



Rheintaler Wirtschaftsforum 2011

Reinhard Frei

Wie der Wifo-Organisator den Event in Zukunft gestalten und verändern will. 8

René Wuffli

Was dem Präsidenten des Arbeitgeber-Verbandes des Rheintals Sorgen bereitet. 10

Didier Burkhalter

Womit eine Effizienzsteigerung im Gesundheitssystem erreicht werden kann. 16

freicom.

ZUR ZIELGRUPPE VORZUDRINGEN, KANN GANZ SCHÖN SCHWIERIG SEIN.

Unternehmen und Marken haben die unterschiedlichsten Kommunikationsbedürfnisse. Diese zu verstehen und daraus zielgruppengerechte Kommunikations-Lösungen zu entwickeln, ist unsere Leidenschaft. Ob Werbung, Public Relations oder Events: www.freicom.ch



agentur für integrierte unternehmens- und marketingkommunikation
freicom ag. st.gallen. chur. zürich. info@freicom.ch

Ein Bundesrat als Supplement



Das Rheintaler Wirtschaftsforum, das dieses Jahr bereits zum 17. Mal über die Bühne ging, hat einmal mehr seine herausragende Position im gut gefüllten Veranstaltungskalender der Ostschweizer Wirtschaft gefestigt. 700 Teilnehmerinnen und Teilnehmer – erneut mehr als im Vorjahr – nahmen den Weg nach Widnau auf sich. Gut die Hälfte davon stammt nicht aus dem Rheintal. Die Aussage von René Wuffli, Präsident des Arbeitgeberverbandes des Rheintals, man sei ein Ostschweizer Anlass, wird demnach durch Zahlen klar belegt.

Es gibt nicht viele Foren, die eine solch überregionale Anziehungskraft haben. Und es gibt noch deutlich weniger, die für die Eröffnungsrede einen Bundesrat gewinnen können. Mag sein, dass alleine die Anwesenheit von Didier Burkhalter den einen oder anderen Gast angelockt hat. Mit Sicherheit reisten einige FDP-Politiker extra zum anberaumten Fotoshooting mit dem Vorsteher des Eidgenössischen Departements des Innern an. Angesichts des laufenden Wahljahres durchaus verständlich.

Ansonsten aber war es nicht Burkhalter, der die Glanzpunkte zum Thema «Arbeit. Leben. Leidenschaft» gesetzt hat. Es war dies – wie im Publikum zu hören war – David Bosshart, CEO Gottlieb Duttweiler Institut. Kein Wunder: Wer auf dem Podium verkündet, dass sich die Zeit der männlichen Vorherrschaft definitiv dem Ende zuneige, hat die Aufmerksamkeit der Anwesenden auf sich. Insbesondere da der Anteil der männlichen Gäste jenen der Frauen – wie so oft bei solchen Veranstaltungen – deutlich überragt hat. Was Bosshart getan hat, ist für ein Forum Gold wert: Er provozierte auf unterhaltsame Weise. Das sorgt für Gesprächsstoff, der wiederum das anschliessende Networking vereinfacht.

Arbeit. Leben. Leidenschaft. Kaum ein Programmpunkt hätte das Thema besser verpacken können als die Vorstellung des Gewinners des Preises der Rheintaler Wirtschaft. Noch vor den Ausführungen der Referenten übergab Jurypräsident Karl Stadler die Auszeichnung an Thomas Gerosa, der seit 25 Jahren an der Spitze der EgoKiefer AG, dem führenden Fensterhersteller der Schweiz, steht. Und man darf wohl sagen: Solange es im Rheintal Unternehmer gibt, die die drei Bereiche «Arbeit», «Leben» und «Leidenschaft» derart geschickt verbinden, wie es Gerosa tat und tut, muss sich die Region um die Zukunft keine Sorgen machen. Leidenschaft ist keine fremde, schwankende Währung. Sie ist vorhanden. Oder halt eben nicht.

Natal Schnetzer
Verleger

WÜRTH | *ITensis*

Für ein entspanntes Verhältnis zu Ihrer IT

Ihre IT-Outsourcing Profis in
Chur, Davos, Küsnacht & Rorschach

www.wuerth-itensis.com





SPECIAL Wifo 2011

Magazin LEADER
 MetroComm AG
 Zürcherstrasse 170
 Postfach 349
 9014 St. Gallen
 Telefon 071 272 80 50
 Fax 071 272 80 51
 leader@metrocomm.ch
 www.leaderonline.ch

- Verleger:** Natal Schnetzer
- Redaktion:** Marcel Baumgartner (Leitung)
 mbaumgartner@metrocomm.ch
 Dr. Stephan Ziegler
 Daniela Winkler
- Autoren in dieser Ausgabe** Dominik Dörig
 Rafael Soppelsa
- Fotografie:** Bodo Rüedi
 Roger Sieber (netfabrix gmbh)
- Herausgeberin, Redaktion und Verlag:** MetroComm AG
 Zürcherstrasse 170
 9014 St. Gallen
 Tel. 071 272 80 50
 Fax 071 272 80 51
 www.leaderonline.ch
 www.metrocomm.ch
 leader@metrocomm.ch
- Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer
 nschnetzer@metrocomm.ch
- Verlags- und Anzeigenleitung:** Martin Schwizer
 mschwizer@leaderonline.ch
- Marketingservice/ Aboverwaltung:** Irene Hauser
 sekretariat@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:** Marisa Gut
- Produktion:** Rheintaler Druckerei und Verlag AG

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



EgoKiefer erhält Preis der Rheintaler Wirtschaft

700 Gäste am 17. Wirtschaftsforum in Widnau, 6



16

«Damit beweist das Wifo, dass es Trends aufnimmt» Organisator Reinhard Frei über den Erfolg des Forums	8		
«Kurzarbeit hat vielen Unternehmen geholfen» Im Gespräch mit René Wuffli, Präsident des Arbeitgeber-Verbandes	10		
Selbstbestimmung und ihre Konsequenzen Die Arbeitswelt wird multimobil, ist Regierungspräsident Willi Haag überzeugt	15		
«Wir dürfen nicht zuwarten» Bundesrat Didier Burkhalter über hohe Kosten und ein besseres Gesundheitssystem	16		
Frauen gewinnen, Männer verlieren David Bosshart, CEO des GDI, wusste am Wifo zu provozieren	19		
		Abtprimas gibt Frühungstipps Notker Wolf sprach über die Kunst, Menschen zu führen	21
		«Wir können nicht billiger sein» Eva Jaisli gibt einen Einblick in ein marktführendes Unternehmen	23
		Wo man sich trifft Impressionen vom diesjährigen Wirtschaftsforum	24
		«Dienstleistungen nach dem Motto 1+1=3» Zu Besuch bei der Cristuzzi-Gruppe	30
		Stabiler Rheintaler Immobilienmarkt CasaInvest Rheintal AG strebt nachhaltiges Wachstum an	36



David Bosshart, CEO des Gottlieb Duttweiler Instituts, referierte leidenschaftlich.



Eva Jaisli, CEO der PB Swiss Tools, stellte ihr Unternehmen vor.

Thomas Gerosa erhält Preis der Rheintaler Wirtschaft

Das 17. Rheintaler Wirtschaftsforum in der Aegetenhalle Widnau verzeichnet einen neuen Teilnehmerrekord: 700 Gäste verfolgten am 21. Januar die Ausführungen von vier Referenten und die Vergabe des Preises der Rheintaler Wirtschaft.

Text: Dominik Dörig

Das Tagungsthema «Arbeit. Leben. Leidenschaft.» fordert die heutigen Referenten», sagte Willi Haag, St.Galler Regierungspräsident, in seiner Eröffnungsrede zum 17. Rheintaler Wirtschaftsforum. Vor dem Auftritt der hochkarätigen Referenten wurde der Gewinner des Preises der Rheintaler Wirtschaft verkündet. Der Jurypräsident Karl Stadler hielt fest: «Der Preis ist eine ehrenvolle öffentliche Anerkennung für eine herausragende Leistung. Der Preisträger ist ein Botschafter für das Rheintal.»

Auszeichnung für CEO der EgoKiefer AG

Als Klimaschützer und Innovator mit Liebe zum Rheintal stellte der Jurypräsident

den diesjährigen Preisträger Thomas Gerosa vor. Seit 25 Jahren steht Gerosa an der Spitze der EgoKiefer AG, dem führenden Fensterhersteller der Schweiz. «EgoKiefer kämpft für eine bessere Umwelt. So sind wir und unsere Kunden zu Klimaschützern geworden», erklärte Thomas Gerosa. «Es braucht den klaren Willen, der Beste sein zu wollen.» Die Trophäe, gestaltet von der Rheintaler Künstlerin Sabeth Holland, wurde von Karl Stadler an Thomas Gerosa übergeben.

Die Moderatorin Susanne Wille Fischlin wagte zu rätseln, wie es den Referenten gelingen werde, Arbeit, Leben und Leidenschaft unter einen Hut zu bringen, und überliess diese Herausforderung gleich dem ersten Referenten, Bundesrat Didier Burkhalter.

Soziale und wirtschaftliche Zukunft der Schweiz

«Die Schweiz konnte den Sozialstaat aufbauen, weil eine flexible und starke Wirtschaft die Grundlagen dafür schuf», erklärte Bundesrat Burkhalter zu Beginn seines Referates. Damit leidenschaftlich gelebt und gearbeitet werden könne, müssten die Sozialversicherungen so aufgebaut sein, dass sie dies unterstützen und ermöglichen. Bundesrat Burkhalter schilderte die Herausforderungen, die sich daraus ergeben. Die Schweizer Bevölkerung befinde sich in einem demografischen Umschwung, was erhebliche Konsequenzen für die soziale Sicherheit habe. «Nur tief greifende Reformen werden es ermöglichen, die Kostenentwicklungen einzudämmen und dabei die Quali-



Karl Stadler gratuliert dem CEO der EgoKiefer AG, Thomas Gerosa.

tät dennoch weiter zu verbessern», sagte Bundesrat Burkhalter.

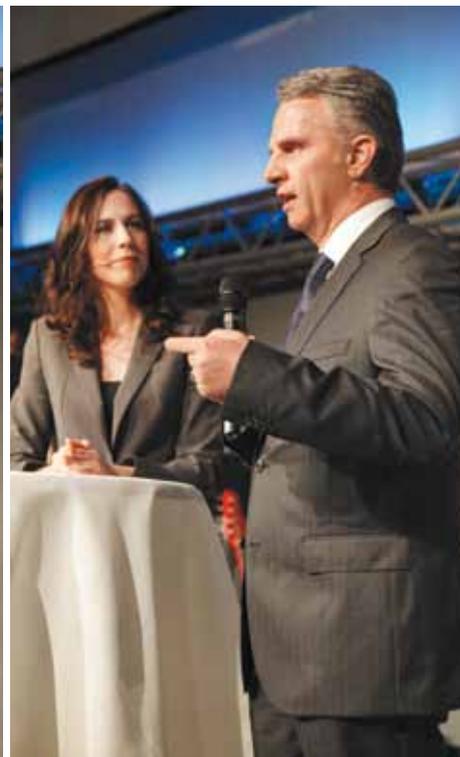
Mit dem nächsten Referenten wechselte die Sichtweise auf das Tagungsthema von der politischen auf die wirtschaftliche. Das Gottlieb Duttweiler Institut (GDI) ist als Think-Tank für Wirtschaftsfragen bekannt. David Bosshart, CEO des GDI, gab einen spannenden Einblick in die verschiedenen Gesellschaften der globalisierten Welt. «Die Schweiz hat dank ihrer Zurückhaltung und Neugierde gute Chancen, als eine der erfolgreichsten Wirtschaften zu bestehen. Wir müssen uns dafür aber immer wieder neu erfinden», so David Bosshart.

Vor der Kaffeepause sorgte die musikalische Einlage der Überraschungsgäste Manuel Stahlberger und Stefan Heuss für Heiterkeit unter den Tagungsteilnehmern.

Einblick in Führungserfahrung

Wie man Menschen führt und das Leben meistert, davon berichtete der Referent Notker Wolf, Abtprimas des Benediktinerordens Sant'Anselmo in Rom, und vermochte dabei in gewohnter Manier zu provozieren. Mit seiner 23-jährigen Führungserfahrung weiss er: «Viele Vorgesetzte haben Angst davor, sich bei Unterstellten Rat einzuholen. Man fürchtet um die Autorität.» Man solle nicht den Perfektionismus huldigen, sondern ein Klima des Vertrauens aufbauen. Jeglicher Eindruck der Manipulation müsse dabei verhindert werden.

Als CEO der PB Swiss Tools in Wäslen weiss Eva Jaisli ebenfalls genau, welchen Herausforderungen Führungspersonlichkeiten begegnen. Mit Leidenschaft für Qualität und Innovation, so betitelte sie



Bundesrat Didier Burkhalter im Interview mit Moderatorin Susanne Wille Fischlin.

ihr Referat. «Die Mitarbeitenden brauchen Wertschätzung, damit Höchstleistungen erbracht werden können», sagt Eva Jaisli. Risikobereitschaft und Investitionsfähigkeit seien weitere Erfolgspfeiler eines exportorientierten Unternehmens wie PB Swiss Tools, um in Zeiten eines starken Frankens bestehen zu können.

Verlängerte Networking-Gelegenheit

Die 700 Teilnehmer des Rheintaler Wirtschaftsforums erlebten dank dem offen gehaltenen Tagungsthema und den kompetenten Referenten einen erlebnis- und informationsreichen Nachmittag. Der Networking-Apéro im Anschluss an das Programm dürfte dieses Jahr etwas länger gedauert haben: Erstmals wurde im Eingangsbereich der Halle eine Bar für die Gäste geführt.

