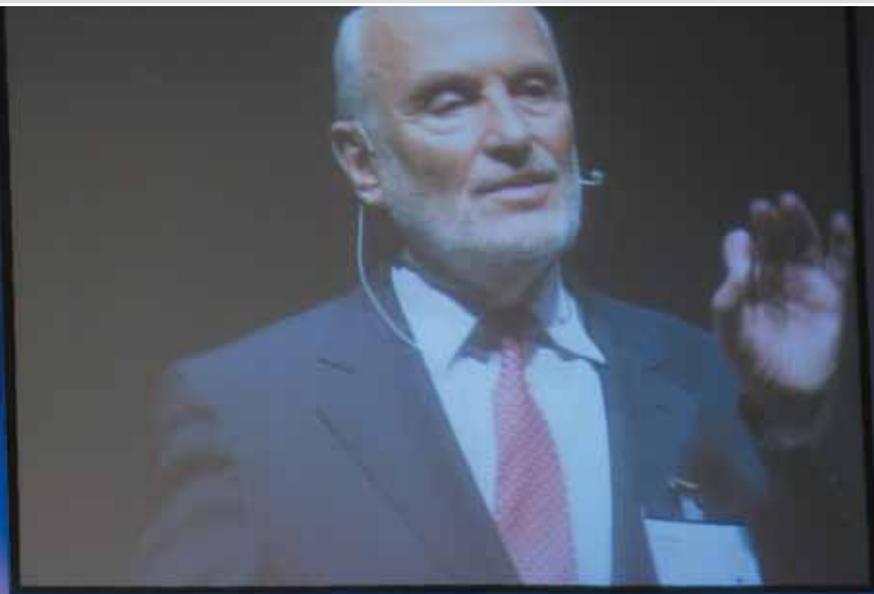


Preisgewinner:

Pro Riet Altstätten

Seite 7



Rheintaler Wirtschaftsforum 2012



Reinhard Frei

Der Wifo-Organisator will den Fokus in Zukunft auf das «Netzwerk Alpentheital» ausrichten. 12

René Wuffli

Der AGV-Präsident über die Aktivitäten des Verbandes für den Werkplatz Rheintal. 10

Wolfgang Schüssel

Der Bundeskanzler a.D. rechnet in absehbarer Zeit nicht mit einem Schweizer EU-Beitritt. 8

BMW 5er Limousine



christianjakob.ch

Freude am Fahren



DYNAMIK IN IHRER SCHÖNSTEN FORM.

Die neue BMW 5er Limousine ist die perfekte Synthese aus unübertroffenem Handling, effizienter Kraft, beeindruckendem Komfort und faszinierendem Design. Erfahren Sie, wie Sie das Gewöhnliche hinter sich lassen, unter www.bmw.ch/5reihe

DIE BMW 5er LIMOUSINE.

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

BMW EfficientDynamics

520d Limousine 4,8 l/100 km 135 kW (184 PS)

BMW 520d Limousine mit 184 PS: Treibstoffverbrauch gesamt 4,8l/100 km, CO₂-Emission kombiniert 125g/km (Durchschnitt aller Neuwagen in der Schweiz 159g/km), Energieeffizienzklasse A. Abgebildetes Fahrzeug enthält Sonderausstattungen.

«Das europäische Drama werden wir mitbezahlen»



Das Wirtschaftsforum Rheintal, das diesmal zum 18. Mal stattfand, hat abermals Magnetwirkung auf die Ostschweizer Wirtschaftswelt erzeugt. Rund 700 Teilnehmer und Teilnehmerinnen kamen nach Widnau, um den Gewinnern des Rheintaler Wirtschaftspreises Beifall zu zollen und aus berufenen Mündern die Referate zum Tagungsmotto «Markt, Macht und Macher/innen» anzuhören. Diese Themawahl rückte immer wieder die EU mit ihrer Verschuldungs- und Währungskrise in den Mittelpunkt, die auch die Schweiz in Mitleidenschaft zieht.

So gab es denn von Seiten prominenter Unternehmer kritische Bemerkungen und Seitenhiebe zu den Paten und Patinnen des vielbeschworenen Rettungsschirms, der – auch auf Kosten Dritter – zum «Schlechtwetterschutz» für ganze Völkergruppen aufgebläht werden soll. «Das europäische Drama werden wir am Schluss mitbezahlen,» stellte Rolf Soiron, Verwaltungspräsident von Holcim und Lonza, lakonisch fest und attestierte der politischen Führung der Europäischen Union angesichts der nicht endenwollenden Misere eine atemberaubende Unfähigkeit. Unter anderem machte er sich über das federführende Tandem Merkel-Sarkozy lustig, dessen Treiben einen pitoyablen Eindruck hinterlasse. Die Bundeskanzlerin bezeichnete er dabei als «Matrone, die nur deutsch spricht und nichts sagt».

Der österreichische Bundeskanzler a.D., Wolfgang Schüssel, mochte diese verbale Kari- kierung nicht un widersprochen lassen und nahm die deutsche Regierungschefin in Schutz. Angela Merkel handle überlegt und hole für die Gesamtinteressen der EU, der «nach wie vor stärksten Wirtschaftsgruppe der Welt», bestmögliche Lösungen heraus. Auf die Währungsunion, die sich zunehmend als gigantische Fehlkonstruktion entpuppt, ging der Altbundeskanzler nicht weiter ein. Auch wartete das Publikum vergebens auf Ausführungen zum Thema «Europäische Machtpolitik – wer bestimmt den Kurs?», das als Titel für Schüssels Vortrag gewählt worden war. Immerhin lobte der Kanzler a.D. dann noch die Schweiz als Musterland für Demokratie und rechtsstaatliche Sicherheit. Doch wegen dieser längst zum eisernen Bestand von Wikipedia gewordenen Weisheit waren die Unternehmer aus dem Rheintal und der Ostschweiz wohl nicht nach Widnau gekommen.

Richard Ammann
Redaktionsleiter



architektur
generalplanung
projektentwicklung
www.rlc.ch

1/2 galledia

LEADER. Das Ostschweizer Wirtschaftsmagazin.

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

Christian Jakob,
Inhaber der Christian Jakob AG





**SPECIAL Wirtschaftsforum
Rheintal 2012**

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:** Richard Ammann (Leitung)
rammann@metrocomm.ch
- Autoren in dieser Ausgabe** Dominik Dörig
- Fotografie:** Bodo Rüedi
Philipp Baer
- 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:** Tammy Rühli
- Produktion:** galledia AG, 9442 Berneck

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



Wifo-Preis an Altstätter Naturschützer 7

Anerkennungspreis der Rheintaler Wirtschaft 2012 für den Verein Pro Riet.

«Beachtliche Erfolge seit dem EU-Beitritt» 8

Im LEADER-Interview äussert sich der österreichische Ex-Bundeskanzler Wolfgang Schüssel über positive Aspekte der EU-Mitgliedschaft seines Landes.

Der Arbeitnehmerverband als Impulsgeber 10

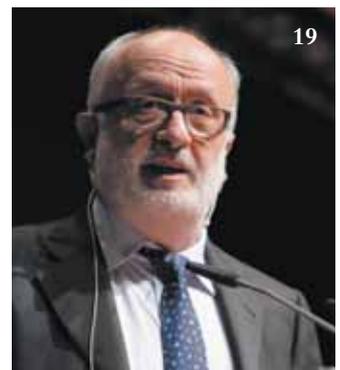
AGV-Präsident René Wuffli betrachtet im Interview die derzeitige wirtschaftliche Lage realistisch, aber fern jeder Panik.

Netzwerk Alpenrheintal im Mittelpunkt des Interesses 12

Nach Wifo-Organisator Frei soll in Zukunft der Fokus vor allem auf das «Netzwerk Alpenrheintal» ausgerichtet werden.

Sozial orientiertes Unternehmertum 18

Susanne Wittig, Geschäftsführerin Askoka Schweiz, ist Repräsentantin von Social Entrepreneurship, dessen Ideen zur Lösung sozialer Probleme beitragen.



19

Konsequenteres wirtschaftliches Denken 19

Rolf Soiron, Verwaltungsratspräsident von Holcim und Lonza, plädiert für konsequenteres, über finanziellen Gewinn hinausgehendes wirtschaftliches Denken.

Haltung und Tatkraft 20

Der Psychologe und Verhaltenscoach Jens Corssen ermunterte die Zuhörer, den grossen strukturellen Veränderungen unserer Zeit mit Haltung, Tatkraft und positiver Einstellung zu begegnen.

Vom Viscoseareal zum Wirtschaftspark 23

Die Unternehmen im Viscoseareal Widnau gründen einen Verein. Er soll Innovation und die Ansiedlung weiterer Firmen fördern.



