

SONDERAUSGABE ZUM PRIX SVC OSTSCHWEIZ 2016

**THOMANN**  
NUTZFAHRZEUGE AG  
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBONWir holen und bringen auch Ihren Lastwagen,  
Omnibus oder Transporter kostenlos.

thomannag.com

**Berlinger & Co. AG:**

## Toggenburger Unternehmen gewinnt Prix SVC

Seite 12

**In dieser Ausgabe:**René Janesch, Paul J. und  
Philipp Wyser, Walter  
Sprenger, Ivan Bütler,  
Guido Vollrath, Claudio  
und Patrick Dietrich





# Konzentration auf die Regionen

2003 entstand der Swiss Venture Club auf der Grundlage des seit 2001 existierenden «Venture Club of Berne». Aus einem Versuch mit regionaler Ausprägung wurde danach ein national tätiger Verein, der in seinen Anfängen nicht nur unkritisch gesehen wurde: Initiativen zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes Schweiz gab es damals schon viele, und so mancher Beobachter fand, man solle die Kräfte besser auf Bestehendes konzentrieren, statt neue Initiativen zu starten.

Die Kritiker behielten unrecht. Mit gutem Grund: Der SVC verfolgte von Anfang ein klares, stimmiges und in dieser Form einmaliges Konzept, das die Gefahr bannte, zu einer blossen Kopie früherer Anläufe zu werden. Deshalb gelang es ihm auch, aus dem Schatten vergleichbarer Versuche hervorzutreten und schnell an Bedeutung zu gewinnen. Das wichtigste Unterscheidungsmerkmal ist ohne Zweifel der Fokus auf die Regionen. Dieser Ansatz entwickelte sich zum Gewinnerprofil. Tatsache ist: In den Schlagzeilen der nationalen Medien tauchen meist immer dieselben fünf oder sechs Grossunternehmen auf. Für Firmen, die in einer bestimmten Region verankert sind, ist es schwer, schweizweit auf sich aufmerksam zu machen, und das selbst dann, wenn es sich – wie so oft – um Unternehmen handelt, die in ihrer Nische sogar Weltmarktführer sind. Mit der Konzentration auf einzelne Regionen, die mit Unternehmerpreisen die Besten küren und diesen über die Dachorganisation gleichzeitig die grosse Bühne des ganzen Landes eröffnen, hat der SVC das einzig richtige Rezept gegen diese ungesunde Konzentration der Aufmerksamkeit gefunden.

Der SVC tut weit mehr, als Unternehmerpreise zu verleihen. Doch auch darin liegt ein geschickter Schachzug: Die Publizität, die der Verein durch die medienwirksamen Verleihungen erhält, gibt ihm das nötige Gewicht, um in den anderen Tätigkeitsbereichen umso wirkungsvoller arbeiten zu können. In einer von der medialen Beachtung bestimmten Gesellschaft ist es fast unmöglich, ohne eine solche Facette Bedeutung zu erringen. Das eine tun, ohne das andere zu lassen: Die Macher des SVC haben dieses Motto verinnerlicht und in der Praxis perfektioniert. Hoffentlich tun sie das noch viele Jahre. Gerade die Ostschweiz, die sonst oft übergangen wird, profitiert von dieser Initiative.

*Natal Schnetzer*

Anzeige

Wer als Werkzeug nur einen Hammer hat, der sieht in jedem Problem einen Nagel. (Paul Watzlawick)

Für neue Kommunikations-Werkzeuge: [www.alea-iacta.ch](http://www.alea-iacta.ch)

**alea iacta-**

# Das Beste ist nicht immer das Teuerste.

Wir senken die Preise. Zum Beispiel die des GLA 200 d 4MATIC. Jetzt statt CHF 47 000.– nur noch CHF 42 300.–\*. Zusätzliche Preisvorteile verfügbar. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Mercedes-Benz

Das Beste oder nichts.



**hirschautomobile**

Automobile Kompetenz.

Hirsch Automobile AG Teslastrasse 3, 9015 St. Gallen - Abtwil, 071 313 28 28, hirsch-automobile.ch

Das Nordostschweizer Kompetenzzentrum für Mercedes-Benz und AMG

\*GLA 200d 4Matic, 2143cm<sup>3</sup>, 136 PS (100kW, 4,8l/100km (Benzinäquivalent: 5,4l/100km), 127 g CO<sub>2</sub>/km (Durchschnitt aller verkauften Neuwagen: 139 g CO<sub>2</sub>/km), Energieeffizienz-Kategorie B. Unverbindliche Preisempfehlung sowie Änderungen vorbehalten.



## Jetzt erst recht!

War es noch passend, sechs aussergewöhnliche KMU in grossem Stil zu feiern und den Sieger mit dem «Prix SVC Ostschweiz 2016» auszuzeichnen, wenn gleichzeitig ringsherum immer häufiger Arbeitsplatzabbau, ja sogar die Aufgabe ganzer Firmenstandorte oder andere Negativnachrichten die Runde machen?

Eindeutig ja! Ich bin sogar überzeugt: Gerade in diesem Umfeld ist es besonders wichtig, das Ostschweizer Unternehmertum und seine Leistungen gebührend zu würdigen.

Mich hat zum Beispiel sehr beeindruckt, wie rasch, flexibel und kreativ viele Unternehmen auf die Aufhebung des Euro-Franken-Mindestkurses reagiert haben. Dabei ist dies zwar vielleicht die schwerste, keineswegs aber die einzige Herausforderung für die hiesigen KMU. Das stimmt mich positiv für die Zukunft. Wir dürfen – trotz bekannter struktureller und konjunktureller Probleme der Ostschweizer Wirtschaft – stolz sein auf die Dichte innovativer und insbesondere auch international erfolgreicher Unternehmen in der Ostschweiz. Dazu zählen auch – neben den sechs Finalisten – zahlreiche bei der Verleihung des «Prix SVC Ostschweiz 2016» anwesende Unternehmer, Sponsoren und Partner.

Das breite Interesse von Wirtschaft, Politik und Wissenschaft und die intensiven Gespräche und Diskussionen nach der Verleihung bestätigen mir: Der «Prix SVC Ostschweiz 2016» ist ein beeindruckendes Bekenntnis zum Arbeitsplatz und Wirtschaftsstandort Ostschweiz. Mit ihm setzen wir ein Zeichen für das Selbstbewusstsein und die Erneuerungskraft der hiesigen Wirtschaft. Sich für unternehmerischen Erfolg einzusetzen, innovative Produkte und Dienstleistungen anzubieten und so Arbeitsplätze in unserer Region zumindest zu sichern, das ist eine Mission, auf die jeder Unternehmer stolz sein darf – und die Anerkennung verdient. Es sind solche zukunftsorientierten Persönlichkeiten, solche Unternehmertalente wie unsere sechs Preisträger, die mit ihrem vorausschauenden und aktiven Handeln gerade in einem schwierigen politischen und wirtschaftlichen Umfeld den Weg für weitere Prosperität unseres Wirtschaftsraumes ebnen.

An dieser Stelle ein herzliches Dankeschön allen Sponsoren, Partnern, dem Organisationsteam, der Jury, den Eventpartnern, den SVC-Mitgliedern und vielen mehr, die mit ihrem finanziellen Engagement, mit Sachbeiträgen, ihrem Know-how oder kreativen Ideen den «Prix SVC Ostschweiz» zu dem gemacht haben, was er inzwischen ist – ein bedeutendes gesellschaftliches Ereignis. Ich bin stolz, Teil der «Prix SVC Community» zu sein!

*Christoph Zeller*  
SVC Regionenleiter Ostschweiz

# Cyber Security

Mit Compass Security sind Sie sicher unterwegs.



Dieses Inserat gilt als  
Gutschein für  
das Leader-Seminar



## Penetration Tests

Unter Einbeziehung möglichst aller ICT-relevanten Bestandteile wird mit Techniken und Methoden eines Angreifers geprüft, ob sich unbefugt in das klar definierte Zielsystem eindringen lässt.



## Incident Response

Mit den Erste-Hilfe-Massnahmen bei Cyber-Attacks können der Schaden in Grenzen gehalten und zukünftige Angriffe abgewehrt werden.



## Security Trainings

Unternehmensspezifische IT-Security-Schulungen und Live-Hacking-Vorfürungen erhöhen das Sicherheitsbewusstsein Ihrer Mitarbeitenden.



## FileBox

Der sichere Datenaustausch für Ihre Verwaltungsrats- und Kadermitglieder.

## Ein Hacker packt aus

### Leader-Seminar für Verwaltungsräte und Kadermitglieder

Erleben Sie in Live-Hacking-Vorfürungen, welche Gefahren für Ihr Unternehmen von Cyber-Angreifern ausgehen. Ein Hacker berichtet zudem von seinen Erfahrungen im Social Engineering.

**Datum:** Donnerstag, 12. Mai 2016

**Zeit:** 15.00 – 18.00 Uhr

**Ort:** Werkstrasse 20, 8645 Jona

**Kosten:** CHF 270.00 inkl. MwSt

Gegen Vorweisung dieses Inserates nehmen Sie kostenlos am Leader-Seminar teil.

### Anmeldung und Details:

[www.compass-security.com/leader](http://www.compass-security.com/leader)

Compass Security Schweiz AG

Werkstrasse 20 • CH-8645 Jona

Telefon +41 55 214 41 60 • [www.compass-security.com](http://www.compass-security.com)





## Preisverleihung mit lokaler Prominenz

Impressionen vom Anlass in St.Gallen

Seite 10

- |  |   |
|--|---|
| <p><b>8 Der Sieg geht ins Toggenburg</b><br/>Berlinger-Gruppe gewinnt<br/>Prix SVC Ostschweiz 2016</p> | <p><b>30 Spezialpreis: Treff AG</b><br/>Innovationen aus dem Dorf hinter<br/>den sieben Bergen</p>    |
| <p><b>9 Jurypräsident Thomas Zellweger</b><br/>«Wir wollen die Kultur spüren»</p>                      | <p><b>34 Spezialpreis: Hotel Waldhaus Sils</b><br/>«Die Gäste sind anspruchsvoller»</p>               |
| <p><b>12 1. Platz: Berlinger &amp; Co. AG</b><br/>«Ein Gesamtwerk, das mich freut»</p>                 | <p><b>42 Gewonnen. Und jetzt?</b><br/>So holen Sie das Maximum aus Ihrem Preis</p>                    |
| <p><b>16 2. Platz: Adcubum AG</b><br/>Marktführer im Silicon Valley der Schweiz</p>                    | <p><b>47 Christian Sieber, Sieber Transport AG</b><br/>Vom Finalrundenteilnehmer zum Jurymitglied</p> |
| <p><b>20 3. Platz: Wyon AG</b><br/>Wenn mini ganz gross ist</p>  | <p><b>48 Keine Eintagsfliegen</b><br/>Ein Rückblick auf vergangene Gewinner</p>                       |
| <p><b>26 Spezialpreis: Compass Security Schweiz AG</b><br/>Die Kunst des Hackens</p>                   | <p><b>50 Henry Christen, EY</b><br/>Vom Prix SVC zum Entrepreneur Of The Year</p>                     |



## SPECIAL zum Prix SVC Ostschweiz 2016

### Impressum

Magazin LEADER, MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, 9001 St.Gallen, Telefon 071 272 80 50, Fax 071 272 80 51, [leader@metrocomm.ch](mailto:leader@metrocomm.ch), [www.leaderonline.ch](http://www.leaderonline.ch) | **Verleger:** Natal Schnetzer | **Redaktion:** Marcel Baumgartner (Leitung) [baumgartner@leaderonline.ch](mailto:baumgartner@leaderonline.ch) | **Fotografie:** Bodo Rüedi, Stéphanie Engeler | **Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer, [nschnetzer@metrocomm.ch](mailto:nschnetzer@metrocomm.ch) | **Anzeigenleitung:** Martin Schwizer, [mschwizer@metrocomm.ch](mailto:mschwizer@metrocomm.ch) | **Marketingservice/Aboverwaltung:** Vreni Zäch, [info@metrocomm.ch](mailto:info@metrocomm.ch) | **Abopreis:** Fr. 60.– für 18 Ausgaben | **Erscheinung:** Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben | **Gestaltung:** Tammy Rühli, [truehli@metrocomm.ch](mailto:truehli@metrocomm.ch) | **Druck:** Ostschweiz Druck AG, 9300 Wittenbach  
LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung. ISSN 1660-2757

metro  
comm

# Berlinger-Gruppe gewinnt Prix SVC 2016

**Gewinnerin des Prix SVC Ostschweiz 2016 ist die Berlinger-Gruppe aus Ganterschwil, die innovative, präzise Elektronik- und Softwareprodukte sowie international standardisierte Dopingkontrollsysteme entwickelt und weltweit vertreibt. Die Plätze 2 und 3 belegen die Adcubum AG aus St.Gallen und die Wyon AG Swiss Batteries aus Appenzell-Steinegg.**



*Das Unternehmerpaar Andrea Berlinger Schwyter und Daniel Schwyter-Berlinger von der Berlinger-Gruppe mit der Skulptur, die ihr Unternehmen mit dem Prix SVC Ostschweiz 2016 auszeichnet.*

«Die Berlinger-Gruppe hat die Jury durch ein innovatives Geschäftsmodell beeindruckt, das ihr einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil in einem wachsenden Markt mit hoher Wertschöpfung bringt», erklärte Jurypräsident Professor Thomas Zellweger, Direktor des Centers for Family Business an der Universität St.Gallen, in seiner Laudatio für den Sieger. Mit

war einstimmig: «Eine wunderbare Unternehmerge-schichte mit viel Vergangenheit und Zukunft!»

## **Sechs Finalisten geehrt**

Auf Platz 2 setzte die Jury die Adcubum AG aus St.Gallen: Dieses Softwareunternehmen sieht die Jury als «Hidden Champion» in der Schweizer IT-Landschaft. Das Unternehmen ist auf dem Sprung zum wirklich internationalen Anbieter, der im besten Sinne den IT-Cluster Ostschweiz verkörpert. Adcubum beeindruckt durch effiziente Entwicklungsprozesse und eine kreative, unternehmerische Kultur. Seit 2008 hat das Unternehmen mehr als 100 Arbeitsplätze geschaffen. Drittplatzierte ist die Wyon AG Swiss Batteries (Appenzell-Steinegg), die weltweit führend ist in der Technologie von Klein- und Kleinstgrößen von aufladbaren Lithium-Ionen-Batterien. Und die weiteren Preisträger des Abends sind die Compass Security (Rapperswil-Jona), das Hotel Waldhaus (Sils-Maria) und die Treff AG (Degersheim). Alle Preisträger konnten attraktive Preise entgegennehmen.

## **In einem mehrstufigen Verfahren hatte die 13-köpfige Expertenjury aus einer Liste von rund 150 Unternehmen die sechs Preisträger nominiert.**

einer über 100-jährigen Textiltradition habe es das Unternehmen geschafft, sich aus eigener Kraft völlig neu zu erfinden. Die Berlinger-Gruppe, geführt von Andrea Berlinger Schwyter und ihrem Mann Daniel Schwyter-Berlinger, ist global tätig, wächst schnell und bringt dabei eine hohe Wertschöpfung und Arbeitsplätze ins ländliche Toggenburg. Das Juryurteil

In einem mehrstufigen Verfahren hatte die 13-köpfige Expertenjury aus einer Liste von rund 150 Unternehmen die sechs Preisträger nominiert. Zur Auswahl standen Firmen aus beiden Appenzell, Glarus, Graubünden, St.Gallen und Thurgau.

### Rund 1000 Gäste in der Olma-Halle

Der Swiss Venture Club (SVC) zeichnet mit dem Prix SVC Ostschweiz bereits zum siebten Mal erfolgreiche Klein- und Mittelunternehmen (KMU) der Region aus, die durch ihre Produkte und Innovationen, ihre Firmenkultur, die Qualität der Mitarbeiter und des Managements sowie durch einen nachhaltigen Erfolgsausweis überzeugen.

