospektakel Frauenfeld» vom 16./17. März 2019 live präsentieren. «Wir wollen innovativ bleiben und dem Kunden immer noch besser dienen», sagt Florin Aeberhard. So bietet



die Thomann-Garage an der Juchstrasse 45 einen regional exklusiven Hydraulikschlauch-Service. Als offizieller H-Power Stützpunkt der Aarauer Firma Heizmann deckt man über Nutzfahrzeuge hinaus auch Baumaschinen, Krane oder Stapler ab. «Eine neue, gefragte Dienstleistung ist die Miete von Hubarbeitsbühnen», ergänzt Werkstatteleiter Christian Ortelsbach. «Wir sind seit kurzem offizieller Stützpunkt der UP Group, die über rund 1500 Arbeitsbühnen für verschiedene Anforderungen verfügt.»

Das Thomann Team in Frauenfeld zählt rund 20 Mitarbeitende, davon sechs Lernende. Florin Aeberhard ist es speziell wichtig, die Crew mit positiver Motivation anzustecken und auf die jeweilige Persönlichkeit abgestimmt individuell zu fördern.

Links: Betriebsleiter
Florin Aeberhard,
Frauenfeld.



Rechts: Betriebsleiterin
Sybille Frei, Arbon.



Mechaniker gesucht in Arbon

Innert vier Jahren hat sich der Betrieb Arbon im augenfälligen roten Gebäude an der Blumenaustrasse 11 einen guten Namen gemacht. Für den weiteren Ausbau werden derzeit Mechatroniker oder Automobilfachpersonen gesucht. Während beim Service Fahrzeuge aller Marken instand gestellt werden, ist die Filiale beim Verkauf von LKWs und Transportern für die Marke Renault Trucks autorisiert. Im Omnibusbereich ist man offizielle Servicestelle für van Hool-Fahrzeuge.

«Die moderne Infrastruktur erlaubt es uns, zeitgleich bis zu acht Lastwagen oder Omnibusse und vier Transporter zu warten oder zu reparieren», erklärt Betriebsleiterin Sybille Frei. Die beeindruckenden Omnibus-Kompetenzen von Thomann als Gesamtfirma wurden in internationalen Wettbewerben schon mehrfach ausgezeichnet. «Wir kennen die hohen Erwartungen dieser Kunden genau und erfüllen sie auch hier in Arbon engagiert», betont Werkstattleiter Harald Frei. Für MFK Nachkontrollen ist Thomann Arbon übrigens die offizielle Abnahmestelle des Kantons Thurgau.

Derzeit sind 17 Mitarbeitende in Arbon beschäftigt, davon fünf Lernende. Als Quereinsteigerin hat sich Sybille Frei rasch in der Branche zurechtgefunden und kann dabei auf ihre vorgängige jahrzehntelange Führungserfahrung bauen. «Besonderen Wert lege ich auf eine offene Kommunikation, eine gute Feedback-Kultur und gegenseitigen Respekt. Ziel ist immer die Potentialentfaltung der Mitarbeitenden.»

Prüfstrasse
in Frauenfeld.

Kundenzuspruch für Innovationen



Alle fünf Thomann-Betriebe berichten von positiver Kundenresonanz auf neue Dienstleistungen.

«Wir arbeiten dann, wenn uns die Kunden brauchen» – dieser Gedanke steht Pate für die Spagat-Zeit®, welche im Januar 2018 eingeführt wurde. Damit die Kundenfahrzeuge schneller wieder rollen, arbeiten die Thomann-Betriebe von Montag bis Freitag auch nach dem Feierabend. Bei dringenden Unterhalts- oder Reparaturanliegen macht dieses Angebot die Kunden noch flexibler. Im Zusammenspiel mit verlängerten Öffnungszeiten und der Pikett-Organisation ist die Spagat-Zeit eine essenzielle Initiative auf dem Weg zum 24/365 Betrieb.



Die Langzeit-Metermiete® für Lastwagen und Transporter von Renault Trucks ist die Antwort der Firma Thomann auf die wirtschaftlich schwierigen Zeiten, welche viele Kunden belasten. Dabei bezahlt der

Kunde ausschliesslich die gefahrenen Kilometer, sei es als Monatspauschale oder gemäss km-Leistung. «Im individuell berechneten Kilometer-Preis, ab 45 Rappen möglich, sind sämtliche Thomann-Leistungen enthalten», erklärt Andreas Gähwiler, Verkaufsleiter LKW, «und zwar inklusive Wartung, Reparaturen sowie eine definierte Anzahl Reifensätze pro Jahr». Da der km-Preis über die gesamte Laufzeit fix bleibt, kann der Kunde seine Mobilitätskosten verlässlich steuern, schont die Liquidität und hat stets die volle Transparenz.



THOMANN
NUTZFAHRZEUGE AG

Frauenfeld

Juchstrasse 45
Telefon 052 723 20 20
frauenfeld@thomannag.com

Arbon

Blumenastrasse 11
Telefon 071 446 77 11
arbon@thomannag.com

Schmerikon (Hauptsitz)

Telefon 055 286 21 90

Chur Industriestrasse

Telefon 081 286 76 46

Chur Oberalpstrasse

Telefon 081 258 43 33

www.thomannag.com



Valentina Keller ist COO der Business Broker AG, Spezialistin für den Verkauf und die Bewertung von KMU.

Je früher, desto besser

Früher war es selbstverständlich, dass einer der Nachkommen das Familienunternehmen übernimmt. Die Bedingungen haben sich inzwischen aber stark verändert. Bis 2021 stehen gegen 80'000 kleine und mittlere Unternehmen vor einem Generationenwechsel. Immer häufiger erfolgt die Nachfolgeregelung ausserhalb der Familie oder des Unternehmens. Erfahrungen zeigen, dass sich eine frühzeitige gute Vorbereitung, gepaart mit einer professionellen Begleitung, auszahlt.

Ein typischer Fall: Franz M., 57, ist Inhaber eines Ostschweizer Metallbaubetriebs mit 20 Angestellten. Er hat zwei erwachsene Söhne, die in einer anderen Branche tätig sind und die Firma des Vaters nicht übernehmen wollen. Franz M. möchte sich eigentlich mit 62 Jahren pensionieren lassen. Seine grösste Sorge: Sein Lebenswerk soll erhalten bleiben und die Mitarbeiter weiterhin eine Arbeitsstelle haben.

firmeninternen Nachfolger nach einiger Zeit eine Überforderung zeigt, sodass sich der ehemalige Inhaber nicht wie geplant zurückziehen kann. Dann muss die Lösung doch noch extern gesucht werden.

Grosse Nachfrage nach KMU

In der Schweiz besteht eine grosse Nachfrage von Privaten und Unternehmen nach soliden, etablierten KMU: Fachleute machen mit einem Unternehmenskauf den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit, Unternehmen auf Expansions- oder Diversifizierungskurs suchen spannende Akquisitionsmöglichkeiten. Es ist zudem erwiesen, dass bei einem Unternehmensverkauf an Externe der höchste Preis erzielt werden kann.

Eine strukturierte Nachfolgeregelung nimmt viel Zeit in Anspruch. Zeit, die einem Unternehmer oftmals nicht zur Verfügung steht, da er stark im Unternehmen eingespannt ist. Im aktuellen Fall entschliesst sich Franz M., bei der Nachfolgeregelung professionelle Unterstützung in Anspruch zu nehmen.

«Die Nachfolgeregelung eines Unternehmens ist meist ein einmaliges Ereignis in der unternehmerischen Laufbahn und kein guter Zeitpunkt für Experimente», sagt Valentina Keller. Zudem ist sie mit vielen Fragen verbunden, ob rechtlich, steuerlich, buchhalterisch und nicht zuletzt auch emotional. Damit unter Mitarbeitenden und Kunden sowie Lieferanten keine Unsicherheit entsteht, sollte die Nachfolgeregelung beim ersten Versuch klappen.

Häufige Stolpersteine

Verkaufsspezialisten und Nachfolgeberater kennen mögliche Stolpersteine und bringen nebst Erfahrung auch ein umfangreiches Netzwerk zu potenziellen geeigneten Käufern mit. Für den Beizug eines Profis spricht zudem auch, dass die Nachfolgeregelung vertraulich und diskret stattfindet. Dadurch kann verhindert werden, dass Gerüchte entstehen und Mitarbeiter, Kunden oder Lieferanten verunsichert werden und im schlimmsten Fall abspringen oder kündigen.

«Es sind häufig überhöhte Preisvorstellungen, die zu einem Scheitern der Verkaufsverhandlungen führen.»

«Mit diesem zeitlichen Horizont ist es höchste Zeit, die Nachfolgeregelung anzugehen», sagt Valentina Keller, COO der Business Broker AG mit Standorten in Gossau, Zürich und Lausanne. «Im Idealfall hätte Franz M. sogar noch zwei oder drei Jahre früher damit begonnen. Die Devise lautet grundsätzlich: Je früher, desto besser.» Die St.Gallerin weiss, wovon sie spricht: Die Business Broker AG unterstützt seit Jahren Unternehmer beim Verkauf ihrer Firma.

Wer soll ans Ruder?

Franz M. überlegt sich, zunächst mit einem langjährigen Mitarbeiter zu klären, ob Interesse an einer Übernahme besteht. «Angestellte als Nachfolger können eine spannende Möglichkeit sein», sagt Valentina Keller. Sie stammt selber aus einer Ostschweizer Unternehmerfamilie und kennt die KMU-Welt von klein auf.

«Der Vorteil einer unternehmensinternen Lösung ist, dass der Mitarbeiter und potenzielle Nachfolger das Unternehmen, alle Prozesse und das Team bereits kennt und so ein Vertrauensverhältnis besteht», sagt Keller. Das kann Sicherheit bei den verschiedenen Anspruchsgruppen vermitteln, seien es Mitarbeiter, Kunden oder Lieferanten. Ein häufiges Problem sind hier allerdings die oft begrenzten finanziellen Möglichkeiten des Angestellten. Oder dass sich beim



WIE VIEL WEITBLICK BRAUCHT UNSERE UNTERNEHMENSNACHFOLGE?

tkb.ch/nachfolge

FÜRS GANZE LEBEN



**Thurgauer
Kantonalbank**

Continuum zum Thema Wachstum & Finanzierung:

Über Geld spricht man, nicht?

In Vermögens- und Bewertungsfragen ist es nicht immer einfach, unternehmerische und persönliche Ziele gut in Einklang zu bringen. Als Experten für Familienunternehmen verstehen wir es, Klarheit und Nachhaltigkeit zu schaffen: www.continuum.ch

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



CONTINUUM
Zukunft sichern.

Wenn ein Verkauf scheitert oder zu scheitern droht, ist der häufigste Grund eine überhöhte Preisvorstellung auf der Verkäuferseite. Hier beraten Spezialisten den Verkäufer bei der Verkaufsvorbereitung. Sie ermitteln den Wert des Unternehmens mit gängigen Unternehmensbewertungsmethoden und plausibilisieren die Resultate mit der eigenen Markterfahrung. Dadurch wird sichergestellt, dass der angestrebte Verkaufswert realistisch ist.

ist nicht mehr zukunftsfähig, weil zum Beispiel eine Dienstleistung aufgrund technischer Entwicklungen nicht mehr gefragt ist. Eine Liquidation des Unternehmens bei der Pensionierung kann in diesen Fällen die bessere Option sein.

Text: Tanja Millius

Bild: Marlies Thurnheer

«Die Nachfolgeregelung ist ein einmaliges Ereignis und kein guter Zeitpunkt für Experimente.»

Auch Zeitdruck wirkt sich negativ auf den Verkauf aus: Muss ein Unternehmer seine Firma möglichst rasch verkaufen, verschlechtert sich seine Verhandlungsposition gegenüber potenziellen Käufern. Ebenso, wenn er unzureichend vorbereitet den Verkaufsprozess startet. Hier ist es entscheidend, dass buchhalterisch alles vollständig dokumentiert ist. Die beigezogenen Fachleute unterstützen den Verkäufer, damit sein Unternehmen in allen Bereichen fit für den Verkauf und für potenzielle Käufer attraktiv ist.

Eine Nachfolgeregelung muss nicht immer die sinnvollste Variante sein. «Kleinstunternehmen, etwa One-Man-Shows, sind meist so stark personenabhängig, dass eine Übergabe kaum möglich ist», sagt Expertin Valentina Keller. Oder ein Geschäftsmodell

Der ideale Zeitpunkt

Entschliesst sich ein Unternehmer, seine Nachfolge zu regeln und sein Unternehmen zu verkaufen, ist eine gute Vorbereitung das A und O. Der Beizug eines Profis spart Zeit und Ärger – und schliesslich auch Geld, weil das gemeinsame Ziel ist, das Unternehmen erfolgreich und zu einem attraktiven Preis zu übergeben. Damit dies gelingt, sollten sich Unternehmer genug früh mit der Nachfolge auseinandersetzen. «Viele Unternehmer unterschätzen den zeitlichen Aufwand, den eine Nachfolgeregelung mit sich bringt», sagt Valentina Keller. Nachfolgeprofis sprechen oft von fünf Jahren als idealen Vorbereitungszeitraum. «Idealerweise prüft ein Unternehmer schon in seinen 50ern die verschiedenen Optionen bezüglich der Nachfolge», rät Keller. So einen wichtigen Entscheid fällt man nicht von heute auf morgen. Deshalb gilt: Je früher desto besser.

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 Juli 2020

KMU Leadership 8 Seminartage in 2 Blöcken

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

www.kmu.unisg.ch/wb

Siebte Generation in 170 Jahren

Auch die Amriswiler Textilgruppe ISA Sallmann AG steckt im Nachfolgeprozess. Per 2019 ist die siebte Familiengeneration offiziell ins Unternehmen eingetreten. Bis in drei Jahren wird Inhaber und CEO Andreas Sallmann (*1956) das Unternehmen verlassen und die Führung abgeben. Die Übergabe wurde von langer Hand und mit externer Hilfe geplant.



*Andreas, Christian und
Martina Sallmann:
Nachfolgeplanung am
Familientisch vereinbart.*

Die Anfänge der Sallmann-Textilgruppe reichen zurück ins Jahr 1849, als der gebürtige Sachse Johann Joseph Sallmann in die Schweiz floh, im thurgauischen Amriswil ein eigenes Geschäft eröffnete und zum Begründer der schweizerischen Trikotindustrie wurde. Beharrlichkeit und Innovationskraft haben

Protokoll am Familientisch

Ein wichtiger Meilenstein ist nun mit dem Eintritt von Christian Sallmann, siebte Familiengeneration erreicht. Um den Nachfolgeprozess zu gestalten, hatte die Familie einen externen Berater hinzugezogen. Am Familientisch wurde in aller Gründlichkeit ein Vorgehen vereinbart und protokolliert. Heftige Diskussionen, wie er sie bei seiner Übernahme im Jahre 1989 erlebt hatte, wollte der heutige Inhaber und CEO Andreas Sallmann seinen sechs Kindern ersparen.

Gemeinsam wurden Bedingungen erarbeitet, die für einen Eintritt grundsätzlich zu erfüllen sind. Dazu gehören die passende Ausbildung und die nötige Qualifikation. Diese Anforderungen erfüllt Christian Sallmann. Der mit 32 Jahren älteste Sohn der Familie übernimmt die Funktion des COO und wird Mitglied der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrates. Er hatte bereits von 2009 bis 2011 als Projektleiter bei der ISA Bodywear gearbeitet und mit Erfolg das neue ERP-Programm implementiert, war später Betriebswirtschaftler bei Volkswagen Financial Services und engagierte sich ab 2015 als Mitglied der Geschäfts-

Klar geregelt ist, wie die Aktien in die nächste Generation übertragen werden und wie der Zeitplan bis zur Pensionierung aussieht.

die lange Firmengeschichte geprägt. Heute ist das Familienunternehmen mit der Marke ISA bodywear Garant für ökologisch einwandfreie und qualitativ hochwertige, in der Schweiz und Europa hergestellte Textilprodukte im Bereich Herren- und Damen- Tag- und Nachtwäsche. ISA ist der letzte Betrieb in der Schweiz, der über eine eigene Strickerei verfügt, den Grossteil seiner Stoffe selber produziert und konsequent in der Schweiz ausrüstet.

leitung bei der Christian Fischbacher Co. AG, einem führenden Textilunternehmen in St.Gallen. Christian Sallmann ist ausgebildeter Textilökonom und kennt die textile Welt nicht nur von seiner Ausbildung, sondern auch von der Praxis.

Übergabe in drei Jahren

Bereits bei der ISA Sallmann AG tätig ist die jüngste Tochter Martina. Die 22-Jährige hat eine kaufmännische Ausbildung absolviert und ist im Verkauf Innendienst tätig. Ob sie und auch die weiteren Kinder eine dauerhafte Rolle im Familienunternehmen übernehmen werden, ist noch offen. Klar geregelt ist jedoch, wie die Aktien in die nächste Generation übertragen

Gemeinsam wurden Bedingungen erarbeitet, die für einen Eintritt zu erfüllen sind.

werden und der Zeitplan von Andreas Sallmann bis zur Pensionierung. Bis zu seinem Rücktritt will er sich ganz auf den Verkauf und das Marketing konzentrieren und seinem Sohn freie Hand in seinem Arbeitsbereich geben. Andreas Sallmann ist überzeugt, dass Christian Sallmann die Leidenschaft für ausgewählte Stoffe und perfekte Schnitte weitertragen, weiterhin Tradition mit Innovation verbinden und wissen, was Mann und Frau am liebsten darunter tragen. Christian Sallmann kennt die Anforderungen an ein modernes Unternehmen. Und sein Vater ist glücklich, kommt ein bestens ausgebildeter und motivierter junger Mann in die Firma, der den Generationenwechsel garantiert.