Preis der Rheintaler Wirtschaft geht an Altstätter Naturschützer

Das 18. Rheintaler Wirtschaftsforum war der Frage gewidmet, wie Menschen mit dem gesellschaftlichen Wandel erfolgreich und verantwortungsvoll umgehen können. Der Anerkennungspreis der Rheintaler Wirtschaft 2012 ging an den Verein Pro Riet Rheintal aus Altstätten, der sich seit 25 Jahren für den Erhalt schützenswerter Kulturlandschaften einsetzt.

Text: Richard Ammann **Bild:** Bodo Rüedi

Das Rheintaler Wirtschaftsforum in Widnau war mit rund 700 Teilnehmern wiederum sehr gut besucht. Die Regierungspräsidentin des Kantons St.Gallen, Karin Keller-Sutter, lobte in ihrer Eröffnungsrede die gute Standortförderung, Vernetzung und Offenheit der Rheintaler Wirtschaft. In ihrer Umschau analysierte sie die allgemeine Lage, in der sich eine Verschlechterung der Ertragslagen in der Privatwirtschaft und auch beim Staat abzeichnet. Nicht zuletzt wirkten sich die Währungsaktivitäten der Nationalbank und die dadurch hervorgerufenen Einnahmefälle bei den Ständen ungünstig aus.

Auf Innovation setzen

Weil sich der Staat nicht noch weiter verschulden soll, wird nach Keller-Sutters Worten für den Kanton St.Gallen derzeit ein grösseres Sparpaket geschnürt, mit dem ein Abbau staatlicher Leistungen wohl unumgänglich sei. Um Konjunkturabschwächung und strukturelle Defizite ausgleichen zu können, müsse die Innovation der (Ost-)Schweizer Wirtschaft gefördert werden. Bei der Verbesserung der Rahmenbedingungen für den Wissens- und Technologietransfer sei der Kanton behilflich, etwa durch den Aufbau des Forschungs- und Innovationszentrums Rheintal in Buchs.

Der diesjährige Preis der Rheintaler Wirtschaft ging an den Verein Pro Riet Rheintal aus Altstätten. Der Verein besteht seit einem Vierteljahrhundert und setzt sich für naturnahe Kulturlandschaften mit vielfältigen Lebensräumen ein. Das Haupttätigkeitsgebiet des Vereins umfasst die Rheintalebene und die unteren Hanglagen von



Jury-Präsident Karl Stadler (links) mit den Preisgewinnern 2012.

Au bis Lienz. Zum Teil gegen grosse Widerstände gelang es Pro Riet Rheintal, Mensch und Natur in eine gute Balance zu bringen. Vereinspräsident Ignaz Hugentobler und der gesamte Vorstand nahmen die von der Künstlerin Sabeth Holland gestaltete Stele als Anerkennungsgabe in Empfang. Karl Stadler, Präsident der Jury, verdankte in seiner Laudatio die unermüdliche Arbeit des Vereins für den Erhalt der schützenswerten Gebiete am Rhein.

«Markt, Macht und Macher(innen)»

Im Hauptprogramm des Wirtschaftsforums ging es dann, unter der Leitung von TV-Moderatorin Susanne Wille Fischlin, um «Markt, Macht und Macher(innen)» und um die Entfaltung menschlicher Potenziale in Wirtschaft, Gesellschaft und Politik. Beachten Sie die Zusammenfassung der zündenden Gedanken aus den vier erstklassigen Referaten (Seiten 17 bis 21). ■

«Die Milch-und-Honig-Vision war unrealistisch»

Im LEADER-Interview äussert sich Ex-Bundeskanzler Dr. Wolfgang Schüssel über positive Aspekte der EU-Mitgliedschaft Österreichs, aber auch über unzureichend erfüllte Erwartungen. Er rechnet in absehbarer Zeit nicht mit einem Beitritt der Schweiz zur EU. Bemerkenswert ist Schüssels Meinung zur Wegzugbesteuerung, welche Nachbarländer der Schweiz erheben. Er teilt die Beurteilung des LEADER, dass diese Steuer, von der wegzugswillige Unternehmer betroffen sind, dem Prinzip der Personenfreizügigkeit widerspricht.

Text: Richard Ammann **Bild:** Bodo Rüedi

Herr alt Bundeskanzler Schüssel, gab es schon Augenblicke, in denen Sie sich gewünscht haben, Politiker in der Schweiz, einem Nicht-EU-Mitgliedland, zu sein?

Trotz aller Bewunderung für die Schweiz als einem befreundeten, sympathischen und höchst erfolgreichen Nachbarn bin ich begeistert Österreicher, der sich nie zutrauen würde, in einem anderen Land eine Rolle zu spielen. Das hat nichts mit der EU zu tun.

Was hat die EU-Mitgliedschaft Österreich seit dem Beitritt vor rund eineinhalb Jahrzehnten gebracht?

Seit dem EU-Beitritt haben wir einige beachtliche wirtschaftliche Erfolge zu verzeichnen: beispielsweise über 300'000 zusätzliche Arbeitsplätze oder dass die Teilnahme an der gemeinsamen Währung uns niedrigere Inflationsraten und Zinsen brachte als in der Schilling-Zeit. Vielleicht noch wichtiger war der Anstoss zur Öffnung unserer Märkte, der notwendige Blick über den Tellerrand, die Herausforderung von zwei EU-Präsidentschaften Österreichs 1998 und 2006. Nicht erfüllt hat sich höchstens die unrealistische Haltung, wir würden einer Gemeinschaft beitreten, in der Milch und Honig fliesst und wo man sich nicht anstrengen muss, um im Wettbewerb bestehen zu können.

In der Schweiz gibt es starke Vorbehalte gegen einen EU-Beitritt; seit der manifest gewordenen Verschuldungskrise würde eine entsprechende Volksabstimmung wohl mit einem Nein-Anteil von 80

Prozent ausgehen. Halten Sie den bilateralen Weg der Schweiz für weiter begehrt und noch weiter ausbaubar?

Nach der Ablehnung des Europäischen Wirtschaftsraums in einem Schweizer Referendum – was ich sehr bedauert habe, denn der EWR stellt eine ideale Alternativoption zum Vollbeitritt bei gleichzeitiger vollständiger Integration in den Binnenmarkt dar – blieb nur der bilaterale Weg, der sich seither bewährt hat. Er stösst aber zugleich auch an Grenzen, denn letztlich bedeutet dieses bilaterale Vertragswerk immer einen autonomen Nachvollzug des EU-Rechts durch die

«Die Teilnahme an der gemeinsamen Währung brachte uns niedrigere Inflationsraten und Zinsen als in der Schilling-Zeit.

Schweiz. Das ist für ein stolzes Land mit einer ausgeprägten demokratischen Mitbestimmungskultur natürlich unbefriedigend; diese Probleme werden sich aber in Zukunft sogar verschärfen, denn die Entwicklung des EU-Rechts wird gerade durch die Notwendigkeit einer stärkeren Harmonisierung der Wirtschafts- und Finanzpolitik beschleunigt.

Was macht die Schweiz besser als Österreich, wo liegt sie im Hintertreffen?

Die Schweiz ist internationaler, noch mehr als wir Österreicher auf dem asiatischen und amerikanischen Markt präsent; sie ist in der Spitzenforschung und in den Elite-Universitäten besser aufgestellt. – Österreich hingegen ist stärker in Mittel-, Ost- und Südosteuropa vernetzt und holt wirtschaftlich in den letzten Jahren deutlich auf.

Die Personenfreizügigkeit bringt der Schweizer Wirtschaft unbestritten viele Vorteile. Es gibt aber auch eine Kehrseite der Medaille: Die Zuwanderung hat massiv zugenommen und überfordert, vor allem in Städten und Agglomerationen, zuweilen das Integrationspotenzial der Schweizer Bevölkerung und ihrer Institutionen. Was kann die Schweiz tun, um zu vermeiden, dass die Migration aus dem Ruder läuft?

Die Öffnung der Arbeitsmärkte und Niederlassung in ganz Europa sind sicherlich sinnvolle Massnahmen; die Schweiz und Österreich zählen hier zu den am stärksten geforderten Ländern. Andererseits ist in Europa insgesamt die Migration schwach ausgeprägt. Gerade drei Prozent der Arbeitskräfte in Europa arbeiten nicht in ihrer Heimat, nur zwei Prozent der Studenten studieren nicht zuhause. Die Tendenz wird sich also nicht abschwächen, sie könnte sogar noch zunehmen. Das erfordert vermehrte Anstrengungen zur Integration der Zuwanderer. Sprachkompetenz, kulturelle Integration, Anpassung, aber auch Offenheit und Toleranz sind hier notwendig.



Wolfgang Schüssel:

«Gerade drei Prozent der Arbeitskräfte in Europa arbeiten nicht in ihrer Heimat.»

«Die Schweiz ist internationaler, noch mehr als wir Österreicher auf dem asiatischen und amerikanischen Markt präsent.»