Den traditionell sehr feierlichen und spannenden Anlass, den Marco Fritsche moderierte, besuchten gegen 1000 Gäste. Sie machten die Verleihung des Prix SVC Ostschweiz erneut zu einem wichtigen Treffpunkt der Ostschweizer Wirtschaft. Die nächste Verleihung findet am Donnerstag, 8. März 2018, statt.

Text: Roger Tinner

Bild: Keystone/Dominik Baur

### Hintergrund

Der Swiss Venture Club (SVC) ist ein unabhängiger, Non-Profit-orientierter Verein von Unternehmern für Unternehmer mit dem Ziel, KMU als treibende Kraft der Schweizer Wirtschaft zu unterstützen und zu fördern sowie zur Schaffung und der Erhaltung von Arbeitsplätzen in der Schweiz beizutragen. Der SVC generiert in sieben Wirtschaftsregionen Kontakt- und Netzwerkmöglichkeiten für seine über 2700 Mitglieder und generiert unternehmerische Impulse für den Wirtschaftsstandort Schweiz. Als Austauschplattform von Praktikern für Praktiker schafft der SVC den Nährboden für erfolgreiche Ideen und Geschäftsmöglichkeiten und bietet damit einen Mehrwert für KMU. Der SVC bietet neben dem wertvollen Netzwerk speziell auf KMU ausgerichtete Dienstleistungen und Veranstaltungen in fünf verschiedenen Bereichen an: Prix SVC, SVC Bildung, SVC Finanz, SVC Politik und auch im Bereich SVC Sport. Weitere Informationen unter [www.swiss-venture-club.ch](http://www.swiss-venture-club.ch).

Den Prix SVC Ostschweiz hat der Swiss Venture Club zur Förderung des Unternehmertums in der Ostschweiz geschaffen. Der Preis wurde – als «SVC Unternehmerpreis Ostschweiz» – erstmals 2004 in St. Gallen verliehen. Gemeinsam mit einem grossen Netzwerk von Sponsoren und Partnern unterstützt der SVC mit dieser Initiative aktiv die Ostschweizer KMU. Weitere Informationen unter [www.swiss-venture-club.ch/Web/Ostschweiz\\_id371.aspx](http://www.swiss-venture-club.ch/Web/Ostschweiz_id371.aspx)

## «Wir wollen die Kultur spüren»

Im Vergleich zu anderen Awards besteht das System des Prix SVC darin, dass die Jurymitglieder aus ihrem Netzwerk Firmen nominieren können. Den genauen Ablauf erläutert Thomas Zellweger, Jurypräsident des Prix SVC Ostschweiz und Direktor des Centers for Family Business der Universität St.Gallen.



### Thomas Zellweger, wie gross war Ihre Liste mit potenziellen Finalisten für das Jahr 2016?

Wir haben eine laufende Liste. Darauf sind auch Firmen notiert, die wir schon in vorherigen Jahren angeschaut und noch zurückgestellt haben, weil wir fanden, dass dies nicht der richtige Zeitpunkt für eine Nomination der Firma ist. Auf dieser «Long List» sind aktuell circa hundert Firmen.

### Die Liste wird also jedes Jahr ergänzt und bereinigt?

Genau. In einem ersten Schritt wählt die Jury daraus 18 Betriebe aus. Wir schicken jeweils ein Jurymitglied zu den verschiedenen Unternehmen, damit mehr Informationen gesammelt werden können. Dann beraten wir, welche sechs Firmen wir im Rennen behalten. Die sechs Finalisten besuchen wir dann als gesamte Jury – wir wollen die Leute treffen, die Produkte sehen und die Kultur des Unternehmens spüren.

### Nach welchen Kriterien werden die sechs Endrundenteilnehmer auserkoren?

Es gibt einen Kriterienkatalog von ungefähr zehn Punkten, die uns wichtig sind. Einer davon ist die Einzigartigkeit der Firma: Hat sie ein aussergewöhnliches Produkt, das nicht einfach kopierbar ist? Was ist ihr Alleinstellungsmerkmal? Worauf wir ebenfalls viel Wert legen, ist, dass die Unternehmung eine überregionale Ausstrahlung hat: Wir wollen Firmen auszeichnen, die etwas erreicht haben, was auch jenseits der Ostschweiz Beachtung verdient. Wir suchen Betriebe, deren Produkte Einfluss, Akzeptanz und Aufmerksamkeit generieren können, auch ausserhalb der Region.

### Daneben müssen aber auch die Umsatzzahlen stimmen...

Klar, mit unserem Preis zeichnen wir Firmen aus, die erfolgreich sind, nicht zuletzt auch finanziell – sonst wäre es schwierig, das Geschäft längerfristig am Laufen zu halten. Das heisst aber nicht, dass wir Firmen nicht auszeichnen würden, nur weil sie einmal ein schwieriges Jahr haben. Wir bewerten als Jury eher den langfristigen Erfolg.







*Gewinnerin Andrea Berlinger Schwyter:*

**«Hier sind  
unsere Wurzeln.»**

# «Ein Gesamtwerk, das mich freut»

**Diversifizieren und loslassen, was nicht funktioniert: Die Berlinger & Co. AG befindet sich seit 150 Jahren im Wandel. Mit Erfolg. Das sah auch die Jury des Prix SVC Ostschweiz so und kürte das Unternehmen zum Sieger der Preisverleihung 2016.**

*Gegründet 1865 als Weberei, produziert das Toggenburger Unternehmen heute Elektronik- und Softwareprodukte im Bereich Temperaturüberwachung sowie Dopingkontrollsysteme. In seiner langjährigen Firmengeschichte hat das Familienunternehmen durch anhaltenden unternehmerischen Erfolg bewiesen, dass sich Offenheit und Mut zur Veränderung lohnen. Andrea Berlinger Schwyter führt das Unternehmen ihrer Vorfahren seit 2008 gemeinsam mit ihrem Mann.*

ten Investitionen bestens für das Zeitalter «Industrie 4.0» gewappnet zu sein. Es braucht aber gerade jetzt auch eine starke und gute Vernetzung verschiedenster Partner – eine kleinere bis mittelgrosse Firma schafft es kaum mehr alleine, die komplexen Anforderungen alle zu erfüllen. Unser Ziel ist deshalb, vermehrt auf den Werkplatz Schweiz zu blicken und das Zusammenspiel mit unseren vielen hochspezialisierten und innovativen Unternehmen zu suchen.

**«Wir sind überzeugt, mit den getätigten Investitionen bestens für das Zeitalter «Industrie 4.0» gewappnet zu sein.»**

**Andrea Berlinger Schwyter, die Berlinger & Co. AG gehört zu jenen Unternehmen, welche die Krisen in der Textilbranche erfolgreich gemeistert und sich anschliessend neu positioniert haben. Ist es dem Einstieg in die Welt der Temperaturüberwachung zu verdanken, dass man sich heute noch auf der Erfolgsspur befindet?**

Das ist sicher ein Teil. Wir sahen uns konfrontiert mit einer schrumpfenden Textilindustrie mit schwindenden Kunden in unserem Absatzgebiet. Im Vergleich dazu versprach der Markt der Temperaturüberwachung mehr Stabilität und Zukunftschancen. Auch wenn zu jener Zeit die Impfstoffhersteller nur ein Nischenmarkt der Pharmaindustrie waren, entschieden wir uns Ende der 1990er Jahre dennoch, auf die Elektronikbranche umzusatteln.

**Seit 2008 leiten Sie zusammen mit Ihrem Mann die Geschicke des Unternehmens. Welchen Weg haben Sie eingeschlagen, welche Meilensteine gesetzt?**

Am augenfälligsten ist sicher unser Neubau, der 2014 fertiggestellt wurde. Dieser wurde nötig, weil wir stark wuchsen: 2008 waren wir 38 Mitarbeitende, heute sind es deren 92. Dazu kamen 2010 die Gründung der eigenen Niederlassung in den USA und 2014 der Zukauf der niederländischen Softwareentwicklungsfirma Antaris sowie die Übernahme der Produktpalette der ebenfalls holländischen Firma Ambient Ende 2015. Wir sind überzeugt, mit den getätig-

**Welche Entwicklung erfüllt Sie persönlich am meisten mit Stolz?**

Ich bin sehr stolz auf unser Team und darauf, dass wir als reine Textiler den Einstieg in die Elektronikbranche von null auf geschafft haben. Es ist das Gesamtwerk, das mich freut – und zu sehen, dass wir trotz Wachstum den guten Geist, der in unserer Firma seit jeher herrscht, bewahren konnten.

*Die Berlinger & Co. AG exportiert über 95 Prozent ihrer Produkte. Wie alle exportorientierten Firmen hatte das Unternehmen 2015 mit dem starken Franken zu kämpfen. Als Unternehmen, das den Wandel stets als Chance begriffen hat und sich auch gerne neu erfindet, hatte die Berlinger & Co. AG bereits drei Jahre zuvor die «Lean-Philosophie» in der Produktion umgesetzt und dank schlanker Organisation die Effizienz gesteigert.*

**Worin liegen die grössten Schwierigkeiten, Ihre Position im Markt auch halten zu können?**

Ich rede nicht gerne von Schwierigkeiten, lieber von Herausforderungen. Diese liegen in der heutigen Zeit der rasanten Entwicklungen, besonders der Datenverknüpfungen, auf fast allen Gebieten. Da wir mittlerweile in der Elektronik mit unseren Entwicklungsingenieuren in Hard- und Software gut verankert sind, können wir unsere Produkte zusammen mit unseren Kunden weiterentwickeln und auf ihre Bedürfnisse anpassen.

**Erfolg und Niederlage liegen mitunter sehr nah beieinander. Mussten Sie dies im Bezug auf Ihr Business auch schon feststellen?**

Mein erstes Projekt in der Firma Berlinger war 1992 die Produktion von wiederwaschbaren Baby- und Inkontinenzwindeln. Fünf Jahre später gaben wir dem

# Der Swiss Venture Club gratuliert:



**Spezialpreis**  
**Compass Security, Jona**  
 Walter Sprenger und Ivan Bütler,  
 Gründer / VR

**Spezialpreis**  
**Treff AG, Degersheim**  
 Guido Vollrath,  
 Geschäftsführer

**Spezialpreis**  
**Hotel Waldhaus Sils, Sils-Maria**  
 Claudio und Patrick Dietrich,  
 Direktoren

**1. Platz**  
**Berlinger Gruppe, Ganterschwil**  
 Andrea Berlinger Schwyter,  
 Inhaberin / VRP / CEO

**2. Platz**  
**Adcubum AG, St. Gallen**  
 René Janesch,  
 CEO

**3. Platz**  
**Wyon AG Swiss Batteries, Appenzell Aarg. A. Steinegg**  
 Paul Julian und Philipp Wyser,  
 Geschäftsleitung

| Goldspensoren | Hauptspensoren | Sponsoren | Netzwerk Partner | Weitere Partner |
|---------------|----------------|-----------|------------------|-----------------|
|               |                |           |                  |                 |
|               |                |           |                  |                 |
|               |                |           |                  |                 |
|               |                |           |                  |                 |
|               |                |           |                  |                 |
|               |                |           |                  |                 |
|               |                |           |                  |                 |



Projekt eine letzte Chance. Ich besuchte eine Jungunternehmensschule, und wir konnten unser Projekt mithilfe der Dozenten begleiten. Meine Gruppe gewann mit unserem Projekt einen Preis, obwohl das Resultat unserer Studie ergab, dass wir besser alles einstampfen. Die Begründung für den Preis: Es ist wichtig, dass Unternehmer auch den Mut haben, Projekte, die trotz aller Bemühungen keine reichlichen Früchte tragen, nach einer gewissen Zeit zu beerdigen.

### «Drei Mal wöchentlich bieten wir in unserem Personalrestaurant ein Mittagessen an. Da sitzen dann alle bunt gemischt nebeneinander.»

*Die Produkte der Berlinger & Co. AG im Bereich der Temperaturüberwachung messen zum Beispiel die Temperatur einer Lieferung während des Transports. Kunden finden sich somit unter anderem in der Pharmaindustrie, der Lebensmittel- und Transportbranche oder im Gesundheitswesen. Einen weiteren, umsatzmässig kleineren Geschäftszweig stellen Dopingkontrollsysteme dar: In den 1990er Jahren entwickelte das Unternehmen einen speziellen Sicherheitsverschluss für Dopingproben. Die BEREG-KIT-Flasche wird nach Abgabe der Probe durch den Athleten einfach verschlossen und lässt sich erst im Labor mit einer speziellen Maschine wieder öffnen.*

**Was macht Ihre Dopingkontrollprodukte einzigartig?**  
Wir streben immer Lösungen an, die einfach zu hand-

haben und verstehen sind. Dass eine Flasche zum Beispiel nach dem Zudrehen ohne weitere Zusatzelemente wie Verpackungen, Versiegelungen etc. sicher ist, war ein entscheidender Vorteil. Meines Erachtens ist die Einfachheit unserer Produkte nebst stabiler Qualität, fairem Preis und massgeschneidertem Kundenservice, das, was uns abhebt.

#### **Wo bestehen zwischen den beiden Bereichen – Temperaturüberwachung und Dopingkontrollen – Berührungspunkte?**

Heute werden auf der Suche nach Doping Spuren auch Blutkontrollen bei den Athleten gemacht. Blut ist temperaturempfindlich. Hier schliesst sich der Kreis: Mit unserem Know-how aus der Kühlkettenindustrie konnten wir schnell Lösungen, die sogar über die Temperaturmessung hinausgehen, für unsere Kunden anbieten oder beratend unterstützen.

*Der Hauptsitz der Berlinger & Co. AG befindet sich im ländlichen Ganterschwil. Auch wenn Anstrengungen unternommen werden müssen, um weiterhin Fachkräfte ins Toggenburg zu locken, möchte das Unternehmen seinen Hauptsitz in der Region nicht aufgeben.*

#### **Mittlerweile sind bereits sechs Generationen für die Entwicklung des Unternehmens verantwortlich. Inwiefern ist die familiäre Firmenkultur noch ein wichtiger Faktor des Erfolgsrezepts der Berlinger-Gruppe?**

Das ist, was ich meinte, was mich besonders stolz macht: Dass wir unseren familiären und offenen Umgang miteinander trotz Wachstum nicht verloren haben. Drei Mal wöchentlich bieten wir in unserem Personalrestaurant ein Mittagessen an. Da sitzen dann alle bunt gemischt nebeneinander. So findet ein natürlicher, fast schon familiärer Austausch statt.

#### **Dem Standort im Toggenburg ist man ebenfalls immer treu geblieben. Gab es niemals Überlegungen, den Firmensitz zu verlegen?**

Doch. Als wir den Neubau planten und nicht wussten, ob wir die fast letzten Landreserven im Dorf auch tatsächlich erwerben können. Für uns war aber Ganterschwil immer die erste Wahl. Hier sind unsere Wurzeln – hier möchten wir bleiben.

Text: Marcel Baumgartner und Sonja Kobelt

Bilder: Bodo Rüedi, Stéphanie Engeler

# Marktführer im Silicon Valley der Schweiz

**Die Adcubum AG bietet eine Standardsoftware für Versicherungen an. Mittlerweile ist sie Marktführerin im Bereich Kranken- und Unfallversicherung in der Schweiz. Trotz Wachstumsstrategie ins nahe Ausland bleibt sie dem Standort St. Gallen treu. Das Unternehmen belegte beim Prix SVC Ostschweiz den zweiten Platz.**

*Die richtige Businesssoftware ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Mit geeigneten IT-Lösungen die Effizienz zu steigern, ist insbesondere auch bei sehr komplexen und stark regulierten Branchen wie der Versicherungswirtschaft ein Thema. Die Adcubum AG bietet mit der Standardsoftware «adcubum SYRIUS» ein Produkt an, das sämtliche Kernprozesse abdeckt. Die Software lässt sich als Einzelprodukt oder Gesamtpaket implementieren und soll Kranken-, Unfall- und Sachversicherern das Leben erleichtern. René Janesch, seit 2012 CEO der Adcubum AG, erklärt, wie sich das Unternehmen mit Sitz in St. Gallen zum Schweizer Marktführer entwickelt hat und warum St. Gallen eine Art «Silicon Valley der Schweiz» ist.*

**«Als Hersteller einer Standardlösung darf man sich nie auf seinen Lorbeeren ausruhen.»**

**René Janesch, gerade im Bereich der Softwareentwicklung ist die Konkurrenz gross. Wodurch zeichnet sich die Adcubum AG in erster Linie aus?** Hier spielen verschiedene Faktoren zusammen. Essenziell ist sicher, dass wir in der Schweiz der einzige echte Standardsoftwarehersteller sind, der in einer Suite die Segmente Kranken-/Unfallversicherung und Sach-/Haftpflichtversicherung abdeckt. Insbesondere für grosse Versicherungskunden gibt es neben der Individualentwicklung keine Produktalternativen in dieser Breite. Weiter ist unsere Softwarebau- und Versicherungsexpertise in Kombination mit dem Management von komplexen Einführungsprojekten zentral.