Text: Stephan Ziegler

Bild: zVg

Zum Unternehmen

Die Sallmann-Gruppe mit Sitz in Amriswil ist auf die Herstellung von Unterwäsche spezialisiert. 44 Angestellte in der Schweiz und 134 in Portugal stellen jährlich 1,5 bis 1,6 Millionen Wäschestücke her. Sie werden unter der Marke ISA bodywear weltweit vermarktet. Grosses Gewicht legt das Unternehmen auf umweltverträgliche Prozesse und einwandfreie Qualität. Seit 2009 wird Bio-Baumwolle verarbeitet, und die 2013 in Portugal in Betrieb genommene Solaranlage deckt bereits 40 Prozent des Strombedarfs. Erklärtes Ziel ist, weiterhin so viel wie möglich am Standort Amriswil zu produzieren.

Familieninterne Nachfolge per Copy/Paste?

Manch ein Unternehmer macht sich früh Gedanken über die Zukunft seines Unternehmens nach seiner aktiven Tätigkeit. Er will folgende Fragen beantworten: Wer kann mein Werk fortführen? Vielleicht eines meiner Kinder?



Es scheint die einfachste Lösung zu sein, wenn eine eingespielte Führungsorganisation nur an einer Position – jener des Eigentümers – eine Änderung erfährt und die bisherige erfolgreiche Strategie fortgeführt wird. Sollte der Nachfolger das fachliche Rüstzeug mitbringen und charakterlich ähnlich aufgestellt sein wie der Patron, so scheint die Stabübergabe keine Probleme nach sich zu ziehen.

Gerade bei der Übergabe an Söhne und Töchter gibt man sich dieser Vereinfachung nur zu gerne hin. Die Realität ist aber stets komplexer – und eine unreflektierte «Inthronisierung» eines einzelnen Nachkommen nicht ratsam, auch wenn sie funktionieren kann. Es sprechen zwei Argumente dagegen:

Erstens braucht das Unternehmen eine Führung, die den künftigen Herausforderungen des Marktes gewachsen ist; dazu ist die aktuelle Strategie nicht immer die richtige. Ein Nachkomme kann geeignet sein, das Unternehmen strategisch neu aufzustellen. Er sollte dafür aber mit genügend Eigenständigkeit agieren können. Das Einleiten eines Strategie-Prozesses vor der Nachfolge und unter Einbezug der Nachkommen kann helfen, diese zu gewährleisten.

Zweitens dürfen die Geschwister nicht vergessen werden. Vielfach sind diese auch an einer operativen Rolle im Unternehmen interessiert oder durch erbrechtliche Regelungen wirtschaftlich beteiligt. Dies birgt Konfliktpotenzial für die Familie und für das Unternehmen. Ein strukturierter Prozess im Rahmen einer Familienverfassung sorgt für klare Regelungen und transparente Kommunikation.

Ein unreflektierter «Copy/Paste»-Ansatz wird nur in den seltensten Fällen eine stabile Lösung hervorbringen. Sowohl im Unternehmen wie auch in der Familie braucht es ein Mindestmass an Reflexion, um beide auf die Veränderungen bei einer Nachfolge vorzubereiten.

Stefan Schneider, Senior Manager bei Continuum AG St. Gallen, www.continuum.ch



Mein Ziel:
Das Lebenswerk weitergeben.

Rolf Steiner
Sohn des Firmengründers
Stewi AG

Wir begleiten Sie bei der Nachfolgeregelung.

Da Ihr Unternehmen einzigartig ist, erfordert die Weitergabe Ihres Lebenswerks eine massgeschneiderte Lösung. In dieser herausfordernden Unternehmensphase begleiten wir Sie mit unserem erfahrenen Expertennetzwerk im gesamten Nachfolgeprozess – individuell und ganzheitlich.

RAIFFEISEN

Lösungen für Unternehmer

raiffeisen.ch/nachfolge



 **businessbroker**

VORSORGE PARTNER

Nachfolgeregelung mit Gespür – wenn der Chef nicht loslassen kann

Eine Unternehmensnachfolge ist oft komplexer, als man annimmt. Es geht nicht nur um Recht, Finanzen, Steuern und Vorsorge. Vielmehr entscheiden emotionale Faktoren über den Erfolg, wie das Loslassen – das fällt vielen Patrons schwer. In der «Nachfolgebox» bündelt das Raiffeisen Unternehmerzentrum RUZ Experten-Knowhow und beseitigt folgenschwere Stolpersteine, erklärt der Nachfolgebegleiter Raimund Staubli.



Laut einer Studie müssen rund 75 000 Betriebe in den nächsten fünf Jahren ihre Nachfolge regeln. Was heisst das für den Einzelnen?

Die Nachfolge frühzeitig anzugehen und intensiv über die Zukunft seines Unternehmens nachzudenken. Ob eine Nachfolge sinnvoll ist, hängt von vielen Faktoren ab und muss emotionslos beurteilt werden. Eine wichtige Frage lautet: Ist mein Unternehmen zukunftsfähig und zukunftswürdig? Kommt man zum Schluss, die Firma in die Nachfolge zu führen, muss man sie dafür frühzeitig systematisch attraktiv machen. Das beinhaltet, Firmenleistung und Strukturen zu entwickeln sowie Verantwortlichkeiten zu regeln. Unternehmer müssen zudem lernen loszulassen, was nicht einfach ist.

Wieso?

Viele Firmen werden über Jahrzehnte von Unternehmern aufgebaut und geprägt. Oft repräsentieren sie das Unternehmen und machen sich wenig Gedanken über ihre persönliche Zukunft. Dass jemand anderes das Unternehmen ebenso gut führen kann, glauben viele nicht. Daher ist es für sie schwer vorstellbar, ihr «Baby» in neue Hände zu geben. Es geht um emotionale Bindung, Identität, Zweifel und die Frage des Danach.

Kennen Sie Beispiele?

Zahlreiche! Viele Unternehmer befassen sich viel zu spät mit der Nachfolge und glauben, in kurzer Zeit eine nachhaltige Lösung zu finden. Es fällt ihnen schwer, neben sich frühzeitig andere Personen gross werden zu lassen. Sie halten wichtige Fäden bis zum Schluss fest. Wir stellen dann oft Perspektivenlosigkeit und Stillstand fest. Dies kann zu veralteten Infrastrukturen, komplizierten Prozessen und Abläufen oder Personalabgängen führen.

Deshalb lohnt sich professionelle Hilfe...

Ja, idealerweise bereits sehr früh. Denn Nachfolgeprozesse sind komplex. Es geht nicht nur um Recht, Finanzen, Steuern und Vorsorge, sondern auch um die stark unterschätzten psychologischen Aspekte. Dies verlangt neben Fachkompetenz und Erfahrung viel Empathie und eine ganzheitliche Vorgehensweise. Hier setzt das RUZ mit seiner prozessorientierten Nachfolgebegleitung an.

Sie sprechen die «Nachfolgebox» an?

Genau! Sie garantiert ein strukturiertes ganzheitliches Vorgehen, von der Analyse bis zur erfolgreichen Abwicklung. Dabei führen unsere erfahrenen Nachfolgebegleiter die Beteiligten Schritt für Schritt durch den Nachfolgeprozess und ziehen situativ Fachexperten bei. Als Coach und Sparringpartner stehen sie den Parteien neutral, kompetent und wohlwollend kritisch zur Seite. Sie erkennen Emotionen, Empfindungen sowie Ängste und vermitteln bei Bedarf.

Der RUZ-Nachfolgebegleiter

Raimund Staubli war Geschäftsführer im Handel sowie der Metallverarbeitung und ist betriebswirtschaftlich ausgebildet. Seit einigen Jahren steht er Unternehmern als Coach und Sparringpartner zur Verfügung. Er weiss, wie Mehrwerte für Unternehmer und Unternehmen generiert werden.

«Freiraum und Beziehungsarbeit»

Eliane Frei begleitet mit ihrer Firma «Freiraum» Unternehmen und Führungskräfte in Entwicklungsprozessen. Sie ist überzeugt: «Wer in der digitalisierten Welt, das Tempo halten und sich auch weiterentwickeln will, braucht ab und zu einen anderen Rhythmus.» Umso wichtiger sei es, mitunter aus einer anderen Perspektive auf die Veränderung zu blicken. Das rät sie auch jenen, die im Nachfolgeprozess sind.

Eliane Frei, KMU sind häufig unter zeitlichem Druck. Es gilt, das Arbeitsvolumen und die Administration zu bewältigen. Muss man sich, um sich Gedanken über die eigene Entwicklung zu machen, bewusst aus diesem Rhythmus lösen?

Ja, absolut. Die Wirtschaft ist in der digitalen Welt angekommen. Abläufe wurden effizienter, Kundenansprüche verändern sich schneller, Wissen wird rascher verbreitet, Zusammenarbeitsformen sind agiler. Was KMU heute wissen und können, ist vielleicht schon morgen nicht mehr gefragt. Dieser Rhythmus ist wie ein Sog und er laugt aus, ermüdet Menschen

blicke mit ihnen strukturiert auf ihr Bedürfnis bzw. ihre Herausforderung. Es wird geklärt, welche Ressourcen der Betrieb zur Verfügung hat, welche Rahmenbedingungen berücksichtigt werden müssen und wo die Firmeninhaber ankommen wollen, wenn der neue Weg erschlossen ist. Dazu gehört in einem ersten Schritt auch, dass wir einmal gemeinsam den bisher gewohnten Weg durch den Betrieb gehen. Darauf basierend entwickle ich in der Organisationsberatung ein Konzept, wie ihr neuer Weg nachhaltig erschlossen werden kann. Dieses wird gemeinsam überprüft und meine Kunden entscheiden dann, ob sie eine Begleitung bei der Umsetzung wünschen.

«Darin stecken Emotionen, Schweiss, Stolz und vor allem eine ganz starke Identifikation.»

und Maschinen. Maschinen ohne Wartung produzieren irgendwann mehr Ausschuss. Menschen ohne Pause sehen irgendwann vor lauter Bäumen den Wald nicht mehr. Und wer als KMU-Betrieb und Führungsperson gesund und präsent sein will, sich weiterentwickeln und an Branchenentwicklungen partizipieren will, braucht ab und zu einen anderen Rhythmus.

Mit Ihrem Unternehmen begleiten Sie Firmen dahin gehend, neue Wege zu erschliessen. Wie muss man sich eine solche Beratung vorstellen?

Voraussetzung für eine Organisationsentwicklung oder ein Führungcoaching ist als Erstes die Bereitschaft meiner Kunden, sich in einen anderen Rhythmus zu begeben und darin die eigenen Handlungsstrategien zu reflektieren. Zum Beispiel, indem sie mit mir im «Parkbankdialog» aus einer Aussenperspektive auf ihre Organisation oder ihre Führungsrolle blicken.

Ist diese Bereitschaft für eine Organisationsentwicklung da...

...beginnt eine Beratung zuerst mit einer Auslegung. Das heisst ich begleite die Inhaber dabei, eine Aussenansicht auf ihren Betrieb einzunehmen,

Sie haben sich kürzlich in Ihrer Masterarbeit intensiv mit dem Thema «Nachfolgeentwicklung» befasst. Zu welchen Erkenntnissen sind Sie gekommen?

Es braucht Freiräume, in welchen Nachfolger sich reflektieren und ihre eigene Identität als Unternehmer entwickeln können. Und es braucht Beziehungsarbeit zwischen allen Beteiligten, in welcher Sichtweisen, Bedürfnisse und Missverständnisse konstruktiv bearbeitet werden können.

Dies ist grob das Ergebnis meiner Masterarbeit, in welcher ich die Frage beantwortete: «Wie soll Beratung im Nachfolgeprozess aussehen, damit KMU-Übernehmende ihre eigene unternehmerische Identität entwickeln können?» Für die Beantwortung der Frage fokussierte ich mich auf familieninterne Nachfolgelösungen und solche durch Mitarbeiter.

Die erste konkrete Erkenntnis ist, dass Nachfolgeentwicklung idealerweise mit einer persönlichen Standortbestimmung beginnt beim ersten Gedanken, ob eine KMU-Nachfolge in Frage kommt. Dies setzt Reflexionsbereitschaft voraus und ist im Sinne der individuellen Weiterentwicklung danach Teil des ganzen Unternehmerlebens. Zweite Erkenntnis ist, dass Übernehmende im Nachfolgeprozess insbesondere die menschlichen Themen beschäftigen. Besonders stark geht es dabei um die Rollenklärung und -gestaltung mit sich selbst und gegenüber den

Stakeholdern bzw. den Fragen «Wer bin ich?», «Wofür will ich als Unternehmer stehen?» und «Wie will ich mich verhalten?». Bei familieninternen Nachfolgen geht es zusätzlich um eine Rollenerweiterung.

«Nachfolger müssen ihre eigene Identität als Unternehmer entwickeln können.»

Dabei beschäftigen insbesondere die Fragen «Wie begegne ich meinen Eltern als Unternehmer?» und «Wann begegnen wir uns in der familiären Struktur «Eltern/Kind»?». Und Drittens zeigte sich deutlich,

dass es Fairness und ein Dialog auf Augenhöhe zwischen allen Beteiligten Erfolgsfaktoren in der Nachfolge sind.

Häufig muss auch im Nachfolgeprozess zuerst Druck bestehen, um sich mit dem Ablöseprozess zu befassen. Wieso klammern sich viele Inhaber an ihre Position?

Wenn man ein Leben lang erfolgreich auf einer Position spielt, dann hat das einen guten Grund: Man war erfolgreich damit. Für viele Unternehmer ist es das Lebenswerk, das sie auf dieser Position geschaffen haben und mit der Nachfolge abgeben.



Organisationsberaterin Eliane Frei:

«Was braucht es, damit KMU-Übernehmende ihre eigene unternehmerische Identität entwickeln können?»

	Referenz	Umsatz	Preis
Dienstleister in der stationären Betreuung mit Vollauslastung	CH0100899	CHF 2'769'000.–	CHF 5'000'000.–
Aufstrebendes Unternehmen im Bereich kreatives Backen	CH0100785	CHF 726'000.–	CHF 400'000.–
Ostschweizer Montage- und Handelsfirma im Baunebengewerbe	CH0100890	CHF 2'753'000.–	CHF 840'000.–
Gut strukturierte Möbelmanufaktur mit grosser Bekanntheit	CH0100898	CHF 2'330'000.–	CHF 1'800'000.–
Bekannte Plattform zur Vermietung attraktiver Ferienimmobilien	CH0100900	CHF 1'283'000.–	CHF 480'000.–
Attraktiver Spezialist im Bereich Isolierungen aus der Westschweiz	CH0100883	CHF 1'682'000.–	CHF 450'000.–
Maschinenbaufirma mit geschichtsträchtiger Vergangenheit	CH0100901	CHF 1'997'000.–	CHF 850'000.–
Grosshandelsunternehmen mit technischer Ausrüstung	CH0100896	CHF 735'000.–	CHF 400'000.–
Spezialisiertes LED-Beleuchtungsunternehmen	CH0100756	CHF 1'562'000.–	CHF 1'500'000.–
IT-Vertriebs- und Beratungsunternehmen mit Wachstumspotenzial	CH0100787	CHF 1'039'000.–	CHF 690'000.–
Handelsunternehmen für Cheminée und Öfen	CH0100736	CHF 6'900'000.–	CHF 4'000'000.–
Druckerei-Gruppe mit Fokus auf Märkte mit hoher Wertschöpfung	CH0100876	CHF 12'800'000.–	CHF 7'500'000.–

www.businessbroker.ch

al tr imo®

Ihre Spezialisten für:

Treuhand · Steuern · Revisionen · Rechtsberatung · Vorsorgeaufträge
Nachlassverwaltungen · Ehe- und Erbrecht · Vorsorge- und Finanzplanung
Immobilien · IT-Dienstleistungen

www.altrimo.ch · info@altrimo.ch

Appenzell · Herisau · St. Gallen · Zürich · Bottighofen · Frauenfeld · Schaanwald

Coaching für Familienunternehmen – damit die Nachfolge gelingt!