In absehbarer Zeit wird sich weder die Schweiz der EU anschliessen und schon gar nicht die EU der Eidgenossenschaft beitreten. Also im Ernst geantwortet: Basisdemokratische Mitbestimmungsmodelle funktionieren in kleinräumigen Gemeinschaften sehr gut – auf der Ebene von Gemeinden und Kantonen. Schon bei Nationen in unserer Grösse (Ausnahme Schweiz) habe ich da meine Zweifel, für eine Europäische Union mit 500 Millionen Mitbürgern ist so etwas weder sinnvoll noch wünschenswert. Wenn überhaupt, dann könnte ja nur in existenziell wichtigen Fragen das Modell einer doppelten Mehrheit (Mehrheit der Nationen und Mehrheit der Gesamtbevölkerung Europas) infrage kommen, sonst würde die direkte Demokratie zu einer Totalblockade europäischer Entscheidungen führen. Mittlere und kleinere Länder brauchen sich überhaupt nicht vor einer deutsch-französischen Dominanz fürchten, sie sollten aber eigene Strategien und Initiativen entwickeln. In der Vergangenheit ist das einige Male gelungen; aufgrund einer österreichischen Initiative ist mit gleich gesinnten Ländern die EU-Landwirtschaftspolitik viel stärker auf Nachhaltigkeitskriterien ausgerichtet worden. Auch die Koordination der Energiepolitik wurde so forciert. Aussenpolitisch ist die Erweiterung um die Länder des Balkans sehr stark auf ähnliche Vorstösse der kleineren und mittleren Staaten zurückzuführen. Es gibt das alte Sprichwort: «Either you are on the table or on the menu» – entweder man redet mit, oder man wird fremdbestimmt. ■

In der Schweiz ist die Wegzugbesteuerung unbekannt. Nachbarländer der Schweiz besteuern Wegzugswillige dagegen zum Teil beträchtlich. Schon manchem auswanderungswilligen Unternehmer haben diese Gesetzesbestimmungen die Suppe versalzen. Widerspricht die Wegzugbesteuerung dem Prinzip der Personenfreizügigkeit?

Sie haben vollkommen recht, eine Wegzugbesteuerung ist mit Personenfreizügigkeit eigentlich unvereinbar.

Die Organisationsform der Schweiz mit weitreichenden Volksrechten ist ein Erfolgsmodell. Von Scherzbolden wurde schon die Frage aufgeworfen, ob sich die an Fitnessmangel leidende EU der Schweiz angliedern sollte. Spass beiseite – würde es EU-Mitgliedländern besser gehen, wenn sie direktdemokratische Strukturen einführen würden? Werden kleinere Länder nicht zunehmend von den zwei tonangebenden Grossen überfahren und zu Zahlungserfüllungshelfen degradiert?

«Denkanstösse für die Ostschweizer Unternehmen liefern»

Das Rheintaler Wirtschaftsforum steht unter dem Patronat des Arbeitgeberverbandes (AGV) des Rheintals. Dessen Präsident René Wuffli betrachtet im Interview die derzeitige wirtschaftliche Lage realistisch, aber fern jeder Panik. Die Rolle des AGV sieht er nicht in konkreten Problemlösungen, sondern als Impulsgeber.

Interview: Stefan Millius **Bild:** Bodo Rüedi

René Wuffli, im August 2011 haben Sie in einem Interview sehr vorsichtige bis pessimistische Antworten auf Fragen zur aktuellen Situation rund um Frankenstärke und Exportproblematik gegeben. Wie würden diese Antworten heute ausfallen – noch pessimistischer?

Ich würde nicht sagen, noch pessimistischer. Die Frage der Frankenstärke ist jedoch aufgrund aktueller Ereignisse – Fall Hildebrand – in der veröffentlichten Meinung etwas in den Hintergrund gedrängt worden; die Problematik besteht jedoch bei einem Kurs von Fr. 1.20 nach wie vor. Oder anders gesagt: Die Frankenstärke belastet die Exportwirtschaft ausserordentlich. Diese kann sich jedoch zumindest auf einen festen Wechselkurs einstellen und dementsprechend planen.

Was ist in den vergangenen Monaten im Rheintal in Bezug auf diese Herausforderungen geschehen, welche Art Massnahmen haben Sie aus den Unternehmen wahrgenommen?

Wir dürfen die getroffenen Massnahmen nicht pauschalisieren. Nicht jedes Unternehmen ist von der Frankenstärke gleichermaßen betroffen, demzufolge muss jedes Unternehmen die Situation für sich selbst beurteilen und nach gründlicher Analyse Massnahmen beschliessen und umsetzen. Eine der Massnahmen war, dass die Exportunternehmen von ihren Zulieferunternehmen Preiszugeständnisse fordern mussten, dadurch kamen automatisch die Zulieferbetriebe vermehrt unter Druck. Massnahmen betreffen unmittelbar auch die Mitarbeitenden: So wurden Arbeitszeiten erhöht, auf gewisse Vergünstigungen verzichtet oder sogenannte Brückentage gestrichen. Ferienkürzungen und dergleichen waren jedoch die seltene Ausnahme. Bei schlechter Auslastung wird wieder vermehrt auf die Kurzarbeit zurückgegriffen.

Hat sich Ihre Arbeit beziehungsweise die des AGV dadurch in der jüngsten Zeit verändert? Liegt der Fokus fast nur noch auf diesen Fragen?

Die Arbeit hat sich nicht wesentlich verändert. Als Arbeitgeberverband müssen Sie ohnehin permanent auf die aktuellen Ereignisse reagieren; gegenwärtig ist es der starke Franken, der im Mittelpunkt steht. Wir versuchen, wo immer möglich die Öffentlichkeit, Behörden und Politiker auf diese Problematik zu sensibilisieren. Letztlich hängt das Gemeinwohl ja von der Prosperität der Wirtschaft ab; dies dürfen wir nie ausser Acht lassen.

Was kann der AGV in dieser Phase konkret tun? Gibt es Ausbaumöglichkeiten im Beratungs- oder Serviceangebot, oder kann der Verband hier kaum Hand reichen?

Wie gesagt: Unseren Einfluss wollen wir in der Öffentlichkeit geltend machen. Da wir ein Milizverband sind, können wir Beratungs- und Serviceangebote nur bedingt anbieten, geschweige denn ausbauen. Wir können aber mithelfen, Veranstaltungen zu diesem Thema zu organisieren, was wir 2011 auch gemacht haben. Und wir bilden ein Netzwerk, das den Unternehmen nützlich

Anzeige

Für mehr Ladungssicherheit im Strassentransport.

Sicher: zertifizierte Aufbauten nach **Ladungssicherungs-Norm DIN EN 12642 Code XL**

Funktional: Aufbauten, Auflieger und Anhänger für den Transport von Trockenfracht, Stückgut und Lebensmitteln

Individuell: kundennahe Betreuung, flexible und präzise Fertigung durch modulare Bauweise

GK Grünenfelder AG

Zollstrasse 25 • CH-9451 Kriessern
t +41 71 757 65 65 • f +41 71 757 65 55 • www.gk-gruenfelder.com



Sonderfahrzeugbau



Tankfahrzeuge



Standardfahrzeugbau



Industrielle Dienstleistungen



Defence

GK GRÜENFELDER
creating mobility

16/7/00

lich ist. Zudem nehmen wir in verschiedenen Gremien Einfluss, immer zugunsten des Werkplatzes Rheintal.

Wächst durch die Schwierigkeiten vielleicht gar der Wunsch nach Zugehörigkeit zu einem Verband? Anders gefragt: Legt der AGV derzeit zu?

Wir stellen gegenwärtig keine ungewöhnlichen Abweichungen zu den Vorjahren fest; der Mitgliederbestand ist auf über 500 Unternehmen angewachsen und in der Tendenz immer leicht steigend. Für einen regionalen Wirtschaftsverband haben wir ausserordentlich viele Mitglieder; darauf sind wir auch stolz.

Sie vertreten die Rheintaler Unternehmen und deren Interessen. Wie bekommt eigentlich Ihr eigenes Unternehmen die Situation zu spüren?

Im Zeitungs- und Fachzeitschriftenverlag, der ja ausschliesslich im Binnenmarkt tätig ist, ist der Einfluss vorderhand noch gut verkraftbar. Im Druckereibereich hingegen kämpfen wir gegenwärtig vor allem gegen unsere grenznahen Mitbewerber. Und hier sind die Spiesse sehr, sehr unterschiedlich lang. Kommt dazu, dass sich die Druckereibranche in einem starken Strukturwandel befindet und die Überkapazitäten im Markt enorm sind. Dies hat bekanntlich die Rheintaler Druckerei und Verlag AG sowie die df-media in Flawil dazu veranlasst, ein Joint Venture unter dem Namen galledia ag einzugehen. Diese neue Tochtergesellschaft ist auf den 1. Januar 2012 operativ geworden. Die ist quasi unsere Antwort für die Zukunft.