**Ist die klare Fokussierung auf den Versicherungsmarkt eine wesentliche Erfolgskomponente?**

Definitiv! Die Konzentration auf den Versicherungsmarkt liegt in unseren Genen. Dass wir dem Versicherungsmarkt über die Jahre hinweg immer treu geblieben sind, hat sich als absolut richtig erwiesen. Wir haben heute den Vorteil, dass wir neben dem breiten und tiefen IT-Know-how auch über ein enor-

mes Versicherungsexpertenwissen verfügen und die Prozesse und Herausforderungen der Branche im Detail kennen.

**Ein Unternehmen, das sich in diesem Umfeld durch zahlreiche Referenzen einen guten Namen gemacht hat, kann nur schwer vom Thron gestürzt werden. Dennoch: Wo liegen die grössten Gefahren?**

Die sichtbaren Herausforderungen liegen vor allem in den immer kürzeren Veränderungszyklen der Versicherungsbranche, dem ständig zunehmenden Kostendruck und der fortschreitenden Industrialisierung, denen der Markt ausgesetzt ist. Unsere Antwort darauf ist unter anderem die agile Entwicklungsmethodik, die uns dabei hilft, uns schnell auf neue Marktbedürfnisse einzustellen und Innovationen zeitnahe umzusetzen. Als Hersteller einer Standardlösung darf man sich nie auf seinen Lorbeeren ausruhen und es ist entscheidend, dass das Produkt laufend weiterentwickelt wird und «State of the Art» bleibt. Weiter versuchen wir auch durch die gezielte Zusammenarbeit mit Instituten und Forschungseinrichtungen, Trends der Versicherungsbranche zu beobachten und genau zu beurteilen.

*Am Anfang jedes erfolgreichen Unternehmens steht die gute Geschäftsidee. 1997 beginnt die Entwicklung von «adcubum SYRIUS». Inmitten des Aufschwungs informationstechnischer Unternehmen wird die Adcubum AG, damals noch unter dem Namen CUBE Information Systems, 1998 gegründet. Ziel ist es, eine Standard-Business-Software für die Versicherungsbranche zu entwickeln. Die Branche bietet aufgrund der anstehenden Jahr-2000-Problematik, der KVG-Revision und einem Umfeld von vielen veralteten IT-Systemen grosses Potenzial.*

**Welches waren die eigentlichen Meilensteine in der noch jungen Firmengeschichte?**

Der erste grosse Meilenstein war sicher die Produktivsetzung der Sanitas auf «adcubum SYRIUS» im



*Adcubum-CEO René Janesch:*

***«Wir kennen die Prozesse  
und Herausforderungen der  
Branche bis ins Detail.»***

Mario Davatz, Direktor  
Bergbahnen Grüsch-Danusa AG  
Kunde seit 1983



*«Stahlseile sichern unsere Fahr-  
gäste. Die 2. Säule von Swiss Life  
sichert unsere Mitarbeitenden.»  
Sorg für dich.*

Damit Sie sich voll auf Ihr Geschäft konzentrieren können, bietet Swiss Life sichere Lösungen für die berufliche Vorsorge – massgeschneidert für Ihr KMU. Die Bergbahnen Grüsch-Danusa AG ist eines von über 40 000 Unternehmen, die wir bereits überzeugen konnten. Überzeugen Sie sich selbst auf [swisslife.ch/kmu](http://swisslife.ch/kmu)



**SwissLife**  
So fängt Zukunft an.

Jahre 2002. Das war unser erster grosser Krankenversicherungskunde. Dann durften wir 2010 mit Swica einen der Schweizer Marktleader unter anderem für die Unfallversicherung produktiv nehmen. Mit den Aufträgen bei der Helsana und Suva wurden definitiv alle Player auf dem Versicherungsmarkt auf uns aufmerksam. Ein grossartiger Moment war, als wir 2013 mit der Generali den ersten Privatversicherer gewinnen konnten und damit den Markteintritt in das Segment Sach-/Haftpflichtversicherung schafften. Als weiterer Meilenstein gilt sicher der erfolgreiche Abschluss der strategischen Kooperation mit den beiden Unternehmen Swisscom und Centris.

**«Einige grössere Softwarefirmen sind hier ansässig – man könnte beinahe sagen, wir haben hier eine Art «Silicon Valley» der Schweiz.»**

**Bestehen Ambitionen, den ausländischen Markt noch weiter zu erschliessen? Oder fokussiert man sich auf weitere Standorte in der Schweiz?**

Unsere Wachstumsstrategie findet geografisch in der Schweiz und in Deutschland statt. In Deutschland wollen wir den Eintritt in den Versicherungsmarkt schaffen und versuchen demnächst, mit zusätzlichen Standorten in Düsseldorf und Hamburg noch näher an die Kunden zu gelangen. Weitere ausländische Märkte sind derzeit keine im Visier. In unserem Heimmarkt konzentrieren wir uns neben der weiteren Marktdurchdringung im Kranken- und Unfallversicherungsgeschäft auf den Ausbau der Sach-/Haftversicherungssparten. Hier wollen wir uns mittelfristig eine wesentliche Marktposition erarbeiten.

*Die Adcubum AG ist dem Gründungsstandort St. Gallen immer treu geblieben. Sie ist auch Mitglied bei «IT St. Gallen rockt!». Bei der Initiative geht es darum, Talente zu gewinnen und in der Region Aufmerksamkeit*

*für die Branche zu wecken. Die Rekrutierung ist auch eine Herausforderung für die Adcubum AG, aufgrund ihres Wachstums und der Professionalisierung steigen die Ansprüche an potenzielle Mitarbeitende.*

**Die Ostschweiz, in erster Linie aber St. Gallen, möchte sich als innovativer IT-Standort positionieren. Kommen Ihnen solche Überlegungen entgegen oder ist man als etabliertes Unternehmen nicht auf Imagekampagnen angewiesen?**

Wir sind zwar Schweizer Marktführer in unserem Segment Businesssoftware für Versicherungen, trotzdem aber noch lange nicht in der Breite bekannt. Während der Bekanntheitsgrad von Adcubum in der IT- und Versicherungsbranche sehr hoch ist, kommt der Versicherungsendkunde kaum direkt mit uns oder unserer Software in Berührung. Adcubum befürwortet die Bemühungen der IT-Standortförderung natürlich klar, denn für den IT-Standort St. Gallen sind diese Initiativen zentral und wir beteiligen uns hier aktiv an der entsprechenden Umsetzung. Einige grössere Softwarefirmen sind hier ansässig – man könnte beinahe sagen, wir haben hier eine Art «Silicon Valley» der Schweiz.

**Was müsste denn grundsätzlich in Angriff genommen werden, damit man innerhalb der Schweiz eine Spitzenposition erlangt?**

Es ist in der Tat so, dass es viele Fachleute – speziell jüngere – tendenziell in die Grossstadt Zürich zieht. Dabei gibt es sehr viele erfolgreiche IT-Firmen in der Ostschweiz. Ich denke, im Kontext der Bekanntheitssteigerung der hier ansässigen Firmen ist sicher noch «Room for Improvement» vorhanden. Die spezifische IT-Ausbildung spielt eine entscheidende Rolle. Diese gezielt auszubauen hilft sicher, den IT-Standort erfolgreich weiter auszubauen.

Text: Marcel Baumgartner und Sonja Kobelt

Bild: Bodo Rüedi

Anzeige

## Der Ort, wo sich SVC-Finalisten treffen und austauschen

[www.dorisegloff.ch](http://www.dorisegloff.ch)



### Executive Forum für Unternehmer/-innen und Unternehmer-Familien

Führungspersönlichkeiten setzen sich zusammen, bündeln Erfahrungen, Ideen und Know How  
Branchenheterogen Lösungsorientiert – aus der Praxis für die Praxis

Sie sind herzlich willkommen

**Ihre Ansprechpartnerin Doris Egloff**

# Wenn mini ganz gross ist

**Klein, kleiner, am kleinsten: Die Appenzeller Wyon AG entwickelt und produziert Miniaturakkus. Klein ist jedoch nur das Produkt: Das KMU ist dank Innovationen und eigenen Produktionsanlagen weltweit führend in seiner Sparte. Diese Leistung zeichnete die Jury mit dem 3. Platz aus.**

*Die Wyon AG steht für Spitzentechnologie. Im kleinen Kanton Appenzell Innerrhoden produziert sie Klein- und Kleinstgrößen von Akkus, genauer: aufladbare Lithium-Ionen-Batterien, insbesondere für den Medizinalbereich. Als Normalbürger kommt man am ehesten mit einem Produkt der Wyon AG in Form eines Akkus in einem Hörimplantat für Gehörlose in Kontakt. Paul J. Wyser, CEO der Wyon AG, über das Unternehmen, das er 1999 mit seiner Frau gegründet hat.*

**Paul J. Wyser, in welchen Branchen kann die Wyon AG ihre Stärken am besten ausspielen?**

Wir entwickeln und produzieren Lithium-Ionen-Akkus mit kleinster Baugrösse und hohem Energieinhalt für den Medizinalbereich. Unsere wichtigsten Kunden zurzeit sind die Hersteller von Cochlea-Implantaten für Gehörlose. In naher Zukunft werden unsere Produkte dafür sorgen, dass der Gebrauch von konventionellen Hörgeräten wesentlich verbessert wird. Ebenso streben wir an, dass unsere Batterien auch in anderen Anwendungsbereichen (Diagnostik, Therapie) eingesetzt werden können.

**«Als meine Frau Marie-Theres und ich die Wyon gegründet haben, wurde gleichzeitig die Nachfolgeregelung festgelegt.»**

**Was heisst dies in Bezug auf die Märkte? In welchen Ländern erwirtschaften Sie die grössten Teile Ihres Umsatzes?**

Unsere Hauptmärkte sind Australien, Europa und die USA.

**Besteht ein enormer Konkurrenzkampf oder haben Sie aufgrund Ihrer Technologieführerschaft gewissermassen eine Alleinstellung?**

Wyon ist wie alle exportorientierten Hersteller in der Schweiz dem globalen Wettbewerb ausgesetzt. Wir suchen mit innovativen Lösungen den besten Kundennutzen und sichern uns somit die Technologieführerschaft. Patentierte Alleinstellungsmerkmale sind Ziel und Grundlage für unseren Erfolg.

*Die Wyon AG hat sich auf die Entwicklung und Produktion von aufladbaren Lithium-Ionen-Batterien, mitunter nach spezifischen Kundenwünschen, in kleiner oder kleinster Bauweise spezialisiert. Ziel ist es, aus wenig Raum die maximale Energieleistung herauszuholen. Die Lebensdauer von Lithium-Ionen-Batterien ist sehr hoch; sie entspricht oft der Lebensdauer des Geräts, in der sie verwendet werden.*

**Die meisten von uns nutzen Batterien. Kaum einer weiss aber, welches Know-how in solch einem Produkt steckt. Worin liegen bei der Entwicklung die grössten Schwierigkeiten?**

Wyon konzentriert sich auf kleinste Baugrößen mit höchstem Energieinhalt. Für unsere Miniatur-Akkus braucht es für die Herstellung fundiertes elektrochemisches und mikromechanisches Fachwissen. Die kleinen Bauteile und die sehr engen Toleranzen erfordern neue und anspruchsvolle Produktionsmethoden wie zum Beispiel spezielle Laserbearbeitungen.

**Gibt es rasante Entwicklungen, die integriert werden müssen, oder sind es Veränderungen in kleinen Schritten?**

Im Medizinalbereich legt man grossen Wert auf die Sicherheit der Akkus. Dies führt dazu, dass sich neue Akku-Technologien zuerst bewähren müssen, bevor sie am Patienten zur Anwendung kommen. Dies dauert einige Jahre. Wyon arbeitet seit drei Jahren an einem weltweit neuen Batteriekonzept mit markanter Energiesteigerung bei gleichbleibendem Volumen. Die Markteinführung ist für Anfang 2018 geplant.

**Für die Herstellung hat die Wyon AG eigene Anlagen konstruiert. Gab es auf dem Markt demnach keine Maschinen, welche Ihre Ansprüche erfüllten?**

Grundsätzlich kauft Wyon wenn möglich Anlagen, die im Weltmarkt verfügbar sind. Für die Herstellung unserer Miniaturakkus braucht es innovative Prozesse. Dies erfordert manchmal die Konstruktion und den Bau von eigenen Maschinen. Das hat zusätzlich den Vorteil, dass wir eigenes Know-how aufbauen.

**Ihr Unternehmen besteht schon bald seit zwei Jahrzehnten. Was waren in diesen Jahren die grössten Hürden, die es zu bewältigen gab?**



*Paul J. Wyser, CEO der Wyon AG,  
mit seinem Sohn Philipp Wyser:*

**«Wir haben schon einige  
Übernahmeofferten erhalten.»**



# Fortschritt spüren.

## Der neue Audi A4 Avant.

Vorsprung in Design und Technologie. Sportlich und wegweisend. Komfortable Fahreigenschaften, faszinierende Dynamik und vorbildliche Effizienz. Dazu ein grosszügiges Raumangebot für alle Mitfahrenden und ein eindrucksvolles Kofferraumvolumen. Der Audi A4 Avant. Konzipiert und gebaut für höchste Ansprüche: Ihre.

Ihr Profit: 10 Jahre kostenloser Service.\*

\*Audi Swiss Service Package+: Service 10 Jahre oder 100 000 km. Es gilt jeweils das zuerst Erreichte.

**Mehr Infos bei uns**

Wir sind 1999 mit einer Idee – gasdichte Kunststoffgehäuse – gestartet; ein unmöglicher Entwicklungsansatz für die damalige Fachwelt. Einige Stolpersteine brachten uns in der fünfeinhalbjährigen Entwicklungszeit fast ans Ende der Kräfte. 2005 gelang uns dann endlich der Durchbruch.

*Die Wyon AG mit Sitz in Steinegg AI ist heute weltweit führend in ihrer Technologiesparte. Damit ist sie nicht nur ein attraktiver Arbeitgeber für entsprechende Fachleute – mittlerweile beschäftigt das Unternehmen 87 Mitarbeiter –, sondern weckt auch Übernahmegelüste.*

## «Wyon arbeitet seit drei Jahren an einem weltweit neuen Batteriekonzept mit markanter Energiesteigerung bei gleichbleibendem Volumen. Die Markteinführung ist für Anfang 2018 geplant.»

**Stichwort «Unabhängigkeit»: Ein Unternehmen, das Spitzentechnologie produziert und damit sehr erfolgreich ist, wird automatisch zum attraktiven Übernahmekandidaten. Haben Sie diesbezüglich schon Angebote erhalten?**

Ja, wir haben schon einige Übernahmeofferten erhalten. Die Wyon wurde mit grossem Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aufgebaut. Ein Verkauf könnte unter Umständen die Arbeitsplätze in Appenzell gefährden, weshalb wir eine Übernahme ablehnen.