Weitere Informationen finden Sie unter www.passagen-beratung.com

Kontakt: Kornelia Seiler | Telefon: 071 534 96 37 | E-Mail: kontakt@passagen-beratung.com

P A S S A G E N

Beratungsbüro | Kornelia Seiler

Professionelle Beratung

- bei der Nachfolgeregelung
- bei Erbschaftsangelegenheiten
- bei familiären Konflikten

Die Stimme der Ostschweizer Wirtschaft.



www.leaderdigital.ch

Ein Werk mit dem sie sich erfolgreich positioniert haben. Darin stecken Emotionen, Schweiss, Stolz und vor allem eine ganz starke Identifikation. Genau darum sind Freiräume und Beziehungsarbeit wichtig, für Nachfolger und Übergebende. Freiräume, in denen Nachfolger für sich entwickeln können, was Identifikation für sie bedeutet und wie sie ihre Position im Betrieb gestalten wollen. Freiräume für Übergebende, um neben den Fakten ihres unternehmerischen Entscheides, der Betriebsübergabe, auch ihre Emotionen bewusst wahrnehmen und neue Identifikationsmöglichkeiten für sich entdecken können. Und schlussendlich die Beziehungsarbeit, in welcher sich die beiden Seiten austauschen, von einander lernen und sich über eine allenfalls andere Position des Übergebenden im Betrieb einig und klar werden.

«Fairness und Dialog auf Augenhöhe sind Erfolgsfaktoren in der Nachfolge.»

Nun gibt es in der Ostschweiz doch schon einige Beratungsunternehmen. Inwiefern grenzen Sie sich ab?

Ich grenze mich nicht ab. Ich bin Teil davon und mit dem, was ich tue, lebe ich meine berufliche Leidenschaft. Ich verbinde als Organisationsberaterin und Coach meine familiären Wurzeln mit einem beruflichen Werdegang. Was mich beziehungsweise meine Marke «Freiraum» differenziert, ist, dass ich im Thema Nachfolge meinen Fokus heute auf die Begleitung von potenziellen Übernehmenden lege. Ihnen biete ich Standortbestimmungen und Führungsscoachings an, die es ermöglichen, sich mit der individuellen unternehmerischen Entwicklung auseinanderzusetzen.

Bleiben wir abschliessend beim Begriff «Entwicklung». Welche streben Sie für Ihr Unternehmen an?

In der Beraterbranche sind Qualität, Seriosität und vertrauensvolle Beziehungen zentrale Punkte. Dies setzt langfristige Beziehungsarbeit und konstante Weiterbildung voraus. Daran arbeite ich und darauf lege ich Wert. Und ich will für das Thema individuelle Entwicklungsprozesse in der modernen Arbeitswelt weiter sensibilisieren. Denn «Parkbankdialoge» und Standortbestimmungen, wo wir in einem anderen Rhythmus von aussen auf den hektischen Alltag und berufliche Standorte blicken, werden immer wichtiger. Sie geben Kraft und Klarheit, um danach am Tempo in der agilen Arbeitswelt weiter fokussiert partizipieren zu können.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Marlies Thurnheer

adlatus

Erfolg dank Erfahrung

Nachfolgeregelung

Jährlich 15 000 Firmennachfolgen in der Schweiz...

...und jede ist anders. Jedenfalls ist jede Nachfolge komplex und der Erfolg keineswegs garantiert, wenn nicht alle Aspekte bis hin zu emotionalen Fragen sorgfältig angegangen werden. Die Mitarbeiter von adlatus kennen das Thema Nachfolge oft aus eigener Erfahrung und arbeiten gerne mit Fachleuten von Banken und spezialisierten Treuhandfirmen zusammen.

Zum Beispiel: Ein Team führt gezielt zur erfolgreichen Nachfolge

Eva Ehrat und Urs Früh von adlatus verfügen über grosse Erfahrung in Beratung, Informatik und Controlling. Sie begleiten das Projekt Alarm GmbH mit Fingerspitzengefühl und doch zielgerichtet und pragmatisch; Firmenbewertung, Suche der Kandidaten und Leitung der Prozesse bis zur Übergabe an die neuen Eigentümer der Sparten Elektro, Telekom und Antennenbau. Die Raiffeisenbank unterstützt die Finanzierung, und alle Beteiligten sprechen von einer rundum gelungenen Nachfolge.

adlatus

PRAXISORIENTIERT ERFAHREN
FACHKUNDIG VERFÜGBAR

Kontakt:
Regionalleitung
Guno Fischer

+41 (0)79 481 70 00
+41 (0)71 410 03 81
gunofischer@me.com

«Ohne Weiterbildung geht es nicht»

Der Rohstoff der Schweiz steckt in den Köpfen ihrer Bevölkerung. Dass dieser nicht versiegt, sondern stetig nachwächst und besser wird, dafür sorgen zahlreiche (Weiter-)Bildungseinrichtungen. Rechtsanwalt und Brigadier Markus Näf, der an der FHSG lehrt, über den Zwang zur Weiterbildung, das Image der Berufsbildung und lebenslanges Lernen.

Markus Näf, Welche Bedeutung nimmt die Weiterbildung für Sie in der Wirtschaft ein?

Bei meiner Berufswahl vor 35 Jahren gab es die meisten Berufe, die heute ausgebildet werden, noch gar nicht. Die technologische und die gesellschaftliche Entwicklung erfordern neue Fähigkeiten und damit auch neuen Weiterbildungen. Wenn Bedarf nach einer neuen Qualifikation besteht, wenden sich Unternehmen oft selbst an die Bildungsinstitutionen – oder schaffen ein solches Angebot. Das Thema ist also äusserst wichtig und wird von der Wirtschaft auch entsprechend gefordert und gefördert.

«Der Wettbewerb unter den Weiterbildungsanbietern sorgt für einen hohen Anpassungsdruck und für Innovation.»

Wie sorgen Sie als Lehrbeauftragter dafür, dass der Ostschweiz der Rohstoff – also die Bildung – nicht ausgeht?

Nicht nur für mich ist die Verknüpfung von Theorie und Praxis wichtig. Ich vermittele meinen Studenten das Wissen anhand von Anwendungsbeispielen oder erarbeite mit ihnen Lösungen anhand von Fragestellungen. Als Lehrbeauftragter ist es ein Privileg, meine täglichen beruflichen Erfahrungen mit der Theorie zu verknüpfen und meinen Studenten zu vermitteln. So bleibt die Bildung aktuell. Auch hier besteht eine enge Symbiose zwischen Wirtschaft und Weiterbildungsinstitutionen.

Wie hat sich die Weiterbildungslandschaft an Ihrer Hochschule, der Fachhochschule St.Gallen, in den letzten Jahren entwickelt?

Während früher Wissen exklusiv war, da es praktisch nur über Literatur in der Bibliothek verfügbar war, stehen heute – im Informationszeitalter – mit einer jederzeitigen Verfügbarkeit fast jeder Information im Internet die Anwendungs- und die Medienkompetenz im Zentrum. Man muss sich also weniger darum kümmern, wo man eine Information findet, sondern vielmehr darum, wie man mit ihr umgeht und wo sie einzuordnen ist.

Welche Angebote boomen momentan?

Wir stellen fest, dass Unternehmen wieder mehr Wert auf die Weiterbildung legen und solche Weiterbildungsbesuche auch fördern, indem sie diese finanzieren oder die Arbeitszeit dafür zur Verfügung stellen. Gefragt sind generell Ausbildungsgänge, die für eine berufliche Funktion qualifizieren. Die Unternehmen merken, dass sie in ihre Leute investieren müssen, um erfolgreich zu bleiben. Stillstand bedeutet Rückschritt!

Und wie richten Sie Ihr Weiterbildungsangebot auf die Bedürfnisse der Wirtschaft aus?

Es gibt drei Arten von Weiterbildungsangeboten: Erstens eine allgemeine betriebswirtschaftliche Ausbildung, also die Ausbildung zum Generalisten, zweitens eine Weiterbildung, die für eine bestimmte Funktion qualifiziert, zum Beispiel zum Projektleiter oder zum Finanzchef, und drittens die themenbezogene Ausbildung, zum Beispiel ein Seminar zum Datenschutzrecht. Alle Angebote werden laufend an die Bedürfnisse angepasst, durch einen Austausch mit Firmenvertretern einer- und einem mit Absolventen andererseits. Wir hören sehr genau auf die Bedürfnisse unserer Teilnehmer und deren Arbeitgeber. Neue Angebote werden etwa im Kontext der Digitalisierung geschaffen – hier entstehen laufend neue Berufsbilder. Welches Unternehmen hätte vor zehn Jahren einen Social-Media-Manager beschäftigt?

Sie sagen es: Digitalisierung, Globalisierung und Informatik werden immer wichtiger, und die internationale Vernetzung wirkt sich auch auf das Schweizer Bildungssystem aus. Kommen die Politik und die Wirtschaft bei sich rasch ändernden Rahmenbedingungen noch nach, das Schulsystem auf die Zukunft auszurichten?

Eigentlich mache ich mir dazu keine Sorgen. Der Wettbewerb unter den Weiterbildungsanbietern sorgt für einen hohen Anpassungsdruck und für Innovation. Veraltete Angebote werden einfach nicht mehr nachgefragt und verschwinden vom Markt. Problematisch ist hier nur, wenn die Politik durch veraltete Rahmenbedingungen diese Veränderungen blockiert. Hier sind flexible Anpassungen gefragt!



*Markus Näf, Rechtsanwalt, Dozent
und Brigadier aus dem Toggenburg:*

***Verknüpfung von
Theorie und Praxis.***

Absolvieren Erwachsene eine Weiterbildung vor allem, um danach auf- oder umzusteigen?

Die Motivation für den Besuch einer Weiterbildung sind so vielfältig wie die Angebote und Personen. Es spielt aus meiner Sicht auch keine Rolle, ob jemand einen Sprachkurs besucht, um sie in den Ferien anzuwenden oder in einem neuen Job. Wichtig sind die Motivation und die Freude am Neuen. Wenn man danach seine Arbeit gut macht, folgt die Karriere meist von selbst.

«Nur Weiterbildung alleine macht noch keinen guten Mitarbeiter aus, aber ohne Weiterbildung geht es nicht.»

Trotzdem: Der Arbeitsmarkt ist hart. Hat man ohne permanenten Weiterbildung überhaupt noch die Möglichkeit, weiterzukommen?

Es gehört beides dazu, eine gute berufliche Erfahrung mit einem Leistungsausweis ebenso wie eine regelmässige Weiterbildung. Nur Weiterbildung alleine macht noch keinen guten Mitarbeiter aus, aber ohne Weiterbildung geht es nicht.

Die Schwierigkeit für die berufliche Weiterbildung liegt oft in der fehlenden Vereinbarkeit von Familie, Beruf und Weiterbildung. Wie kann die berufliche Weiterbildung trotzdem gefördert werden?

Weiterbildung geht nicht ohne Einsatz des Teilnehmers, gewisse Abstriche sind unumgänglich. Es gibt aber verschiedene Formate für Weiterbildungen. Entsprechend ist es wichtig, für sich das passende Angebot auszuwählen: Mache ich meine Weiterbildung am Abend, an den Wochenenden, in Blöcken oder gar im Fernstudium? Und: Finde ich ein Angebot in meiner Nähe oder muss ich dafür durch die halbe Schweiz reisen? Man tut also gut daran, sich umfassend zu informieren, bevor man etwas anfängt.

Bildung ist eine «Sportart», bei der die Schweiz im internationalen Vergleich sehr gut abschneidet. Was aber könnte man am hiesigen Bildungssystem noch verbessern?

Die Durchlässigkeit der verschiedenen Bildungswegen könnte weiter verbessert sprich erleichtert werden. Noch mehr an Bedeutung gewinnt für mich aber der internationale Austausch. Berufsleute sollten

Anzeige

Executive School of Management,
Technology and Law (ES-HSG)



Universität St.Gallen

Leadership Development Program

Sich vorbereiten für neue Herausforderungen

- FÜHRUNGSKOMPETENZ
- PERSÖNLICHKEITSKOMPETENZ
- SOZIALKOMPETENZ

CAS-Abschluss 21 Tage, DAS-Abschluss 41 Tage
Modularer Aufbau mit flexiblem Einstieg.

„Die Dozenten des LDP sind allesamt inspirierende Persönlichkeiten, die mir neben der Theorie noch konkrete Tools mit auf den Weg gegeben haben, die ich direkt in mein Unternehmen einfließen lassen konnte.“

Christian Fischer, CEO, Bcomp AG

Start: 20. Mai 2019 | Anmeldeschluss: 26. April 2019
Frühbucherrabatt bis 25. März 2019

«Wissen schafft Wirkung» 

Tel. +41 (0)71 224 7501, Email: unternehmerschule@unisg.ch
www.unternehmerschule.unisg.ch

heute einen Teil der Aus- und Weiterbildung auch im Ausland – zum Beispiel an einer Partner-Hochschule – absolvieren können. Hier die gegenseitige Anerkennung zu forcieren, dünkt mich wichtig.

Das duale Bildungssystem hat in der Schweiz einen hohen Stellenwert. Wird dies auch in Zukunft so bleiben?

Das duale Bildungssystem ist der Erfolgsfaktor für die Schweiz. Es ist daher ausserordentlich wichtig, dieses System zu pflegen. Eine Lehre ermöglicht einen ausgezeichneten Berufseinstieg, und mit der Durchlässigkeit der Bildungswege ermöglicht sie auch den Weg an die Hochschule. Ich bin das beste Beispiel dafür... Das Fähigkeitszeugnis nach einer

«Die Unternehmen merken, dass sie in ihre Leute investieren müssen, um erfolgreich zu bleiben.»

vierjährigen Lehre, zum Beispiel einer Informatiklehre, ist im internationalen Vergleich allerdings viel zu tief bewertet, etwa im Vergleich zu einem Bachelor in Information Technology nach einem dreijährigen theoretischen Studium an einer englischen Universität: Der Lehrgänger in der Schweiz ist für seinen Beruf besser qualifiziert. Trotzdem stehen dem englischen Bachelor-Absolventen aufgrund des akademischen Abschlusses mehr Türen offen. Hier besteht dringender Handlungsbedarf in der Verbesserung – und Bewertung – der Anerkennung unserer Berufsabschlüsse.

Text: Stephan Ziegler

Bild: Marlies Thurnheer

Markus Näf (*1967) hat an der Universität Freiburg Recht studiert und mit einem Master of Law abgeschlossen. Er ist heute als Rechtsanwalt tätig – spezialisiert auf Informatik- und Datenschutzrecht – und Verwaltungsratspräsident eines Informatikdienstleisters sowie einer Seidenmanufaktur. Näf hat ursprünglich eine kaufmännische Ausbildung absolviert und war über zehn Jahre in unterschiedlichen Funktionen in der Finanzbranche tätig, unter anderem als Leiter Marktmanagement Geschäftskunden Schweiz einer Grossbank. Vor seiner anwaltlichen Tätigkeit war der Toggenburger über zehn Jahre als Unternehmensberater tätig und hat Projekte im In- und Ausland realisiert. Näf ist zudem Lehrbeauftragter für Projektmanagement und Informatikrecht an der Fachhochschule St.Gallen. Im Militär bekleidet er als Milizoffizier den Rang eines Brigadiers.

«Agieren, nicht reagieren»

Regina Albers-Kühne (*1966) aus Mörschwil führt zusammen mit ihrem Mann die Albers Hörinstitut AG in St.Gallen.



Regina Albers-Kühne, was reizt Sie an Ihrer beruflichen Tätigkeit?

Es sind für mich primär drei Aspekte, warum ich unternehmerisch tätig bin: Erstens bin ich mein eigener Herr und Meister und niemandem Rechenschaft schuldig. Das bedingt zweitens, dass ich oft wichtige Entscheide fällen und dafür auch die volle Verantwortung übernehmen muss und will. Drittens ist da der Reiz des Unbekannten: Märkte verändern sich, Mitbewerber verändern sich, und wir müssen agieren und nicht einfach auf Konkurrenz reagieren. Wir müssen immer einen Schritt voraus sein und segeln oft hart am Wind. Ansprüche und Erwartungen unserer Kundschaft werden wegen der Informationsmöglichkeiten im Internet immer grösser – und die Hörgerätektechnologie entwickelt sich rasant. Dessen sind sich unseren Kunden, jetzt mehrheitlich Babyboomer, voll bewusst. Dem müssen wir Rechnung tragen.

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

Nach der Erziehung meiner vier Jungs und jahrelanger Tätigkeit als Hausfrau war der Wiedereinstieg ins Berufsleben eine Herausforderung. Ich war anfänglich nur buchhalterisch tätig, übernahm aber schrittweise sämtliche organisatorischen Aufgaben wie Marketing und Personal sowie auch die Kundenbetreuung. Gleichzeitig habe ich einen zweijährigen Grundkurs zum Hörgeräteakustiker absolviert. Es war mir wichtig, auch das technische und medizinische Verständnis zu erlangen und unseren Kunden in einer Erstberatung betreuen zu können. Denn am Empfang besetze ich eine Schlüsselstelle in unserer Firma.