Was kann ein Anlass wie das Wirtschaftsforum in Bezug auf globale beziehungsweise nationale Fragen ausrichten? Soll es diese Themen überhaupt aufnehmen oder eher übergeordnet und langfristig wirken?

Das Rheintaler Wirtschaftsforum ist kein World Economic Forum Davos und hat demnach keine globale Beachtung. Dies ist nicht die Zielsetzung. Das Wifo soll Denkanstösse für Ostschweizer Unternehmen vermitteln, soll sich inhaltlich auf unsere KMU-Wirtschaft ausrichten und letztlich die Teilnehmer untereinander vernetzen. Das Wifo muss jedoch Themen aufnehmen, die für unsere Wirtschaft von Interesse sind; ob diese kurz- oder langfristig wirken, ist nach meiner Meinung nicht so entscheidend. ■



Arbeitgeberverbandspräsident René Wuffli.



Der Organisator der Wifo Rheintal, Reinhard Frei.

Netzwerk Alpenrheintal rückt ins Zentrum des Interesses

Das Wirtschaftsforum Rheintal 2012 bot traditionsgemäss gehaltvolle Referate und lebhaft Diskussionen rund um Wirtschaft, Markt und Macht. Organisator Reinhard Frei, Inhaber und Leiter der freicom AG, blickt im LEADER-Interview auf den Anlass und die seit Mitte der 1990er Jahre laufende Veranstaltungsreihe zurück. In Zukunft soll der Fokus vor allem auf das «Netzwerk Alpenrheintal» ausgerichtet und das Vorarlberg stärker mit einbezogen werden.

Interview: Richard Ammann **Fotos:** Bodo Rüedi

Reinhard Frei, das Wifo Rheintal hat zum 18. Mal stattgefunden. Was war charakteristisch für die diesjährige Durchführung?

Die Wirtschaftslage seit dem vergangenen Jahr hat die Themenfestlegung nicht leicht gemacht. Wir haben uns schwer getan. Schliesslich waren wir der Meinung, dass es die Macherinnen und Macher sind, die die Krise bewältigen können – wir alle, wenn wir unsere Potenziale abrufen können. Zudem gab es einen Wechsel in der Tagungsorganisation – neu zeichnet Dominik Dörig verantwortlich. Dieser Wechsel gab uns die Chance, ausgetretene Pfade zu verlassen und neue Ideen einzubringen.

Wie entwickelte sich das Forum in diesen knapp zwei Jahrzehnten, und in welche Richtung geht es in den kommenden Jahren?

Das Rheintaler Wirtschaftsforum ist aus dem Veranstaltungskalender der Ostschweiz wohl nicht mehr wegzudenken. Mit rund 700 Teilnehmern gehört es zu den grösseren Veranstaltungen dieser Art und hat gegenüber anderen, noch grösseren Tagungen den Vorteil, dass Netzwerken noch gut möglich ist. Wir werden in Zukunft daher den Fokus vor allem auf das «Netzwerk Alpenrheintal» ausrichten und das Vorarlberg noch stärker mit einbeziehen. Eine erste Kooperation letztes Jahr mit dem Vorarlberger Wirtschaftsforum im Bereich der Ausschreibung

hat sich bewährt. Das möchten wir weiterentwickeln.

Was für Echos bekommen Sie von ehemaligen Preisgewinnern? Haben Sie Beispiele, wie sich der Preis der Rheintaler Wirtschaft auf den weiteren Erfolgskurs der Honorierten ausgewirkt hat?

Es ist erstaunlich, praktisch alle Preisträger oder deren Firmen haben sich positiv entwickelt! Die Jury hatte in all den Jahren wirklich sehr gute Wahlen getroffen. Die ehemaligen Preisträger kommen auch immer wieder ans Forum. Ob der Gewinn des Preises ausschlaggebend für die positive unternehmerische Entwicklung war, kann ich nicht beurteilen. Sicher hat sie den Personen und Unternehmen aber geholfen, sich in ihrem jeweiligen Kunden- und Marktumfeld positiv zu positionieren.

Wie gewinnen Sie die erstklassigen Referenten? Nach welchen Kriterien werden sie ausgewählt?

Natürlich nach Aktualität des Themas und was sie dazu zu sagen haben. Wir beginnen früh mit der Auswahl von Themen, die wir dann dem Beirat, den Sponsoren, unterbreiten. Dazu gehören auch schon erste Referentenvorschläge. Die Beiratsmitglieder bringen ebenfalls immer wieder gute Ideen bezüglich Referenten ein. Auch von den Wifo-Teilnehmern erhalten wir immer wieder sehr wertvolle Inputs. Und dann geht die Recherche los ...

Wie profitiert der Wirtschaftsstandort Rheintal vom Wifo?

Ich denke, das Rheintal profitiert beträchtlich vom Wifo. Die Ausstrahlung ist über die Region hinaus gross, kommen doch über 50 Prozent der Teilnehmerinnen und Teilnehmer von ausserhalb des Rheintals, sogar aus dem Engadin. Dadurch lernen sie Rheintaler Firmenvertreter kennen, erhalten wichtige Inputs und – auch wichtig – sie erfahren, dass das Rheintal ja gar nicht so weit weg von Zürich, Chur oder Schaffhausen liegt ...

Wo sehen Sie persönlich die Stärke und die Chancen des Rheintals?

Das Rheintal bietet für Unternehmen, Unternehmerinnen und Unternehmer viele Vorteile – gute Verkehrsanbindung, ein Tor zur EU und zum Osten, sehr gute Rahmenbedingungen, also beste harte und weiche Standortfaktoren. Und die Rheintalerinnen und Rheintaler sind arbeitsam, ideenreich und offen.

Gibt es schon ein Motto für das Wirtschaftsforum 2013?

Nein, noch nicht. Da lassen wir uns auch von den Teilnehmerideen in diesem Jahr inspirieren. Sicher wird die derzeitige und zukünftige Wirtschaftsentwicklung Auswirkungen auf die Themen- und Referentenauswahl haben. ■

Was hat ein Kalender in der Moderne zu suchen?

Der St. Galler Kalenderverlag Eidenbenz, bisher Teil der Swissprinters, wird weiterbestehen. Das Unternehmen ist auf den 1. Januar 2012 in das ebenso traditionsreiche Unternehmen Calendaria AG in Immensee integriert worden. Dieses gehört über die Multicolor Print AG zur LZ Medien Holding und damit zur NZZ-Mediengruppe. Haben Kalender in der digitalen Welt überhaupt noch eine Chance? Und wie steht es grundsätzlich um die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Druckbranche? Regula Kurz, Geschäftsleiterin der Calendaria AG, und Daniel Ettliger, Geschäftsleiter der Multicolor Print AG, geben Auskunft.

Interview und Foto: Ursula Trunz

Frau Kurz, das Matterhorn auf dem Kalenderblatt, ist das heutzutage noch gefragt, wo doch alle ihre Agenda auf dem Handy mit sich herumtragen und im Computer haben?

Regula Kurz: Ein Papierkalender kann immer noch mehr als jedes noch so smarte Mobiltelefon oder der Computer. Ein Papierkalender bietet Überblick und ist erst noch schneller und zuverlässiger benützlich als ein elektronischer. Zudem transportiert er – einfach und direkt – Emotionen und Botschaften. Er passt perfekt in die moderne, crossmediale Welt: Wir drucken je nach Wunsch des Kunden nicht nur sein Logo auf das Kalenderblatt oder auf den Monatsplaner, sondern zum Beispiel auch einen QR-Code. Wer den Code nutzt, gelangt auf die Website des Kunden, kann sich dort weiter informieren, an Wettbewerben teilnehmen, Produkte bestellen.

Dennoch werden weniger Kalender gedruckt als noch vor ein paar Jahren.

Regula Kurz: Die Auflagen sind tatsächlich kleiner geworden, dafür sind die Kalender heute edler und individueller in der Machart. Sie entfalten dadurch grosse Sogwirkung. Wir produzieren in Immensee jedes Jahr 40 Themenkalender in einer Gesamtauflage von 3,5 Millionen. Damit erzielen wir einen Umsatz von 11 Millionen Franken. Die Calendaria ist im Nischenmarkt Kalender auch technisch führend in der Schweiz.

Was erhoffen Sie sich von der Übernahme des St. Galler Kalenderverlags Eidenbenz?

Regula Kurz: Gegen 80 Prozent der Eidenbenz-Kunden stammen aus der Ostschweiz. Sie können weiterhin aus dem typischen Eidenbenz-Sortiment auswählen und werden persönlich von Max Hebeisen bedient, den viele ohnehin schon kennen. So bleibt der Kalenderverlag der Swissprinters bestehen, während diese ihren Betrieb in St. Gallen einstellen.