**Die Entwicklung ihrer Produkte erfordert Fachwissen in den unterschiedlichsten Bereichen. Wie**

**schwer ist es, entsprechendes Fachpersonal in Appenzell zu finden?**

Glücklicherweise finden wir immer wieder Fachleute aus den unterschiedlichsten Bereichen. Da wären zum Beispiel die Heimweh-Appenzellerinnen und -Appenzeller: Junge Leute aus dem Appenzellerland, die technische Fachrichtungen studieren und nach dem Abschluss und einigen Jahren Praxis zurück in die heimische Gegend möchten. Weiter hat sich Wyon zu einem zukunftsorientierten und interessanten Arbeitgeber entwickelt und spricht Fachleute aus der Ostschweiz und dem nahen Ausland an. Ausserdem unterstützt die Wyon-Stiftung den zweiten Bildungsweg mit einer jährlichen Preisverleihung.

**Gegründet wurde es 1999 als Familienunternehmen. Wie viel Familie steckt heute noch in der Wyon AG?**

Die Familie ist im Geschäft aktiv und hält drei Viertel der Aktien. Die restlichen Aktien gehören dem leitenden Kader und der Wyon. Die Eigenkapitalquote der Wyon liegt bei über 80 Prozent.

**Gibt es schon Überlegungen zur Nachfolgeregelung?**

Als meine Frau Marie-Theres und ich die Wyon gegründet haben, wurde gleichzeitig die Nachfolgeregelung festgelegt: Unser Sohn Philipp hat sich seit Beginn massgebend an der Entwicklung beteiligt. Heute führen Philipp und ich die Wyon gemeinsam. Nach Abschluss der geplanten Ausbautetappe werde ich mich aus der Geschäftsleitung zurückziehen.

Text: Marcel Baumgartner und Sonja Kobelt

Bild: Bodo Rüedi

Anzeige

**WYON**  
SWISS BATTERIES



maximum energy out of minimum space

customized  
energy  
solutions

Sägehüslistrasse 15  
CH-9050 Appenzell-Steinegg  
071 787 56 25  
www.wyon.ch

# Erfrischend konservativ

**Die BTV VIER LÄNDER BANK lebt das Bankgeschäft so, wie es erfunden wurde: Sie fühlt sich der Realwirtschaft verpflichtet. Gelder wertorientiert anzulegen und in profitable Unternehmen und Projekte zu investieren, ist ihre Aufgabe – auch in der Zweigniederlassung Staad. «Wer tagtäglich eng mit erfolgreichen Unternehmern zusammenarbeitet, entwickelt auch ein gutes Gespür für die Geldanlage», begründet Martin Anker den Erfolg der Bank auch im Vermögensmanagement. Er leitet das Privatkundengeschäft der Bank für Tirol und Vorarlberg Aktiengesellschaft, Zweigniederlassung Staad.**

**Die BTV ist ja als klassische Unternehmerbank bekannt. Inwiefern verfügen Sie über Kompetenz in der Geldanlage?**

**Anker:** Die Bank für Tirol und Vorarlberg Aktiengesellschaft, kurz BTV, verfügt über jahrzehntelange Erfahrung in der Geldanlage. Unsere Kompetenz dokumentieren nicht nur solide Wertent-

wicklungen, sondern auch mehrere unabhängige Auszeichnungen, wie etwa zuletzt «DerBörsianer», «Elite Report 2016», «firstfive 2015» oder die «Österreichischen Dachfonds Awards 2015».\* Als Unternehmerbank wissen wir, dass nicht nur Charts und Ratings zählen, sondern auch weiche Faktoren: Wie wird das Unternehmen geführt? Wie innovationsfähig ist der Betrieb, in den ich investiere? Schliesslich ist eine Anleihe oder Aktie nichts anderes als ein Kredit, den ich als Investor einem Unternehmen gebe. Ob Unternehmensfinanzierung oder Aktienkauf – in beiden Fällen gilt es, Menschen, Strategien, Potenziale, Chancen und Risiken richtig einzuschätzen. Darin hat die BTV seit ihrer Gründung im Jahr 1904, also seit über 110 Jahren, sehr viel Erfolg. Vor allem aufgrund ihrer Kunden- und ihres Geschäftsmodells, das auf die umfassende Betreuung von Mittelstandsunternehmen und das aktive Management von Privatvermögen anspruchsvoller Privatkunden ausgerichtet ist. Und damit verbunden ist natürlich ein sehr hohes Markt- und Branchenverständnis.

**Apropos Marktverständnis. Was bringen die vier Länder, in denen die BTV tätig ist, den Kunden?**

**Anker:** Die Kunden der Zweigniederlassung Staad können in Österreich, Süddeutschland und Norditalien dasselbe Dienstleistungsangebot abrufen wie in der Schweiz. Dieses beinhaltet auch das Leistungsspektrum unserer Netzwerkpartner, etwa im Immobilienbereich. Nicht selten studiert die Tochter in München oder der Sohn arbeitet in Wien – eine länderübergreifende Bank, die da wie dort dieselben verlässlichen Dienstleistungen anbietet, ist in dieser Situation von Vorteil. Insbesondere, wenn das Angebot über das klassische Bankgeschäft hinausgeht. Die BTV greift dabei auch auf ihr grenzüberschreitendes Unternehmensnetzwerk zurück, das gut 7500 BTV Firmenkunden in Österreich, Süddeutschland, Norditalien und der Schweiz umfasst.



*«Nicht alle Eier in einen Korb legen», lautet die Empfehlung von Martin Anker, Leiter des Privatkundengeschäfts der Bank für Tirol und Vorarlberg Aktiengesellschaft, Zweigniederlassung Staad. Eine entsprechende Risikostreuung sei in Zeiten wie diesen einfach Pflicht.*



**Betreuen Sie auch reine Privatkunden oder ausschliesslich Unternehmer?**

**Anker:** Die BTV VIER LÄNDER BANK betreut rund 110 000 Privatkunden und über 7500 Unternehmerkunden in den genannten Märkten. Dieses Verhältnis verdeutlicht: Wir betreuen auch sehr viele «reine» Privatkunden.

**Wie lautet Ihre aktuelle Anlegerempfehlung?**

**Anker:** Eine allgemein gültige Anlegerempfehlung zu geben, wäre unseriös. Es kommt immer auf die Risikobereitschaft und die individuelle Lebenssituation des Kunden an. Momentan führt an Aktien und dividendenstarken Titeln, die man länger halten sollte, sicher kein Weg vorbei. Mit welcher Gewichtung und mit welchen Laufzeiten man investiert, kann aber nur gemeinsam mit dem Kunden im Gespräch ermittelt werden. Grundsätzlich rate ich, nicht alle Eier in einen Korb zu legen. Sowohl, was die Anlageklassen als auch die Bank betrifft. Man kann Banken auch testen und sehen, wo man sich wohler fühlt. Natürlich sind wir gerne Hausbank, aber wir stellen unsere Leistung auch gerne als Zweitbank unter Beweis.

**Die Österreicher sind für ihre Dienstleistungsorientierung bekannt. Wie äussert sich diese bei der BTV?**

**Anker:** Unser Netzwerkgedanke ist extrem stark ausgeprägt. Menschen zu verbinden, die voneinander profitieren können, sehen wir als eines der ganz zentralen Themen für unsere Kunden. Genau so wie Flexibilität: Das heisst beispielsweise, dass wir von Montag bis Samstag von 7.30 Uhr bis 19.30 Uhr für unsere Kunden mobil erreichbar sind. Und dass wir den Termin dort wahrnehmen, wo der Kunde wünscht. Ein regelmässiger Austausch zur Performance und ein tourlicher Abgleich betreffend Lebenssituation und persönlicher Ziele sind für uns ebenso essentiell. Wir verstehen uns als echter



Dienstleister, als Partner auf Augenhöhe. Gemeinsam offen und transparent die besten Lösungen zu finden, ist unser Ziel.

*\*Mehr Informationen zu den Auszeichnungen unter: [www.btv.at/auszeichnungen](http://www.btv.at/auszeichnungen). Hinweis: Aus Auszeichnungen und Erfolgen in der Vergangenheit kann nicht auf zukünftige Erfolge oder Wertentwicklungen geschlossen werden. Diese Mitteilung ist keine individuelle Anlageempfehlung, kein Angebot zur Zeichnung bzw. zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten.*

**Kontakt**

[martin.anker@btv-bank.ch](mailto:martin.anker@btv-bank.ch)  
Tel. 079 48 23 735

Bank für Tirol und Vorarlberg  
Aktiengesellschaft, Innsbruck  
Zweigniederlassung Staad  
Hauptstrasse 19, 9422 Staad

Zweigniederlassungsbüro Winterthur  
Zürcherstrasse 14, 8400 Winterthur

**BTV** VIER LÄNDER BANK  
[www.btv-bank.ch](http://www.btv-bank.ch)

# Die Kunst des Hackens

**Bei der Compass Security arbeiten Tüftler daran, die IT-Systeme von Unternehmen sicherer zu machen. Auch nach 17 Jahren im Geschäft geht dem Informatikdienstleister aus Jona dank kreativen Hackern die Arbeit nicht aus.**

*Die Mitarbeiter der Compass Security müssen einfallreich sein: Denken wie Hacker. Systeme analysieren, Schwachstellen finden und Sicherheitslücken angreifen. Das Informatik-Dienstleistungsunternehmen aus Jona mit Niederlassungen in Bern und Berlin ist spezialisiert auf Sicherheitsüberprüfungen und Aufklärung von Cyberangriffen. 35 Angestellte simulieren im Auftrag des jeweiligen Kunden Hackerangriffe und beraten ihn darin, wie Sicherheitslücken in seinen IT-Systemen behoben werden können.*

**Walter Sprenger, Sie suchen nicht nur mit Programmen nach Lücken, sondern auch mit Menschen. Können Sie erklären, wie Ihre Leute bei einem solchem Auftrag vorgehen?**

Der Security Analyst versucht zuerst, das Angriffsziel zu verstehen. Bei einer Online-Banking-Applikation muss er herausfinden, welche Funktionen und

**«Viele Angriffe auf Firmen sind erfolgsversprechender, wenn deren Mitarbeiter als unwissende Mittäter missbraucht werden.»**

Möglichkeiten diese Applikation bietet. Er analysiert, wie das Onlinebanking und die Kommunikation programmiert wurden. Anschliessend kommt die kreative Phase, in welcher der Mitarbeiter überlegt, wie die Funktionsweise missbraucht werden könnte. Er überlegt sich verschiedene Angriffsszenarien, so wie das ein realer Angreifer auch tut. Anschliessend führt er die Attacken durch und versucht, ins System einzudringen oder auf Daten anderer Benutzer zuzugreifen.

**Was folgt nach dem Angriff?**

Wenn der Angriff auch von anderen Internetnutzern durchgeführt werden und den Kunden gefährden kann, dann werden mit dem Kunden Sofortmassnahmen eingeleitet. Ansonsten verfasst der Security Analyst einen Bericht, in welchem er jede Schwachstelle detailliert dokumentiert und Empfehlungen auflistet. Häufig werden die Resultate zusammen mit dem Kunden und dem Lieferanten der Lösung besprochen, um die optimale Sicherheit zu erarbeiten. Es gibt auch Lücken, die der Kunde im Risikomanagement akzeptiert oder organisatorisch im Griff hat.

**Über welche Kenntnisse müssen Ihre Mitarbeiter verfügen?**

Ein Security Analyst ist ein «Tüftlertyp». Er will im Detail wissen, wie etwas funktioniert und gibt nicht auf, bis er das System versteht. Viele unserer Angestellten haben einen Fachhochschulabschluss in Informatik. Die Kunst des Hackens erlernt ein neuer Mitarbeiter oft erst bei uns. Neben den technischen Fertigkeiten sind aber auch soziale Kompetenzen notwendig: Der Security Analyst arbeitet oft beim Kunden und hat dort Kontakt mit Geschäftsführern, Sicherheitsverantwortlichen und Softwareentwicklern.

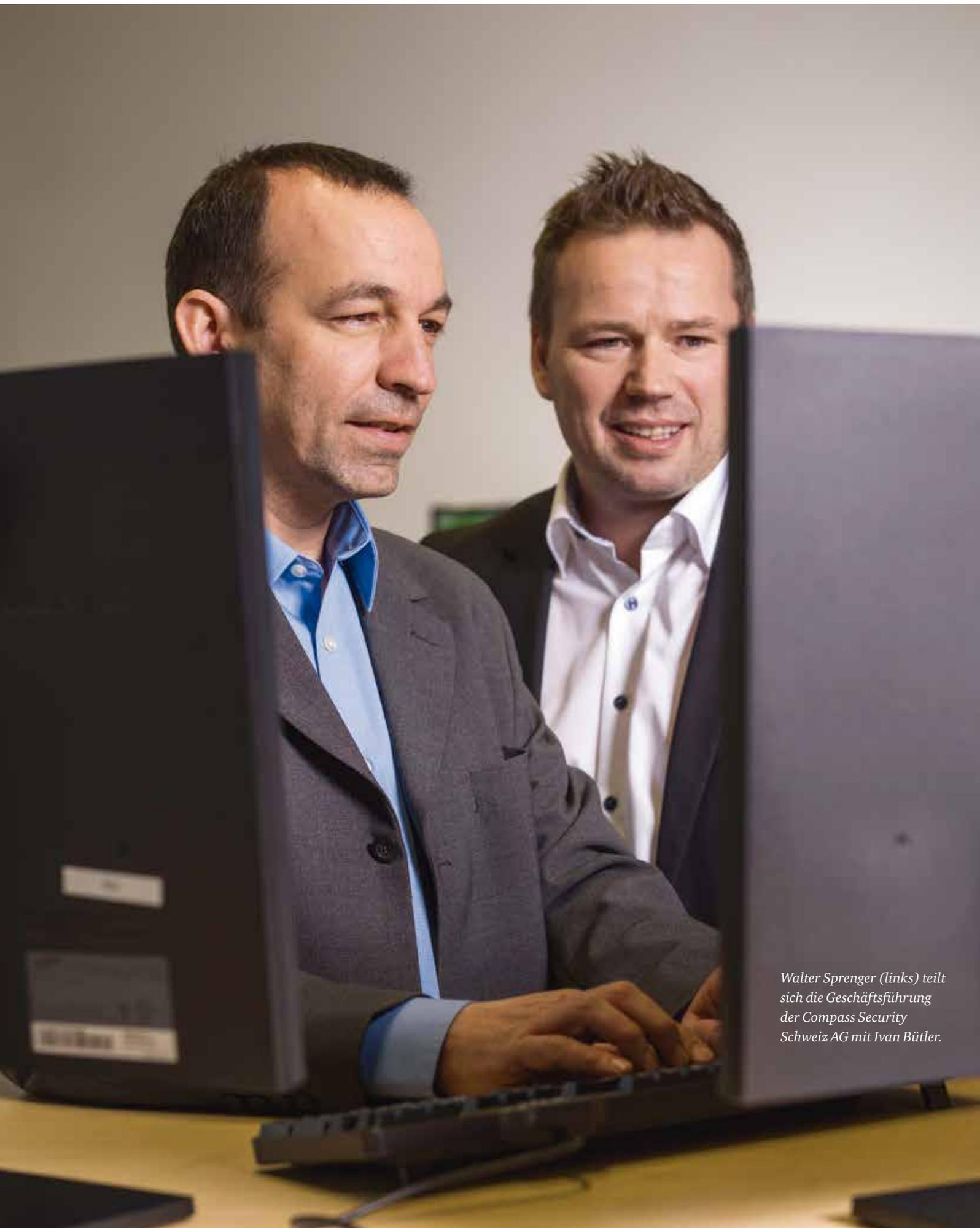
*Als Walter Sprenger, Geschäftsführer der Compass Security, das Unternehmen vor 17 Jahren mit einem ehemaligen Studienkollegen gründete, steckte die IT-Sicherheit noch in den Kinderschuhen. Unternehmen entdeckten die Möglichkeiten des Internets erst langsam für sich, Hackerangriffe waren noch nicht sehr lukrativ. Heute hingegen stellt sich die Situation anders dar: Es ist mittlerweile durchaus denkbar, dass ein Unternehmen einige Zeit lang nicht einmal bemerkt, dass es Opfer eines Hackerangriffs wurde. Neben ihren Sicherheitsüberprüfungen bietet die Compass Security daher auch Trainings für Sicherheitsverantwortliche und Systemadministratoren an und unterstützt Unternehmen dabei, Mitarbeiter für die IT-Sicherheit zu sensibilisieren.*

**Sind wir hinsichtlich der möglichen Gefahren genügend sensibilisiert?**

Aus meiner Sicht besteht noch grosses Aufklärungspotenzial. Die Einführung von neuen Technologien und Produkten schreitet so rasch voran, dass viele deren Funktionsweise nicht verstehen und sie sich dementsprechend auch nicht vorstellen können, was damit alles schiefgehen kann.