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

Ich bin unter Gleichgesinnten und habe mich vom ersten Tag an sehr wohl gefühlt. Es eröffnet mir Möglichkeiten zum Austausch mit Powerfrauen. Ich sehe auch, wie sie mit Ideen, Überzeugung, Tatkraft und Willen erfolgreich im Berufsleben sind. Das gibt mir selbst viel Energie und Selbstvertrauen. Und es eröffnet mir auch neue Kundenkanäle, das ist für mich Business!

www.leaderinnenostschweiz.ch

«Das Steuerrecht wird immer komplizierter»

Der Verein Schweizerische Steuerkonferenz mit Sitz in Frauenfeld wurde 1919 gegründet. Mitglieder sind alle kantonalen Steuerverwaltungen sowie die Eidg. Steuerverwaltung. Die SSK beschäftigt sich vor allem mit der Vereinheitlichung der Steuerpraxis und dem Erfahrungsaustausch. Zum 100-Jahre-Jubiläum spricht Präsident Jakob Rütsche, Vorsteher der Kantonalen Steuerverwaltung Thurgau, mit dem LEADER über den automatischen Informationsaustausch, das Steuerklima in der Schweiz und die häufigsten Gründe für Einsprachen.

Jakob Rütsche, was hat sich in den letzten 25 Jahren in der Schweizer Steuerlandschaft am meisten verändert?

Eindeutig die Arbeitsweise: Mittlerweile sind alle Prozesse digitalisiert, von der Steuererklärung bis zur Veranlagung.

von konkreten Steuerfällen. Dann über gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie über den positiven Trend bezüglich Steuerertrag und der höheren Steuerkraft je Kopf: Erfolgreiche Personen haben die Lebensqualitäten im Kanton Thurgau schätzen gelernt.

«Politische Anliegen führen zu fatalen Eingriffen in die Steuersystematik.»

Was macht Ihnen als SSK-Präsident zurzeit am meisten Sorge?

Die heutige Art der Gesetzgebung. Heute werden die Gesetzestexte zu detailliert ausformuliert, einzelne Artikel füllen gar ganze Seiten und sind teils nur schwer verständlich. Diese erhöhten Verfeinerungen führen zu mehr Komplexität, schlechterer Lesbarkeit und letztlich zu Überforderungen auf beiden Seiten in der Anwendung. Obwohl die Politiker immer von Vereinfachungen sprechen, führt die heutige Art der Gesetzgebung genau zum Gegenteil: Politische Anliegen führen zu fatalen Eingriffen in die Steuersystematik (z. B. FABI, Geldspielgesetz, Rückbaukosten mit Vortragsmöglichkeiten usw.). Solche Art Gesetze verursachen unverhältnismässige Aufwände im Vollzug und führen letztlich zu einer Aufblähung des Staatsapparates.

Und worüber können Sie sich als Vorsteher der Kantonalen Steuerverwaltung Thurgau freuen?

Über das gute Verhältnis Bürger-Verwaltung-Wirtschaft im Thurgau. Als Vorsteher sind mir kurze Wege und offene Türen wichtig, verbunden auch mit der Bereitschaft für persönliche Besprechungen

Die grenzüberschreitende Steuerhinterziehung soll mithilfe des globalen Standards für den automatischen Informationsaustausch über Finanzkonten (AIA) verhindert werden. Bisher haben sich über 100 Länder, darunter auch die Schweiz, zur Übernahme dieses globalen Standards im Bereich der Steuertransparenz bekannt. Mit welchen Auswirkungen rechnen Sie für die Verwaltung hinsichtlich dieser AIA-Daten?

Die Auswirkungen sind noch nicht absehbar; jedenfalls benötigt die Steuerverwaltung kein zusätzliches Personal für die Auswertung der AIA-Daten. Bezüglich Ertrag bestehen keine grossen Erwartungen. Die Daten werden vom Bund an den Kanton übermittelt, dieser kann die Daten einlesen und direkt mit den persönlichen Daten der betroffenen Steuerpflichtigen verknüpfen. Aktuell sind beim Bund 68 000 Finanzkonten für im Thurgau steuerpflichtige Personen eingetroffen.

Werden alle angeschlossenen 100 Staaten ohne Differenzierung mit denselben Daten beliefert?

Ja, die Schweizer Banken sind verpflichtet, die Daten an die Eidg. Steuerverwaltung zu liefern und diese leitet die Daten an die vertraglich angeschlossenen Staaten weiter, sofern diese sich an die verbindlichen Standards halten und Gegenrecht gewähren. Frankreich wird vorerst nicht mit Daten beliefert, weil Frankreich selber wegen technischer Probleme noch keine Daten liefern kann.



Jakob Rüttsche ist Präsident der Schweizerischen Steuerkonferenz (SSK) und Vorsteher der Kantonalen Steuerverwaltung Thurgau.

Kann etwa gegenüber einem Staat, der die Menschenrechte nachweislich regelmässig verletzt, ein Daten-Austausch-Stopp verhängt werden?

Nein; die Verletzung von Menschenrechten ist kein Kriterium für eine Sistierung der Datenlieferung. In einem solchen Fall müsste das Abkommen aufgekündigt werden.

Welche Tendenz stellen Sie in Bezug auf das Steuerklima in der Schweiz fest?

Es wird rauer! Schwarze Listen drohen uns. Südliche und nördliche Staaten gehen bereits heute aggressiv gegen international tätige Unternehmen in der Schweiz vor. Die aus der Schweiz fakturierten

«Rund 80 Prozent aller Steuerdeklarationen müssen zugunsten oder zulasten der Pflichtigen korrigiert werden.»

Leistungen werden steuerlich infrage gestellt. Damit soll das internationale Unternehmen genötigt werden, seine Aktivitäten möglichst wieder in das eigene Land zu verlegen.

Wie hoch ist der Anteil der Steuerpflichtigen, welche ihre Steuerdeklaration ordentlich einreichen?

Erfreulicherweise sind das rund 97% aller Steuerpflichtigen im Kanton Thurgau. Lediglich knapp 3% oder rund 4900 Pflichtige müssen gebüsst und mit einer Ermessenstaxation belegt werden.

Und welcher Anteil der eingereichten Steuerdeklarationen wird korrigiert?

Hier sieht das Verhältnis anders aus, ca. 80% aller Steuerdeklarationen müssen zugunsten oder zulasten der Pflichtigen korrigiert werden.

Ist es denkbar, dass in Zukunft alle Kantone ihre Steuererklärungen harmonisiert haben und eine einheitliche elektronische Steuererklärung eingeführt wird?

Eine vollständige Formularharmonisierung ist in der Schweiz wohl kaum realistisch – der Föderalismus lässt grüssen. Die SSK setzt sich dafür ein, dass die digitalen Steuererklärungsdaten standardisiert in den Kantonen verwendet werden können.

Also müssen wir noch lange mit der Papiersteuererklärung leben?

Es wird weiterhin eine Papiersteuererklärung geben, ja. Nicht alle Steuerkunden können oder wollen die Steuererklärung mit einer Deklarationssoftware ausfüllen. Die Zahl der in Papier eingereichten Steuererklärungen nimmt jedoch jährlich ab.

Was schätzen Sie, sind die häufigsten Gründe und Ursachen für Einspracheverfahren?

Das Steuerrecht wird immer komplizierter, womit die Steuerkunden oftmals überfordert sind. Die Folgen sind falsch deklariertes Einkommen oder Vermögen. Häufig führen die geltend gemachten Abzüge zu Einsprachen. Daneben verursachen auch zu wenig vertiefte Abklärungen der Veranlagungsbehörden infolge Zeitdruck zu Einsprachen.

Welche Feststellungen macht die Verwaltung, wenn Sie das Gros der Einsprache- und Rekursverfahren analysiert?

Über 80% der Einsprachen betreffen von Steuerpflichtigen geltend gemachte Abzüge, aber auch der Arbeitsdruck im Veranlagungsverfahren führt zu Veranlagungsfehlern und damit zu Einsprachen. Pro Jahr werden im Kanton Thurgau etwa 300 Rekurse von der Steuerrekurskommission behandelt, wovon rund 90% abgewiesen werden. Gegenstand von Rekursverfahren sind häufig Fragen bezüglich abzugs-

Anzeige



TREUHAND | EXPERTEN
www.treuhandsuisse.ch

TREUHAND | SUISSE
Schweizerischer Treuhänderverband

**TRAU SCHAU WEM
UNSERE MITGLIEDER
SIND KMU-BEGLEITER
MIT GÜTESIEGEL.**

fähigen Liegenschaftenunterhaltskosten, Berufsauslagen oder anderer Abzüge.

Worauf sollte aus Ihrer Sicht ein Steuerpflichtiger achten, wenn er eine Drittperson mit seiner Steuerdeklaration beauftragen möchte?

Trau, schau, wem! Nicht jeder Person vertrauen, sondern seriös nachfragen, ob die Person bzw. die Treuhandgesellschaft über die notwendigen Fähigkeiten verfügt. Weder der preisgünstigste noch der teuerste Berater ist in der Regel der Beste. Stammtischempfehlungen sollten kritisch hinterfragt werden. Qualifizierte Fachpersonen sind in der Regel Mitglieder bei Treuhand-Suisse oder Expert-Suisse. Diese Fachleute mit einer höheren Fachausbildung bieten Gewähr für einen guten Leumund und erfüllen jährliche Weiterbildungsverpflichtungen.

«Eine vollständige Formularharmonisierung ist kaum realistisch – der Föderalismus lässt grüssen.»

Wann frühestens könnte aus Ihrer Sicht ein Systemwechsel bei der Wohneigentumsbesteuerung in Kraft gesetzt werden? Und wie verhält es sich mit der Eigentümerquote?

Die Abschaffung des Eigenmietwertes könnte frühestens per 1.1.2021 in Kraft gesetzt werden, wenn Parlament und Volk dies entscheiden. Aktuell liegt die Eigentümerquote im Kanton Thurgau bei über 47%, ist aber nur noch leicht steigend, bedingt durch die Landverknappung und die steigenden Preise. Trotz Abschaffung der Eigenmietwertbesteuerung wird die Eigentümerquote also nur minimal steigen.

Und wie schätzen Sie die Chancen auf ein Volks-Ja ein, damit das Bundesgesetz über die Steuerreform und die AHV-Finanzierung (STAF) 2020 in Kraft gesetzt werden kann?

Volkswirtschaftlich denkend ist ein Ja für die Schweiz sehr wichtig. Es handelt sich um eine wichtige Abstimmung zur Wahrung der Interessen unseres Landes. Ich hoffe also auf Zustimmung. Denn ein Nein würde dem Wohlstand in der Schweiz stark schaden und die Vollbeschäftigung wäre massiv gefährdet. Die schnell spürbaren Auswirkungen in der Wirtschaft infolge Aufnahme der Schweiz auf die Schwarze Liste dürfen keines Falls kleingerechnet werden.

Interview: Stephan Ziegler

Bild: Marlies Thurnheer

Pflotsch und Winterzauber

Im Winter fallen mir die gegensätzlichen Stimmungen ganz besonders auf: Da sind diese dunklen Wintertage, an denen sich die Stadt St.Gallen in dichten Nebel hüllt und vereiste Trottoirs das Ihrige zur Ungemütlichkeit in den Gassen beitragen.

Da ist aber auch die weisse Pracht, welche die Landschaft verzaubert und Jung und Alt auf den Skiern oder Winterspaziergängen erfreut.



Begeisterung und Unmut sind auch an den Aktienmärkten ganz besonders nahe Nachbarn. Auf ein sehr positives 2017 folgte ein hartes 2018. Unser Bankhaus stuft die aktuelle Schwächephase an den Aktienmärkten als Korrektur, nicht als grosse Baisse wie 2000 oder 2008 ein. Solche Korrekturphasen kommen in unregelmässigen Abständen immer wieder vor. Deshalb erwarten wir, dass dieses Jahr wieder erfreulicher wird – ausser das weltweite Schuldenproblem vermässelt den eigentlich nach wie vor guten Wirtschaftsgang.

An den Finanzmärkten wird es immer unterschiedliche Winterstimmungen geben. Jede Vermögensanlage unterliegt Preisschwankungen. Langfristig betrachtet gehören Aktien zu den renditestärksten Anlageklassen, aber man muss volatile Phasen mit lautem Marktgeschrei aushalten können. In Klimatabellen gibt es immer mal wieder extreme Ausschläge bei Niederschlag und Temperatur. Deshalb ist die Frage entscheidend, ob man sich grundsätzlich im winterlichen Klima wohlfühlt.

Kürzlich warnte mich ein freundlicher Mitarbeiter vom Winterdienst, dass die Treppe glatt sei und ich aufpassen solle. Auch an den Finanzmärkten lassen sich gewisse Vorkehrungen treffen: Sind die Unternehmungen, in die ich investiert habe, handlungsfähig, global gut aufgestellt, gesund finanziert und im aktuellen Handelsstreit überlebensfähig? Habe ich genügend diversifiziert nach Anlagekategorien, Ländern und Branchen? Wer diese Fragen überzeugend mit «Ja» beantworten kann und grundsätzlich mit den unterschiedlichen winterlichen Stimmungen klarkommt, muss auch vermögensmässig nicht in eine mildere Klimazone umziehen, sprich sich mit einer komplett anderen Anlagestrategie befassen.

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

Stalder veredelt Metall seit 1959

Vor genau sechzig Jahren hat sich Eugen Stalder mit seiner Frau Isolde und einem Mitarbeiter in Engelburg den Traum der Selbständigkeit erfüllt. Die Stalder AG hat sich seit den Anfängen vom einfachen Galvanisieren in alten Bierfässern zum renommierten Industrieunternehmen und wertvollen Arbeitgeber der Region entwickelt. Heute beschäftigt die Stalder AG rund 80 Mitarbeiter in 5 Werken. Den Lead hat heute Christoph Stalder inne und dieser hat bereits die Weichen für die Zukunft in dritter Generation gestellt. Mit den beiden Söhnen, Cedric und Robin Stalder, sind jetzt zwei ausgewiesene Fachleute neu in die Unternehmensführung eingebunden.



Die Metallveredlung hat sich mit der steten Modernisierung massgeblich verändert und bei Stalder AG wird heute Swissfinish in verschiedenste Richtungen weiterentwickelt. Der Erfolg dieser Strategie spiegelt sich im breit abgestützten Spektrum des Angebots wider. Von Gross- bis zu Kleinst- und Einzelteilen werden für alle Branchen und Bereiche, welche danach weltweit im Einsatz sind, Lösungen angeboten. Stalder hat sich mit seinen Kunden über die Jahre ein umfassendes Know-how als Anbieter rund um die Veredlung von Metalloberflächen angeeignet. Heute runden individuelle Zusatzleistungen diese interessante Partnerschaft für grosse und kleine Unternehmen ab. Das zertifizierte Qualitätsmanagement ISO 9001 ist bereits seit 1994 fester Bestandteil der steten Prozessoptimierung.

Die flexible Dienstleistung der Stalder AG richtet sich dabei immer nach den Kundenbedürfnissen. Dafür

wird viel Wert auf die Ausbildung in den Lehrberufen Oberflächenbeschichter und Oberflächenpraktiker gelegt. Die stete Schulung der Teams und die der Kunden erfolgt durch die eigenen Spezialisten. Aus eigener Überzeugung erfolgte der Schritt zur Umweltzertifizierung nach ISO 14001, um eine nachhaltige umweltgerechte Produktion sicherzustellen. Die Stalder AG setzt hier klar auf den optimalen Einsatz neuester Technologien mit umweltfreundlichen Komponenten und Systemen. Wie die im Vorjahr neu erstellte Photovoltaikanlage, die nebenbei Strom für sechzehn Einfamilienhäuser liefert. Diese Kombination aus fokussierter Bedürfnisoptimierung und eigenem Anspruch wird in Swissfinish gebündelt und ermöglicht es Stalder, dass Galvanik aus Engelburg auf höchstem Niveau in ganz Europa geliefert werden kann.

Die Stalder AG hat seit ihrer Gründung mit der Entwicklung neuer Lösungen die Basis für den anhalten-



CEO und Verwaltungsratspräsident Christoph Stalder mit seinen Söhnen Robin Stalder, Bereichsleiter Technik, und Cedric Stalder, Bereichsleiter Aluminium Veredlung.

den Erfolg gelegt. Aus diesem Grund engagiert sich das Unternehmen aktiv in verschiedensten Organisationen und sitzt als Gründungsmitglied in Fachgremien wie beispielsweise dem Produktions- und Technologieverbund Ostschweiz PTV ein. Swissgalvanic, der Verband Schweizer Galvanikbetriebe, wird bereits seit Jahren von Christoph Stalder präsiert. In der Schweiz sind diejenigen Lohnunternehmen, welche mehrere verschiedene galvanotechnische Verfahren anwenden und anbieten, nur in kleiner Zahl vorhanden. Rückblickend hat es sich als richtig erwiesen, den Weg des Galvanik-Generalisten zu gehen und so eine breite Palette von Verfahren zur Veredlung anzubieten. Das Angebot im Swissfinish von Stalder ist breit aufgestellt. So können heute Grossteile am Gestell aber auch Kleinstteile rationell zu Millionen Stücken in der Trommel veredelt und in ganz Europa konkurrenzfähig angeboten werden. Mit modernsten Anlagen wird in den drei Hauptbereichen Beschichten, Anodisieren und Elektropolieren rund um die Uhr produziert. Dabei können Aluminium, Edelstahl, Stahl und andere Metalle in allen Varianten spezifisch veredelt werden. Die Metallteile mit Swissfinish kommen in der gesamten Konsumgüter-, Bau- oder Automobilindustrie wie auch in der Medizin oder Raumfahrt zum Einsatz. Überall wo die Wertsteigerung durch Veredlung von Metall wichtig ist.