Unterstützt wurde das 17. Rheintaler Wirtschaftsforum von den vier Hauptsponsoren, der Alpha RHEINTAL Bank, der Bauengineering, Ernst & Young und der RDV, und drei Co-Sponsoren, der St.Gallisch-Appenzellischen Kraftwerke AG, Samina GmbH und Christian Jakob AG. Der Arbeitgeber-Verband des Rheintals trat als Patronatsgeber auf. Das nächste Rheintaler Wirtschaftsforum findet am 27. Januar 2012 in der Aegetenhalle in Widnau statt. ■

«Damit beweist das Wifo, dass es Trends frühzeitig aufnimmt»

Das erste Rheintaler Wirtschaftsforum legte den Grundstein für eine im Rheintal und in der Ostschweiz einzigartige Veranstaltungsreihe. Heute hat das «Wifo» bereits Tradition. Die Mischung aus spannenden Referaten und der Möglichkeit für Networking begeistert jährlich rund 700 Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Interview mit Organisator Reinhard Frei, Inhaber der freicom AG.



Reinhard Frei im Gespräch mit Bundesrat Didier Burkhalter

Reinhard Frei, heuer fand bereits das 17. Wirtschaftsforum statt. Wie hat sich der Event über all die Jahre entwickelt?

Das Rheintaler Wirtschaftsforum hat sich im Ostschweizer Wirtschaftskalender fest etabliert und zählt zu den renommiertesten Tagungen. In diesem Sinne hat sich das Forum sehr gut entwickelt. Mit etwa 700



Teilnehmern haben wir auch eine ideale Tagungsgrösse erreicht; eine Grösse, mit der das Netzwerken noch möglich ist.

Worauf legen Sie bei der diesjährigen Durchführung am meisten Wert?

Grossen Wert legen wir dieses Jahr einmal mehr auf einen attraktiven Referentenmix. Zudem wollen wir das Gesamterlebnis Wirtschaftsforum weiter entwickeln: Erweiterungen im Cateringbereich und Anpassungen bei der Technik zählen hier sicher zu den wichtigsten Punkten.

In der Ostschweiz gibt es unzählige Networkinganlässe. Worin unterscheidet sich das WIFO von anderen Veranstaltungen?

Sicher dadurch, wie oben erwähnt, dass es eine Grösse hat, die noch echtes Networking zulässt! Ein treuer Stammkundenkern aus dem Rheintal wiederum sorgt dafür, dass das Forum «rheintalisch» bleibt – man kennt sich und schätzt es, sich an diesem Event zu treffen und neue Gäste von ausserhalb des Tales kennenzulernen.

Wie gestaltet sich jeweils die Suche nach Sponsoren?

Problemlos, weil das Rheintaler Wirtschaftsforum einen sehr guten Namen und Ruf hat – sowohl bei den Teilnehmern, von denen viele Kunden der Sponsoren sind, als auch bei den Referenten. Wir haben fast nur Sponsoren der ersten Stunde – also mit einer 17-jährigen Treue zum Forum. Dafür sind wir sehr dankbar.

Welchen Stellenwert hat der Event in der Region?

Einen sehr grossen. Das Forum ist – wie z. B. auch der Neujahrs-Event der RDV oder die GV des AGV oder das ISC – nicht mehr aus der Region, dem Kanton wegzudenken. Das Forum bringt regionale, kantonale, nationale Politiker, Wirtschaftsführer, Vertreter aus KMU und der Verwaltung etc. zusammen.

Welche Referenten haben Sie in den vergangenen Jahren am meisten beeindruckt?

Sicher Helmut Schmidt im Jahr 2000, dann aber auch Ulrich Bremi, Reinhold Messner oder Philip Schnedler, den vielleicht hier

niemand mehr kennt (und der heute Executive Director bei Goldman Sachs in London ist), der aber 1999 als junger HSG-Student vom «Portfolio-Worker» sprach – und damit vor zehn Jahren etwas propagierte, das in der heutigen Arbeitswelt Tatsache ist. Damit beweist das Rheintaler Wirtschaftsforum auch, dass es Trends frühzeitig aufnimmt.

Wie schwer bzw. wie einfach ist es, Topreferenten zu erhalten?

Heute nicht mehr so schwer wie auch schon – wie gesagt, wir haben einen guten Ruf und eine langjährige, erfolgreiche Geschichte; das hilft. Zudem habe ich persönlich ein sehr gutes Beziehungsnetz und komme auch über die Referentenagentur speakers an fast jede Referentin und jeden Referenten heran.

Wie soll sich das WIFO in Zukunft entwickeln? Sind grössere Veränderungen geplant?

Es wird sich noch stärker in Richtung Trendforum und Netzwerk-Plattform entwickeln. Es soll weiterhin ein Dialogforum von Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Gesellschaft bleiben und liberales, unternehmerisches Gedankengut fördern. ■

Zum Unternehmen

Die freicom ag ist ein Kommunikationsunternehmen mit rund 25 Mitarbeitern in den drei Bereichen Werbung, Public Relations und Eventmanagement. Angeboten werden Analyse, Konzeption und Umsetzung von Massnahmen in der ganzen Palette «integrierte Kommunikation».

Im Bereich Eventmanagement ist freicom ag ein bewährter Partner in der Organisation und Durchführung von grossen Veranstaltungen. Das Portfolio im Eventbereich zeigt grosse Umsetzungen von Jubiläumsevents und Mitarbeiteranlässen. Nebst dem Rheintaler Wirtschaftsforum organisiert die freicom ag weitere Wirtschaftstagungen wie den Ostschweizer Personaltag, das Wirtschaftsforum Region Wil, das Wirtschaftsforum Südostschweiz und war als Initiant an der Entwicklung und Organisation des Schweizer KMUTag beteiligt. www.freicom.ch

«Was vielen Unternehmen sehr geholfen hat, ist die Kurzarbeit»

René Wuffli, Präsident des Arbeitgeber-Verbandes des Rheintals, zieht ein positives Fazit: Das Wirtschaftsforum Rheintal könne dazu beitragen, die Region noch bekannter zu machen. Sorgen bereitet ihm indes der schwache Euro: «Für eine starke Exportregion wie das Rheintal ist die gegenwärtige Eurokrise ein schwerwiegendes Problem.»

René Wuffli, welchen Nutzen hat der Arbeitgeber-Verband des Rheintals vom Wirtschaftsforum?

Mit dem Rheintaler Wirtschaftsforum tragen wir mit dazu bei, dass unsere Mitgliederunternehmen quasi vor der Haustüre zu einer interessanten, lehrreichen und spannenden Veranstaltung kommen, andererseits aber auch ihr Netzwerk über die Region hinaus pflegen und intensivieren können. Das Wifo erzielt weit über die Grenzen eine hohe Beachtung; die Anwesenheit von Stände- und Nationalräten unterstreicht auch die Wichtigkeit des Wifo für die Ostschweiz.

Der Event fand heuer zum 17. Mal statt. Wenn Sie zurückblicken: Welches Fazit ziehen Sie?

Ein sehr positives. Die Reaktionen aus dem Publikum sind sehr positiv, wenngleich

natürlich die Referenten immer unterschiedlich bewertet werden; dies liegt in der Natur der Sache und soll auch so sein. Wir hatten mit Bundesrat Didier Burkhalter einen Gast, der sich seine öffentlichen Auftritte sehr gut auswählt; demzufolge ist es für uns eine Ehre, dass er ins Rheintal kam. Und wir hatten mit David Bosshart, CEO des Gottlieb Duttweiler Instituts, einen Referenten, der für viele Diskussionen am Apéro sorgte.

Gibt es Erlebnisse, die speziell in Erinnerung bleiben?

Mir ist ein Wifo-Mittagessen mit Alt-Bundespräsident Richard von Weizsäcker in sehr guter Erinnerung. Einerseits ist er eine sehr charismatische Persönlichkeit, andererseits hat es mich doch erstaunt, wie tief sein Wissen über die Schweiz und auch die Ostschweiz ist. Zudem war er ein sehr angenehmer, interessierter Gesprächspartner.

Profitiert der Wirtschaftsstandort Rheintal vom Wifo?

Ich bin überzeugt davon, aber im Detail quantifizieren lässt sich dieses natürlich nicht. Das Rheintal kann sich mit dem Wifo aber sicher weit über die Regionsgrenzen hinaus sehr positiv profilieren und damit als Wirtschaftsstandort bekannter werden. Für das Image des Arbeits- und Lebensraums Rheintals ist dies sehr förderlich.

Gibt es bestimmte Themen, die Sie in Zukunft gerne behandeln würden? Oder haben Sie Wünsche im Bezug auf mögliche Referenten?

Bei der Themenauswahl ist generell wichtig, dass die Besucherinnen und Besucher einen hohen praktischen Nutzen haben; sie sollten aus jedem Referat mindestens einen

guten Gedanken mit nach Hause nehmen können. Für mich ist es wichtig, dass ein Referent die vorher genannten Kriterien erfüllt, wie er dann heisst, ist eigentlich Nebensache.

Sprechen wir noch über das Rheintal allgemein: Wo drückt die Arbeitgeber derzeit der Schuh?

Ganz klar im schwachen Euro. Für eine starke Exportregion wie das Rheintal ist die gegenwärtige Eurokrise ein schwerwiegendes Problem. Wenn unsere Exportunternehmen wegen des starken Frankens – oder eben des schwachen Euros – Gewinneinbussen erleiden, muss die Kostenseite weiter optimiert werden. Und dann besteht die Gefahr, dass sich dies über kurz oder lang auch auf die Zulieferer und damit auf die gesamte Rheintaler Wirtschaft auswirken wird. Weiter bereitet uns die Entwicklung der Stromkosten grosse Sorgen. Diese sind – je nach Gemeinde und Unternehmen – für 2011 um 15 bis 30 Prozent teurer geworden. Dies ist eine Entwicklung, die wir so nicht voraussehen konnten und sich negativ auf die Geschäftsergebnisse auswirkt.

Wie hat die Region die Wirtschaftskrise überstanden?

Alles in allem gesehen relativ gut, obwohl auch einschneidende Massnahmen umgesetzt werden mussten. Was vielen Unternehmen sehr geholfen hat, ist die Kurzarbeit; ein Mittel, das bei den Rheintaler Unternehmen sehr stark eingesetzt wurde und verhinderte, dass unverhältnismässig viele Entlassungen vorgenommen werden mussten. Wenn wir die Exportzahlen nach dem 3. Quartal 2010 anschauen, stellen wir im Rheintal eine Verbesserung gegenüber dem Vorjahr von 5,3 Prozent fest. Allerdings haben nicht alle Zweige gleich gut

Kurzporträt

Dem Arbeitgeber-Verband des Rheintals (AGV) sind derzeit 505 Mitgliederfirmen aus der Region Rheintal, von Rütli bis Thal, mit insgesamt rund 16 000 Beschäftigten angeschlossen. Mitglied des AGV können natürliche und juristische Personen werden, die sich als Arbeitgeber in der Region Rheintal wirtschaftlich betätigen. Der AGV bezweckt die Wahrung und Förderung der Interessen der Arbeitgeber des Rheintals. Er setzt sich für die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit seiner Mitglieder durch die Schaffung bestmöglicher Rahmenbedingungen ein. Er fördert die Solidarität der dem Verband angeschlossenen Betriebe und den Austausch von Wissen und Erfahrung.

www.agv-rheintal.ch



René Wüfli

abgeschnitten: An der Spitze stehen die Präzisionsinstrumente mit einem Plus von 37 Prozent, gefolgt vom Bereich Steine und Erden mit einem Plus von 27,5 Prozent. Die Metall verarbeitende Industrie hat um 7,7 Prozent zugenommen. Es gibt aber auch Bereiche, die teilweise deutlich unter dem Vorjahr liegen.

Welche Erkenntnisse ziehen Sie persönlich aus den Entwicklungen der vergangenen Jahre?

Dass eine langfristige Planung heute fast nicht mehr möglich ist. Die globalisierte Wirtschaft birgt Gefahren, die wir in der Planung unmöglich voraussehen können. Wir haben als kleine Wirtschaftsregion

auch keinen Einfluss auf die Globalisierung. Deshalb müssen wir noch kreativer, innovativer und flexibler werden. Diese Stärken wollen wir noch vermehrt ausspielen. ■

OBT AG – von Rheintalern für Rheintaler

Seit über 25 Jahren ist OBT im Rheintal vertreten. Unsere Experten kennen die Herausforderungen in der Region und bieten umfassende und zielgerichtete Beratung für KMU aus allen Branchen, Private, öffentlich-rechtliche sowie börsenkotierte Unternehmen. Das OBT Team Rheintal setzt sich aus versierten Fachexperten in den Bereichen Treuhand, Wirtschaftsprüfung, Steuern und Recht sowie Informatik-Lösungen zusammen.

OBT AG ist das sechst grösste Treuhand-, Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen der Schweiz. Mit 260 Mitarbeitenden an 10 Niederlassungen sind wir in der ganzen Deutschschweiz und somit in den wichtigen Industrieregionen vertreten.

Als Mitglied der Treuhand-Kammer, der TREUHAND SUISSE und des Schweizerischen Gewerbeverbandes kennen wir die verschiedenen Marktanforderungen, sei es im Rheintal oder auch in anderen Regionen der Schweiz. Wir sind ein unabhängiges Mitglied des weltweiten Netzwerks Baker Tilly International und betreuen in der Deutschschweiz und mit einem Partner in der Französischen Schweiz auch internationale Unternehmen.