**Wo bestehen denn grundsätzlich die grössten Sicherheitslücken?**

Technisch kann viel Sicherheit aufgebaut werden. Das nützt aber alles nichts, wenn der Benutzer die Sicherheit nicht versteht und die Sicherheitshürden absichtlich oder unabsichtlich umgeht. Viele Angriffe auf Firmen sind erfolgsversprechender, wenn deren Mitarbeiter als unwissende Mittäter missbraucht werden. Man nennt diese Manipulation der Hilfsbereitschaft «Social Engineering».



*Walter Sprenger (links) teilt sich die Geschäftsführung der Compass Security Schweiz AG mit Ivan Bütler.*



# Höhere Fachschule für Wirtschaft

## Grundstudien

- Dipl. Betriebswirtschafter/in HF, Vertiefung General Management
- Dipl. Betriebswirtschafter/in HF, Vertiefung Bankwirtschaft
- Dipl. Marketingmanager/in HF

## Nachdiplomstudien NDS HF

- Dipl. Personalleiter/in NDS HF
- Dipl. Experte/Expertin in Leadership und Change Management NDS HF
- Dipl. Business Banker/in NDS HF

Nachdiplomstudien stärken Ihre Fach- und Führungskompetenz.

[www.akademie.ch](http://www.akademie.ch)

**Akademie  
St.Gallen -  
mehr Wissen  
garantiert.**

[www.akademie.ch](http://www.akademie.ch) | [info@akademie.ch](mailto:info@akademie.ch) | T 058 229 68 00

# Einfach nur Rückenwind



IVECO ISUZU



DAF



**NATER**  
Staad | Gossau | Müllheim

**Die Mehrzahl der Firmen in der Schweiz sind KMU. Wie können sich diese ohne enorme Investitionen vor Angriffen schützen?**

Die KMU sollten sich zuerst vor Augen führen, welche Informationen und Daten für den Fortbestand des Unternehmens überlebensnotwendig sind. Diese Informationen müssen besonders gut geschützt werden. Zudem benötigt jede Firma einen Grundschutz, dazu zählen zum Beispiel Firewalls, Virens Scanner, Daten-Backup, laufendes Aktualisieren der Programme und Betriebssysteme und stetiges Ausbilden der Mitarbeiter. Dies sind Investitionen, die in einem normalen Betrieb einfach getätigt werden müssen – wie solche für die Arbeitssicherheit oder die Instandhaltung der Firmenflotte.

**«Es gibt auch Lücken, die der Kunde im Risikomanagement akzeptiert oder organisatorisch im Griff hat.»**

*Mittlerweile existieren in der Schweiz ein paar Dutzend Unternehmen, die in der IT-Sicherheit tätig sind. Die Compass Security fokussiert im Gegensatz zu anderen Unternehmen konsequent auf ihre Kerndienstleistung Sicherheitsüberprüfungen. Einzigartig macht das Unternehmen zudem sein eigenes Hacking-Lab, eine virtuelle Plattform, die zum Austausch, zur Rekrutierung und zur Ausbildung von Cyber-Security-Spezialisten genutzt wird.*

**In Ihrem Testlabor arbeiten Sie an aktuellen Security-Themen. Was zählte 2015 dazu?**

Zum Beispiel, wie Unternehmen bei der Aufklärung von Hackerangriffen aus der Ferne unterstützt werden können, ohne dass jedes Mal ein Security Analyst zum betroffenen Computer reisen muss. Oder wie gezielte, fast unsichtbare Attacken auf Unternehmen sichtbar gemacht werden können. Auch im Bereich der Smartphones wurde geforscht. Ein stetiges Thema sind auch Steuerungssysteme in der Industrie.

**Hacker bedienen sich stets neuer Methoden. Sie sind enorm einfallreich. Wie schaffen Sie es, hier mitzuhalten?**

Wir tun nichts anderes! Unsere Leute verbringen etwa 20 bis 40 Prozent ihrer Zeit damit, sich laufend weiterzubilden. Der Austausch unter den Mitarbeitern ist enorm wichtig, in Workshops, Vorträgen und Wissensplattformen wird das Know-how weitergegeben. Mit dem Hacking Lab verfügen wir zudem über einen Draht in den Cyber Underground und können von einigen der 30 000 Nutzer auch lernen.

**Wollen Sie den ausländischen Markt noch weiter erschliessen?**

Die Compass Security ist nun organisatorisch so aufgestellt, dass neue Ländergesellschaften einfach in Betrieb gehen können. Durch das Hacking Lab sind wir in den weltweiten Märkten präsent. Aktuell prüfen wir die Erschliessung von neuen Kernmärkten.

Text: Marcel Baumgartner und Sonja Kobelt

Bild: Bodo Rüedi

Anzeige



Universität St.Gallen

**Weiterbildung für Unternehmer und Führungskräfte aus KMU**

**Das KMU-HSG gratuliert zum Prix SVC Ostschweiz 2016!**

Wir freuen uns, Sie in unseren Weiterbildungsprogrammen begrüßen zu dürfen.

Ausführliche Informationen zu allen Bildungsangeboten für KMU finden Sie auf unserer Website:

**PRIX  
SVC<sup>+</sup>**  
OSTSCHWEIZ

Gewinnerin 2016:

**berlingergroup**  
feel safe

[www.kmu.unisg.ch/wb](http://www.kmu.unisg.ch/wb)

# Innovationen aus dem Dorf hinter den sieben Bergen

**Hightechprodukte aus Kunststoff, weltweiter Absatzmarkt, lokal verankert: Die Treff AG mit Sitz in Degersheim agiert in einem technologischen Spitzengebiet. Mit einer nachhaltigen Strategie will sie sich diese Position sichern.**

*Bauteile aus Kunststoff sind in der Industrie, der Medizin aber auch im Alltag allgegenwärtig. Die Treff AG entwickelt und produziert hochwertige Komponenten aus thermoplastischen Kunststoffen. Die Herstellung dieser Hightech-Produkte für den Medizinalbereich und die Industrie erfordern viel Erfahrung, Know-how und kreatives Engagement. Guido Vollrath, Geschäftsführer der Treff AG, über globale und lokale Herausforderungen.*

**«Zurzeit stellt der Industriebereich den grössten Markt für Treff dar, dicht gefolgt von der Medizinaltechnik.»**

## **Guido Vollrath, wo komme ich im Alltag mit Ihren Produkten in Berührung?**

Treff entwickelt und produziert Kunststoffkomponenten für sehr unterschiedliche Bereiche. So fertigen wir einerseits Komponenten für medizinische und pharmazeutische Analysegeräte und andererseits Maschinenbauteile, die in technischen Geräten Anwendung finden. Am ehesten werden vermutlich Kaffeetrinker mit unseren Produkten in Berührung kommen: Treff fertigt für mehrere namhafte Schweizer Kaffeemaschinenhersteller Bauteile und Baugruppen für Kapselmaschinen und Vollautomaten.

## **Und wie sieht es geografisch aus?**

Wenn man die direkten und indirekten Exporte zusammenzählt, liefern wir über 95 Prozent ins Ausland. Unter «indirekt» verstehen wir Produkte, die wir an Schweizer Kunden ausliefern, welche durch diese dann aber exportiert werden. Direkt exportieren wir vor allem in die EU, nach China und in die USA. Im Bereich der Eigenprodukte («TreffLab») haben wir Vertriebspartner nahezu überall auf der Welt, die unsere Produkte in den lokalen Märkten verkaufen. Sehr erfolgreich sind wir hier vor allem in Europa, Japan, den USA und neu auch in Südafrika.

## **Kann man durch die weltweite Präsenz Schwankungen in einzelnen Märkten besser abfedern?**

Ja, das hat schon einen gewissen positiven Effekt. Als KMU können wir aber nicht selbst auf vielen internationalen Märkten vertreten sein. Wir versuchen daher, durch gezielte Messeauftritte unsere Kompetenzen in ausgewählten Ländern stärker bekannt zu machen. So werden wir beispielsweise 2016 auf Messen in Deutschland, den USA und Dubai vertreten sein.

## **Die genannten Märkte verlangen nach einem umfassenden Know-how. Was gab in der langen Firmengeschichte den Ausschlag, dass man sich im Konkurrenzkampf durchsetzen konnte?**

Wir sind ein Unternehmen, das technologisch anspruchsvolle Produkte herstellt. Es ist für uns daher essenziell, dass wir sehr gut ausgebildetes Personal in unseren Reihen haben. Hinzu kommen die Stärken, die KMU generell auszeichnen: absolute Kundenorientierung, Flexibilität und schnelle Entscheidungswege.

## **Wie sieht die Konkurrenzsituation heute aus?**

Generell befinden wir uns in einem globalen Wettbewerb. Da wir uns in den letzten Jahren auf technologisch sehr anspruchsvolle Produkte konzentrierten, ist der direkte Wettbewerb eher im mitteleuropäischen Raum zu finden. Wir sind stets bestrebt, unsere Fertigungsprozesse so effizient wie möglich zu gestalten, und investieren viel in Automationslösungen. So können wir unseren Kunden auch unter sehr schwierigen Wettbewerbsverhältnissen ein attraktives Leistungspaket offerieren.

*Die Treff AG hat sich in ihrer 70-jährigen Firmengeschichte von der Werkzeugbauerin zur namhaften Trägerin der Kunststoffbranche entwickelt. Am Firmenstandort in Degersheim gelten überall spezielle Hygienerichtlinien. Produkte für den Medizinalbereich werden in vollautomatischen Anlagen in zertifizierten Reinräumen gefertigt. Darunter fallen auch die Laborprodukte der eigenen Linie «TreffLab», wie beispielsweise Pipetten oder Kryoröhrchen, die von Treff entwickelt, produziert und vermarktet werden.*



*Guido Vollrath, Geschäftsleiter der Treff AG:*

**«Mehr Unterstützung  
wäre wünschenswert.»**

Finanz- und Rechnungswesen

Steuerberatungen

Unternehmensberatungen



**Lenz & Dudli**  
TREUHANDGESELLSCHAFT AG

St.Gallerstrasse 99 | CH-9201 Gossau | Telefon 071 388 81 50 | [www.lenz-dudli.com](http://www.lenz-dudli.com) |  Mitglied von EXPERTSuisse

 **berlinger**group  
feel safe



SWISS  
Quality 

Temperaturüberwachungs- und Dopingkontrollsysteme  
[www.berlinger.com](http://www.berlinger.com)

### Haben sich die Ausrichtung des Unternehmens sowie die Dienstleistungspalette in den vergangenen Jahren stark verändert?

Früher haben Kunden von uns nur Kunststoffteile gekauft. In den letzten Jahren haben wir unser Angebot für vor- und nachgelagerte Prozesse stetig erweitert. So bieten wir heute unseren Kunden vor der eigentlichen Produktion umfangreiche Engineering-Dienstleistungen an. Das fängt bei Machbarkeitsstudien und Produktentwicklungen an und hört bei der Validation von Herstellprozessen für Medizinprodukte auf. Auch bei den nachgelagerten Prozessen ist unser Portfolio breiter geworden: Viele unsere Kunden möchten von Treff nicht nur ein Kunststoffbauteil, sondern eine ganze Baugruppe. Es kann für einen Kunden durchaus sinnvoll sein, Vormontagen an Treff auszulagern, um selbst schlanke Fertigungsprozesse zu haben.

**«Dank der Loyalität der Aktionäre konnten wir die erwirtschafteten Mittel in den letzten neun Jahren praktisch ausschliesslich für Investitionen verwenden.»**

### Welches sind die grössten Abnehmer Ihrer Produkte bzw. Dienstleistungen?

Zurzeit stellt der Industriebereich den grössten Markt für Treff dar, dicht gefolgt von der Medizinaltechnik. Unsere Eigenproduktlinie «TreffLab» ist am Umsatz gemessen heute noch der kleinste Bereich von Treff, wobei wir derzeit substanziell in die Entwicklung von weiteren Laborartikeln investieren. Erste Neuprodukte konnten bereits erfolgreich im Markt platziert werden.

### Auch in Ihrer Branche verändert sich die Technik laufend. Wie entscheidend ist es, in neue Technologien und Anlagen zu investieren?

Unsere Kunden vertrauen uns die Entwicklung und Produktion sehr anspruchsvoller Produkte an. Hierzu ist einerseits viel technisches Know-how notwendig, andererseits ein moderner Maschinenpark, mit welchem engste Toleranzen auch bei sehr hohen Stückzahlen prozesssicher reproduziert werden können. Dank der Loyalität der Aktionäre konnten wir die erwirtschafteten Mittel in den letzten neun Jahren praktisch ausschliesslich für Investitionen verwenden. Mit dieser nachhaltigen Strategie wollen wir unsere Position im technologischen Spitzenfeld und damit unsere Zukunft sichern.

*Die Treff AG bezeichnet die Mitarbeiter als Rückgrat ihres Unternehmens, deren Know-how und Erfahrung die Entwicklung und Produktion von komplexen Kunststoffkomponenten überhaupt erst ermöglicht. Mit rund 200 Angestellten ist die Treff AG einer der grössten Arbeitgeber in der Region. Den Firmensitz zu verlegen, stand nie zur Diskussion.*

### Wo liegen die Stärken, aber auch die Schwächen des Standortes in Degersheim?

Die Gemeinde Degersheim unterstützt die ansässigen Unternehmer vorbildlich. Allerdings kommen wir uns im Kanton St.Gallen manchmal wie das Dorf hinter den sieben Bergen vor, das sehr wenig Unterstützung von kantonalen Stellen erfährt. Hier wäre mehr Unterstützung oftmals wünschenswert.

**Text:** Marcel Baumgartner und Sonja Kobelt

**Bild:** Bodo Rüedi

Anzeige

**St.Gallen Bodensee Area**

**Die St.GallenBodenseeArea bringt Unternehmen in die Ostschweiz.**

Im Auftrag der Kantone St.Gallen, Thurgau und beider Appenzell betreiben wir die internationale Standortpromotion und Ansiedlungsunterstützung für den drittgrössten Wirtschaftsraum der Schweiz, unsere Ostschweiz. Wir positionieren unsere Region in ausgewählten Märkten und akquirieren internationale Unternehmen, die hier Arbeitsplätze schaffen. Damit tragen wir aktiv zur dynamischen Entwicklung unserer Wirtschaft und zum Erhalt und Ausbau von Arbeitsplätzen bei.