Um dem anhaltenden Wunsch nach Rundumlösungen gerecht zu werden sind weitere Werkstätten eröffnet worden. Heute zählt ein eigenes Dienstleistungszentrum ebenso zum Swissfinish dazu, um in weiteren Prozessschritten Teile mit allerneuester Hybridbeschichtung oder einem Topcoat zu ergänzen. Die eigens entwickelte automatisierte optische Prüfung und Sortierung als auch die Verpackung zur Konfektionierung von grossen Mengen sind weitere Zusatzleistungen, die international tätigen Kunden gelegen kommen. Nicht zuletzt wegen der hohen Innovationskraft konnten so Aufträge und Arbeitsplätze aus dem europäischen Raum zurück in die Schweiz geholt werden. Heute profitiert die Stalder AG international vom hervorragenden Ruf als Lieferant von Schweizer Qualität zu konkurrenzfähigen Preisen. Im Bereich Trommelanodisieren von Kleinstteilen aus Aluminium ist die Stalder AG heute die erste Adresse in Europa.

«High-quality – swissmade»



Innovationskraft und Engagement zahlen sich aus. Die Geschichte der Stalder AG hat es in den letzten sechzig Jahren mehr als bewiesen, dass Erfolg möglich und machbar ist. Die weltweit bekannte Premium-Marke für Bike-Zubehör «DT Swiss» kennt die Anforderungen an den Branchenführer aus eigener Erfahrung. Die DT Swiss aus Biel und die Stalder AG aus Engelburg haben in den letzten Jahren ihre Kooperation in der Veredlung hochwertigen Fahrradkomponenten ausgebaut. Wenn es heute um die Beschichtung und Metallveredlung von über 150 Millionen Nippel und Nabenteilen geht, setzt der Weltmarktführer auf «Swissfinish» aus dem Haus Stalder. Die Stalder AG veredelt, prüft und konfektioniert direkt ab Werk in allen Farben und Ausführungen für die ganze Welt. Dabei deckt das Sortiment die ganze Farbpalette in unzähligen Varianten ab. Optische Prüfautomaten ersetzen die Handarbeit und garantieren einen kontinuierlichen Durchsatz in der gewünschten Schweizer Qualität zum konkurrenzfähigen Preis.



Eine Auswahl, die (fast) keine ist

Ein Sitz, sieben Personen: Ein Paradies für Wählerinnen und Wähler. Doch im Fall der Ständerats-Ersatzwahlen im Kanton St.Gallen stimmt das nur bedingt. Das Verhältnis zwischen ernsthaften Anwärtern und reinen Mitspielern ist schlicht ungünstig. Einfacher macht das die Wahl aber dennoch nicht.



Favorit Benedikt Würth.

Es gab in St.Gallen vor vielen Jahren eine Partei, deren Programm sich auf yogisches Fliegen erschöpfte. Darunter versteht man das freie Schweben über dem Boden in einem Trancezustand. Die Partei wollte das Bundeshaus erobern und dann mit einem «Massenflug» auf dem Bundesplatz den Weltfrieden sicherstellen. Oder so ähnlich.

Ganz so exotisch geht es nicht zu und her bei der Ersatzwahl um den frei werdenden Sitz im Ständerat am 10. März. Keine der sieben Kandidaturen ist ähnlich schrill, alle gehen ernsthaft an die Sache heran, und ausnahmslos präsentieren sie politische Forderungskataloge. Aber es ist ähnlich wie im Sport: Ein motivierter Laie ohne viel Trainingseinheiten kann sich am «Iron Man» anmelden, und sein Versuch ist in jedem Fall zu respektieren – aber Geld wetten würde man dennoch nicht auf ihn.

Farbtupfer in einem Gemälde

Dieses Bild trifft – aus unterschiedlichen Gründen – auf vier Kandidaturen zu. Patrick Ziltener (Grüne), Andreas Graf (Parteifreie), Sarah Bösch (parteilos) und Alex Pfister (parteilos) sind Farbtupfer in einem Gemälde, das auch ohne sie funktionieren würde. Gewissermassen wie die Berggipfel im Hintergrund der «Mona Lisa» – sie tragen zum Gesamtbild bei, aber jeder starrt nur auf die geheimnisvolle Dame. Sie haben keine reellen Wahlchancen, wissen das vermutlich auch (möglicherweise mit Ausnahmen), steigen aber dennoch ins Rennen. Und sie spielen im ersten Wahlgang damit durchaus eine Rolle, weil sie dem einen oder anderen Stimmen wegnehmen werden, wenn auch nicht im grossen Rahmen.

Nachwuchshoffnung

Bleiben die drei Parteienvertreter von CVP, FDP und SVP. Die Ausgangslage ist eine besondere: Benedikt Würth (CVP) vertritt eine Partei, die von den St.Gallern vor einigen Jahren aus dem Ständerat herausgekegelt wurde – und dennoch gilt er als Favorit. Susanne Vincenz-Stauffacher (FDP) und ihre Partei reklamieren ein Nachfolgerecht für sich, weil es um den Sitz von Karin Keller-Sutter geht. Aber es ist der FDP nicht gelungen, eine Kandidatur zu lancieren, die an die seinerzeitige herankommt. Und die SVP? Sie will seit Jahr und Tag in den Ständerat, hat es mit den besten Pferden im Stall nicht geschafft und versucht es nun mit der Nachwuchshoffnung Mike Egger.

Zwei Prognosen, auch wenn sie irgendwo zwischen Glaskugel und Kaffeesatzlesen liegen. Die eine ist relativ banal: Es wird einen zweiten Wahlgang geben – bei sieben Kandidaturen schon fast gegeben. Die zweite: Benedikt Würth wird im ersten Wahlgang zwar unter dem absoluten Mehr, aber in Führung liegen, die FDP landet auf Platz 2 und wechselt vor dem zweiten Durchgang das Ross (Marcel Dobler?), die SVP holt Platz 3 und bleibt für Runde 2 bei Mike Egger, weil er von der FDP nicht massiv geschlagen wurde und es an geeigneten Alternativen fehlt.

Gute Vernetzung entscheidend?

Aus Sicht der Wirtschaft wird es einem diesmal nicht leicht gemacht, wie sich auch beim Empfehlungsver-

Wahlen, Wahlen, Wahlen

Im Kanton St.Gallen sind wir es gewohnt, dass der Wahlmarathon mit den diesjährigen National- und Ständeratswahlen beginnt. Als dann folgen die Kantons- und Regierungswahlen im Frühling des Folgejahres sowie die Wahlen in den Gemeinden im Herbst.



Mit der ehrenvollen Wahl von Karin Keller-Sutter in den Bundesrat ist ein Ständeratssitz seit anfangs Jahr ausserplanmässig frei. Der hierfür nötige Wahlgang wurde seitens der Staatskanzlei auf den 10. März angesetzt. Aufgrund der Ausgangslage könnte es in diesem Jahr bis zu vier Ständeratswahlen kommen: einen ersten und zweiten Wahlgang für die Neubesetzung des vakanten Sitzes bis zum ordentlichen Wahltermin und einen bis zwei weitere im Rahmen der ordentlichen Wiederwahl vom 20. Oktober.

Milizmässiger Wahlkampf

Es liegt nun an den Parteien, die nötige Knochenarbeit zu leisten, sind sie doch für die Selektion, Ausbildung und Förderung geeigneter Kandidatinnen und Kandidaten sowie für den jeweiligen Wahlkampf zuständig. Angesichts der Milizorganisation, die hierzulande vorherrscht, ein starkes Stück Arbeit. Und dies alles aus Überzeugung, dass die eigene Weltanschauung einen weiterbringt als jene der anderen Parteien.

Parteigebunden oder parteilos?

Auch wenn Parteien nicht mehr so hoch im Kurs zu sein scheinen, sind sie immer noch die politischen Gestalter. Sie sorgen für den nötigen Nachwuchs, bringen neue Ideen, lösen wichtige Diskussionen aus und schaffen Mehrheiten. Insofern hätten sie mehr Vertrauen verdient. Sie dürfen dieses Vertrauen aber andererseits auch nicht fahrlässig aufs Spiel setzen. Ihre Aufgabe ist es, trotz Wahlkampf, für das Wohl der Bürgerinnen und Bürger unseres Landes einzustehen.

Dr. rer. publ. HSG Sven Bradke, Wirtschafts- und Kommunikationsberater, Geschäftsführer der Mediapolis AG in St. Gallen

fahren der IHK St.Gallen-Appenzell zeigte. Würth als klassischem Vertreter der Verwaltung beziehungsweise Regierung ist nicht unbedingt das Wunschprofil eines Unternehmers. Gleichzeitig kann man ihm nicht absprechen, Gehör für die Wirtschaft zu haben. Susanne Vincenz-Stauffacher wird als Gegenprogramm verkauft, gleichzeitig betont man ihre jahrelange Verbandstätigkeit als Leistungsausweis. Ein wirkliches Wirtschaftsprofil ist das auch nicht. Nimmt man nur die politischen Positionen, wären Unternehmer mit Mike Egger wohl am besten bedient. Dann aber kann man argumentieren, der in Bern bereits vernetzte Benedikt Würth könnte seine Positionen besser durchsetzen.

«Die SVP will seit langem in den Ständerat, scheiterte aber immer wieder.»

Eine Wahlempfehlung gibt es an dieser Stelle nicht. Nur den Hinweis darauf, dass dieses grosse Kandidatenfeld dazu verführt, im ersten Wahlgang Spielereien zu betreiben. Diese aber verwässern das Bild, das danach für Runde 2 neu zusammengesetzt werden muss. Letztlich wird ein Vertreter der grossen Parteien in den Ständerat einziehen. Es gibt wenig Grund, im ersten Anlauf ein anderes Zeichen zu setzen.

Text: Stefan Millius

Bild: Keystone/Gian Ehrenzeller

Eingesandt: Heiteres Ständeraten

Kecker Blick und blondes Haar,
Strahlend lächelnd – wunderbar.
Zarte Statur, aber Schwergewicht.
Unsicherheit oder Angst – das kennt sie nicht.
Alles and're als wortkarg.
Man könnte meinen es ist Jeanne d'Arc.
Doch weit gefehlt – sie ist modern!
Auch die SP sieht sie gern.
Jahrelang in Partei und Verbänden
War bei ihr alles in besten Händen.
Drum ist ihr Name in aller Munde.
Sie ist die Gunst der Stunde.
Seid gewiss: Sie hält ihr Wort.
Ihr kennt den Tag und auch den Ort
Der nächsten grossen Wahlen
Für die Vertretung von St.Gallen.
Am 10. März ist alles klar,
Denn diese Chance, die ist rar:
Selbst für Junge ein richt'ger Kracher
Uns're Susanne Vincenz-Stauffacher.

Ingrid Markart-Kaufmann, Oberuzwil

Digitale Geschäftskonzepte vorstellen

Am 13. März (Pfalzkeller) und 26. März (Hotel zur Linde) findet der **10. Unternehmensspiegel Ostschweiz des Instituts für Unternehmensführung IFU-FHS** statt. In St.Gallen werden die Erfahrungen von Advertima, Xponia, Crowdli und Acrevis mit digitalen Geschäftskonzepten diskutiert; in Teufen von Optimatik und Vigiltech. Anmeldungen auf fhsg.ch/ifu-unternehmensspiegel.

Aus «YJOO by Farner» wird «Farner St.Gallen»



Die Kommunikationsagentur Farner unterstreicht mit dem schweizweit einheitlichen Auftritt aller sieben Standorte ihre nationale Ausrichtung. **Die in Politik und Wirtschaft bestbekannteste St.Gallerin Isabel Schorer übernahm per Januar 2019 die Standortleitung** von Farner St.Gallen und erweiterte die Geschäftsleitung der Agentur.

Schlafpunkt gewinnt Haustex-Preis



Das Familienunternehmen Schlafpunkt AG mit Filialen in St.Gallen und Winterthur konnte die Fachjury mit Auftritt, Kompetenz und Fachwissen überzeugen und wurde zum **Bettenfachhändler des Jahres 2019** in der Kategorie vorbildlicher Schlafräumeinrichter gewählt.

IPG Keller AG wird Teil der Wälli AG Ingenieure

Die Arboner Ingenieurunternehmung Wälli AG übernimmt rückwirkend per 1. Januar die Kreuzlinger IPG Keller AG mit 20 Mitarbeitern. **Als gestärktes Team mit 180 Mitarbeitern ist Wälli AG Ingenieure neu an zwölf Standorten tätig.**

Rosenklinik tritt Swiss Medical Network bei



Die Schweizer Privatklinikgruppe Swiss Medical Network (SMN) hat das 21. Mitglied gewonnen: Neu gehört die Rosenklinik in Rapperswil dazu. Die Rosenklinik wurde 1995 von den Orthopäden Marcel Jud und Martin Pfister gegründet. **In der Klinik arbeiten rund 70 Personen, darunter zwölf Ärzte.**

Arbonia wächst...

Die Arbonia verzeichnete im Jahr 2018 einen Nettoumsatz von CHF 1374.0 Mio., was einem Wachstum von **10.3% gegenüber Vorjahr** entspricht (CHF 1245.6 Mio.). Akquisitionsbereinigt betrug das Wachstum 5.2%, währungs- und akquisitionsbereinigt 2.5%.

... Quickmail auch

2018 hat die St.Galler Quickmail AG, der einzige private Briefdienstleister der Schweiz, 98.8 Mio. Briefe zugestellt. Das waren 12 Millionen und somit **14% mehr als im Vorjahr**. Auch für 2019 erwartet Quickmail weiteres Wachstum.

Generationenwechsel bei Herzog-Küchen



Albert Herzog, der die Geschicke des Unterhörtstetter Unternehmens seit 1983 in den Händen hielt, zog sich Ende 2018 aus der Geschäftsleitung zurück. Er wird weiterhin das Verwaltungsratspräsidium innehaben. **Als Vertreter der vierten Herzog-Generation übernahm Marc Herzog per 1. Januar 2019 den Vorsitz der Geschäftsleitung.**

Raiffeisen und Avaloq trennen sich

Für Avaloq war es das grösste Projekt der Geschichte: das Joint Venture zur Entwicklung der IT-Plattform von Raiffeisen Schweiz. Nun gehen die Partner getrennte Wege; **Raiffeisen Schweiz erwirbt die 49-Prozent-Beteiligung von Avaloq am bisherigen Gemeinschaftsunternehmen Arizon**. Dieses wird im ersten Semester 2019 vollständig integriert.

Digital Breakfast@tibits starten am 28. Februar



freicom.towa.digital und tibits St.Gallen organisieren unter dem Namen «Digital Breakfast» die erste wiederkehrende Veranstaltungsreihe für Ostschweizer Vordenker zum Nachdenken.

Im tibits St.Gallen werden in gediegenem Rahmen vierteljährlich Input-Referate zu den Herausforderungen der digitalen Zukunft veranstaltet.

www.digital-breakfast.ch

App will Dienstleistungsbranche revolutionieren



AppArranger ist eine neue Plattform, welche die Dienstleistungsbranche weltweit verändern will. Das Prinzip ist einfach erklärt: Ein Kunde sucht auf AppArranger nach einer bestimmten Dienstleistung zu einem bestimmten Zeitpunkt und bucht diese auf der Plattform. Entwickelt hat die App der St.Galler Josip Sunic (Prime Computer AG).

Sondi und Brüggli spannen zusammen

Die Druckindustrie sieht sich mit gewaltigen technologischen und strukturellen Herausforderungen konfrontiert. Um sich in diesem Umfeld auch in Zukunft erfolgreich zu positionieren, legen Sonderegger Publish aus Weinfelden und Brüggli Medien aus Romanshorn ihre Geschäftstätigkeiten per 1. Mai am See zusammen.

«Grenzdenken» mit neuem Konzept



Am 26. und 27. April findet zum vierten Mal die Konferenz «Grenzdenken» im Unternehmerforum Lilienberg statt. Nach einem Jahr Pause geht der Anlass mit einem optimiertem Konzept an den Start. Statt zwei reine Vortragstage gibt es dieses Mal auch Workshops, in denen die Teilnehmer etwa Meditation üben oder Skizziermethoden erlernen können.

Rapp setzt auf Luxusgüterauktionen

In der Schweiz entwickelt sich ein neuer, globaler Auktionsmarkt für rare Luxusgüter. Das Wiler Auktionshaus Rapp lanciert deshalb in Zürich und anderen Metropolen Europas Expertentage und Ausstellungen im Hinblick auf seine grosse Luxusgüterauktion vom 20. bis 25. Mai.



Fortyone steigt bei MycoSolutions ein

Die MycoSolutions AG, ein Spin-off der Empa in St.Gallen und Startfeld-Start-up für Biotech-Pilzlösungen, erhält durch eine zweite Finanzierungsrunde einen neuen Hauptaktionär. Die Mittel für den internationalen Ausbau stammen von der Fortyone AG, einer Gruppe erfolgreicher Ostschweizer Unternehmer.