Treuhand – Persönlicher Charakter will verstanden sein

Konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft. Mit folgenden Treuhand-Dienstleistungen unterstützen wir Sie dabei:

- Buchführung und Abschlussberatung
- Übernahme von Controlling und Reportingfunktionen
- Lohnbuchhaltung und Saläradministration
- Unterstützung bei der finanziellen Unternehmensführung
- MwSt-Beratung
- Steuerberatung
- Unternehmensberatung

Wirtschaftsprüfung – Bereit für den Weg in die Zukunft

Ihre von OBT geprüfte Jahresrechnung sorgt dank der aussagekräftigen Berichterstattung dafür, dass jederzeit ein objektives Bild Ihrer Firma verfügbar ist. Als staatlich beaufsichtigtes Revisionsunternehmen bieten wir Ihnen viel Know-how in:

- Abschlussprüfungen von Unternehmen nach schweizerischem Recht, Swiss GAAP FER und IFRS

- Prüfen von öffentlichen Unternehmen, Personalvorsorgeeinrichtungen, Non-Profit-Organisationen
- Unterstützung bei der Einführung des Internen Kontrollsystems (IKS)
- Unternehmensbewertungen/Due Diligence und Expertisen
- Prüfungen im Bereich des Geldwäschereigesetzes (GwG)

Steuern und Recht – Wir wollen Ihre Erwartungen übertreffen

Das hausinterne Kompetenzzentrum von OBT für Steuer- und Rechtsangelegenheiten ist ein massgebender Vorteil für Ihr Unternehmen. Unsere Experten minimieren Ihre Risiken schnell und weisen Sie rechtzeitig auf neue Chancen hin:

- Nationale und internationale Steuerberatung, -planung und -optimierung
- Beratung und Unterstützung von der Gründung über Umstrukturierungen bis zur Liquidation/zum Verkauf Ihres Unternehmens
- Beratung im nationalen und internationalen Vertragsrecht

Informatik-Gesamtlösungen – Hochwertig, vielseitig und immer rechtzeitig

Unsere Informatik-Gesamtlösungen orientieren sich an den neusten Technologien. Darum arbeiten wir selber intensiv mit den von uns empfohlenen Systemen und Softwarelösungen. Wir können Ihnen Know-how in den folgenden Bereichen anbieten:

- Beratung in der Bedarfsabklärung, Konzeption, IT-Analysen, Sicherheitsüberprüfung, Evaluationsunterstützung, usw.
- Strategie- und Technologieberatung, Aufbau und Betrieb von Systemplattformen und Netzwerken
- Beschaffung und Logistik von Hardware- und Software-Produkten

- Beratung und Implementierung von Standardlösungen (ABACUS, NEST, IS-E)
- Outsourcing und Rechenzentrumsleistungen

Wir legen Wert auf massgeschneiderte, professionelle und qualitativ einwandfreie Lösungen. Dank unserer Kundennähe und hohen Kompetenz können wir Sie jederzeit umfassend beraten. Lassen Sie sich von uns OBTimal betreuen.

Das OBT Team Rheintal freut sich heute schon darauf, Sie kennenzulernen!



Auerstrasse 31/Dornacherhof
9435 Heerbrugg, Telefon 071 727 11 88
www.obt.ch

OBT auf einen Blick

- OBT ist ein unabhängiges schweizerisches Unternehmen
- Jahrzehntelange Erfahrung in Treuhand, Wirtschaftsprüfung, Gemeindeberatung, Unternehmensberatung, Steuer- und Rechtsberatung sowie Informatik-Gesamtlösungen
- Staatlich beaufsichtigtes Revisionsunternehmen
- 10 Niederlassungen
- 260 Mitarbeitende, davon 20 Lernende
- Tochtergesellschaft FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG
- 2x jährlich erscheinende Fachpublikationen (KMU Praxis, Gemeinde Praxis)
- Regelmässige Durchführung von diversen Fachseminaren
- Global vernetzt als unabhängiges Mitglied von Baker Tilly International



1. Reihe v.l.n.r.: Samuel Good (Steuern/Recht), Agnes Zünd (Treuhand), Bruno Ritter (Treuhand), Helen Dietsche (Treuhand)
 2. Reihe v.l.n.r.: Marcel Holenstein (Treuhand), Uwe Schneider (Treuhand), Heinz Hämmerle (Treuhand), Herbert Jocham (Treuhand),
 Urs Frei (Wirtschaftsprüfung)
 3. Reihe v.l.n.r.: Otmar Sieber (Steuern/Recht), Lars Eisenreich (Treuhand), Peter Züblin (Informatik), Dieter Holenstein (Informatik),
 Sebastian Rüth (Wirtschaftsprüfung)

Der neue BMW X3



www.bmw.ch

Freude am Fahren



FREUDE IST GRENZENLOS.

Ein sportlicher und eleganter Auftritt, gepaart mit Innovationen und Funktionalität: Der neue BMW X3 überzeugt in jeder Situation. Leistungsstarke, effiziente Aggregate und ein umfangreiches Massnahmenpaket von BMW EfficientDynamics machen ihn punkto Leistung und Verbrauch zum Besten seiner Klasse. Zudem begeistert das neueste Mitglied der BMW X Familie mit einem hervorragenden Platzangebot im hochwertigen und harmonischen Innenraum. Erleben Sie ihn jetzt auf einer Probefahrt. www.bmw.ch/X3

DER NEUE BMW X3.

BMW EfficientDynamics

X3 xDrive20d | 5,6 l/100 km | 135 kW (184 PS)

Christian Jakob AG

Schuppisstrasse 9
9016 St. Gallen
Tel. 071 282 49 69

www.christianjakob.ch

Christian Jakob AG

Unterdorfstrasse 85
9443 Widnau
Tel. 071 727 20 40



FDP-Politiker unter sich: Regierungspräsident Willi Haag, umringt von René Hutter, Erika Forster und Walter Locher.

Selbstbestimmung und ihre Konsequenzen

«Selbstbestimmung ist das Schlagwort der Zukunft», stellt Willi Haag zu Beginn seiner Begrüßungsrede klar. Die Arbeitswelt werde multimobil. Daraus ergibt sich die Möglichkeit, dass sich Arbeit, Familie, Freizeit und gesellschaftliches Engagement im Laufe der Zeit zu einer Einheit entwickeln.

Text: Dominik Dörig

Willi Haag ging mit den Teilnehmenden des Wirtschaftsforums das Gedankenspiel durch, welche Konsequenzen für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, aber auch für Arbeitgeber aus der wachsenden Selbstbestimmung entstehen:

Wenn Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer grosse Entscheidungsfreiheiten haben und die Arbeitszeitgestaltung immer flexibler wird, führt das wirklich zu mehr Selbstbestimmung, oder allenfalls doch nur zu mehr Stress?

Steht die Individualisierung nicht im Widerspruch zum allseits hoch gelobten Net-

working oder dem angestrebten Wir-Gefühl eines Unternehmens? Fehlt nicht plötzlich der Wissenstransfer am Arbeitsplatz und der Klatsch und Tratsch in der Kaffeepause?

Problem oder Herausforderung?

Der Regierungspräsident glaubte bis anhin, dass in der Arbeitswelt die Zeiten der Einzelkämpfer vorbei seien: «Ich meinte zu wissen, dass immer komplexere Fragestellungen und Aufgaben nur noch in gut funktionierenden Teams in wechselnder Zusammensetzung zu lösen sind.» Doch stellt sich ihm nun die Frage: «Lässt sich das mit der individuellen Arbeitszeit- und Arbeitsplatzgestaltung der einzelnen Arbeitnehmerinnen und

Arbeitnehmer koordinieren? Wäre das ein Problem oder eine Herausforderung?»

Unterschiedliche Perspektiven

«Mit diesen Entwicklungen muss man sich rechtzeitig, auch mit den Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern, auseinandersetzen», sagte Willi Haag. Das Thema des 17. Rheimtaler Wirtschaftsforums «Arbeit. Leben. Leidenschaft.» fordere die Referentinnen und Referenten und mache die Betrachtung aus den unterschiedlichsten Perspektiven möglich. Mit Blick auf die hochkarätigen Referenten meinte Haag: «Ich bin gespannt auf die Antworten und Lösungsansätze.» ■

«Wir dürfen nicht zuwarten»

In seiner Eröffnungsrede ging Bundesrat Didier Burkhalter auf die Schweizer Haushaltspolitik und das Gesundheitssystem ein. Bei letzterem ist laut dem FDP-Politiker ohne höhere Kosten eine bessere Versorgung möglich.

Text: Dominik Dörig

Es gibt zwei Gründe, weshalb Bundesrat Didier Burkhalter der Einladung an das Rheintaler Wirtschaftsforum gefolgt ist. Der erste Grund: Seine Frau, die ihn an das Wirtschaftsforum nach Widnau begleitete, stammt aus dem nahen Vorarlberg. So habe er, im Fussball-Jargon ausgedrückt, eine Art «Heimspiel» bei diesem Auftritt. Seine Frau und er haben sich aber nicht am Rhein, sondern am Ärmelkanal kennengelernt, während eines Sprachkurses zur Vorbereitung auf das Arbeitsleben. Daraus sei eine Begegnung fürs Leben und mit Leidenschaft geworden – wobei sich Burkhalter an das Tagungsthema «Arbeit. Leben. Leidenschaft» anlehnte. Der zweite Grund ist das Tagungsthema. Es beschreibe die Schweiz, die keine Angst vor den Herausforderungen der Zukunft habe.

Dank Stabilität überdauern

Im Referat widmete sich Bundesrat Didier Burkhalter den Herausforderungen des Schweizer Sozialsystems. «Mehrere Beispiele aus jüngster Zeit zeigen uns, wie wichtig es für ein Land ist, auf ein stabiles wirtschaftliches, finanzielles und soziales Umfeld zählen zu können. Ein Land funktioniert nicht mehr, wenn es zu wenig Arbeit hat, das Leben dadurch erschwert ist und die Leidenschaft sich unkontrolliert entlädt», so Bundesrat Burkhalter. Der Bundesrat verfolge mit Unterstützung des Parlaments und der Bevölkerung eine strikte Finanz- und Haushaltspolitik. Die aktuelle Lage in Europa zeige uns, dass die Schweiz ihren sorgsamem Umgang mit den öffentlichen Finanzen nicht zu bedauern brauche. Die daraus entstandene soziale Stabilität kommt auch der Entwicklung der Wirtschaft zugute. Umgekehrt konnte die Schweiz ihr Sozialversicherungssystem ausbauen, weil eine flexible und dynamische Wirtschaft die finanziellen Grundlagen dafür schuf.



Bundesrat Didier Burkhalter

Effizienzsteigerung im Gesundheitssystem

In der aktuellen Diskussion über die Weiterentwicklung der Sozialversicherungen müssen verschiedene Entwicklungstrends miteinbezogen werden, die eine Herausforderung für die heutige und künftige

Ausgestaltung der sozialen Sicherheit darstellen. In den vergangenen Jahrzehnten hat ein markanter Wandel in den Formen des Zusammenlebens stattgefunden – weniger Heiraten, mehr Scheidungen, weniger Geburten, höhere Lebenserwartung. Diese Entwicklung hat erhebliche Konsequenz-

en für die soziale Sicherung. «Der Hebel muss bei der Effizienz des Gesundheitssystems angesetzt werden. Es ist unbestritten, dass unser Gesundheitssystem qualitativ hochstehend ist, die Effizienz aber deutlich verbessert werden kann. Mit anderen Worten, eine bessere Versorgung ist ohne höhere Kosten oder sogar zu tieferen möglich», so Bundesrat Burkhalter. Dies werde es uns erlauben, den Mehraufwand aufgrund der demografischen Entwicklung und des medizinischen Fortschritts zu absorbieren, ohne dass die Gesundheitsausgaben zu einer unerträglichen Last für die Familien würden. Als Ziel gab Burkhalter Aufschläge an, die zwischen zwei und vier Prozent variieren, aber nicht von Jahr zu Jahr explosionsartig steigen.

Klima des Vertrauens

«Die beste Art von Sozialpolitik ist, den Menschen eine Beschäftigung zu bieten», hält Bundesrat Burkhalter fest. Das liberale Wirtschaftssystem der Schweiz biete einen sehr dynamischen und hochflexiblen Arbeitsmarkt. Es fördere die Unternehmensgründungen und die Schaffung von Arbeitsplätzen. «Wir müssen uns dem Trend widersetzen, der nach immer mehr Regulierung, Beschränkung, Kontrolle, Gesetzgebung oder Risikoabfederung durch den Staat verlangt. In vielen Bereichen ist eine Selbstregulierung viel flexibler, wirkungsvoller und kostengünstiger», erklärt Bundesrat Burkhalter. Voraussetzung dafür sei ein Klima des Vertrauens zwischen den Partnern – zwischen Sozialpartnern oder zwischen Partnern des öffentlichen und privaten Sektors. Der Staat solle dann intervenieren, wenn es darum gehe, jene am Rande der Gesellschaft wieder einzugliedern, beispielsweise mit der Unterstützung von armutsgefährdeten Familien, der Reintegration arbeitsloser Personen in den Arbeitsmarkt oder der Sicherstellung von beruflichen Einstiegsmöglichkeiten für Jugendliche ohne Berufsabschluss.

Verluste bremsen, Zukunft sichern

Seit langem ist klar, dass in der Altersvorsorge sowohl die AHV wie auch die Berufliche Vorsorge an die demografische Entwicklung angepasst werden müssen. «In den Sozialversicherungen muss ein Mechanismus eingebaut werden, welcher eine finanziell stabilisierende Wirkung hat: eine Art Schuldenbremse», sagt Bundesrat Burkhalter. Das Parlament hat letztes Jahr die 11. AHV-Revision abgelehnt. «Die finanzielle Situation der AHV wird sich in den nächsten Jahren verschlechtern. Wir dürfen nicht mit Handeln zuwarten», warnt Burkhalter. Den Prognosen zufolge werden die Probleme Ende dieses Jahrzehnts einsetzen. Es bleiben also noch einige Jahre, um mit den Sozialpartnern Bilanz zu ziehen, Prognosen zu verfeinern und sich zu einigen, damit dem Parlament und gegebenenfalls dem Stimmvolk bis Mitte des Jahrzehnts Massnahmen vorgeschlagen werden können. Bundesrat Burkhalter ist überzeugt: «Das Erfolgsmodell Schweiz verdankt seinen Erfolg wesentlich dem Grundkonsens und der Solidarität in diesem Land. Die Soziale Sicherheit auf die neuen Herausforderungen auszurichten, ist in diesem Sinne eine Verantwortung gegenüber unserem Land und unseren Kindern.» ■

SITAGEGO – CLEVER SITZEN



Design: Volker Eysing



SITAGEGO verbindet in einzigartiger Weise die Vorteile eines Netzzückens mit den Vorteilen klassischer Polstertechnik. Klar und einfach bedienbar gibt er seinem Benutzer Unterstützung wo nötig, ohne ihn jedoch einzuengen.