**St.GallenBodenseeArea**  
Davidstrasse 35 | CH-9001 St. Gallen | Switzerland  
Telefon +41 58 229 64 64  
invest@sgba.ch | www.sgba.ch

*Patrick und Claudio Dietrich, Waldhaus Sils:*

**«Wir gehen unseren Weg und arbeiten hart daran, unsere Visionen umzusetzen.»**



# «Die Gäste sind anspruchsvoller»

**Das Hotel Waldhaus in Sils-Maria wird von den Inhabern als «behaglich, familienfreundlich und sehr persönlich» bezeichnet. Und tatsächlich: Dank beschaulichen Wanderwegen, Pisten und Loipen kommt das Waldhaus inmitten seiner intakten Landschaft der Bezeichnung «Märchenschloss» schon sehr nahe. Das Monument hat eine lange Geschichte, nennt fünf Sterne sein Eigen und gehört mit seinen 140 Zimmern und 145 Mitarbeitern zu den erfolgreichen «Leuchttürmen» der Engadiner Hotellerie.**

*Zehn Kilometer von St. Moritz entfernt liegt das Waldhaus Sils. Das preisgekrönte 5-Sterne-Hotel hat eine lange Geschichte und kann mit viel Charme punkten. Geführt wird es in der fünften Generation von den Brüdern Patrick und Claudio Dietrich.*

**Patrick Dietrich, das Hotel wird seit über hundert Jahren von Ihrer Familie betrieben. War schon immer klar, dass Sie den Betrieb gemeinsam mit Ihrem Bruder Claudio übernehmen werden?**

Nein. Es gibt noch drei Schwestern und drei Cousins, die ebenfalls infrage kamen. Als der Generationenwechsel geplant wurde, kristallisierte sich die Übernahme durch meinen Bruder und mich heraus. Wir hatten uns beide bereits im Vorfeld aus freiem Willen in der Hotellerie aus- und weitergebildet.

**«Es reicht nicht, um jeden Preis möglichst viel Umsatz zu erzielen, wenn wir es nicht schaffen, jährlich einen Betrag für Investitionen in die Zukunft zu erwirtschaften.»**

**Was bedeutet Ihnen diese Tradition?**

Dieses Hotel nun in fünfter Generation zu führen – mit dem Wissen, dass bereits vier Generationen vor mir das Haus unabhängig geprägt haben –, macht diese Aufgabe zu etwas ganz Besonderem. Es ist eine Herzensangelegenheit: Man möchte das Beste für das Haus und ihm nachhaltig Sorge tragen. Stillstand ist zum Glück nicht gefragt, denn das Hotel braucht Engagement und ständig gut überlegte Veränderungen.

**Wie haben sich der Tourismus und somit die Ansprüche der Reisenden verändert?**

Die Gäste haben mehr Ansprüche bezüglich Komfort, Wellness und Unterhaltungsangebot. Allgemein reisen die Menschen heutzutage mehr und haben deshalb auch deutlich mehr Vergleichsmöglichkei-

ten. Weiter gibt es immer noch wenige, die nur einen Lieblings- beziehungsweise Stammpfad für ihre Ferien haben. Die meisten bevorzugen es, unterschiedliche Orte zu erkundigen. Das heisst jedoch absolut nicht, dass die Gäste, welche verschiedene Orte besuchen, nicht auch sehr treu sein können. Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer der Gäste hat sich jedoch reduziert.

*Rund zehntausend Gäste übernachten jedes Jahr im Waldhaus Sils, darunter auch viele Persönlichkeiten. So gehörte dereinst der Schriftsteller Hermann Hesse zu den regelmässigen Gästen.*

**10 000 Gäste zählt Ihr Hotel jedes Jahr. Wie garantieren Sie bei dieser Zahl den individuellen Service?**

Dies geht natürlich nur mit unseren Mitarbeitern, von denen wir zum Glück sehr viele schon lange zu unserem Team zählen dürfen. Der wiederkehrende Gast freut sich aufs Waldhaus und darauf, die ihm bekannten Gesichter wiederzusehen. Die gleiche Freude aufs Wiedersehen gilt für uns. Ich bin überzeugt, dass dieser individuelle Service nicht möglich wäre, wenn jedes Jahr nur neue Gäste zu Besuch kämen. Das Haus lebt mit den Gästen; dies trägt viel zu einer angenehmen Atmosphäre bei, an der sich neue und bestehende Gäste erfreuen. Eines der schönsten Komplimente für uns alle ist, wenn der Gast vor seiner Abreise bereits an seinen nächsten Besuch im Waldhaus denkt.

**Bei Ihnen haben bereits zahlreiche Prominente genächtigt, unter anderen Hermann Hesse. Eine grosse Ehre?**

Es ist schön zu wissen, dass diese Leute sich hier wohlfühlen oder wohlgeföhlt haben. Und besonders freut es mich, dass diese Persönlichkeiten hier ihre Inspiration gefunden haben. Gerade bei Hermann Hesse waren es einige Besuche – diese haben sicherlich dazu beigetragen, dass auf seinen Spuren auch weitere Gäste den Weg ins Waldhaus gefunden



Unsere Kundinnen und Kunden wissen genau, warum sie sich bei der Pensionskasse für die ASGA entscheiden. Zum Beispiel weil wir mit unserem unabhängigen Kapitalanlage-Management eine grundsätzliche Anlagestrategie verfolgen oder weil bei uns die Sicherheit der Vorsorgegelder unserer Mitglieder an erster Stelle steht. Möchten Sie mehr über die beliebteste Pensionskasse der Deutschschweizer KMU erfahren? Besuchen Sie uns im Internet auf [asga.ch](http://asga.ch) oder rufen Sie an: 071 228 52 52. Ganz einfach.

Josef Niederberger, Head of Finance & Administration, Storck (Schweiz) GmbH

*«Weil man sich hier  
eher an Jahrzehnten als an  
Quartalen orientiert.»*

**Einfach ASGA**  
pensionskasse



**Weil wir unseren Erfolg den Mitarbeitenden  
zu verdanken haben.**

**Und unserem marktführenden Produkt.**

Adcubum ist ein führender Schweizer Hersteller von Standardsoftware für die internationale Assekuranz mit Hauptsitz in St.Gallen.

[www.adcubum.com](http://www.adcubum.com) | [schweiz@adcubum.com](mailto:schweiz@adcubum.com)

**ad**   
**cubum**  
think.insurance

haben. Das Grossartige an den Gästen mit grossem Bekanntheitsgrad und eindrucksvollem Leistungsausweis ist gemäss meinen Erfahrungen, dass es Menschen sind wie Sie und ich. Die Prominenten, die den Weg ins Waldhaus finden, schätzen es, dass sie hier echte Aufmerksamkeit und echten Service bekommen – ebenso wie alle unsere Gäste.

**«Für alle und jeden kann man nicht der Beste sein – und verloren hat man, wenn man dies versucht.»**

**Vor welchen Herausforderungen stehen Sie als Hotelier?**

In diesem nicht sehr einfachen Umfeld stehen wir vor der Herausforderung, wie wir es schaffen, auch weiterhin langfristig zu denken und zu handeln. Es reicht nicht, um jeden Preis möglichst viel Umsatz zu erzielen, wenn wir es nicht schaffen, jährlich einen Betrag für Investitionen in die Zukunft zu erwirtschaften. Das Wichtigste überhaupt ist, für unsere Gäste und Mitarbeiter attraktiv zu sein und zu bleiben. Wir dürfen nicht austauschbar werden.

**Wie erreichen Sie diese Ziele?**

Wir gehen unseren Weg und arbeiten hart daran, unsere Visionen umzusetzen. Für alle und jeden kann man nicht der Beste sein – und verloren hat man, wenn man dies versucht. Wir haben Freude an unserer Arbeit, an dem Produkt Waldhaus und an unserer Region. Ihr Sorge zu tragen, ist für uns sehr wichtig.

*2015 wurde das Waldhaus Sils ausgezeichnet: Das Haus erhielt den Jubiläumspreis, der anlässlich des 20-jährigen Bestehens der Auszeichnung «Historisches Hotel des Jahres» vergeben wurde. Das Waldhaus wurde hierfür ausgewählt, weil es nicht nur um den Erhalt von Bestehendem geht, sondern auch darum, wie man mit so einem traditionellen Haus lebt.*

**Sie standen nun im Finale vom Prix SVC Ostschweiz 2016. Vor Kurzem haben Sie zudem den Jubiläumspreis 2016 erhalten. Was bedeuten Ihnen solche Auszeichnungen?**

Sie sind natürlich eine grosse Ehre. Sie bestärken uns darin, mit Freude und Einsatz den weiteren Weg zu beschreiten.

Interview: Eva Hediger

Bild: Stéphanie Engeler

Anzeige

**OSTSCHWEIZ DRUCK**

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



**Unternehmer-  
geist.**





# Wie ICT neue Innovationskraft bei KMU entfacht

**Informations- und Kommunikationstechnologien (ICT) bergen hohes Innovationspotenzial für Schweizer KMU. Denn bedürfnisgerecht zugeschnitten, beschleunigen sie Unternehmensprozesse und steigern die Mobilität. So können sich Unternehmen auf das Kerngeschäft konzentrieren, agiler auf veränderte Marktbedingungen reagieren oder gar neue Geschäftsmodelle kreieren.**

Globale Märkte, rasanter technologischer Fortschritt und verkürzte Produktzyklen – KMU sind je länger desto stärker gefordert, sich kontinuierlich wandelnde Kundenbedürfnisse und ansprüche adressieren zu können. Und auch die Konkurrenz schläft nicht. Kreativität und neue Ideen sind deshalb Schlüssel-

faktoren, um das Unternehmen weiterzuentwickeln und das Fortbestehen zu sichern. Die Schweiz ist bereits eines der wettbewerbsfähigsten und innovativsten Länder der Welt. Das bestätigen zahlreiche internationale Rankings Jahr für Jahr. Diesen Innovations- und Unternehmergeist gilt es jedoch



zu erhalten und weiter zu fördern. Dafür braucht es die entsprechenden Rahmenbedingungen. Und Organisationen wie den SVC sowie Unternehmen wie Swisscom, die sich dafür engagieren.

### Optimale Voraussetzungen

Unternehmer müssen sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können, um neue Ideen zu entwickeln. Swisscom unterstützt sie in dieser Hinsicht und sorgt im Hintergrund für einen reibungslosen Betrieb der IT- und Kommunikationsinfrastruktur. Trends wie Mobilität, Digitalisierung und Virtualisierung halten nach und nach auch bei KMU Einzug. Denn nur mit zukunftsorientierten Lösungen sind diese optimal gerüstet, um aktuellen und künftigen Herausforderungen zu begegnen. Sie geben Unternehmen die notwendige Flexibilität, die eine sich immer schneller drehende Geschäftswelt fordert. Beispielsweise mit Cloud-basierten Lösungen und der IP-Telefonie sind Mitarbeitende heute nicht mehr an einen fixen Arbeitsort gebunden. Sie können jederzeit und überall auf Dokumente zugreifen und ihre Festnetznummer auch mobil verwenden. Zieht ein Unternehmen um, wechselt mit dem Router auch gleich der IP-Festnetz-Anschluss an den neuen Standort. Manuelle Eingriffe oder Techniker vor Ort sind kaum mehr nötig. Demgemäss gehen moderne Lösungen mit Zeit- und Kosteneinsparungen einher und eröffnen gleichzeitig neue Möglichkeiten der Kommunikation und Zusammenarbeit. Optimale Voraussetzungen, das Geschäft mit kreativen Ideen voranzutreiben.

### Pionierarbeit leisten

Um innovativ zu sein, müssen KMU das Rad nicht gleich neu erfinden. Meist reicht es bereits, über den Tellerrand hinauszublicken und moderne Informations- und Kommunikationslösungen geschickt in den Geschäftsalltag einzubinden. Dabei gilt es, das Potenzial einer Lösung zu erkennen und bedürfnisgerecht zuzuschneiden: «Einer unserer Kunden bietet Dolmetscherdienstleistungen mittels einer Cloud-basierten Videokonferenzlösung an und hat damit ein neues Geschäftsmodell geschaffen. Das zeigt: Pionierleistung ist heutzutage auch ohne immense Investitionen oder bahnbrechende Ideen möglich», weiss Christoph Rossacher, Leiter Verkauf Region East bei Swisscom. «Die Bereitschaft neue Wege einzuschlagen braucht es aber nach wie vor. Unsere KMU Berater in der Region unterstützen KMU mit Fachwissen bei der Wahl der Informations- und Kommunikationsinfrastruktur und können ihnen neue Möglichkeiten aufzeigen.»

Vereinbaren Sie eine persönliche Termin in einem KMU Center Ihrer Wahl unter [www.swisscom.ch/kmu-center](http://www.swisscom.ch/kmu-center) oder lassen Sie sich am Telefon unter 0800 055 055 (gratis) von unserem Verkaufsteam beraten.

## Die Innovationskraft von ICT – drei Fragen an Christoph Rossacher, Leiter Verkauf KMU Region Ost

### Sie raten KMU, die Innovationskraft der ICT für sich zu nutzen. Was tut Swisscom selbst, um innovativ zu bleiben?

Swisscom ist von der Dynamik des technologischen Fortschrittes besonders gefordert. Unser Anspruch ist immer, die neuesten Technologien für attraktive Produkte und Services zu verwenden – damit sich unsere Kunden auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Gute Beispiele dafür sind die virtuelle Telefonanlage Business Connect oder die Datenspeicher- und Backup-Lösung Storebox. Beide basieren auf der neuesten Cloudtechnologie.



### Sind die KMU-Betriebe auf den digitalen Wandel vorbereitet?

Viele KMU stehen vor der Herausforderung, mit der technologischen Entwicklung Schritt zu halten und ihre Arbeitsweise entsprechend anzupassen. Der Grad an Digitalisierung ist nicht abhängig von spezifischen Branchen, sondern eher von der individuellen Ausrichtung des Unternehmens. Nehmen wir etwa die Baubranche. Hier gibt es viele Digitalisierungsmöglichkeiten, zum Beispiel in der Fuhrparkverwaltung und -steuerung oder im Bereich der mobilen Zeiterfassung.

### Welche Technologien sind den für ein solches KMU interessant?

Zu nennen ist da etwa die Machine-to-Machine-Kommunikation. Um bei der Baubranche zu bleiben: Maschinen und Geräte lassen sich untereinander vernetzen, damit man Betriebsstunden automatisiert ablesen, Verrechnungsmodelle generieren oder Materialbestellungen automatisch absetzen kann. Die Digitalisierung macht das Unternehmen effizienter, denn das mühsame Erfassen von Rapporten oder das Schreiben von Rechnungen entfallen. Auch das Thema Datensicherung oder der Bezug der eigenen IT aus der Cloud entlasten die Administration. Generell bietet die Digitalisierung einem KMU die Chance, die Geschäftsprozesse gründlich zu durchleuchten und herauszufinden, wo Potenzial besteht, um schneller, einfacher und günstiger zu werden. Und das hat direkte Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens.

# So holen Sie das Maximum aus Ihrem Preis

**Den «Prix SVC» zu gewinnen: Das ist das eine. Den optimalen Nutzen aus dem Sieg zu ziehen: Das ist das andere – und weitaus schwierigere. Eine mit einem Augenzwinkern versehene, aber durchaus ernst gemeinte Liste von Tipps für künftige Gewinner, die möglichst lange von ihrem Triumph zehren wollen.**

2004 wurde der «Prix SVC» in der Ostschweiz erstmals vergeben; 2016 wurde bereits zum siebten Mal ein Gewinner gekürt. Die bisherigen Preisträger sind keineswegs in Vergessenheit geraten. Oder besser gesagt: Sie waren schon vor ihrer ehrenvollen Wahl in der Ostschweiz feste Grössen. Dennoch kann auch von diesen starken Unternehmen gesagt werden, dass eine Auszeichnung wie der «Prix SVC» einen zusätzlichen Schub auslösen kann – nach innen wie nach aussen. Allerdings geschieht das nur sehr bedingt «von selbst»: Es geht darum, den Schwung des Juryentscheids aktiv für die eigene Sache zu nutzen. Die folgenden fünf Tipps sollen als Inspiration für den richtigen Umgang mit dem neuen Titel dienen.

## 1. Betrachten Sie sich als «Miss»

Wie viele Gewinnerinnen des Titels «Miss Schweiz» kennen Sie noch? Eben. Jedes Jahr wird der identi-

sche Wettbewerb ausgetragen, aber übrig geblieben im öffentlichen Bewusstsein sind in den letzten 20 Jahren eigentlich nur die Damen Rigozzi und Winiiger. Sie haben es geschafft (ob zu Recht oder zu Unrecht, bleibe dahingestellt), ihre Chance zu packen. Und zwar, indem sie das, was ihnen attestiert wurde, danach konsequent bewirtschaftet und die Medien sehr effizient instrumentalisiert haben. Das sollten auch SVC-Preisträger versuchen.