Nüssli und Adunic finden sich wieder

2014 haben 40 Mitarbeiter den Hüttwiler Temporärbauten-Spezialist Nüssli AG verlassen und die Adunic AG in Frauenfeld gegründet. Beide Firmen standen inzwischen kurz vor der Pleite. Jetzt ist Adunic Teil der Nüssli-Gruppe, die Unternehmen treten nun einheitlich als Nüssli Adunic AG auf.

Stiftungsräte per Mausklick finden

Wie finden hiesige Stiftungen geeignete Stiftungsräte? Potenzielle Stiftungsräte können neu online gesucht werden: [via stiftungsratsmandat.com](http://via.stiftungsratsmandat.com). Auf dieser Plattform – eine Tochter von vrmandat.com – treffen sich potenzielle Stiftungsräte und suchende Stiftungen sowie NGOs, ähnlich wie bei einer Partnerbörse.

«Sich vom Drive anstecken lassen»

Vor 25 Jahren hat Veranstalter Reinhard Frei das Rheintaler Wirtschaftsforum ins Leben gerufen. Aus einer regionalen Messe ist inzwischen ein bedeutender Grossevent geworden. Die Organisation hat der Gründer inzwischen in die Hände seiner Tochter Alexandra Vorburger-Frei (*1991) gelegt.

Alexandra Vorburger-Frei, Sie helfen mit, das Rheintaler Wirtschaftsforum zu organisieren. Wie ist das, bei solch einem Grossanlass mitverantwortlich zu sein?

Es ist für mich eine grosse Freude und Ehre, eine der grössten Wirtschaftstagungen der Ostschweiz mit-

«Die Digitalisierung wird dazu führen, dass Anlässe wie das WiFo auch in Zukunft einen grossen Stellenwert haben.»

organisieren zu dürfen. Ich habe immer grossen Respekt vor dieser Aufgabe, weiss aber auch, dass ich von einem professionellen Team unterstützt werde.



WiFo-Mitorganisatorin
Alexandra Vorburger-Frei:
Erwartungen
wurden übertroffen.

Was ist entscheidend für den Erfolg des WiFo?

Wichtig ist eine professionelle Vorbereitung. Das beginnt mit der Festlegung eines aktuellen Themas und der Besetzung des Anlasses mit kompetenten Referenten, wobei ich hier auf die tatkräftige Unterstützung und das Netzwerk meines Vaters zählen kann. Weiter ist wichtig, dass die Veranstaltung auch einen Unterhaltungsfaktor aufweist, der die Tagung auflockert. Die Teilnehmer wiederum müssen ein gutes Umfeld fürs Networking vorfinden – der Event muss also genügend Raum für gute Gespräche bieten. Schlussendlich tragen auch unsere professionellen und langjährigen Partner einen wichtigen Teil zu einem gelungenen Anlass bei.

Digitalisierung, künstliche Intelligenz – die Schreckensgespenster der Zukunft sind in aller Munde. Wie wird sich das Digitalzeitalter auf Veranstaltungen wie das WiFo auswirken?

Die Digitalisierung wird dazu führen, dass Anlässe wie das Rheintaler Wirtschaftsforum auch in Zukunft einen grossen Stellenwert haben. Warum? Je mehr die Menschen sich im Netz tummeln, Maschinen und Abläufe programmieren, via Social Media kommunizieren, desto wichtiger wird es sein, dass man zusammenkommt, sich von Angesicht zu Angesicht austauscht und miteinander spricht. Die Digitalisierung wird uns noch mehr bei der Optimierung der Prozesse, der Vorbereitung helfen. Am Anlass selber, so stell ich mir vor, wird die Digitalisierung in Zukunft so genutzt werden, dass die Teilnehmer mit den Referenten oder den Verantwortlichen noch einfacher in Dialog treten können.

Ihr Vater Reinhard Frei hat vor 25 Jahren das WiFo ins Leben gerufen. Was war seine Vision?

Seine Vision war es, im wichtigsten Industrie-Tal der Schweiz eine Wirtschaftstagung zu organisieren, die ausstrahlt, die ein Leuchtturm für das Rheintal wird. Mit dem WiFo wollte er auch Menschen ins Rheintal bringen, die das Tal nicht kennen und sich vom Drive anstecken lassen wollen. Das ist ihm gelungen.

Zur Gründungszeit gab es auch kritische Stimmen, ob das WiFo Überlebenschancen habe. Das hat Ihren Vater nicht abgehalten, seine Idee zu

verwirklichen. Sind die Erwartungen von damals eingetroffen?

Ja, die gab es, sie sind aber schnell verstummt. Die Erwartungen wurden übertroffen. Das WiFo hat sich behauptet und ist zu einer der wichtigsten Wirtschaftstagungen geworden.

Was unterscheidet denn den Wirtschaftsstandort Rheintal von anderen ländlichen Regionen?

Das Rheintal liegt in der Vierländerregion D-A-CH-FL und hat ein hervorragendes Einzugsgebiet – für Mitarbeiter, für Unternehmen, für Touris-

Für mich war sicher ein Highlight, dass Bundespräsident Joachim Gauck mich persönlich angerufen und mit mir das Referentenbriefing besprochen hat. Ich habe in den fünf Jahren aber noch viele weitere schöne Momente erlebt – wie z.B. das Treffen mit verschiedenen Bundesräten, die sehr zukünftig auftraten, und die Zusammenarbeit mit Moderatorin Susanne Wille Fischlin, die jedes Jahr wieder ein Highlight ist. Auch der Austausch mit unseren treuen Partnern und Sponsoren ist immer wieder sehr bereichernd. Für meinen Vater war natürlich ein Höhepunkt der Besuch von alt Bundeskanzler Helmut Schmidt, den er fast einen ganzen Tag betreuen durfte.

Gibt es auch Verbesserungspotenzial?

Der Erfolg des WiFo, an dem jährlich mehrere Hundert Menschen mit ihren Autos anreisen, führt regelmässig zu Parkplatzproblemen und damit dazu, dass wir in dieser Beziehung nicht alle zufriedenstellen können. Wir suchen hier Lösungen für 2020.

Und wie geht es mit dem WiFo ins nächste Vierteljahrhundert?

Ich hoffe auf weiterhin viele attraktive Tagungen, an denen tolle Menschen einen interessanten, lehrreichen Nachmittag erleben dürfen und gute Gespräche führen können. Sehr gespannt bin ich auch, welche Referenten wir ins Rheintal bringen werden.

«Die Teilnehmer müssen ein gutes Umfeld fürs Networking vorfinden – der Event muss genügend Raum für gute Gespräche bieten.»

ten. Die Menschen hier sind sehr offen und aufgeschlossen, arbeitsam und kulturell interessiert. Das St.Galler Rheintal ist neben einem attraktiven Wirtschaftsstandort auch ein sehr lebenswerter Wohnstandort.

Werfen wir einen Blick zurück: Wie hat sich das WiFo in den letzten Jahren entwickelt – und was waren die Highlights?

Es ist von einer eher einfacheren Tagung in einer regionalen Messe zu einem professionellen Forum für Wirtschaft, Politik und Gesellschaft geworden.

Text: Ramona Riedener

Bild: zVg

Anzeige



Wir eröffnen Ihnen neue Perspektiven

Zufriedene Kunden im In- und Ausland waren in den letzten 40 Jahren die Bestätigung, dass die Wüst Metallbau AG mit ihrer kompromisslosen Betonung auf Qualität und Zuverlässigkeit die richtigen Schwerpunkte für eine erfolgreiche Zusammenarbeit gesetzt hat. Unsere Kreativität kennt keine Grenzen.

Wüst Metallbau AG
CH-9450 Altstätten
Bafflesstrasse 16
T +41 71 757 18 18
www.wuest-metallbau.ch

WÜST
METALLBAU

«Die Schweiz im Digitalzeitalter»

Am 25-Jahre-Jubiläum des Rheintaler Wirtschaftsforum referierten ETH-Professor Lino Guzzella und Ems-Chemie-Chefin Magdalena Martullo-Blocher über Innovation und Wandel im Digitalzeitalter.

Referentin Magdalena Martullo-Blocher: Alles andere als gewöhnlich.



Veränderungen beschäftigen die Arbeitswelt, seit die menschliche Muskelkraft allmählich durch Maschinen ersetzt wurde. Mit der ersten industriellen Revolution Ende des 18. Jahrhunderts verwandelten sich in ganz Europa die sozialen, wirtschaftlichen und politischen Lebensumstände. Die Schreckensszenarien der zweiten und dritten Revolution sind noch nicht verblasst, da tun sich bereits wieder tief-schwarze Wolken über dem Arbeitsmarktplatz auf.

«Jedes Erdbeben legt eine Goldader frei – man muss diese nur sehen und bereit sein, ins Risiko zu gehen.»

Die Angst vor dem Ende der Arbeit geht um – Digitalisierung und künstliche Intelligenz sind die Schlagwörter, die nicht nur vielen Arbeitnehmer, sondern auch Unternehmer in allen Branchen vor grosse Herausforderungen stellen.

Mut zur Wandlungsbereitschaft

Von der Automatisierung seien heute nicht nur Produktionsmitarbeiter, sondern zunehmend auch die

White-Collar-Worker betroffen, sagte ETH-Professor Lino Guzzella in seinem Referat. Der Wandel werde in allen Branchen Einzug halten, und früher oder später werde alles automatisiert sein, was sich automatisieren liesse. Doch der schweizerische-italienische Professor für Thermotronik, der sich in seinen Forschungen unter anderem auf neue Ansätze in der Systemdynamik konzentriert, ist überzeugt: «Wie während der Industrialisierung werden in diesem Prozess nicht nur Arbeitsplätze verloren gehen, sondern auch zahlreiche neue entstehen.» Was jedoch nötig sei, sei Mut zur Wandlungsbereitschaft. «Dazu braucht es kluge Köpfe und eine noch bessere Fehlerkultur.»

Der Mut zum Weglassen

Bei Ems-Chemie Chefin und Nationalrätin Magdalena Martullo-Blocher stand das «unmögliche Unternehmen», welches alles andere als gewöhnlich sein müsse, im Zentrum. Der Erfolg der Ems-Chemie rühre daher, dass sie vieles anders machen würden und laufend neue Verbesserungen in allen Bereichen fordern. Martullo-Blocher ist der Meinung, dass der Mut wegzulassen genauso wichtig sei wie der Mut, Neues anzugehen. Bei der Ems-Chemie konzentriere man Kräfte und Mittel auf ihre Stärken und lasse gleichzeitig alles andere konsequent weg. «Jedes Erdbeben legt eine Goldader frei – man muss diese nur sehen und bereit sein, ins Risiko zu gehen», so die erfolgreiche Unternehmerin.

Text: Ramona Riedener

Bild: Gian Kaufmann

Zweifache Preisverleihung

Das 25. Rheintaler Wirtschaftsforum schloss mit der Verleihung von zwei Preisen ab: Der eine ging an Susanne Wille Fischlin, Anchorwoman des Schweizer Fernsehens, für ihr zehnjähriges Moderationsjubiläum am Rheintaler Wirtschaftsforum. Der andere Preis – der «Goldene Schraubenzieher» des Arbeitgeberverbandes Rheintal – ging an Reinhard Frei, den ideenreichen Unternehmer und WiFo-Gründer, der stets auch grenzüberschreitende Impulse setzt.

Das süsse Gift der Ohnmacht

Der parteilose Politiker und evangelische Theologe Joachim Gauck amtierte von 2012 bis 2017 als elfter Präsident der Bundesrepublik Deutschland. Er ist mit zahlreichen Ehrungen und Preisen ausgezeichnet. Am Rheintaler Wirtschaftsforum plädierte Gauck für eigenverantwortliches Handeln und den Mut, Wagnisse einzugehen.

Joachim Gauck ist hinter dem Eisernen Vorhang der DDR geboren und aufgewachsen. Schon als Jugendlicher tat er in Opposition zur Diktatur. 1989 gehörte er zu den Mitbegründern der politischen Vereinigung Neues Forum, war Mitinitiator des kirchlichen und öffentlichen Widerstands gegen die SED-Diktatur und bei zahlreichen Protestdemonstrationen an vorderster Front.

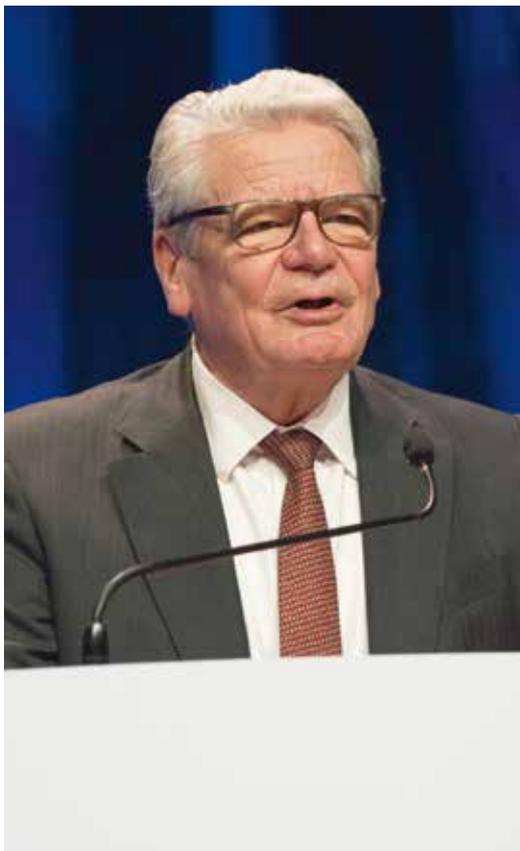
«Die Freiheit, sich frei zu entscheiden, ist für manche eine Belastung.»

Für den deutschen parteilosen Politiker und evangelischen Theologe hat das Wort «Freiheit» eine ganz besondere Bedeutung. Seine Biografie beginnt in ei-

ner Kultur der Unfreiheit, in einer Welt der Ermächtigen, wo Staatsbetriebe jede Eigenständigkeit ausgelöscht haben, in einem Regime der Unterdrückung und der Anpassung. Doch die Ohnmacht und Abhängigkeit sei für manche gar nicht so schlecht gewesen, sagt Joachim Gauck in seinem Referat. «Das süsse Gift der Ohnmacht», wie er es nennt, befreie den Menschen davor, eigene Entscheidungen zu treffen und Verantwortung zu übernehmen. Der Mensch als einziges bewusstes Lebewesen habe von Geburt auf die Möglichkeit, etwas zu «können», eigenständige Entscheidungen zu treffen. Laut Gauck kann das für manche Menschen eine Belastung sein – nicht nur, Fehler zu machen, sondern auch schlecht zu sein, zu versagen oder Schuld auf sich zu laden. Schlussfolgernd die Furcht davor, falsch zu entscheiden. «Aber Ängste durchziehen nun mal unser Leben.» Diese dürften einen nicht von Entscheidungen und Verantwortung abhalten.

«Die schönste Lebensmöglichkeit ist die Freiheit», ist denn auch die Überzeugung des Mannes, der für sein Wirken mit zahlen Ehrentiteln und Preisen ausgezeichnet wurde. Den Idealismus zu bewahren und auf die eigenen Glückserfahrungen zu vertrauen, lautet Gaucks Rezepttipp. Nicht der guten alten Zeit nachzutruern, sondern Probleme und Risiken zu erkennen, aber nicht zu fürchten, auch wenn noch keine Lösungen vorhanden sind.

Verlustängste dürften möglicherweise ausschlaggebend sein, dass die Schweiz nicht in der EU sei. Er vermisse sie aber in Europa, sagte der Referent. Vielen fürchteten sich wohl davor, Errungenschaften in der Globalisierung wieder zu verlieren. Das sicherste Mittel für den Erhalt der direkten Demokratie in der Schweiz sei aber, wenn nicht nur die Politiker, sondern jeder Einzelne Verantwortung für den Staat übernehme und sich nicht der «süßen Ohnmacht» der Entscheidungslosigkeit hingebende.



*Joachim Gauck (*1940),
ehemaliger Oppositioneller,
deutscher Bundespräsident und
evangelischer Theologe.*

Text: Ramona Riedener

Bild: Gian Kaufmann

«Botschaft strahlt weit über die Region hinaus»

Kein Grossanlass wie das Rheintaler Wirtschaftsforum kommt ohne Sponsoren aus. Das WiFo freut sich über den Patronatssponsor Arbeitgeberverband Rheintal AGV, über die Hauptsponsoren Alpha Rheintal Bank, BDO, Helvetia und RLC sowie die Co-Sponsoren Abacus Research, Christian Jakob, Huber Fine Watches & Jewellery, I+R Wohnbau GmbH, People's Air Group, Swisscom sowie viele weitere Partnern. Wir haben Sponsorenstimmen zum WiFo eingeholt.



Reto Monsch, neuer CEO der Alpha Rheintal Bank ab 1. März 2019:

«Der Erfolg des WiFos zeigt, dass die persönliche Begegnung nach wie vor und auch in Zukunft wichtig ist. Am Forum können wir auch mit Unternehmerinnen und Unternehmern, mit Kundinnen und Kunden ins persönliche Gespräch kommen, die Kundenbeziehung pflegen und vertiefen und unsere Bank in einem attraktiven Umfeld positionieren. Die persönliche Beziehung steht für uns immer an oberster Stelle.»