SITAG AG, Simon Frick-Str. 3, CH-9466 Sennwald, T +41 (0) 81 758 18 18

info@sitag.ch
www.sitag.ch

SITAG
style at work





Peter Spenger, Präsident Arbeitgebervereinigung Region WII

Leader lesen LEADER®

Wussten Sie schon, dass es nun auch eine Ostschweizer Ausgabe des Standardwerks «Who's who» gibt? Und zwar die Liste unserer Abonnenten. Die führenden Persönlichkeiten unserer Region finden Sie hier – im Magazin oder unter der Leserschaft. Denn wir setzen auf Qualität statt Quantität, auf Klasse statt Masse. – Elitär, finden Sie? Da haben Sie völlig Recht.

www.leaderonline.ch

Von Dünnbrettbohrern, Ablaufdaten und Luxus-Accessoires

«Es geht uns gut – vielleicht sogar zu gut. Wir sind reich – vermutlich sogar stinkreich», provozierte David Bosshart, CEO des Gottlieb Duttweiler Instituts, von Beginn weg. Was fehle, seien der Stolz, die Motivation und die Leidenschaft. Es fehle uns der Leidensdruck, um Leidenschaft zu entwickeln. Als Beispiel hielt Bosshart fest: «Die meisten Menschen in der Schweiz haben ihr Vermögen nicht durch eine persönliche Leistung erarbeitet, sondern durch Vererbung erhalten.»

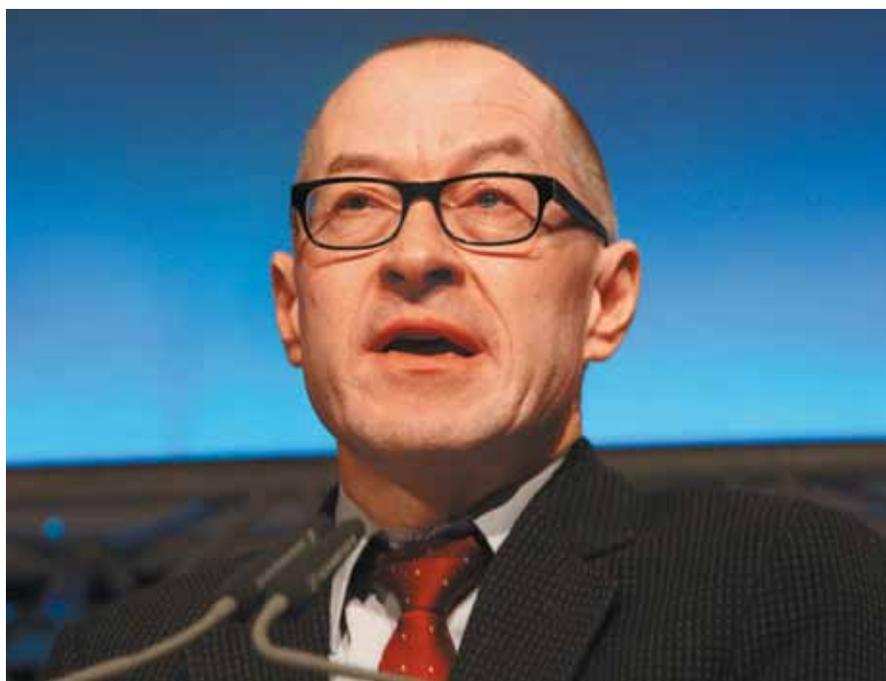
Text: Dominik Dörig

In seinem Referat gab David Bosshart einen unterhaltsamen Einblick in verschiedene Themenbereiche aus seinem Alltag als Leiter des Think-Tanks für soziale und ökonomische Fragen.

Was es braucht, um zu bestehen

«Die nächsten Jahre in der Globalisierung werden dann erfolgreich gemeistert, wenn wir die Ernährungsthemen in den Griff kriegen. Dabei geht es nicht nur um Hunger, sondern auch um Fettleibigkeit. Es gibt mehr Übergewichtige als Unterernährte auf der Welt», gab Bosshart zu bedenken. Um diese Herausforderung zu meistern, brauche die Schweiz eine gute Landwirtschaft, die sich selbstständig weiterentwickle und qualitativ hochwertig sei.

Gemäss Bossharts Ausführungen nimmt die Bedeutung der westlichen Welt ab. Die Schweiz gehört zu den Ländern, die sich dauernd neu erfinden müssen, um auch in Zukunft erfolgreich sein zu können. Der Slogan «small is beautiful» behält dabei seine Gültigkeit. Unser Land bezieht seine Stärke durch die Vielfalt. Das gilt auch für die Gewerformen. Bosshart räumt der Schweiz gute Chancen ein, als eine der Besten bestehen zu bleiben, dank der schweizerischen Zurückhaltung und Neugierde. Unser Land sein eines der beliebtesten der Welt – klein, reich, klimatisch kühl und wirtschaftlich sicher. «Aber wir brauchen starke Werte und einen starken Glauben, um zu überleben», sagte David Bosshart. Gerade diese Voraussetzungen sind in Gefahr. «Wir haben mit unseren Ausbildungen etwas zu viele Dünnbrettbohrer gezüchtet. Wenn es



David Bosshart

darum geht, Verantwortung zu übernehmen, hauen sie ab», so Bosshart, mit Anspielung auf die Banken-Welt. «Wir alle haben ein Ablaufdatum. Und ich wünsche uns allen sehr, dass wir das richtige Ablaufdatum finden und erst dann gehen, wenn wir die Verantwortung übernommen haben.»

Frauen gewinnen, Männer verlieren

Je besser und machtvoller die Frauen in der Wirtschaft integriert sind, desto höher ist die Wirtschaftsleistung eines Landes – diese Erkenntnis geben weltweite Untersuchungen, die auch vom Gottlieb Duttweiler Institut berücksichtigt werden. Auch schliessen an allen Universitäten Frauen durchschnitt-

lich besser ab als Männer. In China werden bereits 40 Prozent der privaten Unternehmen von Frauen geführt. «Deprimierend ist, dass in der neuen Arbeitswelt die Männer in praktisch allen Segmenten unwichtig werden. Von den 15 am schnellsten wachsenden Jobs sind nur noch zwei typisch männlich, nämlich Portier und PC-Programmierer. Alle anderen Jobs brauchen nur noch Frauen und bringen diese weiter», sagte Bosshart. Frauen sind selbstständiger, selbstbewusster und überlebensfähiger geworden. Diese Tendenzen brachte David Bosshart zur Erkenntnis: «Wir Männer werden in Zukunft zwar überleben, aber vermutlich nur noch als Luxus-Accessoires der Frauen.» ■

Das weiss doch jedes Kind...

*„Der Euro ist tief, der Franken hoch.
Da kann ich profitieren, das ist äusserst
vorteilhaft - für mich!*



Das Rauchverbot

kann nicht verhindern, dass Räuche produziert werden.
Vorwiegend an Stammtischen hört man von sagenhaften
Euro-Vorteilen. Nur, vom Hören-sagen lernt man...

Setzen Sie sich lieber an unseren Tisch. Wir können Ihnen
(Franken-) Offerten machen, dass Sie den Euro glatt vergessen!
Und übrigens...



Ihr Freund, Nachbar, Vereinskamerad
erhält immer am 27. pünktlich den Zahltag, in Franken.
Warum? Weil er bei uns arbeitet! Für Sie?

PS: Und Ihrem Göttibueb ermöglichen wir, dank Lehrlingsplatz,
einen Start ins Berufsleben. Nett, gell!



von 1 bis 100 t...

stern*garage

besser unterwegs – SternGarage.ch AG

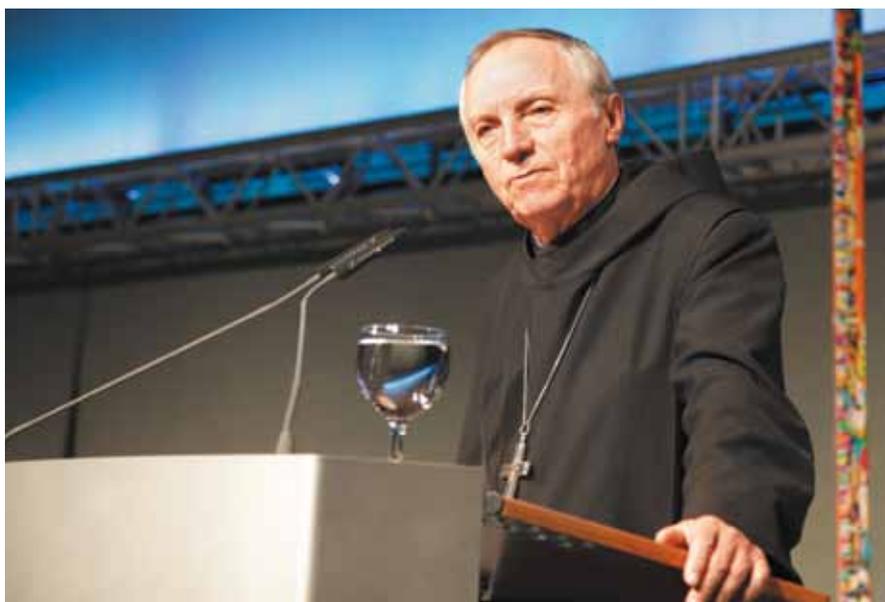
Abtprimas gibt Führungstipps

«Von der Kunst, Menschen zu führen und das Leben zu meistern» – so titelte Notker Wolf, Abtprimas des Benediktinerordens Sant’Anselm in Rom, sein Referat. Er appellierte an die Humanität in den Führungsetagen.

Text: Dominik Dörig

Führung bedeutet für mich, ein Unternehmen von innen heraus zu gestalten und vor allem die menschliche Seite zu sehen, denn es sind ja immer Mensch die miteinander arbeiten», erklärte Notker Wolf. Aus seiner 23-jährigen Führungserfahrung weiss Wolf, dass es nicht immer einfach ist, an der Spitze zu stehen. «Viele Vorgesetzte haben Angst, sich Rat einzuholen. Man fürchtet um die Autorität», sagte er. Doch man solle nicht den Perfektionismus huldigen, sondern ein Klima des Vertrauens aufbauen. Auch an der Spitze soll man sich integriert fühlen, zum Beispiel indem die Verantwortung geteilt wird. Notker Wolfs Empfehlung: «Es braucht die Gelassenheit, loszulassen.»

«Im Umgang miteinander muss jeglicher Eindruck der Manipulation verhindert werden. Es muss immer um die Sache gehen. Es darf nicht persönlich werden», so Wolf. Der Abtprimas erklärte, dass die Vergabe von Anerkennung und Dank zwei wichtige Faktoren seien für ein gutes Mit-



Notker Wolf

einander. Man müsse auch lernen, das Zuhören dem Reden vorzuziehen.

Im Interview mit Moderatorin Susanne Wille Fischlin verriet Abtprimas Notker Wolf, dass er in seinem eigens eingerichte-

ten, schallgedämpften Musikzimmer seine elektrische Gitarre bis in die Nacht hinein spielte. Er liebt AC/DC und Led Zeppelin und macht dabei auch nicht vor dem Rock-Klassiker «Highway to hell» halt. ■

Anzeige



architektur
generalplanung
projektentwicklung
www.rlc.ch

Personalmanagement ist keine Glückssache.

Wir führen zusammen, was zusammen gehört.



DERPROFI

fox.com.ch

Der Profi Personalmanagement

Altstätten . St.Gallen . Schaan . www.derprofi.ch . profi@derprofi.ch

PERSONALMANAGEMENT



Universität St.Gallen

Weiterbildung für KMU

Intensivstudium KMU

60 Seminartage (12 Blockwochen)
Abschluss: HSG-Diplom
Anrechnung beim EMBA-HSG
21. Durchführung April 2011–September 2012
www.kmu.unisg.ch/is

St.Galler Management Seminar für KMU

19 Seminartage (8 Blöcke)
62. Durchführung März–November 2011
www.kmu.unisg.ch/ms

KMU Führungskompetenz

6 Seminartage (2 Blöcke)
22. Durchführung März–April 2011
www.kmu.unisg.ch/fk



«Fachlich fundiert und praxisorientiert werden im Intensivstudium KMU alle relevanten Themen rund um die Unternehmensführung erarbeitet. Durch den Alumni-Verein reissen die Kontakte nicht ab, sondern werden bei regelmässigen Events gepflegt und erweitert. Der KMU-Circle HSG hat mir ein Netzwerk eröffnet, das im heutigen Umfeld fast unumgänglich ist.»

Daniel Waldmeier
Geschäftsführer, Hermann Koller AG

Nächster Info-Abend:
2. März 2011 in St.Gallen
Anmeldung online



KMU-HSG.CH

Ausführliche Informationen finden Sie auf unserer Website:

www.kmu-hsg.ch

«Wir können nicht billiger sein, wir müssen besser sein»

Mit dem Referat von Eva Jaisli, CEO von PB Swiss Tools, erhielten die Teilnehmenden am Wirtschaftsforum einen spannenden Einblick in das marktführende Unternehmen in der Herstellung von Handwerkzeug.

Text: Dominik Dörig

Die Sorgen, die ich mitbringe, sind nicht ganz andere wie diejenigen der Unternehmerinnen und Unternehmer hier», sagte Eva Jaisli mit Verweis auf den starken Franken und die daraus entstehenden Probleme für exportorientierte Unternehmen. Der Exportanteil bei PB Swiss Tools liegt bei zwei Dritteln. Vertretungen auf fünf Kontinenten in 45 Ländern werden beliefert.

Die Verteidigung der Marktführerschaft

Das Familienunternehmen PB Swiss Tools wird von Eva Jaisli in vierter Generation geführt und steht seit 133 Jahren zum Industriestandort Schweiz. 140 Mitarbeiter stellen das Know-how und die Produktion im Emmental sicher. «Work with the best» heisst der Slogan, der auch die Unternehmensstrategie widerspiegelt. «Qualität wird durch herausragende Leistungen der Mitarbeitenden möglich gemacht», sagt Eva Jaisli. «Dafür sollen sie auch Wertschätzung erhalten.»