## 2. Seien Sie gnadenlos provinziell

Viel der Gewinner des «Prix SVC» in der Ostschweiz sind nationale oder gar internationale Player. Sie sitzen zwar in der Ostschweiz, ihr Markt oder ihr Einflussbereich geht aber weit darüber hinaus. Am Abend der ehrenvollen Auszeichnung müssen Sie das vergessen und so tun, als gäbe es keine grössere Gnade als die, in der Ostschweiz einen Preis zu erhalten. Dieses Bekenntnis zur Heimat wirkt sympathisch, geerdet und bodenständig. Und es ist ja auch wahr: Der Prophet im eigenen Land gilt bekanntlich nichts, und umso mehr wiegt dieser Titel.

## 3. Halten Sie etwas im Köcher

Den «Prix SVC» erhalten Sie für das, was Sie bereits geleistet haben – aber auch für Ihre Zukunftsaussichten. Die Jury will keine Firma küren, die es in zwei oder drei Jahren nicht mehr gibt, daher wird auch immer das Potenzial in den nächsten Jahren in die Erwägungen mit einbezogen. Versuchen Sie, einen Ausbausritt – bauliche oder personelle Erweiterung, neue Dienstleistung, Produkteinnovation – so zu terminieren, dass er unmittelbar nach dem Siegespruchreif wird. Die mediale Beachtung ist um ein Vielfaches höher.

## 4. Kooperieren Sie mit dem Gegner

Natürlich sind die anderen nominierten Finalisten Ihre erbittertsten Gegner. Aber denken Sie strategisch! Falls Sie gewinnen, können Sie Ihre interdisziplinäre Innovationskraft gleich unter Beweis stellen, indem Sie mit zwei oder drei der Nächstplat-

*Um was geht es letztlich bei diesem Preis? Darum, unseren Landesteil zu stärken. Und nicht nur darum, eine hübsche Trophäe für Ihren Eingangsbereich abzustauben.*



zierten ein Joint Venture gründen und das nächste grosse Ding aus der Ostschweiz lancieren. Denn darum geht es ja letztlich bei diesem Preis: Unseren Landesteil zu stärken. Und nicht nur darum, eine hübsche Trophäe für Ihren Eingangsbereich abzustauben.

rücken, den Sie auch wirklich gegen aussen präsentieren wollen. Nicht geeignet sind verstaubte Archive und die Kantine. Auch das Chefbüro als Standort sendet falsche Signale aus. Denn Sie wollen der Welt ja zeigen, dass dieser Preis das Ergebnis einer Teamleistung ist.

**Versuchen Sie, einen Ausbauschritt – bauliche oder personelle Erweiterung, neue Dienstleistung, Produkteinnovation – so zu terminieren, dass er unmittelbar nach dem Sieg spruchreif wird.**

**5. Apropos Trophäe...**

Als Gewinner erhalten Sie den «Prix SVC» nicht nur im übertragenen, sondern auch im wörtlichen Sinn. Die Trophäe ist bezüglich Form- und Farbgebung recht zurückhaltend gestaltet, daher passt sie fast überall hin. Bedenken Sie aber, dass in den Tagen nach Ihrem Triumph das eine oder andere Medium einen Fotografen entsendet, der das Schmuckstück in Ihren Räumlichkeiten abbilden will – die Chance also, den Bereich des Unternehmens in den Fokus zu

Übrigens: Der Prix SVC gilt als wichtigster Unternehmerpreis der Schweiz. Dieser wird zwar dezentral und nicht national vergeben. Aber da Sie als Ostschweizer Unternehmen einen Landesteil verkörpern, der zwar chronisch unterschätzt, in Wahrheit aber die treibende Kraft hinter der Erfolgsgeschichte der Schweiz ist, dürfen Sie mit Fug und Recht behaupten: Sie sind das beste Unternehmen dieses Landes. Wir gratulieren. Und wenn Ihnen das noch nicht reicht: Der Titel des «Entrepreneur Of The Year», für dessen Vergabe Sie nun automatisch nominiert sind, wartet ja als weitere Option. Und falls das klappt, sollten Sie definitiv versuchen, auch aus diesem Preis das Optimum herauszuholen.

Text: Stefan Millius

Bild: Stéphanie Engeler

Anzeige



**LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!**

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



**innovativ - effizient - zukunftsorientiert**

Dank umfassendem Know-how, bietet Treff seinen Kunden effiziente Lösungen und den Mitarbeitenden interessante Arbeitsplätze.



Taastrasse 16  
9113 Degersheim  
Tel. 071 3725555  
www.treff-ag.ch

# Weltweit anerkannte Ausbildung in Englisch

**Die Entwicklung der International School St.Gallen (ISSG) verläuft nun, nach der Übernahme durch die International School Rheintal (ISR), bestens: Die Zahl der Schülerinnen und Schüler hat sich 2015 fast verdoppelt und liegt so hoch wie noch nie in den bald sieben Jahren ihres Bestehens. Die ISSG wird vom gleichen Führungsteam geführt wie die erfolgreiche ISR in Buchs.**

Die International School St.Gallen wurde 2009 gegründet; seit 2014 ist sie auf der Kindergarten- und Primarschule (PYP) autorisierte IB-World School. Seit einem Jahr wird die englischsprachige Schule auf internationale Anerkennung getrimmt. Die Lehrkräfte besuchen europaweit Weiterbildungskurse, die Mitgliedschaft zum Weltverband der Internationalen Schulen wird vorbereitet. Und mittelfristig soll

kundar- und Mittelschüler aus St.Gallen besuchen die Programme an der ISR in Buchs. Deren IB-Diplom (International Baccalaureate) ist die Ausbildung auf Maturitätsstufe mit der breitesten Anerkennung weltweit und ermöglicht in über 150 Ländern den Zutritt zu Universitäten. Absolventinnen und Absolventen von ISR studieren etwa an renommierten Universitäten in Deutschland, Österreich, Holland, Dänemark, England, Neuseeland, den USA und der Schweiz.

## In den meisten Fächern wurden die Durchschnitte anderer internationaler Schulen übertroffen.

in St.Gallen auch die Sekundarschule angegliedert und die ganze Schule akkreditiert werden. Bereits jetzt bietet die ISSG Ganztagesprogramme für neun Jahrgänge am Höhenweg 1 in St.Gallen an.

Geschaffen wurden ISSG wie ISR für Expatriates, denn ein Wechsel von einer der über 4000 englischsprachigen IB-Schulen weltweit zur nächsten ist problemlos möglich: Die Lehrpläne sind international vereinheitlicht; der Schuleintritt ist jederzeit auch unter dem Jahr möglich. Es ist also fast einfacher, von einer IB-Schule in der Schweiz an eine in den USA zu wechseln als von einer öffentlichen in St.Gallen nach Zürich... Heute nutzen auch viele ansässige Familien – oft multinationale – das Angebot.

### Ticket zu Universitäten weltweit

Ein Shuttlebus verbindet die beiden Schwesternschulen von St.Gallen und Buchs täglich – die Se-



*ISSG und ISR dienen den Bildungsbedürfnissen der internationalen Gemeinschaft der Region St.Gallen, Bodensee, Liechtenstein und Vorarlberg.*



Die Schulen verfügen über eine Mediathek, ein modernes IT-Cloud-Konzept sowie Räume für Musik, Spiel und Gestalten.

### Überdurchschnittliche Resultate

Die Teilnahme verschiedener Altersstufen von ISSG- oder ISR-Schulklassen an weltweiten Standardtests zeigt: In den meisten Fächern wurden die Durchschnitte anderer internationaler Schulen übertroffen! Im Vergleich etwa mit der PISA-Studie 2012 liegen die Resultate der ISR über jenen der öffentlichen Schulen der Schweiz, Liechtensteins, Österreichs und Deutschlands. Sogar bei den Diplomresultaten steht die ISR ganz weit vorne: Sie liegen zehn Prozent über dem weltweiten Durchschnitt aller IB-Schulen – obwohl keine Zulassungsprüfungen durchgeführt werden, sondern praktisch allen Schülern die Chance auf einen Diplomerfolg gegeben wird.

## Bei ISSG und ISR wird nicht nur der Geist, sondern auch die Seele gefördert.

Die international qualifizierten ISSG- und ISR-Lehrkräfte bieten den Schülerinnen und Schülern dafür ein unterstützendes, herausforderndes und schülerzentriertes Umfeld. Besonders gefördert werden lebenslanges Lernen, Weltoffenheit und Toleranz. Das Schuljahr umfasst 175 Unterrichtstage und dauert von Ende August bis Ende Juni, mit Ferien im Oktober, Dezember/Januar, Februar und an Ostern. Zusätzlich zum akademischen Programm nehmen die Schülerinnen und Schüler an Exkursionen teil. Sie bekommen auch Gelegenheit, musikalische Darbietungen und Theaterstücke aufzuführen sowie ihre künstlerischen Werke auszustellen. Bei ISSG und ISR wird also nicht nur der Geist, sondern auch die Seele gefördert. Ein Schuleintritt ist beiderorts jederzeit möglich – auch ohne besondere Englischkenntnisse.

#### International School St.Gallen

Höhenweg 1, CH-9000 St.Gallen  
Tel. +41 (0)71 220 84 11, office@issg.ch, www.issg.ch

#### International School Rheintal

Aeulistrasse 10, CH-9470 Buchs SG  
Tel. +41 (0)81 750 63 00, office@isr.ch, www.isr.ch

Director: Meg Sutcliffe  
Chair of the Board: Heiner Graf

## 10 gute Gründe, die ISSG oder die ISR zu wählen

### 1. International: Kulturenvielfalt erleben

Sprachen aus 30 Nationen werden an ISSG und ISR gesprochen. Sie ist eine Gemeinschaft kleiner und grosser Weltbürger, die durch ihre Verschiedenheit die Welt jeden Tag erlebbar machen.

### 2. Qualität: Erfahrene Lehrer

ISSG und ISR sind zwei der wenigen Schulen in der Schweiz, die alle drei IB-Programme als autorisierte IB-World School anbieten können: Primary Years Program PYP, Middle Years Program MYP und das Diploma Program DP.

### 3. Individuell: Entwicklung der Persönlichkeit

Um jedem Alter zu entsprechen und die Fähigkeiten optimal zu entwickeln, verändern sich Lerninhalte und -methoden entlang der Schullaufbahn. In den unteren Klassen darf die Kindheit ausgelebt werden, während in den Jahren vor dem Diplom die Leistungsorientierung im Fokus steht.

### 4. Kommunikation: Ohne Sprachgrenzen

In ISSG und ISR kommt Virtuosität der Sprache vor Perfektion und Grammatik. Die Schüler tauchen in die englische, deutsche und französische Sprache ein und entwickeln Gespür und Können.

### 5. Wissen: Neugier und aktives Suchen

Die Schüler werden in den Lehr- und Lernprozess einbezogen und nicht mit geballtem Lehrstoff konfrontiert. Sie dürfen und sollen Fragen stellen, Nachforschungen betreiben, neugierig sein.

### 6. Abschluss: Mit Engagement zum IB-Diplom

ISSG und ISR führen keine Aufnahme- und Zwischenprüfungen und keine Selektion durch. Vielmehr werden alle Schüler motiviert und an das Ziel herangeführt, das IB-Diplom zu absolvieren.

### 7. Karriere: Universitäten stehen weltweit offen

Die Absolventen haben mit dem IB-Diplom oder in vereinzelt Fällen mit dem IB Certificate Zugang zu Universitäten und Berufsausbildungen in vielen Ländern weltweit.

### 8. Wirtschaftlich: Fairer Preis für gute Bildung

Die Ausbildungsprogramme von ISSG und ISR sind auf hohem Niveau; das Verhältnis von Schülern zu Lehrkräften ist vernünftig gewählt, um eine individuelle Betreuung sicher zu stellen.

### 9. Kindsein: Umfeld von Geborgenheit

Als Tagesschule spielen ISSG und ISR im Leben eines Schülers eine wichtige Rolle. Eine freundliche, fröhliche und inspirierende Atmosphäre mit viel Aufmerksamkeit für jeden ist deshalb die Maxime aller Verantwortlichen.

### 10. Für morgen: Jugendliche als Weltbürger

Die ganzheitliche Entwicklung des Kindes ist an ISSG und ISR zentral. Die Ausbildungsprogramme haben zum Ziel, die intellektuellen, sozialen, emotionalen, körperlichen und persönlichen Fähigkeiten der Schüler zu fördern.



# Jungunternehmerforum

Mut zum Unternehmertum



29. April 2016 | Sarganserland | SIGA Messe, Mels

8. Juni 2016 | St.Gallen | Gossau

25. Oktober 2016 | Graubünden | Chur

3. November 2016 | Thurgau | Frauenfeld



Plattform für Gründer/innen, Jungunternehmer/innen, Start-ups, KMU-Nachfolger/innen und junge Führungspersönlichkeiten.

Jetzt online anmelden!

WORKSHOPS

GRÜNDERGUIDE

FACHREFERATE

PRAXISREFERATE

JungUNTERNEHMER-Dialog

START-UP-DUELL

NETWORKING

JUNGUNTERNEHMERSGESPRÄCH



Kontaktiere uns auf



[jungunternehmerforum.ch](http://jungunternehmerforum.ch)



# Auftrieb durch externe Bestätigung

Es ist keine Seltenheit, dass Unternehmerinnen und Unternehmer, die einst für den Prix SVC nominiert wurden, in der Folge auch in die Jury berufen werden. Ein Beispiel dafür ist Christian Sieber, CEO und Inhaber der Sieber Transport AG aus Berneck. Im Gespräch erklärt er, welchen Schub die Nominierung im Jahr 2012 ausgelöst hat und welchen Nutzen er als Geschäftsführer aus der Jurytätigkeit ziehen kann.



Christian Sieber,  
CEO und Inhaber der  
Sieber Transport AG:  
«Wir lernen eindruckliche  
Persönlichkeiten kennen.»

**Christian Sieber, mit Ihrer Sieber Holding AG belegten Sie beim Prix SVC Ostschweiz 2012 den zweiten Platz. Trauern Sie dem verpassten Sieg noch etwas hinterher?**

Nein, wir haben es 2012 und auch heute nicht bedauert. Heute weiss ich, dass der Auswahlprozess in einem intensiven Prozess abläuft und es dadurch für jedes Unternehmen eine grosse Bestätigung ist, überhaupt im Final zu sein.

**«Die Verbindung aus der Bestätigung der Jury und der unserer Kunden hat uns sicherlich einen Schub gegeben.»**

**Konnten Sie bzw. das Unternehmen davon in irgendeiner Form profitieren, unter den sechs Finalisten gewesen zu sein?**

Wir haben sehr viele positive Rückmeldungen und Bestätigungen von bestehenden Kunden erhalten. Auch unsere Mitarbeitenden freuten sich sehr über den zweiten Rang. Da wir Niederlassungen in der ganzen Schweiz betreiben und globales Business betreiben, hat sich der positive Effekt aber primär auf die Ostschweiz konzentriert.

**Und wie war es bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern? Erfüllt Sie der zweite Platz mit stolz?**

Wir sind in einem harten Wettbewerbsumfeld und als Dienstleister vor allem auf das Engagement und die Überzeugung unserer Mitarbeitenden angewiesen. Die externe Bestätigung der professionellen Jury hat in dem Sinne Auftrieb gegeben, als dass man intern vielfach sehr viel selbstkritischer ist. Die Verbindung aus der Bestätigung der Jury und der unserer Kunden hat uns sicherlich einen Schub gegeben.