Thomas Bolt, Sekretär und Geschäftsführer AGV Arbeitgeberverband Rheintal:

«Das WiFo unterstreicht die grosse Bedeutung des Rheintals als wichtige und prosperierende Wirtschaftsregion. Da die Teilnehmer zu einem nicht unerheblichen Teil von ausserhalb des Rheintals kommen, wird diese Botschaft auch weit über die Region hinaus transportiert. Auch wenn man heutzutage vor allem digital kommuniziert ist die persönliche Vernetzung nach wie vor ein wichtiger Faktor, um ins Geschäft zu kommen. Dafür bietet das WiFo eine ideale Plattform.»





Markus Meli, Partner und Regionaldirektor von BDO:

«Das WiFo ist eine wichtige Institution, die eine hohe Strahlkraft hat – regional, aber auch weit darüber hinaus. BDO unterstützt das WiFo, damit dieser Anlass auch in Zukunft in dieser erfolgreichen Form weiter bestehen bleibt. Denn für eine nachhaltige Kundenbeziehung ist die Vertrautheit mit den regionalen Eigenschaften und die Pflege der persönlichen Beziehungen zu unseren Kunden von grosser Bedeutung.»

Christof Schwarber, Generalagent Helvetia-Versicherung Generalagentur Rheintal

«Wir finden solche Anlässe sehr wichtig für die Pflege von bestehenden und das Knüpfen von neuen Kontakten. Zudem zeigt das Wirtschaftsforum schön auf, wie innovativ und vielseitig die Wirtschaft im Rheintal ist. Wir sind überzeugt, dass persönliche Treffen auch im digitalen Zeitalter sehr wichtig sind, auch wenn uns unsere Kunden auf verschiedensten Kanälen erreichen können. Wir freuen uns bereits auf den 17. Januar 2020.»



Titus Ladner, Vorsitzender Gruppenleitung RLC Architekturbüro,

«Das Rheintal ist ein wichtiger Industriestandort mit erfolgreichen und innovativen Unternehmen, die ihre Produkte und Dienstleistungen in die ganze Welt exportieren. Nebst grossen Hightech-Produzenten sind auch viele regionale Gewerbebetriebe erfolgreich tätig. Das Rheintal bietet für Unternehmen das ideale Umfeld und hat sich mittlerweile zum viertwichtigsten Industriestandort der Schweiz entwickelt. Das zeigt das WiFo schön.»



Anzeige

RLC

Architektur,
Projektentwicklung

Rheineck, Winterthur
www.rlc.ch

Erfolgsgeschichte dank visionärer Kraft

Ein Highlight am WiFo ist stets die Verleihung des Rheintaler Wirtschaftspreises. Der 25. Ehrenpreis ging an Bettina Fleisch und ihre 100 Mitarbeiter von Sántis Packaging. Das Unternehmen aus Rüthi gehört zu den wichtigsten und erfolgreichsten Herstellern von Verpackungen.

Die Verleihung des «Preises der Rheintaler Wirtschaft», der vom Arbeitgeberverband Rheintal, vom Verein St.Galler Rheintal und vom Rheintaler Wirtschaftsforum alljährlich vergeben wird, gehört zu

Der Preis gehört zu den ältesten und bedeutendsten Wirtschaftspreisen in der Ostschweiz.

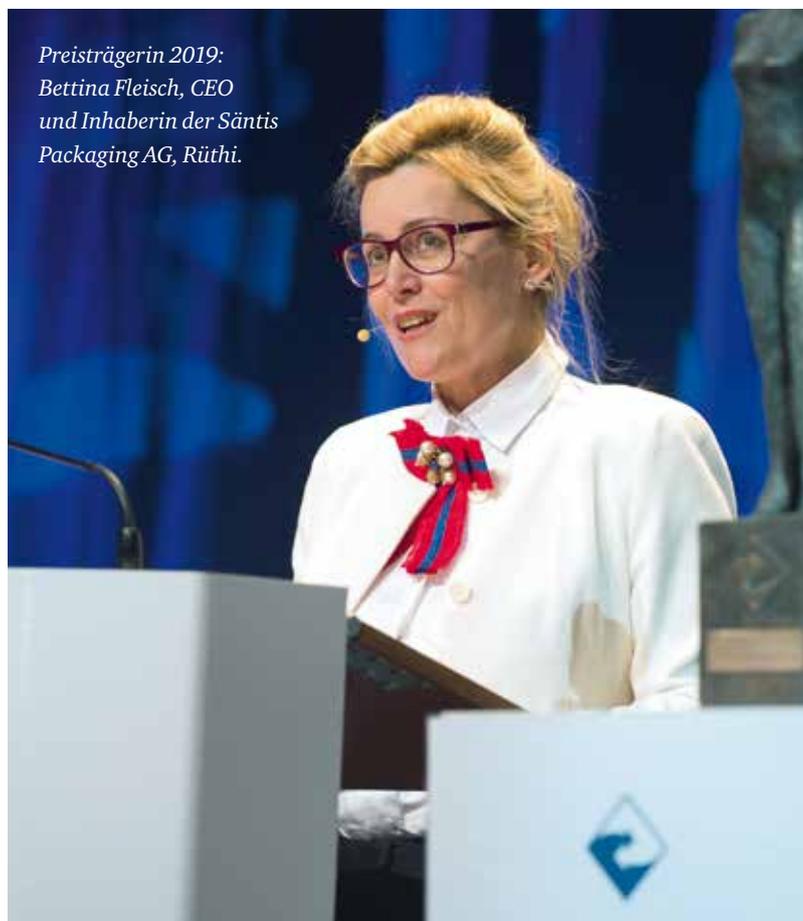
den regelmässigen Höhepunkten des WiFo. Die Jury wählt jedes Jahr eine Persönlichkeit, Institution oder Firma aus, die sich durch besondere Leistungen in

Wirtschaft, Gesellschaft, Kultur oder Sport besonders verdient gemacht hat. Der Preis gehört zu den ältesten und bedeutendsten Wirtschaftspreisen in der Ostschweiz.

Es ist ein ganz besonderer Moment, als die 53-jährige Firmenchefin und Inhaberin der Sántis Packaging AG, Bettina Fleisch, an der 25. Ausgabe des Rheintaler Wirtschaftsforum den Ehrenpreis von Jurypräsident Karl Stadler (Polygena, SFS) entgegennehmen darf. Die gebürtige Vorarlbergerin freut sich über die Auszeichnung, die sie zusammen mit ihrem rund 100-köpfigen Team erreicht hat. In seiner Laudatio würdigt Stadler das Verpackungsunternehmen, das sich vor allem durch den permanenten Wandel und die ausgezeichnete strategische Positionierung hervorgehoben habe.

Die Sántis Packaging AG aus Rüthi hat sich auf Gebinde, Becher, Schalen und komplette Verpackungslösungen im Food- und Non-Food spezialisiert. Ihre Leistungen decken den ganzen Prozess ab: von der Idee über die Formgestaltung, den Werkzeugbau, die Produktion und Veredelung bis zur Logistik und Abfüllung beim Kunden. Verantwortungsvolles Handeln, Respekt und Nachhaltigkeit ist dabei ein Teil der Unternehmensstrategie. Schon 2012 liess die Sántis Packaging durch einen Energieberater einen Masterplan erstellen, um ihr Betriebs- und Ressourcenmanagement auf die Zukunft auszurichten.

Bettina Fleisch ist im Montafon aufgewachsen. Sie studierte in Salzburg Journalistik sowie Politik und arbeitete danach als Pressesprecherin für den Tiroler Wirtschaftsbund. Ihr Onkel und Götti Hans Göldi, Sohn des Firmengründers Johann Göldi, holte sie in seinen Betrieb, wo Fleisch seit 15 Jahren die Gesamtverantwortung hat. Vor seinem Tod übertrug er seiner Nichte die Geschäftsleitung und die Eigentumsrechte, noch bevor 2010 die Sántis Packaging AG und die Sántis J. Göldi AG («Sántis-Batterien») in zwei eigenständige Firmen aufgeteilt wurden.



Preisträgerin 2019:
Bettina Fleisch, CEO
und Inhaberin der Sántis
Packaging AG, Rüthi.

Text: Ramona Riedener

Bild: Gian Kaufmann

19 Vornominierungen für den LEADER Digital Award

49 Digitalprojekte aus der Ostschweiz wurden für den LEADER Digital Award eingereicht, der am 28. März erstmals verliehen wird. 19 von diesen haben es in die Vorauswahl geschafft, die neun Finalisten werden am 28. Februar bekannt gegeben.

Im Rahmen einer festlichen Galanacht werden am 28. März im Einstein Congress St.Gallen die Preise verliehen und die Hintergründe der Gewinner erläutert. Nun hat sich die zwölfköpfige Jury nach einem standardisierten Verfahren für 19 Vornominierte entschieden – je sieben in den Kategorien Business und Start-ups sowie fünf in der Kategorie Organisation. Aus allen drei Kategorien werden bis zum 28. Februar je drei Finalisten und daraus je ein Siegerprojekt gekürt.

Vornominiert sind (in alphabetischer Reihenfolge):

In der Kategorie «Business»

- EKT Energie AG mit der Optimierung der Day-Ahead-Prognose Strom
- Frontify AG mit der Software Frontify
- Geoinfo IT AG mit geoportal.ch
- Interactive Friends AG mit einer smarten Weichenheizung für die Verkehrsbetriebe Zürich
- Methabau Totalunternehmung AG mit BIM LOD 500 für digitales Bauen
- Repower AG mit der Software Easyasset
- Revier Hospitality Group AG mit der volldigitalisierten Revier Mountain Lodge

In der Kategorie «Start-ups»

- Advertima AG mit der Software Advertima
- BBC Systems AG mit smino.ch

- Lernwolke GmbH mit der Software Lernwolke
- Misanto AG mit der Med-App misanto
- OnlineDoctor AG mit onlinedoctor.ch
- Rechenzentrum Ostschweiz AG mit dem Rechenzentrum Ostschweiz
- SatSure AG mit den SatSure-Satellitendaten

In der Kategorie «Organisation»

- ESB Marketing Netzwerk AG mit dem Digital Sports Hub Switzerland
- Ginto Verein AccessibilityGuide mit der Zugänglichkeitsapp ginto
- Institut IQB-FHS mit der Digitalisierung der Land- und Ernährungswirtschaft in der Bodenseeregion
- SVA St.Gallen mit dem Chatbot für Prämienverbilligungen
- Verein Smarter Thurgau mit dem Entwicklungsprojekt Smarter Thurgau

«Wir freuen uns sehr, dass so viele interessante Projekte eingereicht worden sind – das hat die Arbeit unserer Jury extrem spannend gemacht», zeigt sich Jurykoordinator Philipp Landmark hochzufrieden. «Die Jury wird nun alle 19 Unternehmen und Institutionen besuchen und sich die Projekte en détail vorstellen lassen.» Er bedauert, dass man sich auf «nur» 19 Vornominierte beschränken muss – «die Qualität der eingereichten Projekte war durchgehend hoch und zeigt, wie stark und vielfältig die Ostschweiz in der Digitalisierung ist».

Unterstützt wird der LEADER Digital Award durch namhafte Partner und Sponsoren:

Goldspensoren



Partner



Netzwerkpartner



Medienpartner



Eine aussergewöhnliche Geschäftsidee

Sie sind stylish, chic und nachhaltig: die aus Wellkarton gefertigten Handtaschen von Franziska Fashion. Seit 2006 setzt das innovative Unternehmen auf eine aussergewöhnliche Geschäftsidee: Taschen aus dem nachhaltigen Werkstoff Wellkarton.



*Franziska Ospelt,
Gründerin
francis & francis bags*

Es war zunächst gedacht, ein Produkt auf den Markt zu bringen, das nicht alltäglich, das einzigartig ist. Es sollte etwas ganz Besonderes sein, diese Taschen zu tragen. Und das nachhaltige Material Vollkarton macht diese Tasche zu einem einzigartigen, ganz speziellen Accessoire.

Model hat aktuell das Handtaschenmodell Gracey umgesetzt. Was ist das Besondere an Gracey und welche Zielgruppe möchten Sie damit ansprechen, Frau Ospelt?

Das Modell Gracey verkörpert eine ganz neue, elegante und anmutige Bag. Sie strahlt das gewisse Etwas aus. Mit ihr sind wir in eine ganz neue Dimension vorgestossen. Sie macht es möglich, Frauen jeden Alters zu begeistern. Mit Gracey erreichen wir die Dame ab 30. Nach oben sehen wir kein Alterslimit.

Welche Anforderungen werden bei der Produktion Ihrer Taschen an das Material gestellt?

Sehr hohe. Deshalb bedarf es dazu aussergewöhnlicher Expertise in der Verarbeitung des Kartons. Aber bei Gracey ist nicht nur das Material der Hero, auch Form und Veredelung machen das Besondere aus.

Von daher ist für uns die Zusammenarbeit mit dem Partner Model sehr wichtig. Hier können wir sicher sein, dass die Anforderungen an Form, Design und vor allem Funktionalität gewährleistet sind.

Kreativität, Funktionalität und Nachhaltigkeit stehen bei Ihren Produkten gleichwertig im Vordergrund. Wie hat Model das gelöst?

Wir pflegen den Kontakt zu Model schon länger. Nur so konnte diese Herausforderung professionell gelöst werden. Verschluss, Handgriff und Samtband unterstreichen die aussergewöhnlich attraktive Optik der Tasche. Dazu wurde eine E-Welle gestanzt und geklebt. Für den edlen Look sorgen ausserdem eine Heissfolienprägung und die Kaschierung mit Winterpapier. Zudem gibt es die Tasche in vier verschiedenen Farbvarianten.

Warum ist Model der Lieferant Ihrer Wahl?

Erstens weil Model ganz in der Nähe ist. Das erleichtert die Kommunikation erheblich. Zweitens, weil wir hier einen hundertprozentig zuverlässigen Partner gefunden haben, der unsere Wünsche versteht und unsere Anforderungen perfekt umzusetzen weiss.

Wie reagiert der Markt auf das neue Taschenmodell?

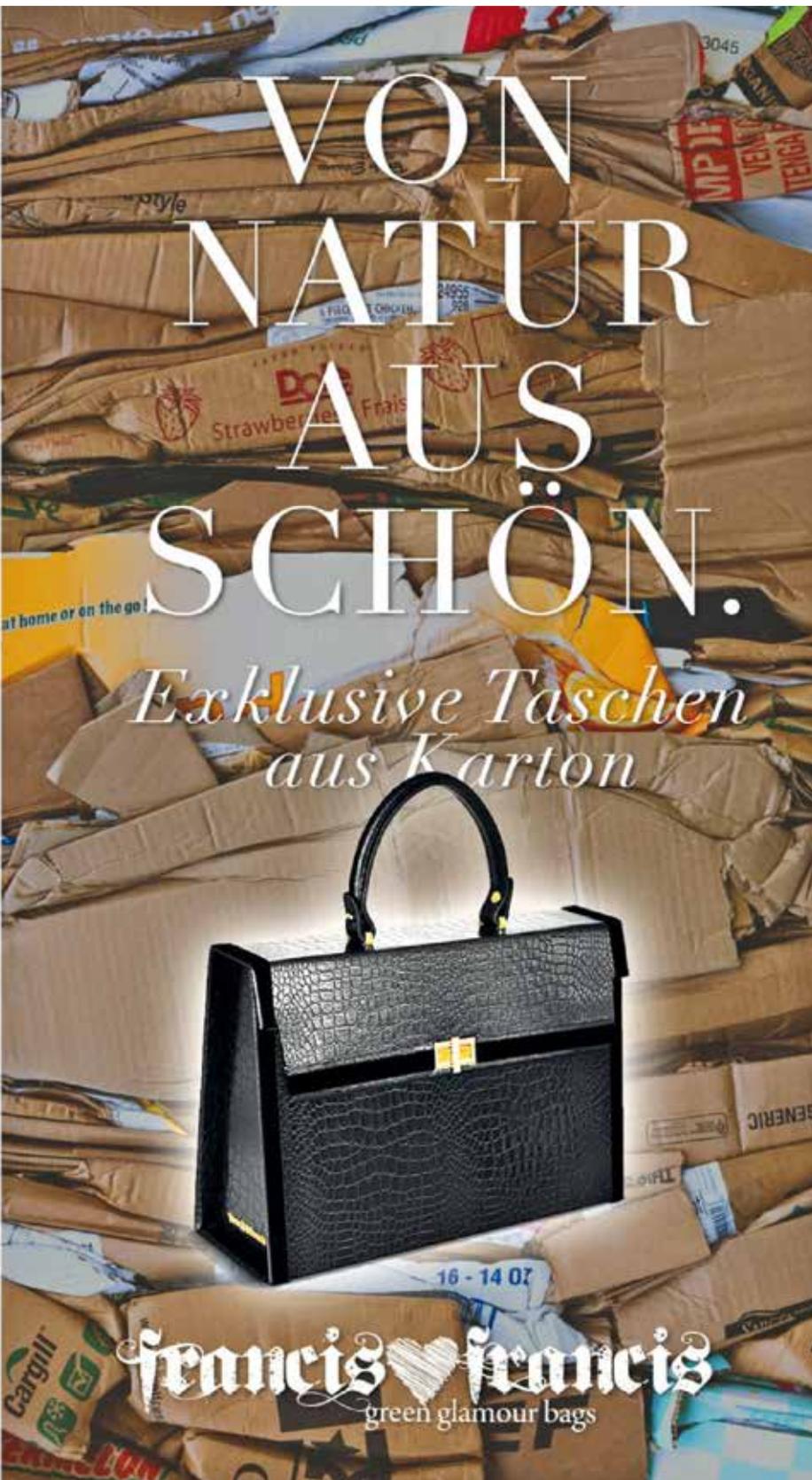
Im Markt ist die Begeisterung gross. Auch in den sozialen Medien fielen die Reaktionen von neugierig bis begeistert aus. So ein Produkt hatte es bis dato eben einfach noch nicht gegeben.