Die Herausforderung, in gesättigten globalisierten Märkten bestehen zu können, ist riesig. «Wir können nicht billiger sein, wir müssen besser sein», stellt Eva Jaisli klar. Das wird erreicht, indem die Kundenerwartungen schneller und wirksamer erfüllt werden als von den Mitbewerbern. Die Kundenbedürfnisse werden mit Top-Qualität und Innovationen befriedigt. Dazu braucht es die Risikobereitschaft und die Investitionsfähigkeit des Unternehmens.

Einsatz und Initiative vorleben

«Arbeit, Leben, Leidenschaft – das klingt nach den Persönlichkeiten, die in und für Unternehmen Verantwortung tragen und



Eva Jaisli

mit Haut und Haar eingebunden sind. Genau das empfinde ich tagtäglich, wenn ich mir Rechenschaft über diese Verantwortung als Unternehmerin ablege», sagte Eva Jaisli am Wirtschaftsforum. Leadership bedeute nicht, dass man alles alleine mache, sondern Mitarbeitende und Partner für das gemeinsame Ziel begeistere. Dabei müsse

das Eigeninteresse zurückstellt und stattdessen Einsatz und Initiative vorgelebt werden, was für die Erreichung der nachhaltigen Ziele zusätzliche Ressourcen mobilisiere. «Das Führen in Zeiten der Veränderung orientiert sich an gemeinsamen Werten. Diese Werte sind in der Unternehmenskultur eingebettet», so Eva Jaisli. ■









Vermögensverwaltung mit Ostschweizer Wurzeln

Wegelin & Co. gilt als eine der führenden Vermögensverwaltungsbanken in der Schweiz. Dr. Steffen Tolle, geschäftsführender Teilhaber und Leiter Anlageberatung & Vermögensverwaltung, und Michel Friolet, Anlageberater und Mitglied der Direktion, zeigen die Grundsätze der Kundenberatung bei Wegelin & Co. Privatbankiers auf.



Wegelin & Co. ist die älteste Bank der Schweiz. Wie zeigt sich diese langjährige Tradition im Umgang mit Ihren Kundinnen und Kunden?

Tolle: Tradition bedeutet in unserem Fall nicht nur am Alten festzuhalten, sondern Bewährtes mit Innovation zu verbinden. Wir bieten unseren Kundinnen und Kunden individuelle und zugleich neuartige Lösungen in der Vorsorge- und Vermögensberatung an. Als älteste Bank der Schweiz sind wir auf unsere Ostschweizer Wurzeln stolz und pflegen seit je eine enge Beziehung mit unserer Kundschaft aus der Region. Mit dem gezielten Aufbau unseres Niederlassungsnetzes in der ganzen Schweiz unterstreichen wir diese Nähe zum Kunden.

Welche Werte spielen eine zentrale Rolle bei Wegelin & Co.?

Tolle: Die Unabhängigkeit im Denken und Handeln sowie das persönliche Engagement unserer Mitarbeitenden zeichnen neben Tradition und Innovation unser Bankhaus aus. Durch die Rechtsform der Kommanditgesellschaft mit unbeschränkt haftenden Teilhabern wird genau abgewogen, in welchen Geschäftsfeldern wir tätig sein wollen und welche Risiken wir eingehen.

Friolet: Eine langfristige Beziehung zu unseren Kundinnen und Kunden steht bei Wegelin & Co. im Vordergrund. Dank der flachen Hierarchie können sich die Mitarbeitenden unternehmerisch einbringen.

Wodurch zeichnet sich die Kundenbetreuung bei Wegelin & Co. aus?

Tolle: Wir bieten massgeschneiderte Vermögens- und Vorsorgelösungen an und teilen unsere Kundinnen und Kunden dabei nicht in vordefinierte Segmente ein. Die ganzheit-



Dr. Steffen Tolle, geschäftsführender Teilhaber und Leiter Anlageberatung & Vermögensverwaltung, Wegelin & Co. Privatbankiers, St. Gallen



Michel Friolet, Anlageberater und Mitglied der Direktion, Wegelin & Co. Privatbankiers, St. Gallen

liche Betrachtung der Kundensituation sowie die kompetente Beratung sind wichtige Grundlagen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Eine ehrliche, persönliche und auf die tatsächlichen Bedürfnisse ausgerichtete Beratung schafft Vertrauen.

Wie wird dies konkret in der Kundenbetreuung umgesetzt?

Friolet: Die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden stehen an oberster Stelle, wenn es um den Aufbau eines Anlagekonzeptes geht. Im persönlichen Gespräch ermitteln wir für jeden Kunden das individuelle Risiko- und Renditeprofil und arbeiten entsprechende Lösungen aus.

Wie hat sich die Kundenbetreuung seit der Finanzkrise verändert?

Friolet: Die Finanzkrise hat die Wichtigkeit der Diversifikation in der Vermögensverwaltung und die Notwendigkeit einer optimalen Schuldner- und Gegenparteiauswahl aufgezeigt. Der Informations- und Aufklärungsbedarf der Kunden ist gestiegen. Der Einsatz von liquiden und jederzeit handelbaren Finanzinstrumenten und eine langfristig ausgerichtete, vertrauensvolle Kundenberatung haben sich bei Wegelin & Co. bewährt.

Das Rheintal liegt in Ihrem Einzugsgebiet. Haben Sie persönlich einen Bezug zu dieser Region und wodurch zeichnet sich die Betreuung von Kunden aus dem Rheintal aus?

Friolet: Ich bin im Rheintal aufgewachsen und wohne mit meiner Frau Nicole sowie

unseren beiden Kindern Pascale und Etienne in Berneck. Hier kennt man sich untereinander, ist hilfsbereit, aber nicht aufdringlich. Bei einem feinen Glas heimischen Wein lässt es sich gemütlich beisammensitzen. Die Rheintaler sind für ihre Bodenständigkeit bekannt. Sie springen nicht gleich auf jeden Trend auf, sondern überlegen sich gezielt, welche Anlage für sie die richtige ist. Vergleichbar mit Wegelin & Co. legen die Rheintaler ebenfalls viel Wert auf Tradition, verbunden mit grossem Interesse an neuen Entwicklungen und Innovationen.

Tolle: Das Rheintal zeichnet sich durch eine hohe Dichte an KMUs aus. Viele Unternehmer können sich mit unserem unternehmerischen Geschäftsmodell identifizieren. Persönlich habe ich einen emotionalen Bezug zum Rheintal, da meine Frau in Berneck aufgewachsen ist.



WEGELIN & Co.

PRIVATBANKIERS SEIT 1741

Wegelin & Co. Privatbankiers

Bohl 17

CH-9004 St. Gallen

Telefon +41 71 242 50 00

Fax +41 71 242 50 50

wegelin@wegelin.ch

www.wegelin.ch

Wegelin & Co. Privatbankiers

Die 1741 gegründete St.Galler Privatbank Wegelin & Co. ist die älteste Bank der Schweiz. Sie beschäftigt 700 Mitarbeiter an zwölf Standorten in der Schweiz und verwaltet Vermögen von mehr als CHF 26 Mrd. Die Bank wird als Kommanditgesellschaft von acht geschäftsführenden Teilhabern mit unbeschränkter Haftung geführt und ist auf die Vermögensverwaltung privater und institutioneller Kunden spezialisiert.

Der Wegelin Anlagekommentar

Die Unabhängigkeit im Denken und Handeln zeigt sich im seit über 100 Jahren erscheinenden Wegelin Anlagekommentar. Die hauseigene Publikation verfolgt und analysiert wirtschaftliche, gesellschaftliche und politische Entwicklungen und leitet Implikationen für die Anleger ab. Sie stellt eine einzigartige Aufnahme der Gegenwart aus dem unabhängigen Blickwinkel der Privatbankiers dar. Der Anlagekommentar wird seit 1909 publiziert und erscheint heute sieben Mal jährlich mit einer Auflage von mehr als 100'000 Exemplaren.

Nach einer schweizweiten Recherche in Bibliotheken, privaten und bankeigenen Archiven wurde ein Grossteil der publizierten Anlagekommentare gefunden. Die äusserst interessanten und seltenen Originale stehen neu auch der Öffentlichkeit zur Verfügung. Anlässlich des hundertjährigen Jubiläums wurden ausgewählte Höhepunkte von einem jungen Wirtschaftshistoriker nach strukturellen und inhaltlichen Kriterien untersucht, in einen historischen Kontext gestellt und ausgewertet. Die Ergebnisse der Untersuchung sind in Broschüren zusammengefasst, die einzeln oder als Sammlung bestellt werden können. In den letzten 20 Jahren wurde der Anlagekommentar von Dr. Konrad Hummler verfasst. Die Publikation erscheint auf vier Sprachen: Deutsch, Englisch, Französisch und Italienisch. 2003 wurde sogar eine Übersetzung auf Chinesisch von Lesern selber vorgenommen. Seit 2008 ist der Anlagekommentar über iTunes als Podcast verfügbar. Wegelin & Co. widmet dem Anlagekommentar neu eine eigene Internetseite: www.wegelin-anlagekommentar.ch, mit einem umfassenden Archiv und zahlreichen Zusatzinformationen.

«Dienstleistungen nach dem Motto 1+1=3»

Der Immobilienbranche in der Ostschweiz geht es gut. Die Cristuzzi-Gruppe kann dies sowohl von der Immobilientreuhänder- wie auch von der Architektenseite bestätigen. Im Gespräch mit Toni und Rolf Cristuzzi über Trends in der Immobilienbranche, den Standort Ostschweiz und Architektur von morgen.

Interview: Daniela Winkler **Bild:** Bodo Rüedi

Wo steht die Ostschweizer Wirtschaft heute?

Toni Cristuzzi, Geschäftsführer und Inhaber Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG: Die Wirtschaftslage in der Ostschweiz hat in der Krise stark gelitten, da wir hier in der Region sehr exportorientiert sind. Im Oktober 2008 wurden sehr viele Betriebe getroffen. Ende 2009 und im ersten Quartal 2010 haben glücklicherweise dann viele wieder den «Zug nach oben» gefunden. Jetzt sind wir leider schon wieder mit einem nächsten Problem konfrontiert: dem

tiefen Euro-Kurs. Diese Auswirkungen werden wir abwarten müssen.

Wie sieht es bezüglich Immobilien-Branche aus?

Toni Cristuzzi: Hier müssen wir zwischen dem Immobilienmarkt und der Bautätigkeit/-planung unterscheiden. Die wirtschaftliche Baisse hatte auf den Immobilienmarkt Ostschweiz keine direkten Auswirkungen. Die Leute waren und sind «käufig», dies sicherlich auch unterstützt durch die historisch tiefen Hypozinsen.

Rolf Cristuzzi, Geschäftsführer und Inhaber Cristuzzi Architektur AG: Der Planungsbereich, speziell im Bereich Wohnungsbau, erlebte sehr gute Jahre. Im Industriebau spürten wir jedoch auch eine Delle im Auftragseingang. Heute aber zieht es auch hier wieder an, die Industrie investiert wieder, packt neue Planungen an.

Wohin wird sich die Immobilien-Branche in der Ostschweiz in den nächsten Jahren entwickeln?

Toni Cristuzzi: Wenn nichts Fundamentales stattfinden wird, dürfte es grundsätzlich positiv weitergehen, auch wenn ein Anstieg der Hypozinsen zu erwarten ist.

Rolf Cristuzzi: Positiv hervorzuheben sind bei uns die Investitionen der öffentlichen Hand. Hier ist in den nächsten Jahren ein Zuwachs zu erwarten, konkret im Kanton St.Gallen. Im Wohnungsbau gehe ich von einer kleinen Beruhigung aus. Aber insgesamt sehe ich die Entwicklung positiv.

Wo positioniert sich die Cristuzzi-Gruppe im Markt Ostschweiz?

Rolf Cristuzzi: Wir sind als Planer, Bauleiter oder Generalunternehmer in sämtlichen

Bereichen des Hochbaus tätig: öffentliche Bauten, Industrie- und Wohnungsbauten.

Toni Cristuzzi: In den 55 Jahren der Cristuzzi-Geschichte konnten wir über 4500 Bauherrschaften bedienen. Es gibt also kaum eine Art von Bauten, die Cristuzzi nicht schon planen und realisieren durfte.

Wie definieren Sie Ihren Tätigkeitsrayon geografisch?

Rolf Cristuzzi: Unser Schwergewicht auf Architekturseite ist das Rheintal. Aber wir haben beispielsweise auch Projekte im Tessin, die wir mit örtlichen Partnern ausführen.

Toni Cristuzzi: Den Immobilien-Treuhandbereich konnten wir dank der Filiale Sargans, die wir seit zwei Jahren betreiben, geografisch stark erweitern. Er deckt das

«Wenn nichts Fundamentales stattfindet, dürfte es positiv weitergehen.»

Gebiet Chur, den ganzen Kanton St.Gallen und Thurgau ab, also die Region angrenzend an die Greater Zurich Area. Der Treuhandbereich unterteilt sich in zwei grosse Bereiche. Der eine ist das Verwalten – wir haben über 2400 Mietverträge, die wir für Dritte managen. Der andere Bereich ist der Immobilienhandel, das Makeln für Dritte. Das letztjährige Transaktionsvolumen belief sich auf über 40 Mio. Franken. Es setzte sich aus Immobiliengeschäften zusammen, die wir vermitteln konnten. Dabei sind wir nicht Investoren, sondern wir bringen zwei Vertragsparteien zusammen, die jetzigen Eigentümer und die neuen Käufer.

Cristuzzi

Die Cristuzzi-Gruppe mit Sitz in Heerbrugg, Widnau und Sargans vereint drei Unternehmen unter einem Holding-Dach: Die Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG, die Cristuzzi Architektur AG und die Cristuzzi Generalunternehmung AG.

Die Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG bietet Dienstleistungen im Bereich Projektentwicklung, Vermittlung von Kauf- und Mietverträgen, Bewirtschaftung/Erstvermietung und Recovery-Projekte, während die Cristuzzi Architektur AG und die Cristuzzi Generalunternehmung AG alle Felder von der Planung über die Architektur bis zur Schlüsselübergabe als Generalplaner, Generalunternehmer oder Totalunternehmer anbietet.

Seit dem 1. Februar 1955 prägt Cristuzzi das Rheintal und die Kantone St.Gallen und Thurgau mit zeitgemässen, funktionalen Bauten aus dem gesamten Bereich des Hochbaus.