**Nun sitzen Sie selber in der Jury und müssen andere Unternehmen bewerten. Was sind die spannendsten Aspekte dieser Tätigkeit?**

Das Auswahlverfahren ist herausfordernd. Einerseits haben wir Rahmenbedingungen, die wir einhalten, andererseits gibt es enorm viele Unternehmen in der Ostschweiz, die als Hidden Champions bezeichnet werden können. Diese zu finden, das Geschäftsmodell zu verstehen und zu bewerten sowie anschliessend mit anderen Unternehmen zu vergleichen, ist sehr spannend. Wir konzentrieren uns dabei unter anderem auf die ureigensten Unternehmertemen wie die USP, die Marktposition, die Innovationsfähigkeit, den kommerziellen Erfolg und die Nachhaltigkeit – aber auch auf die Mitarbeiterentwicklung sowie den regionalen Beitrag des Unternehmens.

**Können Sie für sich als Unternehmer einen konkreten Nutzen daraus ziehen, etwas indem Sie auf spannende Geschäftsmodelle oder Abläufe stossen?**

Durch den ganzen Prozess lernen wir eindruckliche Unternehmerpersönlichkeiten kennen. Darüber hinaus lernen und sehen wir sehr viel in Bezug auf deren Businessmodelle, Organisationsformen, Kundenfokussierungen oder fachspezifische Themen. Durch die Diskussionen in der Jury werden diese Erkenntnisse konzentriert und bleiben sicherlich bei allen Jurymitgliedern haften. Ich persönlich profitiere intensiv.

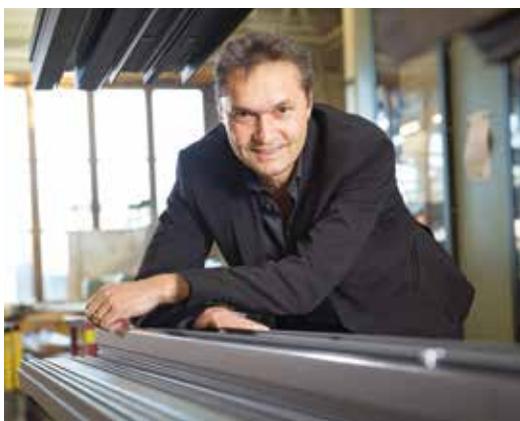
Interview: Marcel Baumgartner

Bild: zVg.

# Keine Eintagsfliegen

Die Jury des Prix SVC Ostschweiz hat seit der ersten Austragung des Events 2004 in der Ostschweiz ein gutes Gespür: Nicht nur die jeweiligen Gewinner, sondern auch die weiteren nominierten Firmen setzten den erfolgreichen Weg seither mehrheitlich fort – auch in einem wirtschaftlich anspruchsvollen Umfeld. Damit untermauern sie in idealer Weise den Anspruch des Prix SVC, nachhaltiges Unternehmertum zu würdigen. Ein Rückblick auf die Gewinner der vergangenen Preisverleihungen.

*Beat Guhl, CEO der Sky-Frame AG, gewann 2014 den Prix SVC Ostschweiz.*



**2014: Sky-Frame AG/R & G Metallbau AG, Frauenfeld**

Sky-Frame ist dank grosser Leidenschaft und tiefem Verständnis für Technik, Architektur und Raumgestaltung das international führende Schiebefenster-system mit Entwicklungs- und Produktionsstandort in der Schweiz geworden. Auf fast allen Kontinenten wurden bereits mehrere Tausend Objekte mit Sky-Frame realisiert. Für die rahmenlosen Schiebefenster wird Sky-Frame regelmässig mit renommierten Design- und Unternehmenspreisen ausgezeichnet. Sky-Frame ist eine Entwicklung der 1993 gegründeten R&G Metallbau AG. Das Unternehmen startete damals mit drei Mitarbeitern.

*Die Gewinner 2012: Martin und Daniel Spring von der Microdiamant AG.*



**2012: Microdiamant AG, Lengwil**

Die Microdiamant AG, Produzentin hochwertiger Diamant-Mikroprodukte für die Feinstbearbeitung von harten Oberflächen mit Hauptsitz in Lengwil TG, gewann 2012 den SVC Unternehmerpreis Ostschweiz. Microdiamant-Produkte werden in einer Vielzahl von Anwendungen vorwiegend für die Feinstbearbeitung von superharten Materialien verwendet. Die wichtigsten Industriezweige umfassen die LED-Herstellung, die Uhren- und Schmuckbranche, Medizinaltechnik, Automobil-Zulieferer sowie die Werkzeugindustrie. In ihrer Reaktion auf den Sieg zeigten sich Daniel und Martin Spring, welche das Unternehmen 1999 übernahmen, erfreut: «Wir freuen uns sehr über diesen Preis, der vor allem eine Anerkennung für die Leistung unserer Mitarbeitenden darstellt. Diesen Erfolg werden wir mit ihnen feiern.» Gegründet wurde die Firma bereits 1952, damals noch unter dem Namen Rudolf Spring AG.

*Andreas Bosshard, VRP der Oertli Instrumente AG, konnte 2010 den Preis in Empfang nehmen.*

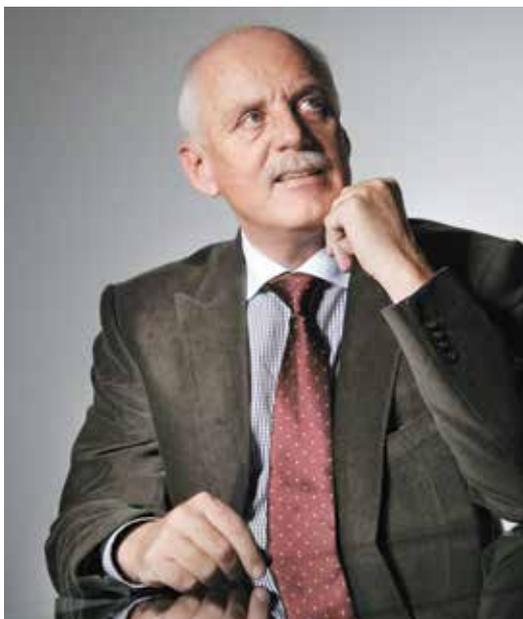


**2010: Oertli Instrumente AG, Berneck**

Die in Berneck beheimatete Oertli Instrumente AG, international führende Anbieterin von Präzisionsinstrumenten und -geräten für die Augen Chirurgie, gewann den vierten SVC Unternehmerpreis Ostschweiz. Gegründet wurde das Unternehmen 1955 von Heinz A. Oertli. Handwerkliches Geschick und



*Heute auch Jury-Mitglied, 2008 der strahlende Gewinner: Andreas Schmidheini, CEO der Varioprint AG.*



*Der heutige IHK-St. Gallen-Appenzell-Präsident Peter Spenger gewann 2006 den Unternehmerpreis.*



*Abacus-CEO Claudio Hintermann und seine Mitgründer sind die Gewinner der ersten Preisverleihung im Jahr 2004.*

kreative Ideen standen im Dienste der sich rasant entwickelnden Ophthalmochirurgie. Nebst Handinstrumenten in Schweizer Qualität entstanden früh echte Pionierprodukte wie Implantate für die Enukleation (1957) und steriles Naht- und Nadelmaterial (1959). Die internationale Verankerung von Oertli Instrumente AG begann ab 1965 mit der Entwicklung der europaweit ersten Instrumente für die Entfernung des Glaskörpers (Vitrektomie). Heute beschäftigt die unabhängige Firma in Familienbesitz über 130 Mitarbeiter unter der Leitung von Christoph Bosshard.

#### **2008: Varioprint AG, Heiden**

Gegründet 1970 und seit 1993 im Eigentum des Managements, ist die Varioprint AG heute einer der technologisch führenden Leiterplattenhersteller Europas. Mit 10 000 Quadratmeter Produktionsfläche, einer Jahreskapazität von 50 000 Quadratmetern Leiterplatten und einem hochautomatisierten, modernen Maschinenpark stellt sich Varioprint unter der Leitung von Andreas Schmidheini erfolgreich dem globalen Wettbewerb. Namhafte Hightech-Unternehmen in Europa, USA und Asien werden von Heiden aus beliefert.

#### **2006: Telsonic AG, Bronschhofen**

2006 war das Jahr von Peter Spenger: Bei der Preisverleihung wurde der damalige Geschäftsführer und Eigentümer der Telsonic AG aus Bronschhofen als Sieger erkoren. Heute besteht die Geschäftsleitung des Unternehmens aus Axel Vietze, Peter Stöckli, Reinhard Züst, Peter Solenthaler, Dirk Schnur und Roland Abderhalden. Telsonic ist seit 1966 im Markt der industriellen Ultraschallanwendungen aktiv. In dieser Zeit hat sich ein Know-how von internationalem Format entwickelt, das von Kunden in den unterschiedlichsten Branchen eingesetzt wird. Telsonic gehört weltweit zu den führenden Unternehmen auf diesem Fachgebiet. Zahlreiche Patente belegen die Innovationskraft des Unternehmens und seiner Mitarbeiter.

#### **2004: Abacus Research AG, Wittenbach**

Abacus ist ein inhabergeführtes Schweizer Softwareunternehmen, das in der ganzen Gruppe über 270 Mitarbeiter beschäftigt. Es entwickelt seit mehr als zwei Jahrzehnten erfolgreich betriebswirtschaftliche Software. Abacus wurde 1985 durch drei Absolventen der Universität St. Gallen gegründet und ist mit mehr als 100 000 verkauften Softwaremodulen und über 41 000 Kunden der grösste unabhängige und erfolgreichste Schweizer Anbieter von Businesssoftware für den Bereich kleiner und mittlerer Unternehmen. Zur Abacus-Gruppe gehören die Abacus Business Solutions GmbH Deutschland und die Abacus Business Solutions AG Schweiz.

## «Man muss Menschen mögen»

**Die TS Tor & Service AG aus Muolen unterstützt den Prix SVC Ostschweiz als Sponsor. Welchen Nutzen man sich von diesem Engagement erhofft, erklärt Geschäftsführer Anton Kempf im Kurzinterview.**



Anton Kempf,  
Geschäftsführer der  
TS Tor & Service AG.

**Anton Kempf, wie kam es dazu, dass sich eine im Torbau tätige Firma für den Unternehmerpreis engagiert?**

Unsere Hausbank, die Credit Suisse, engagiert sich stark für den SVC und die Preisverleihung. Die CS war auch beim Start der TS Tor & Service AG eine grosse Unterstützung. Unser Berater bei der Credit Suisse, Erwin Wild, hat uns schliesslich angefragt. Wir fanden es gut und haben als Sponsor zugesagt.

**Welche Nutzen können Sie – abgesehen von einer gewissen Werbepräsenz – direkt oder indirekt aus dem Sponsoring ziehen?**

Der Anlass war sehr gut – professionell organisiert und durchgeführt. Ich habe sehr viele Bekannte getroffen und konnte gute, interessante Gespräche führen. Ganz nach dem Motto: Netzwerken, sehen und gesehen werden.

**Auffällig ist unter anderem Ihr Firmenlogo. Wie kam es zu dieser Wahl?**

Wir legen Wert auf Vertrauen und persönliche Kundenbindung. Mit dem TS-Monteur und dem TS-Verkaufsberater in unserem Logo wollen wir die persönliche Betreuung der Kunden durch uns und unsere Mitarbeiter hervorheben sowie Vertrauen schaffen.

**Wie schafft man es als CEO, eine einheitliche Firmenkultur, eine gemeinsame Identität zu pflegen?**

Man muss Menschen mögen. Wir schätzen unsere Mitarbeiter und deren Einsatz für unsere Firma und unsere Kunden sehr. Wir versuchen, in der täglichen Zusammenarbeit im Team den Angestellten unsere Wertschätzung zu zeigen. Alle drei Inhaber haben alle Jobs selber einmal ausgeführt und wissen, mit welchen Problemen und Freuden die Arbeit behangen ist. Unsere Mitarbeiter haben zu uns als Inhaber und Geschäftsleitungsmitglieder grosses Vertrauen.

## Vom Prix SVC zum Entrepreneur Of The Year

**Die Gewinner jedes Prix SVC in allen Landesteilen sind automatisch für den «Entrepreneur Of The Year»-Wettbewerb nominiert, der von EY durchgeführt wird. Ostschweizer Unternehmen belegen dort regelmässig Spitzenplätze.**



Henry Christen,  
Partner in charge of  
EY Entrepreneur  
Of The Year Schweiz.

Seit 1998 führt Ernst & Young Schweiz den Wettbewerb EY Entrepreneur Of The Year durch. Er ist Teil eines weltumspannenden Programms für Unternehmerinnen und Unternehmer und wird von EY global in mehr als 145 Städten und über 60 Ländern ausgerichtet. Allem voran ist der Titel «Entrepreneur of the Year» eine einzigartige Würdigung unternehmerischen Schaffens. Dieses findet offensichtlichsten Ausdruck im verliehenen Award, der weltweit anerkannt ist. Der Gewinn des Titels verhilft zudem zu nationaler Medienpräsenz.

Laut Henry Christen, Partner in charge of EY Entrepreneur of the Year Schweiz sowie Jurymitglied beim Prix SVC Ostschweiz, ist die Auszeichnung sehr nachhaltig: «Die Gewinner finden Zugang zu einem weltweiten Netzwerk von erfolgreichen Unternehmen. Und aus den vergangenen Jahren wissen wir, dass die Aufmerksamkeit auf den Preis gerade bei Kunden und möglichen Investoren sehr gross ist.»

Die Finalisten werden jeweils an der nationalen Award Night im Oktober gewürdigt und dem Publikum und den Medien vorgestellt. Zudem kürt im Frühsommer des Folgejahres eine unabhängige Jury jeweils den World Entrepreneur of the Year in Monte Carlo.

Die Schweiz wurde 2015 von Otto Hofstetter, Otto Hofstetter AG, vertreten. Er wurde im Vorjahr mit dem nationalen Award in der Kategorie «Industrie/Hightech/Life Sciences» ausgezeichnet. Ebenso belegten die Uznacher beim Prix SVC Ostschweiz 2014 den zweiten Platz. Mit der Hälgi Building Services Group aus St.Gallen holte sich im vergangenen Oktober ein weiteres Ostschweizer Unternehmen einen EY-Award: Die Geschäftsführer Marcel und Roger Baumer belegten auch in der Kategorie «Industrie/Hightech/Life Sciences» den Spitzenplatz.

Die nächste Schweizer Preisverleihung «Entrepreneur Of The Year» findet am 28. Oktober 2016 in Lausanne statt.



ABACUS  
version internet



## ABACUS gratuliert allen nominierten Unternehmen

ABACUS bringt Bewegung in Ihr Business. Apps für Smartphones und iPads informieren Sie schneller und machen Sie und Ihre Mitarbeiter effizienter und flexibler.

- > Unterwegs Leistungen, Spesen, Stunden erfassen, Rapporte ausfüllen, Adressen und Projektdaten bearbeiten und sofort mit der Software in Ihrem Unternehmen synchronisieren
- > Überall und jederzeit Stammdaten und Standardauswertungen einsehen

[www.abacus.ch](http://www.abacus.ch)



# Wir gratulieren allen Schweizer Unternehmern.

So auch den Preisträgern des Prix SVC Ostschweiz 2016 –  
einer Auszeichnung, die die Credit Suisse seit vielen  
Jahren mit Stolz unterstützt.

1. Preis: Berlinger Gruppe, Ganterschwil
2. Preis: Adcubum AG, St. Gallen
3. Preis: Wyon AG Swiss Batteries, Appenzell Steinegg
4. Preis: Compass Security, Jona  
Hotel Waldhaus Sils, Sils-Maria  
Treff AG, Degersheim

**Als die Bank für Unternehmer fördern wir das Unternehmertum. Seit 1856.**

Wir gratulieren allen Nominierten. Allen Teilnehmern. Und allen Unternehmern der Schweiz.  
Weil sie mit ihren Ideen und ihrer Leistung Werte und Arbeit schaffen.  
Sind auch Sie ein Unternehmer? Kontaktieren Sie uns unter der Gratisnummer 0800 88 88 71.

[credit-suisse.com/unternehmer](http://credit-suisse.com/unternehmer)