Wir wollen die Eidenbenz-Kunden weiterhin spezifisch pflegen, gleichzeitig aber von Synergien profitieren. Den Kunden steht neben Max Hebeisen, der vor Ort tätig ist, das langjährige Kalenderteam in Immensee zur Verfügung. Gemeinsam garantieren diese Fachleute Serviceleistungen auf hohem Niveau und Kontinuität.

Die Calendaria hat sich somit einen – markentechnisch eigenständigen – Pfeiler in der Ostschweiz verschafft und gleichzeitig den Standort Immensee gestärkt. Dort, aber auch in der Multicolor Print in Baar, die ebenfalls zur NZZ-Mediengruppe gehört, wird im Druck ökologisch nachhaltig produziert. Ein Wettbewerbsvorteil?

Daniel Ettliger: Wir haben in den vergangenen zwei Jahren in Immensee und in Baar insgesamt gegen 20 Millionen Franken in unsere Technologie und in unsere Klimaneutralität investiert.

Die Calendaria bedruckt heute ausschliesslich FSC-Papiere aus nachhaltiger Waldwirtschaft.

In Baar haben wir drei Bogenoffset-Druckmaschinen der neusten Generation in Betrieb genommen: zwei für grosse, eine für kleine Formate. Damit können wir unseren Papierverbrauch deutlich reduzieren. Schneller und besser, das genügt heute nicht mehr. Es muss auch ökologischer sein. Wir wollen auch hier eine führende Position innerhalb unserer Branche übernehmen.

Praktisch jedes Unternehmen hat sich heute wirtschaftliche, ökologische und gesellschaftliche Nachhaltigkeit auf die Fahne geschrieben. Diese Nachhaltigkeit muss sich dann auch in der Produktion der Drucksachen manifestieren.

Doch der wirtschaftliche Druck, nicht zuletzt verursacht durch den starken Schweizer Franken, wird deswegen nicht kleiner.

Daniel Ettliger: Dieses Problem lässt sich nicht leugnen. Die starke Konkurrenz aus den Euroländern hat den Druck auf die Margen der hiesigen grafischen Industrie weiter erhöht. Allerdings vertrete ich dezidiert die Ansicht, dass ein Schweizer Unternehmen, welches von der Kaufkraft der Schweizer Bevölkerung abhängt, seine Druckaufträge auch innerhalb der Schweiz vergeben sollte. Alles andere untergräbt letztlich die eigene Wirtschaftlichkeit und den eigenen Erfolg.



Daniel Ettliger und Regula Kurz sind sich einig: Selbst im digitalen Zeitalter haben gedruckte Kalender und Agenden ihre unschlagbaren Vorteile.

Wie hat denn die Caledaria bzw. die Multicolor Print das Geschäftsjahr 2011 abgeschlossen?

Regula Kurz: Wir engagieren uns auch auf gesellschaftlicher Ebene, arbeiten mit geschützten Werkstätten zusammen, wirken in Arbeitslosenprojekten mit. Das sieht man von aussen zwar nicht, gehört aber genauso zu unserem Geschäftsverständnis wie unsere Profitabilität. Wir werden für 2011 sowohl in Immensee als auch in Baar ein ansprechendes Betriebsergebnis ausweisen.

Wer im ökonomischen Wettkampf weiterhin bestehen will, muss innovativ sein. Wo sehen Sie die Innovationen?

Daniel Ettliger: Die bemerkenswerteste Entwicklung haben wohl die bmedien im sanktgallischen Buchs geschafft. Das Unternehmen gehört, wie die Caledaria AG, zur Multicolor Print AG, die ihrerseits über die LZ Medien Holding in die NZZ-Mediengruppe integriert ist.

Die bmedien, vor mehr als 100 Jahren als Buchdruckerei gegründet, haben den Strukturwandel der grafischen Branche stets als Chance genutzt. Heute sind die bmedien ein IT-Kompetenzzentrum erster Güte: Es standardisiert für internationale Pharma- und Industrieunternehmen, aber auch für kleine und mittelgrosse Firmen sämtliche grafischen Produktionsprozesse. So können diese Unternehmen ihre Kommunikationsmittel selber und dennoch professionell erstellen – mit geringem Aufwand und ortsunabhängig. Die Produktionssysteme, die ihnen bmedien dazu bietet, sind einfach zu bedienen und funktionieren mit jedem beliebigen Browser. Über fest definierte Zugriffsrechte können die Kunden der bmedien ihren Mitarbeitenden so viel Spielraum einräumen, wie diese benötigen. So lassen sich aktuelle Inhalte per Knopfdruck verbreiten – sei das in klassischer, gedruckter oder in elektronischer Form. Druckfertige Daten werden nach Baar übermittelt, wo wir gleich die Di-

gitaldruck- oder die Offsetmaschinen darauf einrichten. Die Web-to-Print-Werkzeuge der bmedien gehen wohl weit über das sonst Übliche hinaus.

Die bmedien in Buchs vereinen heute gewaltiges Know-how: Die Fachleute entwickeln Software für das Web-Publishing-Umfeld, aber auch für datenbankgestützte Workflow-Systeme, die sogar bis zur Distribution reichen. So können wir die «alte» Welt des Druckens mit der «neuen», digitalen Welt verbinden. Tradition und Moderne schliessen sich nicht aus. Sie ergänzen sich – und unsere Kunden sind die Ersten, die davon profitieren. Wenn sie dazu noch einen Eidenbenz- oder Caledaria-Kalender auf dem Schreibtisch oder an der Wand haben, zeichnet sie das als effizient, zukunftsgerichtet und nachhaltig zugleich aus. ■

«Alles ändern, um das Wichtige zu bewahren»

Bundeskanzler a.D. Wolfgang Schüssel referierte über Machtpolitik. Nach seinen Worten hat Macht stets mit Führungskraft zu tun. Leadership sei noch nie so gefragt gewesen wie heute – und es werde so wenig wie noch nie geliefert. Das neue Jahrhundert werde eine Aera des Unternehmertums.

Text: Dominik Dörig **Bild:** Bodo Rüedi

Wolfgang Schüssel begegnete im Laufe seiner Karriere vielen Arten von Macht. Gerade mit Blick auf laufende Revolutionen und politischen Umschwung im Nahen Osten ermahnte er: «Macht ist immer nur geborgt. Macht ist limitiert und auf Zeit gegeben. Heute haben Machthaber kein Informationsmonopol mehr, wie es früher noch der Fall war.» Macht habe mit Führungskraft zu tun. «Leadership war noch nie so gefragt wie heute – und es wurde noch nie so wenig geliefert», stellte Schüssel ernüchtert fest.

Kommunikation und Ideen gefragt

Wolfgang Schüssel beklagte die mangelnde Kommunikation zwischen Wirtschaft

und Politik. Es fehle an Begegnungsorten und Foren, um den Dialog zu pflegen, wie es beispielsweise am Rheintaler Wirtschaftsforum gemacht werde. Dies sei sinnvoll und notwendig. «Wir in der Schweiz und in Österreich leben in der besten aller möglichen Welten. Wir verfügen über Lebensqualität und Reichtum, wie es keine Generation vor uns kannte. Dies ist nicht selbstverständlich und muss immer wieder neu verteidigt, gefestigt und erobert werden. Und dazu braucht es Ideen», führte Schüssel in seinem Referat aus. Nicht die Macht oder das Kapital, sondern die Ideen seien die stärkste Kraft, die es noch gebe. «Die stärkste Idee ist jene, deren Zeit gekommen ist», führte der österreichische Politiker dazu aus. So auch die Idee des Rechtsstaats, der nach Schüssel nirgends auf der Welt so überzeugt gelebt werde wie in der Schweiz.

Dies sei eine wichtige Voraussetzung, dass Marktwirtschaft und fairer Wettbewerb überhaupt funktionieren könne. Dasselbe gelte für die Demokratie. «Nur wenn der Rechtsstaat ein übergeordnetes Kontrollorgan ist, ist freies Leben der Bürger und ihre Entfaltung möglich.» Wolfgang Schüssel wagte den Blick in die Zukunft und prophezeite, das kommende Jahrhundert werde eine Ära des Unternehmertums sein. «Von dort kommen die Ideen und Innovationen, die im technischen und anderen Bereichen lebenswichtig für uns sind, damit wir ein besseres Leben führen können.»