> Zertifiziert nach ISO 9001:2000



*Rolf und Toni Cristuzzi:
«Unser Schwergewicht
auf Architekturseite
ist das Rheintal»*

Wo sehen Sie Ihre Chancen im Ostschweizer Immobilien-Markt?

Toni Cristuzzi: Unsere Chance ist unser Gruppengedanke nach dem Motto «1 + 1 = 3». Bei uns erhält der Kunde die gesamte Dienstleistungspalette vom Erstkontakt über die Planung bis zur generalunternehmerischen Fertigstellung eines Gebäudes. Auch der Verkauf der fertiggestellten Immobilien oder die Vermietung der Einheiten kann wieder über Cristuzzi

«Bei Sanierungen ist heute klar ein Hype auf Energie-Sanierungen erkennbar.»

erfolgen. Die gesamte Kette – oder auch Einzelleistungen daraus – auch über die längere Lebensdauer eines Gebäudes ist bei der Cristuzzi-Gruppe aus einer Hand zu erhalten. Das ist sicherlich der Gedanke, der uns vorwärtsbringt.

Rolf Cristuzzi: Wir möchten diesen Grup-

pengedanken und das «Alles aus einer Hand» noch bewusster zum Ausdruck bringen, indem wir mit einem Zeithorizont von zwei Jahren die Standorte Heerbrugg mit dem Geschäftsfeld Immobilientreuhand und Widnau mit der Architektur und Generalunternehmung im Mittelrheintal unter einem Dach vereinen.

In welche Richtung wird sich Cristuzzi in Zukunft entwickeln?

Toni Cristuzzi: Wir müssen uns dem Markt anpassen. Der Markt diktiert uns die Zukunft. Im Moment ist unser Schwerpunkt ganz klar die Entwicklung von Projekten im Bereich Mietwohnungen. Denn immer noch 70 Prozent der Schweizer sind Mieter. Der andere Markt der Zukunft sind Sanierungen: Die Mietwohnungen aus den 1960er und 1970er Jahren kommen langsam ins Alter. Die Bereiche Umbauen/Sanieren, Werterhaltung, Nachhaltigkeit sind für uns ein wichtiges und in Zukunft noch wichtigeres Standbein.

Rolf Cristuzzi: Apropos Nachhaltigkeit:

Das ist ein Thema der Gegenwart und noch stärker der Zukunft. Bei Sanierungen ist heute ganz klar ein Hype auf Energie-Sanierungen erkennbar. Aber wir wollen einen Schritt weitergehen. Unser Ziel sind ökologisch nachhaltige Bauten. Mit dem Idealziel: das kompostierbare Haus, bei dem nur Materialien verwendet werden, die in den Umweltszyklus zurückgeführt werden

«Nachhaltiges Bauten wird die Zukunft sein. Idealziel: das kompostierbare Haus.»

können. Dies wird eine unserer Aufgaben der Zukunft. Im Moment sind wir mit Fachleuten aktiv in dieser Forschung tätig und prüfen, ob der Markt für dieses Umdenken schon bereit ist. Dass Nachhaltigkeit ein grosses Thema ist, zeigt auch ein Workshop von Swiss Re, an dem wir teilnehmen. ■

Anzeige



sieber

the way of logistics

Lagerraum im Rheintal oder Übersee fracht auf die Osterinsel. Als erfahrener Logistikpartner erfüllen wir Ihre Bedürfnisse. Regional oder global von Berneck, Bedano, Bern-Stettlen, Chiasso-Balerna, St.Margrethen, Widnau, Zürich-Dietikon, Villeneuve, Aigle, Allaman, Pratteln, Lauterach (AT) und New York (USA) aus. Gratis-Infoline 0800 817 070 oder www.sieber.ch.

«Klimaschutz inbegriffen»

EgoKiefer vereint Mehrwerte in Produkten

EgoKiefer, die Nr. 1 im Schweizer Fenster- und Türenmarkt, macht mit ihren Innovationen ihre Kunden zu Klimaschützern. Die Leistungswerte der EgoKiefer Fenster und Haustüren sind im Bereich Wärmedämmung wegweisend. Das EgoKiefer Fenster XL[®] erfüllt als erstes Fenster in der Schweiz gar die strengen MINERGIE-P[®]-Auflagen.

Bei allen EgoKiefer Fenstern und Haustüren gilt ein spezielles Augenmerk dem Bereich Klimaschutz – so auch beim EgoKiefer Fenstersystem AS1[®]. Dank hervorragenden Wärmedämmwerten wird im Verlauf der Lebensdauer deutlich mehr Energie eingespart, als für Produktion, Auslieferung und Montage aufgewendet wird. Mit der neuen Internetplattform www.energy-and-more.ch bietet EgoKiefer eine professionelle und umfassende Informationsmöglichkeit an, die aufzeigt, wie Heizkosten tief gehalten werden können. Bei EgoKiefer ist Klimaschutz inbegriffen.



EgoKiefer Kunststoff-Fenster AS1[®] mit Wechsellahm für einen schnellen und professionellen Fensteraustausch.



Der EgoAlarm[®] Sicherheitsgriff sorgt für mehr Lebensqualität und schlägt jeden Einbrecher in die Flucht.

EgoKiefer XL[®], Design und Klimaschutz erfolgreich vereint

Für den Bereich Fenster und Türen ist EgoKiefer seit Anfang 2010 exklusiver Leading Partner von MINERGIE[®]. Auch mit diesem Engagement unterstreicht EgoKiefer die Bedeutung des Klimaschutzes für das Unternehmen. Alle Fenstersysteme von EgoKiefer sind MINERGIE[®]-zertifiziert. Die EgoKiefer

Kunststoff- und Kunststoff/Aluminium-Fenster XL[®] sind die ersten MINERGIE-P[®]-zertifizierten Fenster der Schweiz. Dass sich Klimaschutz und Design hervorragend kombinieren lassen, beweist eben dieses XL[®]-Fenster mit der erfolgreichen Nomination für den Designpreis der Bundesrepublik Deutschland 2011. Der Preis gilt als höchste offizielle deutsche Designauszeichnung. Das EgoKiefer XL[®]

wurde bereits mit einem iF product design und einem iF material Award ausgezeichnet.

EgoAlarm[®]: Mehr Sicherheit für mehr Lebensqualität

Schweizweit zeigt EgoKiefer an verschiedenen Messen weitere Innovationen. Eine davon ist der EgoAlarm[®] Sicherheitsgriff, der das mechanische Sicherheitskonzept von EgoKiefer ergänzt. Bei einem Einbruchversuch wird ein Alarm ausgelöst, der mit einer Lautstärke von 100 Dezibel abschreckt und warnt. Der Sicherheitsgriff kann ohne Verkabelungen nachgerüstet werden und funktioniert dank Batterien auch bei Stromausfall. Damit garantiert der EgoAlarm[®] Sicherheitsgriff einen intelligenten und elektronischen Dauerschutz ohne die Gefahr von Fehlalarmen.



AllStar AS1[®] – Die bärenstarke EgoKiefer Kunststoff- und Kunststoff/Aluminium-Fensterlinie – Klimaschutz inbegriffen.

EgoKiefer
Fenster und Türen

EgoKiefer AG, Fenster und Türen
9450 Altstätten, Telefon 071 757 33 33
zentrale@egokiefer.ch, www.egokiefer.ch

Mobilität mit Qualität im Rheintal

Weshalb einen Kombi für Fr. 90'000 kaufen, wenn Sie beim MobilCenter Rheintal für weniger Geld eine grosse Auswahl an geräumigen, energiesparenden und an spassmachenden Autos der vier Marken Chevrolet, Peugeot, Opel und Toyota finden?

MobilCenter Rheintal präsentiert an seinen zwei Standorten in Altstätten und Widnau Privaten und Firmen ein umfassendes Angebot an Fahrzeugen mit kompetenten Serviceleistungen. Vom kleinen Werbeträger bis zum grössten Lieferwagen bieten die bei MobilCenter Rheintal vertretenen Marken Peugeot, Toyota, Opel und Chevrolet die besten Angebote und aktuelle Frühlings-Neuheiten.

Aktuelle Neuheiten

Chevrolet Cruze und Orlando

Alles Notwendige drin, eine trendige Form und ein sehr attraktiver Preis sind die Werte, mit welchen sich Chevrolet in den letzten Jahren in Europa neu etabliert hat. Gleich vier neue Modelle bringt die Marke mit Schweizer Wurzeln in diesem Jahr auf unsere Strassen. Den Rheintaler Geschmack besonders treffen sollen der 4- und 5-türige Cruze und der Orlando, ein kompakter Siebensitzer zu einem Toppreis.

Peugeot 508

Anspruch und Emotionen weckt der Peugeot 508. Er ist das neue Gesicht der Marke in der gehobenen Mittelklasse. Dynamisches Design, sein typischer Fahrkomfort und eine topmoderne technische Ausstattung garantieren entspanntes Ankommen nach kurzen und langen Fahrten. Start-Stop-Automatik und modernste Antriebstechnik ermöglichen Verbräuche ab 4,4 l Diesel.

Opel Astra Sports Tourer

Vor einem Jahr holte der neue Astra viele internationale Auszeichnungen, wie zuvor der neue Insignia. Jetzt ist auch die Kombi-Version, der Astra SportsTourer, erhältlich. Unter der Woche ist der Kompakt-Kombi wandlungs- und strapazierfähiges Arbeitstier, am Wochenende wird er zum schicken, familientauglichen Reisemobil. Viele clevere



Der neue Peugeot 508

Ausstattungsdetails lassen das Reisen damit zum angenehmen Erlebnis werden.

Toyota Auris HSD

Toyota erweitert seine Hybrid-Flotte mit dem Auris HSD. Die bewährte Hybridtechnologie von Toyota, weltweit bereits zwei Millionen Mal im Einsatz, ist damit auch in einem trendigen Kompaktwagen erhältlich. Und das zu einem vergleichbaren Preis wie ein Diesel-Fahrzeug. Zudem ist er zusammen mit dem Toyota Prius der einzige Automat, der im Kanton SG steuerbefreit ist.

Auch für grössere Lasten bieten die MobilCenter Betriebe eine grosse Auswahl. Darf es ein Combo mit Erdgasantrieb sein? Oder etwas Grösseres? Zum Beispiel ein Peugeot Expert? Für spezielle Einsätze gedacht (auch im Gelände) sind der Toyota Hi-Lux und der Isuzu D-Max, beide mit 4x4 und Ladebrücke. Die ganz grossen Brocken finden am besten Platz im Opel Movano.

MobilCenter Rheintal in Ihrer Nähe – mit Service, Reparaturen, Karosseriereparaturen und Zubehör rund ums Auto

In Altstätten

Vertreten mit den Marken Peugeot, Opel und Chevrolet, inkl. jeweilige Nutzfahrzeuge (bis 3,5 t)

Zünd MobilCenter AG
Rorschacherstrasse 132
9450 Altstätten
Tel. 071 757 80 20
www.ZuendMobilCenter.ch

In Widnau

Vertreten mit den Marken Opel und Toyota, inkl. jeweilige Nutzfahrzeuge (bis 3,5 t)

Frei MobilCenter AG
Diepoldsauerstrasse 38
9443 Widnau
Tel. 071 727 04 04
www.FreiMobilCenter.ch



Der neue Auris Hybrid.
Jetzt mit 1,9%-Leasing.



TOYOTA

Auris Hybrid 1,8 Linea Luna, 100 kW (136 PS), 5-türig, ab Fr. 33'900.-*
Abbildung: Auris Hybrid 1,8 Linea Soli, 100 kW (136 PS), 5-türig, ab Fr. 37'000.-*

1,9% LEASING

Die Zeit ist reif...
• Mehr Fahrspass
• Mehr Sicherheit
• Die Zeit ist reif für die Umwelt

HYBRID SYNERGY DRIVE | **A** | 5 JAHRE GARANTIE | 3 JAHRE GRATIS SERVICE | **TOYOTA ASSISTANCE**

Jetzt Probe fahren bei:

freimobilcenter.ch Diepoldsauerstrasse 38
9443 Widnau
071 727 04 04

5 Jahre oder bis 100'000 km Garantie auf Hybrid-Batterie, Spannungswandler und Steuerung. Unverbindliche Nettopreise inkl. MwSt. Leasingkonditionen: Effektiver Jahreszins 1,92%, Leasingzins pro Monat inkl. MwSt., Vollkaskoversicherung obligatorisch, Kautions vom Finanzierungsbetrag 5% (mindestens Fr. 1'000.-), Laufzeit 48 Monate und 10'000 km/Jahr. Auris Hybrid 1,8 Linea Luna, Katalogpreis Fr. 33'900.-, Leasingzins Fr. 321.35, Sonderzahlung Fr. 6'780.-. Weitere Berechnungsvarianten auf Anfrage. Eine Leasingvergabe wird nicht gewährt, falls sie zur Überschuldung des Konsumenten führt. Multilease AG, Tel. 044 495 24 95, www.multilease.ch. 1,9%-Vorzugsleasing gültig für Inverkehrsetzungen bis 28.02.2012. Auris Hybrid 100 kW (136 PS), Gesamtverbrauch 3,8 l/100 km, Ø CO₂-Ausstoss 89 g/km, Energieeffizienz-Kategorie A. Ø CO₂-Ausstoss aller in der Schweiz angebotenen Fahrzeugmodelle: 188 g/km.

GRENZEN ÜBERWINDEN
UND MEHR ENTDECKEN.

- Dual-Cockpit-Design
- Rassige Coupé-Optik
- Grosszügige Kopf- und Beinfreiheit
- Front-, Kopf- und Seitenairbags
- CD-Radio mit MP3-Anschlussmöglichkeit
- Elektronische Stabilitätskontrolle (ESC)
- 5 Sterne im EuroNCAP Rating

DER CHEVROLET CRUZE.



CRUZE AB
CHF 22'590.-*

zündmobilcenter.ch

CHEVROLET
www.chevrolet.ch

*Cruze 1600, 4-türig, 1598 ccm, 83 kW/113 PS, CHF 22'590.-. Abbildung: Cruze 1800 LT, 4-türig, 1796 ccm, 104 kW/141 PS, CHF 29'290.-.

www.peugeot.ch

ATMEN KÖNNEN
SIE



BEIM ROTLICHT.