Wie viele Kollektionen kreieren Sie im Jahr?

Im Schnitt kommen rund vier neue Modelle pro Jahr auf den Markt. Wobei man auch die Kinder-Bags nicht vergessen darf.

Können Ihre Taschen bereits bei der Haute Couture bewundert werden?

Wir haben bereits an diversen regionalen Modenschauen teilgenommen. Unser Ziel ist die Fashion Week in New York.



Wie sind Ihre weiteren Pläne?

Ich möchte weitere Arbeitsplätze in Liechtenstein schaffen. Meine motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen Spass an ihrer kreativen Arbeit haben. Und natürlich ist das Ziel immer, glückliche Kundinnen und Kunden zu sehen, die viel Freude an ihren Taschen haben.



Theo Tobler
 Solution Provider
 Model AG

T +41 79 128 64 03
 theo.tobler@modelgroup.com

10. Unternehmens- spiegel Ostschweiz

Digitale Geschäftskonzepte

Interessante Beispiele von ausgewählten KMU aus der Region St.Gallen und dem Appenzellerland. Der Unternehmensspiegel ist der Anlass für Gewerbebetriebe und KMU.

- 13. März 2019, 18.00 Uhr, Pfalz Keller St.Gallen
 - 26. März 2019, 18.00 Uhr, Hotel zur Linde, Teufen
- Jeweils mit anschliessendem Apéro riche

Kostenlose Anmeldung unter:

www.fhsg.ch/ifu-unternehmensspiegel

acrevi
Ihre Bank, näher bei Ihnen

**Appenzeller
Kantonalbank**

helvetia

DELINAT
Wir sind gesondert Partner

BDO

LEADER

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

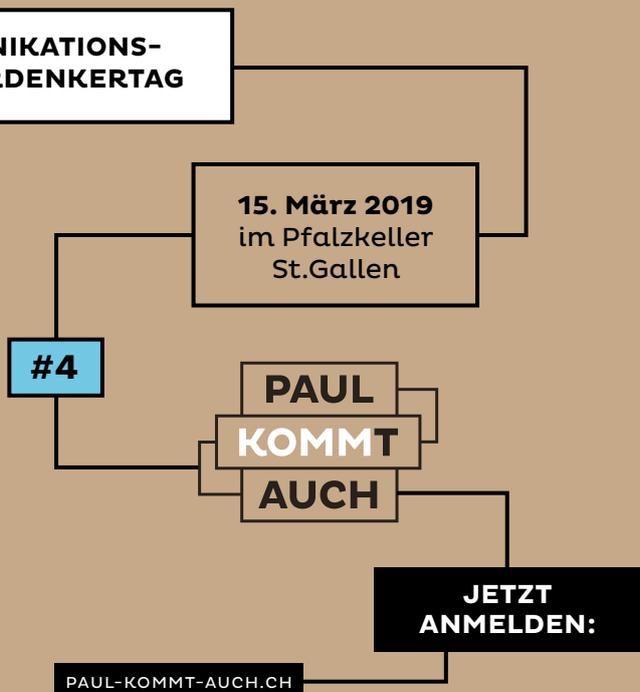
FHO Fachhochschule Ostschweiz

KOMMUNIKATIONS- UND QUERDENKERTAG

Lass dich überraschen!

Du kommunizierst? Du denkst quer?
Du bist neugierig und interessiert
an Neuem, Unerwartetem? Dann solltest
du zu «Paul kommt auch» kommen,
und zwar am 15. März 2019 im Pfalz Keller
St.Gallen. Denn hier wird diskutiert,
philosophiert und vor allem kommuniziert
– wie managen die Riklin-Brüder
ihr «Atelier für Sonderaufgaben»? Glaubt
«MeetMaker» wirklich, dass Instagram
die Kommunikationszukunft ist? Was ist
das Geheimnis von «Frontify», was
das Rezept von «Sonnenbräu» und
was heisst «CEO Branding»?

facebook.com/paulkommtauch
twitter.com/paulkommtauch



alea iacta-

 **Werbeclub
ost**

 **pr suisse**
PRGL Public Relations Gesellschaft
Ostschweiz/Liechtenstein

LEADER

Das Gegenteil von schlecht kann noch schlechter sein

Auch die vierte Auflage des Kommunikations- und Querdenkertags «Paul kommt auch» findet im Pfalz Keller St.Gallen statt. Dort treffen sich am 15. März Fachleute aus den Bereichen Marketing, Werbung, Media, PR, Gestaltung, Fotografie, Illustration, Kommunikation sowie Studierende in Gestaltung und Kommunikation sowie Interessierte aus Politik, Wirtschaft und Bildung. Denn Kommunikation – wie sie gelingen und woran sie scheitern kann – geht alle an.

*Paul kommt auch:
Stelldichein aller
Kommunikations-
interessierten.*



«Das Gegenteil von schlecht muss nicht gut sein... es kann noch schlechter sein.» Wie reagieren wir, wenn es «noch schlechter» wird? Verwerfen wir die Hände, holen wir uns Inspiration an der frischen Luft, oder geben wir das «Problem» einfach an jemand anderen weiter? Paul Watzlawick, von dem diese Aussage stammt und der (virtueller) «Mentor» des St.Galler Kommunikations- und Querdenkertags ist, hat die Unübersichtlichkeit der heutigen, global vernetzten Wirtschaft und Gesellschaft theoretisch vorweggenommen. Gleichzeitig hat er gezeigt, wie scheinbar einfaches, aber nicht-erwartetes Reden und Handeln Situationen positiv auflösen kann. Aber kann man/frau dies auch als Rezept für die Kommunikation verwenden?

Wieder einmal überraschen lassen

Nicht nur Paul Watzlawicks Erkenntnisse sind überraschend – auch das Programm des diesjährigen Kommunikations- und Querdenkertags lädt dazu ein, Neues zu hören, zu entdecken und auch kritisch zu hinterfragen. Bin ich von «Humble Consulting» überzeugt? Hat dieser Ansatz Zukunft? Kann ich die Riklin-Brüder fragen, wie sie «Kunst, Kommunikation und Wirtschaft» unter einen Hut bringen? Was meint Sabrina Huber, GL-Mitglied Appenzel-

ler Bahnen, mit «Weiche Faktoren sind harte Währung»? Warum sind Andreas Fischler von Frontify und Claudia Graf, Chefin der Brauerei Sonnenbräu, «Pioniere»? Und wer kam auf die komische Idee, dass «Instagram» die Kommunikationszukunft sei?

Antworten oder zumindest Thesen bekommen die Teilnehmenden zu (fast) allen Fragen, denn bei «Paul kommt auch» ist (fast) alles erlaubt: Mitdiskutieren, zuhören, hinterfragen, Ideen mitteilen, Erfahrungen austauschen, sich einen Drink genehmigen, etwas essen, Gehörtes bei einer Zigarette verarbeiten, austauschen mit anderen Teilnehmenden, lachen, glücklich sein, sich verwirrt fühlen, sich berieseln lassen oder einfach mal raus aus dem Alltag zu kommen.

Und wer sich nun immer noch fragt «Was soll ich da?», probiert am besten doch einfach mal etwas Neues aus und meldet sich zum Kommunikations- und Querdenkertag am 15. März 2019 an. Denn was gibt es zu verlieren? Nichts, denn – indem man/frau andere Leute trifft, Stories von Pionieren in der Kommunikationsbranche hört und/oder neue Wege geht, kann man nur gewinnen.

Die integrierte Kommunikation ist in allen Tagungsthemen ebenso zu finden wie bei allen Teilnehmenden. Mit diesem Thema beschäftigt sich der St.Galler Kommunikations- und Querdenkertag bereits zum vierten Mal in Folge. Die Tagung «Paul kommt auch» ist anders als andere, überrascht immer wieder mit einzigartigen Stories und bringt auf den Punkt, was die meisten nur denken und niemals aussprechen würden. Inspiriert durch den «Mentor» Paul Watzlawick nennt sich der Event «Paul kommt auch», vereint Menschen aus allen Bereichen und gibt ihnen Raum, um zu kommunizieren, zu diskutieren und zu hinterfragen. Programm und Anmeldung unter www.paul-kommt-auch.ch.

Gas oder Bremse?

34,76 Prozent: Soviel betrug die Stimmbeteiligung im Kanton St.Gallen, als im Februar über die IT-Bildungsoffensive abgestimmt wurde. 34,76 Prozent! Gerade mal jeder dritte St.Galler bequemt sich also zur Urne oder zum Briefkasten. Gleichzeitig machen Jungparteien Stimmung gegen das E-Voting.

von Stephan Ziegler, LEADER-Chefredaktor



Der Kanton St.Gallen will vorwärtskommen beim Thema E-Voting. Dem stehen Sicherheitsbedenken einiger Beobachter gegenüber: Auf der politischen Ebene steht ein dringlicher Vorstoss im St.Galler Kantonsrat an, der ein E-Voting-Moratorium fordert. Und für

eine Volksinitiative gleichen Inhalts soll im März schweizweit mit der Unterschriftensammlung gestartet werden.

Ausgerechnet Ostschweizer Jungparteien wie JSVP, Jungfreisinnige, JUSO und Junge Grüne haben ein gemeinsames Aktionskomitee ins Leben gerufen. Sie sprechen von einer «vorschnellen Ausbreitung von E-Voting» und unterstützen das Moratorium. Das überrascht, ist doch diese Generation mit digitalen Geräten und Apps aufgewachsen. Das von links bis rechts bestückte Aktionskomitee schreibt, man nehme die Gefahren des E-Votings trotz dieser Ausgangslage ernst und setze sich «für Voraussicht statt Nachsicht ein».

Wasser auf die Mühle für die kritischen Jungparteien waren die jüngsten Meldungen über Sicherheitslücken in E-Voting-Systemen. Auch das System der Post, das in St.Gallen zum Zug kommen soll, sei nicht über alle Zweifel erhaben, was die Sicherheit angehe. Deshalb will man die derzeitigen Pläne auf Eis legen, die bestehenden Probleme lösen und danach einen weiteren Pilotbetrieb aufnehmen.

Die Argumente der Jungpolitiker mögen nicht von der Hand zu weisen sein – Si-

cherheit ist im E-Voting, neben einer möglichst einfachen Handhabung, eine zentrale Forderung. Allerdings vergessen die Initianten, dass mit einem Moratorium einmal mehr ein wichtiges Anliegen auf die lange Bank geschoben wird. «Aus den Augen, aus dem Sinn» könnte auch hier drohen. Der Bund hat ja schon im Jahr 2000 (!) beschlossen, Vorbereitungen für die elektronische Stimmabgabe in der Schweiz einzuleiten. Nach über 200 (!!)

erfolgreichen und sicheren Versuchen will der Bundesrat nun E-Voting vom Versuchs- in den ordentlichen Betrieb überführen. Warum also jetzt nicht endlich Vollgas auf dem Weg in die digitale Zukunft geben? «IT St.Gallen rockt» ja bekanntlich. Wir können schlecht einerseits eine IT-Bildungsoffensive mit überragendem Mehr annehmen und andererseits beim E-Voting auf die Bremse drücken. Und, Hand aufs Herz: Sie überweisen täglich Geld im Web, verschicken sensibelste Daten, vertrauen Ihre Gesundheit digitalen Systemen an und kommunizieren mit der

Martin Luther:

«Der Aufschub ist das der Eile entgegengesetzte Laster.»

ganzen Welt. Natürlich setzen Sie sich dabei Risiken aus, natürlich gibt es Cyberkriminalität. Das hält Sie aber nicht davon ab, trotzdem online zu geschäften. Die hundertprozentige Sicherheit wird es im Web nie geben – ebenso wenig wie in der realen Welt. Dieses Risiko gilt es, gegen die hundsmiserable Stimmbeteiligung abzuwägen.



LEADER 1/2019

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

- Verleger:** Natal Schnetzer
- Chefredaktor:** Stephan Ziegler, Dr. phil. I
sziegler@metrocomm.ch
- Autoren in dieser Ausgabe:** Marcel Baumgartner, Stefan Millius, Philipp Landmark, Marion Loher, Ramona Riedener, Tanja Millius, Roland Rino Büchel, Barbara Gysi, Michael Götte, Werner Krüsi, Walter Locher, Rainer Klose, Sven Bradke und Stefan Schneider
- Fotografie:** Marlies Thurnheer, Gian Kaufmann, Axel Kirchoff, Gian Ehrenzeller, EMPA, zVg
- Herausgeberin, Redaktion und Verlag:** MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
9001 St. Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
www.leaderdigital.ch
www.metrocomm.ch
leader@metrocomm.ch
- Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch
- Verlags- und Anzeigenleitung:** Martin Schwizer
mschwizer@metrocomm.ch
- Anzeigenmarketing:** Oliver Iten
oiten@metrocomm.ch
- Marketingservice/ Aboverwaltung:** Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch
- Abopreis:** Fr. 60.– für 18 Ausgaben
- Erscheinung:** Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben
- Gestaltung/Satz:** Tammy Kissling
tkissling@metrocomm.ch
- Produktion:** Ostschweiz Druck AG, Wittenbach

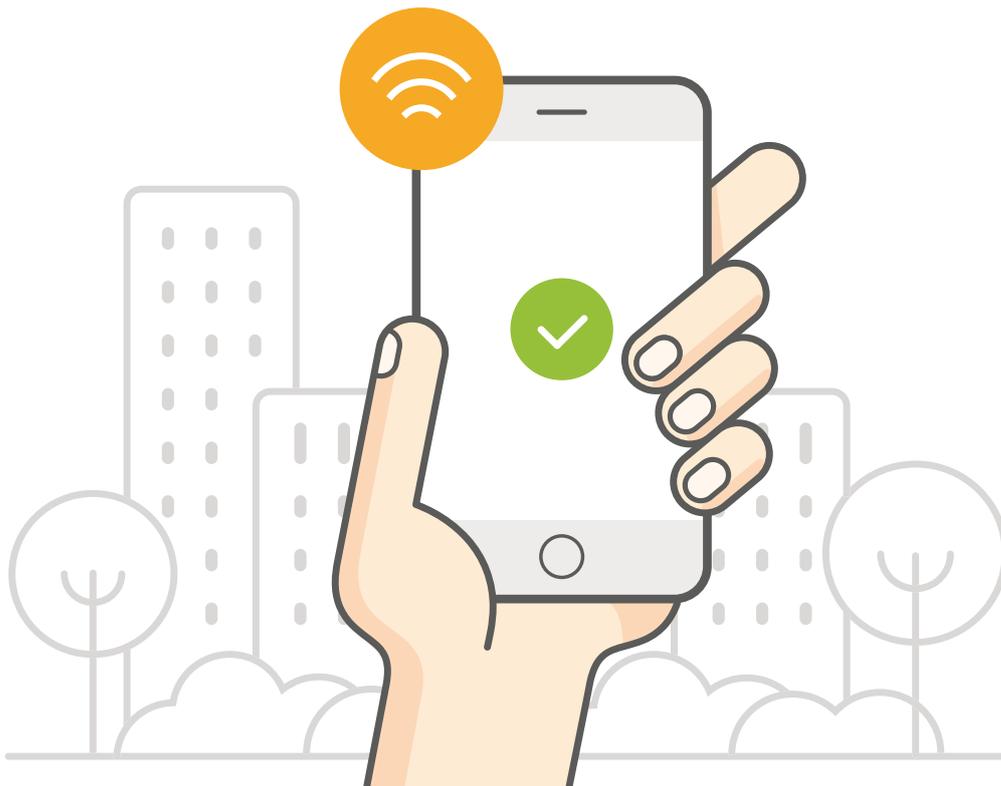
LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung.

ISSN 1660-2757

metro
comm

Arbeitszeiten und Spesen mobil erfassen

i **Abacus Forum – Arbeitszeiterfassung**
21.3.2019 in Wittenbach-SG
11.4.2019 in Olten
Anmeldung abacus.ch/forum



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

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

www.abaclick.ch

Jetzt kostenlos bei App Store oder Google Play
herunterladen

ABACLICK
by Abacus



Martel. Im Weinreich der Sinne.



Martel in St.Gallen
Martel in Zürich

Poststrasse 11 und Lerchentalstrasse 15
Am Bellevue, Rämistrasse 14

www.martel.ch