Schweiz offener als EU-Staaten

In seinen Ausführungen zur EU und zur Währungskrise samt ihren Auswirkungen machte Schüssel klar, dass die Schweiz in seinen Augen zu Europa gehört, als Teil der Wirtschaftszone und des politischen Dialogs. «Die Schweiz ist viel offener und internationaler als die meisten EU-Staaten. Sie hat es sehr geschickt hingekriegt, sich zu diversifizieren und auf verschiedene Standbeine zu stellen. Dazu gehören Finanzwirtschaft, Industrie und auch Tourismus. Somit ist sie unabhängiger und krisenresistenter geworden.» Die momentane Situation in Europa beschrieb Wolfgang Schüssel mit Anspielung auf die Ausführungen des Forumsreferenten Jens Corssen als «ungünstig», und «nichts ist in Wirklichkeit sicher, wir müssen uns immer auf neue Situationen einstellen». Für die Bewältigung der wirtschaftlich «ungünstigen» Zeiten gab Schüssel den Wifo-Teilnehmenden folgendes Zitat mit auf ihren Weg: «Du musst bereit sein, alles zu ändern, um das zu bewahren, was dir wichtig ist.» ■



Wolfgang Schüssel

«Der Social Entrepreneur ist der Motor der Gesellschaft»

Susanne Wittig, Geschäftsführerin von Ashoka Schweiz, präsentierte Projekte von Social Entrepreneurs. Kinder brillieren als erfolgreiche Konfliktmanager in Schulen, Blinde retten Leben durch den Einsatz ihres Tastsinns bei der Früherkennung von Brustkrebs, ganzen Dörfern wird Elektrizität verschafft.

Text: Dominik Dörig **Bild:** Bodo Rüedi

Ashoka wurde 1981 gegründet und ist mit ihren Aktivitäten in 72 Ländern die grösste Organisation zur Förderung von Social Entrepreneurs. Wie die Wifo-Moderatorin Susanne Wille in der Referentenvorstellung hervorhob, haben Social Entrepreneurs nichts mit Gutmenschen oder naiven Weltverbessern zu tun. Sie warten nicht auf die Politik, auf Entwicklungshilfe und Almosen, sondern sie sind Macher und wollen die Gesellschaft verändern. Dafür setzen sie auf die Kraft des Unternehmertums und der Zivilgesellschaft.

Innovative Ideen mit sozialer Wirkung

Die Kriterien für die rund 3000 Ashoka-Fellows sind innovative Ideen, welche soziale Wirkung erzielen, unternehmerischer Geist sowie Kreativität und Integrität. Ziel von Ashoka ist es, den gesellschaftlichen Wandel voranzutreiben und zu unterstützen. Finanzielle Mittel, professionelle Beratung und Zugang zu Netzwerken werden den Fellows von Ashoka zur Verfügung gestellt. Dafür braucht Ashoka potente Partner, die die Arbeit der Fellows unentgeltlich unterstützen. Zu den Partnern von Ashoka gehören weltweit tätige Unternehmen wie beispielsweise Hilti oder McKinsey.

Um soziale oder ökologische Probleme zu lösen und so einen langfristig positiven gesellschaftliche Wandel herbeizuführen, sind innovative Lösungen gefragt. «Die Innovation besteht darin, dass die Nutzniesser der Projekte, also die Bedürftigen, selber Teil der Lösung werden, wie im Fall der Schüler, die als Konfliktmanager in schwie-



Ashoka-Geschäftsführerin Susanne Wittig.

rigen Klassen tätig sind, oder im Fall der Blinden, die ihren Tastsinn für die Früherkennung von Brustkrebs einsetzen», erklärte Susanne Wittig. In Entwicklungs- und Schwellenländern geht es in den Projekten der Social Entrepreneurs eher um die Bekämpfung von Armut und den Aufbau wirtschaftlichen Fortschritts, während in westlichen Industrieländern die Beseitigung negativer Folgen unserer Wohlstands- und Konsumgesellschaft im Fokus steht. Der Erfolg richtet sich auf den Nutzen für die Gesellschaft und nicht primär auf den monetären Erfolg aus.

Grosses Potenzial in der Schweiz

Das Potenzial an Social Entrepreneurs sei gerade in der Schweiz hoch. Junge, dynamische Menschen kommen heute auf ihrem Bildungsweg mit Talent-Management und Social Entrepreneurship in Kontakt. «Ashoka freut sich über diese Entwicklung und die Zusammenarbeit mit Universitäten und Fachhochschulen», sagt Susanne Wittig und erinnert an das Zitat von Ashoka-Gründer Bill Drayton: «Der klassische Unternehmer ist der Motor der Wirtschaft. Der Social Entrepreneur ist der Motor der Gesellschaft.» ■

Der Gewinn ist nur ein Mass und nicht der Zweck

Die Weltwirtschaftskrise als Theaterstück und Führungstipps für Manager gab es in den Ausführungen von Holcim- und Lonza-Verwaltungsratspräsident Rolf Soiron. Der Basler weihte die Forumsteilnehmer auf unterhaltsame Weise in seine Führungswerte ein.

Text: Dominik Dörig **Bild:** Bodo Rüedi

In Anspielung auf das Tagungsthema machte Rolf Soiron klar, dass Macher und Macherinnen in den Märkten wichtiger genommen werden sollten, als das gegenwärtig der Fall ist. Die Erklärung dazu lieferte er in Form von vier Thesen. Seine erste These lautete: «Wer in der Wirtschaft Verantwortung trägt, sollte sich selbst gegenüber illusionslos und ehrlich sein.»

Die Krise als Theater

Die Weltwirtschaftskrise schilderte der prominente Referent anhand einer Theater-

stück-Metapher, eines Dramas in fünf Akten. Rolf Soiron glaubt nicht an den Optimismus, der am WEF herrscht. «Ich glaube tatsächlich, dass Europa in einer Krise bleibt.» Es werde nichts mehr geschehen, ausser weitere Inszenierungen von unzähligen Meetings, die nichts Neues zu Tage brächten und den Stillstand sicherten: «Land für Land rutscht näher in die Krise und schliesslich in sie hinein.» Doch für die Schweiz bestehe Hoffnung.

Der Schweiz geht es nach wie vor gut, weil Unternehmen von einem funktionierenden Umfeld profitierten. Man treffe auf

verlässliche und berechenbare Strukturen und Abläufe. Daraus leitete Soiron seine zweite These ab: «Wir in den Wirtschaftsunternehmen tragen Verantwortung für unsere Unternehmen, aber auch für das politische Ganze.»

Als Schweizer in der Loge

«Wir Schweizerinnen und Schweizer sitzen in der Loge. Und in der Krise sind auch die Zuschauer Teil des Dramas – auch wir in der Loge». Die Wirtschaftsverantwortlichen sollten wissen, dass das europäische Drama noch eine ganze Weile dauern könne, und dies auch laut aussprechen. «Es ist nicht die Zeit für Experimente, zusätzliche Risiken gilt es zu vermeiden. Es ist die Zeit unternehmerischer und finanzieller Klugheit.»

Die dritte These lautet sodann: «Der finanzielle Gewinn ist unerlässlich, aber nicht das ultimative Ziel der Unternehmung.» Der Gewinn sei nur ein Mass und nicht der Zweck. «Was zählt, ist die Lieferung der Dinge, die die Menschen brauchen, und das auf einem höheren Niveau als andere,» erklärte Rolf Soiron. Dabei warnte er davor, sich an Ideologien zu orientieren. Was wirklich zähle, sei das Resultat. Einen ebenso hohen Stellenwert räumte Soiron dem Vertrauen ein. «Kontrollen sind durchaus nötig. Vertrauen ist jedoch ein unersetzbar stärkerer Kitt in Organisationen.» Zusammenfassend sind für den Referenten folgende Führungseckwerte bedeutsam: Nachhaltigkeit, das Resultat, der Blick aufs Ganze, die Konzentration auf Stärke und Vertrauen. Daraus ergab sich denn auch seine vierte These: «Die Wirtschaftsführung ist einer der wichtigsten Berufe der Gegenwart, allerdings nur unter der Voraussetzung, dass es ein Profil gibt, das diesem hohen Anspruch genügt.» ■



Rolf Soiron zeigt der Moderatorin lächelnd den Warnfinger.