PEUGEOT RCZ
DEFINITIV AUSSERGEWÖHNLICH.

NEUER PEUGEOT **RCZ**

PEUGEOT
MOTION & EMOTION

zündmobilcenter.ch Rorschacherstrasse 132, 9450 Altstätten
Telefon 071 757 80 20, Fax 071 757 80 15
www.mobilcenterrheintal.ch

Der neue Opel Astra Sports Tourer.

A **S** **T** **R** **A**



Flexibilität war noch nie so aufregend.

Der neue Opel Astra Sports Tourer steht für anspruchsvolle Technik und Innovation, die in dieser Klasse Ihresgleichen suchen. Dank seiner komfortablen Ausstattung und Flexibilität wird jede Fahrt zu einem Erlebnis der Extraklasse.

Feel the drive.

- Das Adaptive Fahrlicht (AFL+)
- Beheizbares Lenkrad
- Das FlexRide Premium-Fahrwerk

www.opel.ch

Wir leben Autos.

mobilcenter rheintal.ch

Frei MobilCenter AG, Diepoldsauerstrasse 38, 9443 Widnau, T 071 727 04 04
Zünd MobilCenter AG, Rorschacherstrasse 132/Lüchingen, 9450 Altstätten, T 071 757 80 20



*Matthias und Jonny Hutter:
«Die Rheintaler
Gemeinden haben
an Attraktivität
gewonnen»*

CasaInvest Rheintal AG strebt nachhaltiges Wachstum an

Am 1. Januar 2011 hat Jonny Hutter die Geschäftsleitung der CasaInvest Rheintal AG an seinen Sohn Matthias Hutter übergeben. Die Gesellschaft will in den kommenden Jahren qualitativ wachsen. Dabei soll insbesondere der Anteil der Wohnimmobilien gestärkt werden.

Text: Marcel Baumgartner **Bild:** Bodo Rüedi

Die CasaInvest Rheintal AG ist als Immobiliengesellschaft in einer Branche tätig, über der zurzeit die Gefahr einer Immobilienblase hängt. Unter dem Titel «Schreckgespenst oder bald Wirklichkeit» hat Jonny Hutter, langjähriger Präsident des Verbandes der Immobilienwirtschaft Ostschweiz und Verwaltungsratspräsident der CasaInvest Rheintal AG, dem Thema kürzlich einen Kommentar gewidmet. Von einer Blase spricht man, wenn eine starke Nachfrage nach Immobilien die Preise in untragbare Höhen treibt, bis die Immobilienpreise real zu hoch sind. Jonny Hutter in seinem Kommentar: «Die Preise fallen, die Besitzer verlieren Geld. Der Kater der Anleger ist gross.» Zurzeit seien starke Preissteigerungen vorab in urbanen Gebieten festzustellen. Die hohen Preise würden mit fehlenden Anlagealternativen

und dem Inflationsschutz durch Immobilienbesitz gerechtfertigt, schrieb Jonny Hutter: «Viele Marktteilnehmer betrachten das aktuell tiefe Zinsniveau als nachhaltig und budgetieren mit den heutigen Ansätzen. Das ist gefährlich.»

Nachhaltige Nettorendite

Den Rheintaler Immobilienmarkt erachtet Hutter dagegen als stabil. Es sei keine über-rissene Preisentwicklung festzustellen. «Bei uns stehen Angebot und Nachfrage nach wie vor in einem gesunden Verhältnis.» Ein Grund dafür ist die Zuwanderung, die sich auf einem anhaltend hohen Niveau befindet. Die Rheintaler Gemeinden haben an Attraktivität gewonnen und präsentieren sich als begehrte Wohn- und Arbeitsstandorte. Auch die gesamtwirtschaftliche Entwicklung zeigt erfreuliche Tendenzen.

In diesem Umfeld bewegt sich die CasaInvest Rheintal AG, die derzeit ein Immobilienportfolio von rund 125 Millionen Franken bewirtschaftet. Dieses besteht aus Wohn- und Gewerbeüberbauungen sowie Entwicklungsprojekten im St.Galler Rheintal. Das Unternehmen strebt in den kommenden Jahren ein nachhaltiges Wachstum an. Ein solches könne durch Akquisitionen einzelner Liegenschaften oder strategisch kompatibler Immobilienportfolios sowie durch die Realisierung eigener Projekte erfolgen. «Investiert wird jedoch nur, wenn die Nachhaltigkeit stimmt und eine verlässliche Rentabilität generiert werden kann», unterstreicht der neue CasaInvest-Geschäftsführer Matthias Hutter.

Den Aktionären werde keine Netto- rendite im zweistelligen Prozentbereich versprochen. Vielmehr werde eine nachhaltige, attraktive Rendite bei geringem Risiko und relativ hoher Sicherheit für die Anleger angestrebt. «Wir lassen die Liegenschaften jedes Jahr von einem unabhängigen Immobilienschätzer bewerten», erklärt Matthias Hutter. «Die Liegenschaften werden zu dem aus dieser Bewertung resultierenden Ver-



Referenzobjekt: Gewerbehalle «Hegi», Buriert-Thal

Die Hegi-Halle mit Baujahr 1988 befindet sich in Buriert-Thal rund 200 Meter vom Autobahnanschluss entfernt. Die Liegenschaft wird als Logistikgebäude von der Bauwerk Parkett AG genutzt. 2009 wurde die grossräumige Halle mit einem Erweiterungsbau ergänzt. Die Immobilie verfügt über Baulandreserven und kann bei Bedarf ausgebaut werden.

kehrswert in der Bilanz aufgeführt. Allfällige Wertveränderungen haben unmittelbare Auswirkungen auf die Erfolgsrechnung.»

Mehr Aktionäre

Die Aktien der CasaInvest Rheintal AG werden seit rund vier Jahren am OTC-Markt der Berner Kantonalbank gehandelt. Seither hat sich die Anzahl der Aktionäre kontinuierlich gesteigert. «Wir sind immer noch ein kleiner Player», räumt Matthias Hutter ein. «Manch ein Mitbewerber strebt nach Höherem. Wir aber setzen auf regionale Verankerung und Stabilität. Entsprechend kennen wir einen grossen Teil unserer Aktionäre persönlich.»

Nichtsdestotrotz soll das Unternehmen in den nächsten Jahren weiter wachsen. «Unser Fokus ist auf einer Erhöhung des Wohnanteils ausgerichtet. Im Gewerbebereich suchen wir aktiv keine weiteren Objekte», so Hutter.

Ganze Pakete integrieren

Die CasaInvest Rheintal AG besitzt verschiedene Entwicklungsobjekte, die in den kommenden Jahren realisiert werden sollen. Dadurch könne die Gesellschaft aus eigener Kraft ein solides Wachstum gewährleisten. Mit dieser Strategie hat sich die CasaInvest Rheintal AG eine gute Position sichern können. «Weder unsere Aktionäre noch wir suchen das grosse Risiko und die schnellen

Gewinne», unterstreicht Jonny Hutter. Von fixfertigen, gut laufenden Objekten würde man die Finger lassen. Werde ein solches in der Region angeboten, sei das Interesse hoch. Folglich schossen die eingereichten Angebote preislich in die Höhe und drückten die Rendite gegen null.

Interessant sind für die CasaInvest Rheintal AG dagegen die Integration von ganzen Portfolios bzw. kompletten Gesellschaften, wie es Anfang 2010 bei der Übernahme der Spirig AG, Balgach, der Fall war. Bei dieser Übernahme konnte die CasaInvest Rheintal AG der Verkäuferschaft eine Lösung sowohl für den Betrieb als auch für die Immobilien anbieten. ■

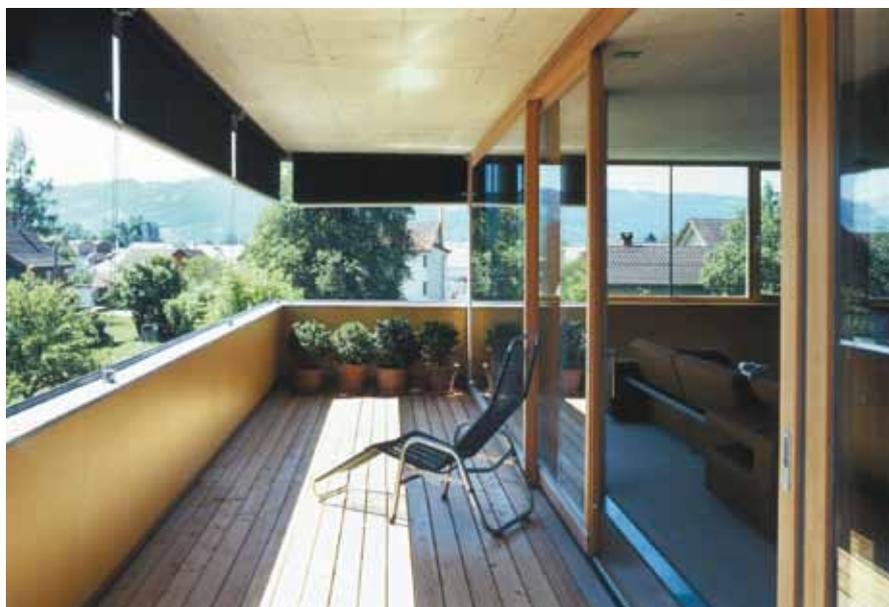


Referenzobjekt: Mehrfamilienhaus als klassisches Renditeobjekt, Laubenstrasse, Diepoldsau

In Diepoldsau besitzt die CasaInvest Rheintal AG vier Mehrfamilienhäuser an schöner und gut besonnener Lage. Die Liegenschaften mit 48 Wohnungen sowie einer Tiefgarage mit 48 Plätzen wurden zwischen 1994 und 1998 erstellt. Aufgrund der zentralen und familienfreundlichen Lage sind die Wohnungen sehr begehrt. Die Überbauung wird derzeit durch die Erstellung von je acht Eigentums- und Mietwohnungen abgerundet. Die Erstvermietung bzw. der Verkauf erfolgt auf Sommer 2011.

Referenzobjekt: Entwicklungsprojekt, Landhausweg, St. Margrethen

In St. Margrethen entsteht zurzeit eine Überbauung mit 20 modernen Mietwohnungen. Bei der Planung im Vordergrund standen die Ästhetik, ein hoher Wohnkomfort sowie attraktive Grundrisse und moderne Materialien. Die Erstvermietung erfolgt im Sommer 2011.



Höhere Fachschule als Sprungbrett HF für Betriebswirtschaft und Wirtschaftsinformatik

Der Wettbewerb zwischen Unternehmen und auch Mitarbeitenden verschärft sich, der Stellenwert der Weiterbildung nimmt tendenziell zu. Durch Weiterbildung können Unternehmen und Einzelpersonen die grössten Konkurrenzvorsprünge erzielen. Mit der Höheren Fachschule Wirtschaft mit den Fachrichtungen Betriebswirtschaft und Wirtschaftsinformatik spricht die bzb Weiterbildung in Buchs Menschen mit Karriereplänen an, welche eine anerkannte und zuverlässige Fach- und Führungsausbildung anstreben.

Die bzb Weiterbildung startet im April 2011 mit dem Lehrgang «Wirtschaftsinformatik HF» sowie im Oktober 2011 erneut mit dem Lehrgang «Betriebswirtschaft HF». Die HF steht an der Spitze der Ausbildungsstufen in der höheren Berufsbildung; eine Berufsmatura ist keine Voraussetzung für das Studium.

Der Bildungsgang zur dipl. Betriebswirtschafterin HF oder zum dipl. Wirtschaftsinformatiker HF richtet sich an Nachwuchskräfte, die in Banken, Treuhandbüros, IT-Betrieben, öffentlichen Verwaltungen, Non-Profit-Organisationen sowie KMU aller Branchen tätig sind und eine Stelle im mittleren Management anstreben. Heutzutage ist in der Geschäftswelt ein ausgedehntes Fach- und Führungswissen unabdingbar. Nach der breit angelegten, vernetzten Ausbildung, die auf einer soliden Fachkompetenz aufbaut, verfügen die Absolventen einer HF über eine umfassende Ausbildung, die sie befähigt, in sehr verschiedenen Funktionen und Branchen erfolgreich zu sein. Eine HF-Ausbildung ist eine attraktive Alternative zu Vollzeitstudiengängen und leistet damit einen wichtigen Beitrag zur Förderung des mittleren Kaders. Zudem bietet ein HF-Diplom ein Maxi-



mum an Weiterbildungsmöglichkeiten im Anschluss. Dipl. Betriebswirtschafter/-innen HF werden zum Beispiel über ein sog. Passarellenstudium zum Bachelor of Business Administration (Betriebsökonomie FH) oder zu Executive Master bzw. Master of Advanced Studies der Fachhochschulen zugelassen.

Voraussetzungen, um diese Ausbildung zu absolvieren, sind eine Erstausbildung sowie Berufspraxis im entsprechenden Fachbereich. Dies garantiert, dass Gelerntes permanent mit praktischen Erfahrungen verknüpft werden kann.

Die Höhere Fachschule bietet branchenunabhängige, fundierte und praxisnahe Generalistenausbildungen an und öffnet ausgezeichnete Perspektiven im Berufsleben.

Informationen sind erhältlich unter: www.bzbuchs.ch oder Tel 081 755 52 00.



MIT WISSEN WEITERKOMMEN
WEITERBILDEN

Erfolgreich durch Weiterbildung

Wirtschaftsinformatiker/-in HF
Beginn April 2011

Führungsfachleute mit eidg. FA, Modul Management
Beginn April 2011

HR-Fachleute mit eidg. FA
Beginn August 2011

Dipl. Bauleiter
Beginn August 2011

Technische Kaufleute mit eidg. FA
Beginn August 2011

Betriebswirtschafter/-in HF
Beginn Oktober 2011

Die bzb Weiterbildung ist **EDU QUA** und ISO zertifiziert.