Auf dem Weg zum «Selbstentwickler»

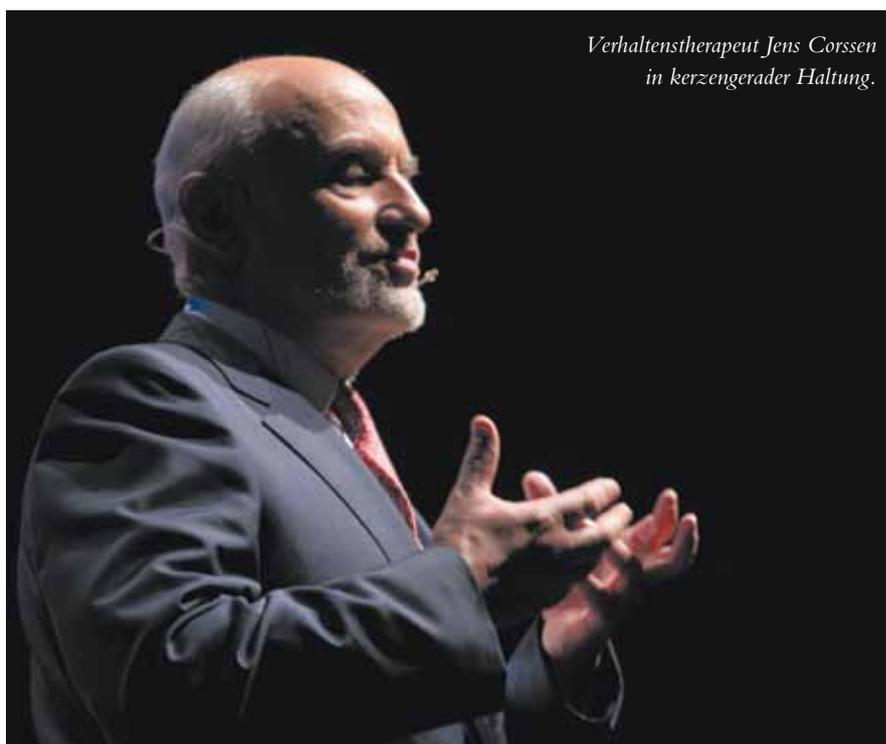
Die Entfaltung menschlicher Potenziale in Wirtschaft, Gesellschaft und Politik – so lautete der Untertitel des 18. Rheintaler Wirtschaftsforums. Wer hätte darüber nicht kompetenter Auskunft geben können als der deutsche Diplompsychologe und Verhaltenstherapeut Jens Corssen.

Text: Dominik Dörig **Bild:** Bodo Rüedi

Es geht in meiner Arbeit darum, Menschen auf dem Weg zu ihrem Ziel zu begleiten», leitete Jens Corssen seinen lebendigen Vortrag ein. Sein «Selbstentwickler» ist eine in der Wirtschaft weit verbreitete Philosophie und Praxis für exzellente Selbstführung. Auch mit Sportlern arbeitet Corssen oft zusammen. Als kognitiver Verhaltenstherapeut fragt er nicht nach «Problemen», sondern möchte erfahren, was man genau können und erreichen will und warum dies noch nicht gelungen ist. Nach seinem Ansatz sind wir alle «Okay geboren», nur unsere Einstellung könnte ein Auslaufmodell sein. Dort setzt Jens Corssen mit seinem «Selbstentwickler» an.

«Uufgestellt sii» – ein passender Ausdruck

Den Wifo-Teilnehmenden wurde schnell klar, dass Jens Corssen sie an seinen länderübergreifenden Erfahrungen teilhaben lässt. So gefällt ihm der deutsche Ausdruck «Gut drauf sein» nicht sonderlich, ganz im Gegenteil zum schweizerischen «Uufgestellt sii». Darin stecke nämlich nicht nur eine positive Grundeinstellung zum Leben, sondern auch gleich die richtige Körperhaltung, die es brauche, um das eigene Potenzial besser nutzen zu können. «Mit einer guten Körperhaltung fällt das Jammern sehr schwer», sagte Corssen und bewies dies den Teilnehmenden gleich mit einem Selbstversuch. «Wir sind freundlicher und innovativer, wenn wir uufgestellt sind – und man steht schneller wieder auf nach einer Niederlage.» «Ich erreiche mehr, wenn ich mich nicht als Opfer fühle und nicht klage», hielt Jens Corssen auf seinem Exkurs durch seine mehr als 40-jährige Tätigkeit als Verhaltenspsychologe weiter fest. Man sei selbst da-



*Verhaltenstherapeut Jens Corssen
in kerzengerader Haltung.*

für verantwortlich, wie man gestimmt ist, niemand anders sonst. Dieses Bewusstsein schaffe Macht über sich selbst, man sei seine eigene Macherin, sein eigener Macher. Es gehe nicht um immer mehr Technik und Tricks, es gehe um die Ausstrahlung. Die Persönlichkeit mache den Unterschied.

Es gibt keine Probleme und Krisen

Auf dem Weg zum «Selbstentwickler» müsse man sich einige elementare Skills aneignen, die im Zusammenspiel unbestritten ihre Wirkung entfalteteten, erklärte Corssen. Neben dem «Problem» solle man auch das Wort «Krise» aus dem Vokabular streichen. «Es gibt nur günstig oder ungünstig für meine Zielsetzung. Die eigenen Worte schaffen Realität», so Corssen. Gerade in Konflikt-

situationen mit anderen Menschen sei es wichtig, dass die Person aussen vor gelassen und lediglich ihr Verhalten auf günstig und ungünstig für das eigene Ziel kritisiert wird.

Jens Corssen forderte die Wifo-Teilnehmenden dazu auf, sich auf den Weg zum «Selbstentwickler» zu begeben. Es gehe dabei nicht darum, dass man alles schaffe, sondern dass man sich bemühe. «Letztendlich können wir doch immer nur unser Bestes geben, mit voller Ethik und voller Leidenschaft, und dann schauen, was dabei rauskommt. Es ist völlig naiv zu meinen, dass immer etwas Gutes dabei rauskommen muss.» Aber der Umgang mit Widerständen werde im Zusammenhang mit einer positiven Grundhaltung bereits ein ganz neuer. Man könne nicht gegen etwas sein, das sowieso ist, sondern «sei dafür – und dann ändere es». ■

WÜRTH | *ITensis*

Für ein entspanntes
Verhältnis zu Ihrer IT

IHRE IT-OUTSOURCING PROFIS
SYSTEME - INFRASTRUKTUR - SERVICES
www.wuerth-itensis.com



EIN UNTERNEHMEN DER WÜRTH  GROUP

Do what you can do best – outsource the rest!

Die Würth ITensis AG bietet professionelle IT-Lösungen für KMUs im Bereich IT-Outsourcing, IT-Infrastruktur und IT-Services.

Ohne Informationstechnologie läuft heute in allen Bereichen eines Unternehmens fast nichts mehr. Der Aussendienst arbeitet mit Remote Access Lösungen, ein Teil der Mitarbeiter arbeitet mit Zugriff auf Unternehmensdaten vom Homeoffice aus, der Chef will auf Reisen seinen E-Mail Account abfragen können und ohne Laptop oder Computer arbeitet eigentlich nur noch der Reinigungsdienst.

Herausforderungen im IT-Bereich

Aber wer kümmert sich, dass alle Systeme und deren Schnittstellen reibungslos funktionieren? Wer hat die Sicherheit der Daten im Griff? Was passiert bei einem Systemausfall? Viel Arbeit, die kostbare finanzielle und personelle Ressourcen absorbiert. Die Komplexität im Zusammenspiel aller technologischen Komponenten, massive Verschärfung des Themas IT-Security und stetig wachsende IT-Kosten stellen IT-Verantwortliche und CEOs vor grosse Herausforderungen.

Fokus auf Kernkompetenzen

Diesen Missstand erkennen immer mehr mittelständische Unternehmen, denn primär steht für sie die Fokussierung auf ihre Kernkompetenzen im Vordergrund. Ein IT-Outsourcing ist das richtige Instrument, um dieses Ziel zu erreichen. Die Motivation für ein IT-Outsourcing verlagert sich dabei zunehmend von einer reinen Kostenorientie-



rung – «run my mess for less» – zu einer Qualitäts-, Wachstums- und Innovationsorientierung. Also mehr Leistung und Qualität bei vergleichbarem Kostenaufwand.

Massgeschneiderte Lösungen

Unsere Outsourcing Lösungen sind massgeschneidert für KMUs und so individuell wie Ihr Unternehmen. Egal wie komplex Ihre Anforderungen sind, wir finden eine wirtschaftlich vertretbare und aus Anwendersicht sinnvolle Lösung, die Sie nicht nur von Ihren IT-Problemen befreit, sondern Ihnen gleichzeitig auch mehr Sicherheit und Kostentransparenz bietet. Endlich haben Sie Ihre IT-Kosten unter Kontrolle und müssen sich keine Sorgen mehr um Spyware, Trojaner, Würmer, Bugs und ähnlich Schädlinge in ihren Datenbanken machen!

Wir bieten Ihnen integrierte Lösungen zur sicheren Anbindung Ihrer Standorte ans Rechenzentrum sowie die Integration standortunabhängiger Benutzer. Als Kun-

de können Sie zudem auch die Sicherheits-Infrastruktur oder Server-Überwachung auslagern und von uns betreiben lassen.

IT-Outsourcing von Profis

Nach einer gesamtheitlichen Analyse der bestehenden IT-Infrastruktur erarbeiten wir die passende Outsourcing-Lösung für Sie. Wir übernehmen die Verantwortung für den sicheren Betrieb und halten Ihnen den Rücken frei, damit Sie sich voll und ganz auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Langjähriges Know-how im Aufbau und Betrieb von IT-Infrastrukturen und -Anwendungen, modernste Rechenzentren und massgeschneidertes Servicemanagement ermöglichen Ihnen IT-Outsourcing at its best!