WEITERBILDEN

Berufs- und Weiterbildungszentrum bzb
Hanflandstrasse 17 | 9470 Buchs
Telefon 081 755 52 00 | www.bzbuchs.ch

Eine Lanze für KMU

Die POLYGENA AG ist Trägerschaft und Partnerin für Klein- und Mittelunternehmen (KMU). Sie sichert die Nachfolge und damit die Selbständigkeit ihrer Gruppengesellschaften. Ihre Beteiligungen versteht sie deshalb als langfristiges unternehmerisches Engagement. Im Gespräch mit Verwaltungsratspräsident Karl Stadler.

POLYGENA ist Partnerin von KMU aus Industrie und Dienstleistung. Dabei geht es nicht in erster Linie um ein finanzielles Engagement, auch wenn eine Mehrheitsbeteiligung der POLYGENA die Grundlage der Zusammenarbeit ist. Im Vordergrund der Partnerschaft steht vielmehr die nachhaltige Zukunftssicherung eines Unternehmens. So unterstützt die POLYGENA die selbständigen Geschäftsleitungen ihrer Beteiligungen in den Bereichen Strategie, Führung, Mitarbeiterentwicklung, Rechnungswesen, Finanzierung und überall dort, wo sonst noch Bedarf besteht. Synergien zwischen den Gesellschaften werden ausgenutzt, stehen aber nicht im Fokus der Zielsetzung. Damit ist POLYGENA die ideale Partnerin für attraktive und familienbasierte KMU, denen sie Nachfolgelösungen und die Sicherung der Selbständigkeit mit einem längerfristigen Horizont ermöglicht.

POLYGENA will KMU Sicherheit und Kontinuität bieten, wenn sich aus der Fami-

lie keine Nachfolge realisieren lässt. Gleichzeitig möchte POLYGENA die Flexibilität und Dynamik der KMU mit den Ressourcen einer grösseren, internationalen Gruppe verbinden. Und nicht zuletzt zielt sie darauf ab, das Unternehmertum in den Beteiligungen zu fördern: Geschäftsführer und Kader werden unterstützt und partizipieren an der Entwicklung der Unternehmen.

Diese Ziele und damit verbunden die Idee der Partnerschaft, wie sie POLYGENA anbietet, spricht eine breite Zielgruppe an. Die vielen offenen Nachfolgelösungen in Industrie- und Dienstleistungsbetrieben zeigen, dass in diesem Bereich erhebliche Potenziale bestehen. Die Unternehmen, an denen sich POLYGENA beteiligt, können sowohl aus Industrie wie Dienstleistung stammen. Voraussetzungen für eine mögliche Integration sind ein Umsatz von 10 bis 50 Millionen Franken sowie das Vorhandensein erheblicher Entwicklungspotenziale, ein gutes Preis-

Potenzial-Verhältnis und selbständige Geschäftsführungen.

Karl Stadler, Ihr Unternehmen fokussiert sich auf KMU. Wieso KMU?

Das hat mehrere Gründe. Einer davon ist ein ganz persönlicher: Ich selbst bin in einem KMU – einer Eisenwaren- und Schraubenhandlung, aus der schliesslich die SFS-Gruppe entstanden ist – aufgewachsen. Vor Kurzem konnte ich das 43. Dienstjubiläum in dieser Gesellschaft feiern, die schon immer – auch beim Grösserwerden – die Selbständigkeit und unternehmerische Leistung der einzelnen Arbeitsgruppen und Bereiche gefördert hat. Ich bin demnach sehr stark mit dieser Unternehmensform von überblickbaren, flexiblen Unternehmungseinheiten verwurzelt. Und zudem beurteile ich gerade die Entwicklung der KMU in der Schweiz in den vergangenen 20 bis 30 Jahren als äusserst positiv. Es waren nicht die grossen, ver-



Für zwei Gesellschaften der POLYGENA-Gruppe – die Nozag AG und die Compounds AG – hat 2010 eine neue Ära begonnen: Die beiden Unternehmen haben ihr neues Betriebsgebäude mit 20'000 m² Nutzfläche an der Barzloostrasse 1 in Pfäffikon (ZH) bezogen. Optimale Produktionseinrichtungen, modernste Arbeitsplätze und eine ausgereifte, auf Nachhaltigkeit ausgelegte Infrastruktur zeichnen den Neubau aus.



Karl Stadler

arbeitenden Industrieunternehmen, welche die Entwicklung der Schweiz geprägt haben, sondern die kleinen und mittleren Unternehmen, die KMU. Diese bilden die Kraft der Schweizer Wirtschaft!

Sie suchen Unternehmen mit erheblichen Entwicklungspotenzialen. Sind solche alleine im Schweizer Markt überhaupt vorhanden?

Ja, ganz gewiss! Aber wer sich spezialisieren und weiterkommen will, muss Grenzen sprengen – Grenzen in neuen Problemlösungen für die Kunden, im Einsatz neuer Technologien und auch geografische.

Zur Person

Karl Stadler (64) wohnt seit jeher in Altstätten, hat in St.Gallen Betriebswirtschaft studiert und war mehrere Jahrzehnte in verschiedenen leitenden Funktionen für die SFS Gruppe tätig. Seit der Gründung der SFS Holding im Jahre 1993 ist er als Vertreter der Gründerfamilie Stadler als Vizepräsident des Verwaltungsrates tätig. Seit 1991 ist Karl Stadler auch Verwaltungsratspräsident der von ihm gegründeten POLYGENA Gruppe. 1999 gründete er zudem die Firma icotec AG in Altstätten, die zusammen mit der vor drei Jahren übernommenen Suprem SA in Yverdon im Bereich der faserverstärk-

Auch kleine KMU müssen heute international ausgerichtet sein – wobei gerade auch in diesem Bereich die Erfahrungen und Strukturen der POLYGENA-Gruppe erhebliche Vorteile bieten können. Die POLYGENA-Gesellschaften erwirtschaften bereits heute einen Anteil von ca. 65 % des Umsatzes im Ausland – bei steigenden Auslandsanteilen ...

Hier lauern aber auch Gefahren.

Dessen muss man sich bewusst sein. Ein solcher Schritt wird auch nicht von heute auf morgen vollzogen und will gut vorbereitet sein. Man muss vor Ort ein

ten Hochleistungs-Composite-Materialien tätig ist. Vor Kurzem hat Stadler im Städtchen Altstätten auch eine Altersresidenz eröffnet.

Karl Stadler ist seit 43 Jahren mit seiner Frau Bea verheiratet; seine drei erwachsenen Kinder sind im Umfeld seiner Unternehmungen tätig, vier Enkelkinder sorgen für Betrieb und Zukunftsorientierung. Seine politischen (u. a. 8 Jahre CVP-Kantonsrat) und wirtschaftspolitischen Ämter (u. a. AGV Rheintal, IHK St.Gallen-Appenzell) hat er mittlerweile alle zugunsten regionaler kultureller Engagements abgegeben.

Unsere Gesellschaften

NOZAG

Die Nozag AG ist in der Antriebstechnik tätig, Hauptgeschäfte sind Verzahnungskomponenten und Getriebe. Die Produktionsstätte befindet sich in Pfäffikon (ZH) mit Vertriebsgesellschaften in Deutschland und Frankreich. www.nozag.ch

ROSTA

Die ROSTA AG ist der führende Problemlöser im Bereich Gummifederelemente. Das Unternehmen bietet ein breites Sortiment von Norm- und Spezialelementen an und verfügt über ein weltweites Vertriebsnetz mit eigenen Marktorganisationen in Deutschland, Italien, Kanada und einem Joint Venture in China. www.rosta.ch

JESA

Die Jesa SA ist im Bereich Wälzlager (z. B. spezielle Kugellager) tätig. Die Firma produziert in Fribourg und Shanghai und besitzt Vertriebsgesellschaften in Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, der Slowakei und China. www.jesa.ch

BULTECH

Die Bultech Précision SA ist ein Zulieferer für gedrehte und gefräste, qualitativ hochwertige metallische Präzisionsteile mit Standort in Bulle. www.bultech.ch

PWB

Die PWB AG entwickelt und produziert Pneumatik- und Handlings-Komponenten sowie Sonderteile für den Maschinen- und Anlagenbau. Standort ist Altstätten. www.pwbag.ch

Compounds

Die Compounds AG ist Entwickler und Produzent von technisch anspruchsvollen Kautschukmischungen, -folien und -profilen mit einem Erfahrungsschatz von mehr als 100 Jahren. Standort ist Pfäffikon (ZH). www.compounds.ch

LX

Seit drei Jahren besitzt die POLYGENA AG auch eine Beteiligung an der LX Précision in Shanghai. Diese stellt in hoher Qualität Dreh- und Frästeile für die Elektro- und Autoindustrie sowie für die Medizinalbranche her. www.lxprecision.com



Der Verwaltungsrat der POLYGENA AG: Karl Stadler, Dominik Sauter, Albert Schiess und Bruno Looser (von links).

Netzwerk haben, auf das man sich verlassen kann. So können die Risiken minimiert werden. Aber sehen wir doch den Tatsachen ins Auge: Der Werkplatz für einfachere Produkte entwickelt sich von Europa nach Osteuropa und Asien; unsere Kunden müssen ihren Kunden folgen und deren Bedürfnisse auch lokal bedienen – also müssen auch unsere KMU vor Ort tätig sein können. Als aktuelles Beispiel kann erwähnt werden, dass die europäische Automobilzulieferindustrie zwar mittlerweile bereits wieder dieselben Umsätze wie vor der Krise macht, aber neu zu 20 Prozent allein vom Autogeschäft in China abhängig ist. Es hat in kurzer Zeit eine gewaltige Umwälzung stattgefunden. Die ganze Finanz- und Wirtschaftskrise wirkt bis heute und auch in Zukunft als «Turbo» für die Globalisierung. Das ist für mich die entscheidende Veränderung.

Demnach liegen auch die Wurzeln der Innovationen von Schweizer Firmen nicht mehr zwangsläufig in unserem Land?

Die Wurzeln der Innovation sind immer beim Kunden zu finden. Das A und O ist es, ein offenes Ohr für dessen Bedürfnisse zu haben und daraus die richtigen Produkte und Leistungen ableiten zu können.

Viele KMU dürften beim Schritt ins Ausland an ihre eigenen Grenzen stossen.

Sie haben recht. Aber deshalb darf sich doch keine Firma dieser Aufgabe verschliessen! Und Ihr Argument spricht einen wesentlichen Vorteil der POLYGENA-Gruppe an: In einem kleinen Verbund, wie wir es sind, können Netzwerke aufgebaut und Erfahrungen ausgetauscht werden. Wir wollten auch mit der jüngsten Beteiligung an der LX Precision in Shanghai ganz bewusste eine Plattform schaffen, auf der wir Know-how bündeln und neue Projekte «aufgleisen» können. Solche Massnahmen sind wichtig, wenn man im Ausland Erfolg haben will. Es ist nicht so einfach, in China ein KMU auf der grünen Wiese aufzubauen. Entscheidend ist es, einheimische Vertrauenspersonen zu gewinnen, die einem den Weg weisen und Türen aufstossen können. Dieses Netzwerk haben wir mit der POLYGENA-Gruppe, und davon profitieren sämtliche Gesellschaften.

Derzeit besteht die POLYGENA aus sechs Gesellschaften. Könnten weitere hinzukommen?

Das Modell ist multiplizierbar. Das Konstrukt könnte durchaus auf acht oder zehn Gruppengesellschaften anwachsen. Die Frage ist, wie viel ich als einzelne Person betreiben kann. Derzeit besuche ich jede Firma zweimal monatlich – das ist mir ein grosses Anliegen. Ich will vor Ort sein und den Puls der Gesellschaften spüren. ■

Die POLYGENA AG im Überblick

Der Geschäftssitz der POLYGENA AG befindet sich an der Industriestrasse 12 in Altstätten. Aktionäre: WISTAMA AG/Karl Stadler, EGS Beteiligungen AG/Ernst Göhner Stiftung.

Weitere Infos unter: www.polygena.ch

Leitbild im Zeichen der Partnerschaft (Auszug):

Wir sind Geschäftspartner

Wir wählen Marktsegmente, Kunden und Lieferanten bewusst aus. Unsere Welt ist global.

Wir sind Teampartner

Unsere integren und kompetenten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzen sich mit Freude und Engagement für die Ziele unseres Unternehmens ein.

Wir sind Gesellschaftspartner

Wir entscheiden in sozialer und ökologischer Verantwortung und setzen uns für das Prinzip der Nachhaltigkeit ein.

Wir sind Finanzpartner

Wir sichern unsere Zukunft durch gesundes Wachstum und hohe Rentabilität.



Weil wir auch an die nächste Generation denken.



Deshalb drucken wir für Sie **klimateutral**
und sind **FSC-zertifiziert**.



Rheihtaler Druckerei und Verlag AG
Hafnerwisenstr. 1 · CH-9442 Berneck
T +41 (0)71 747 22 22 · www.rdv.ch



Produkte, die das FSC Warenzeichen tragen, enthalten Holz aus vorbildlich bewirtschafteten Wäldern. Die Zertifizierung der Wälder erfolgt nach den Richtlinien des Forest Stewardship Council.

AllStar AS1®

Die bärenstarke EgoKiefer Kunststoff-
und Kunststoff/Aluminium-Fensterlinie.



EgoKiefer AG
Fenster und Türen
CH-9450 Altstätten
Telefon +41 71 757 36 28

Und an 13 eigenen Standorten sowie bei
über 350 Wiederverkaufspartnern in der
ganzen Schweiz: www.egokiefer.ch

Klimaschutz inbegriffen.

AS1® – So heisst der AllStar der Fensterbranche. Ob im Neubau
oder für die Modernisierung, die EgoKiefer AllStar-Fensterlinie AS1®
erfüllt all Ihre Wünsche. Mit AS1® reduzieren Sie den Energieverbrauch
über das Fenster um bis zu 75%.



Ein Unternehmen der

AFG
Arbonia-Forster-Holding AG

MINERGIE®
LEADING PARTNER

Light Art by Gerry Hofstetter®

Vorsprung durch Ideen.

EgoKiefer
Fenster und Türen