Unsere Consultants beraten Sie gerne hinsichtlich Ihres Outsourcing-Potentials. Mit unseren Niederlassungen in Chur, Davos, Küsnacht und Rorschach sind Ihnen kürzeste Reaktionszeiten vor Ort und kundennaher Service garantiert.



WÜRTH | *ITensis*

Würth ITensis AG
Hauptsitz
Aspermontstrasse 1
CH - 7000 Chur

Tel. +41 (0)81 558 30 00
Fax +41 (0)81 558 33 00

info@wuerth-itensis.com
www.wuerth-itensis.com

EIN UNTERNEHMEN DER WÜRTH  GROUP

Vom Viscoseareal zum Wirtschafts- und Unternehmenspark

Die Unternehmen im Viscoseareal Widnau, dem grössten zusammenhängenden, in Umnutzung begriffenen Industrieareal der Ostschweiz, schliessen sich zu einem Verein zusammen. Verein und Areal figurieren nun unter dem Namen «Viscosepark». Ziel dieser Interessengemeinschaft ist es, Innovation und Kreativität im Park zu fördern und anzusiedeln.

Das Viscoseareal liegt gut sichtbar direkt an der A13. Namensgeber war die Viscosuisse Widnau AG, die 2012, nach über 80 Jahren, die letzten Grundstücke in ihrem ehemaligen geschlossenen «Dorf im Dorf» verkaufen und sich aus Widnau verabschieden wird. In den letzten Jahren haben sich im grössten zusammenhängenden Industrieareal der Ostschweiz über 80 Firmen mit mehr als 400 Arbeitsplätzen auf 345'000 Quadratmetern angesiedelt. Nun schliessen sie sich zu einem Verein zusammen. «Im Viscoseareal», so äussert sich der Geschäftsführer der Interessengemeinschaft, Reinhard Frei, zum Vorhaben, «wollen wir nach dem Niedergang und Auszug der Viscosuisse neue Kreativität und Innovation fördern und ansiedeln. Aus Begegnungen soll Neues entstehen und das Viscoseareal wieder mit Leben erfüllen.»

Neuer Name und Logo

Das Viscoseareal ist über die Espenstrasse mit der A13 verbunden und auch dank dem Bahnhof Heerbrugg verkehrstechnisch perfekt erschlossen. Ein Areal mit dieser Lage und Grösse verdiente, so Reinhard Frei, auch einen attraktiven Namen: Viscosepark. Damit wollen die Vereinsgründer Geschichte und Zukunft verbinden. Den Namen Viscose kann man immer noch klar verorten, und mit dem Zusatz «-park» wird zum Ausdruck gebracht, dass hier ein offener, attraktiver und innovativer Wirtschaftspark heranwächst. Mit dem neuen Namen wollen die Initianten dem Areal Ausstrahlungs- und Anziehungskraft verleihen. Dazu wurde auch ein Logo entwickelt, und in nächster Zeit soll ein Werbeturm errichtet werden, der die Markenzeichen weithin sichtbar macht.



Es soll aber nicht bei einem Werbeturm bleiben: Der Vorstand hat an der ersten Vereins- und Informationsversammlung Mitte Januar seine Ziele hoch gesteckt. In den Bereichen Interessenvertretung, Öffentlichkeitsarbeit und Mitgliederservices präsentierte der Vorstand verschiedene Massnahmen, die in den nächsten Monaten und Jahren den Firmen Mehrwerte bieten. Damit soll der Viscosepark für Arbeitnehmer und ansiedlungswillige Unternehmen attraktiv gemacht werden.

Steigerung der Standortattraktivität

Wichtige Massnahmen und Ziele, so die Initianten, seien die Interessenvertretung gegenüber Politik und Behörden durch Bündelung der Kräfte, die Steigerung der Standortattraktivität und Impulse für die Vereinsmitglieder. Solche Impulse sollen über Veranstaltungen, Erfahrungsaustausch-Gruppe (ERFA-Gruppen), Networking, Mitgliederservices usw. erfolgen.

An erfolgreichen Firmen und initiativen Unternehmerpersönlichkeiten fehlt es im Viscosepark nicht. Unter den über 80 Firmen sind Weltmarktführer wie Rauch Fruchtsäfte ebenso vertreten wie lokale, regionale und nationale «Champions». Auch der Schweizer Unternehmer des Jahres 2011 von Ernst & Young ist darunter, Kai Glatt mit der Rokker Company, sowie der Key-Trophy Gewinner 1997 des Rheintaler Wirtschaftsforums, Paul Sieber mit der Sieber Transport AG.

Präsidium und Vorstand

Paul Sieber hat sich auch spontan bereit erklärt, den Verein IG Viscosepark zu präsidieren. Weitere Vorstandsmitglieder sind Albert Heule und Peter Saner, beide zusammen mit Paul Sieber als Vertreter der Grundeigentümer, Kurt Schnider (Aktuar) sowie Riccardo Danubio als die zwei Vertreter der Mieter. Reinhard Frei, freicom ag, Viscosepark-initiant und Konzeptentwickler, ist für die Geschäftsführung verantwortlich. ■



Ihr ganz **persönliches Anlagekleid** massgeschneidert aus besonders hochwertigen Materialien.

Die offene Produktarchitektur garantiert **Unabhängigkeit**.
Unabhängigkeit, die wir brauchen, um uns auf die **Sicherung Ihrer Vermögenswerte** fokussieren zu können.

Unsere Beratungskompetenz orientiert sich am **Exzellenz-Ansatz**, der höchsten Qualitätsansprüchen genügen soll.

Sie haben das Recht auf exzellente Leistungen.

Unsere Beratungsprozesse richten sich konsequent nach der werterhaltenden Beratungsphilosophie. Das heisst, im Zentrum aller massgeschneiderten Lösungen steht der Werterhalt. Ein Modell, das schon zum dritten Mal hintereinander mit Höchstnote «Summa Cum Laude» ausgezeichnet wurde.



Qualität setzt sich auf lange Sicht immer durch. Auch in schwierigeren Zeiten.



Mehr Informationen zum prämierten Beratungsmodell:

Volksbank AG

CH – 9430 St. Margrethen
Hauptstrasse 111

T +41 71 747 55 30
F +41 71 747 55 39

CH – 4052 Basel
Adlerstrasse 35

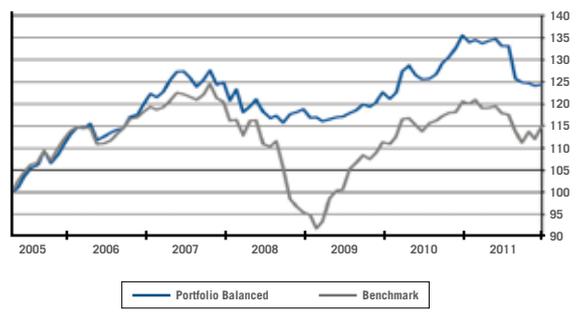
T +41 61 378 85 80
F +41 61 378 85 89

office@volksbank.ch
www.volksbank.ch

Die Fakten zu unserer erneut mit «Summa Cum Laude» ausgezeichneten Vermögensverwaltung.

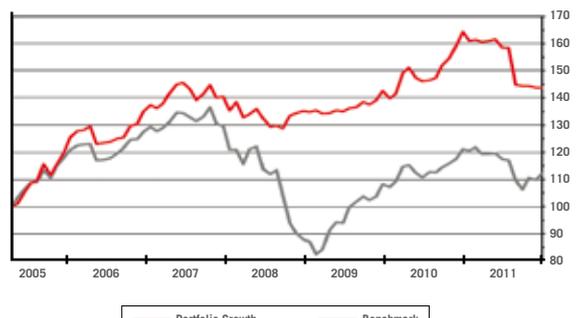
Vermögensverwaltung Balanced

Seit Beginn 2. Mai 2005: +24,30%
Nachhaltig besser als der Benchmark



Vermögensverwaltung Growth

Seit Beginn 2. Mai 2005: +43,79%
Nachhaltig besser als der Benchmark



Auswertung per 31.12.2011
Vergangene Entwicklungen stellen keine Gewähr für künftige Ergebnisse dar.



Für *Ihren Erfolg* im Ausland: Nutzen Sie unsere Kompetenz.

Gut fürs Geschäft: Ob Sie als Produzent Exportmärkte beliefern oder mit Niederlassungen im Ausland vertreten sind: UBS bietet Ihrem Unternehmen, was Ihre internationalen Geschäfte erfolgreich unterstützt.

Sie profitieren von individuellen Lösungen für Finanzierungen und Risikoabsicherungen sowie von gezielten Angeboten zu Devisen, Zahlungsverkehr und Cash Management.

Dank der aktuellen und fundierten Analysen unseres weltumspannenden Expertennetzes verfügen Sie über die relevanten Informationen zu Ihren ausländischen Märkten.

Wir werden nicht ruhen



www.ubs.com/kmu-international