LEADER
SPECIAL
www.leaderonline.ch
Oktober 2017
Preis Fr. 5.00

Kandidaten:

Sechs starke Firmen im Final

Seite 6

Urs P. Gauch:

«Wir kennen die Bedürfnisse der KMU»

Seite 10

Raiffeisen

Unternehmerpreis Ostschweiz 2017

Vorwärts in die Zukunft. Am Schweizer Digital-Day im RUZ.

Was bedeutet Digitalisierung für die Praxis? Wo liegen die Chancen, wo die Stolpersteine? Erfahren Sie es von Unternehmern, die es wissen müssen: Am ersten Schweizer Digital-Day von digitalswitzerland im RUZ Gossau. Begleiten Sie uns auf eine Reise in die digitale Zukunft und machen Sie sich ein Bild davon, welche Möglichkeiten sich für KMU ergeben.

Willkommen zur kostenlosen Infoveranstaltung Digital-Day von digitalswitzerland im RUZ Gossau. Seien Sie live dabei, wenn Unternehmer zeigen, was die digitale Zukunft bringt – von Cyberrisiken, über Prozessoptimierungen, über Blockchains bis hin zu Industrie 4.0.

Digital-Day by digitalswitzerland
Kostenlose Infoveranstaltung

21. November 2017
7.30–13.00 Uhr

Anmeldung unter:
www.ruz.ch/digitaldaygossau

Raiffeisen Unternehmerzentrum AG
Fabrikstrasse 7, 9200 Gossau
Tel. 071 388 62 00 I www.ruz.ch

RAIFFEISEN

Das Unternehmerzentrum der Raiffeisen Gruppe

RUZ

Gold für die Antriebsfedern der Wirtschaft

Als Anerkennung für gut funktionierende, innovative Unternehmen, die die Schweizer Wirtschaft prägen, wird 2017 zum ersten Mal der Raiffeisen Unternehmerpreis Ostschweiz verliehen.

Alle Unternehmen bis zu einer Grösse von 150 Angestellten, die sich durch innovatives Denken und Handeln nachhaltige Wettbewerbsvorteile erarbeitet haben, konnten sich für die Auszeichnung bewerben.

Als Mitglied der achtköpfigen Jury hatte ich die spannende und auch sehr herausfordernde Aufgabe, mitzuentscheiden, welche sechs der über 60 angemeldeten Firmen es letztlich ins Finale schaffen.

Das Teilnehmerfeld führte uns eindrücklich vor Augen, welch immenser Innovationsgeist in der Ostschweiz herrscht. Zahlreiche KMU vollbringen in ihrer jeweiligen Branche – oftmals unbemerkt von der breiten Öffentlichkeit – Spitzenleistungen, die nicht nur das Unternehmen selbst, sondern auch dessen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie unseren Wirtschaftsraum als solchen vorantreiben.

Mit dem Raiffeisen Unternehmerpreis möchten wir ihnen eine würdige Plattform bieten. Wir möchten sichtbar machen, dass die Ostschweiz einen Nährboden für zukunftsgerichtete KMU darstellt. Wir zeichnen jene Firmen aus, die sich nachhaltig, erfolgreich und innovativ am Markt zu behaupten wissen.

In der Jury haben wir uns bei der Evaluation nicht nur mit harten Erfolgszahlen beschäftigt. Vielmehr beschäftigen wir uns auch mit Fragen zu Einzigartigkeit, Nachhaltigkeit, Entwicklungsmöglichkeiten, regionale Verwurzelung oder Authentizität. In solchen Prozessen wird einem selbst einmal mehr bewusst, in wie vielen Disziplinen Unternehmerinnen und Unternehmer gefordert werden – und dies nicht punktuell, sondern tagtäglich. Das verdient Respekt und Anerkennung.

Im Namen der gesamten Jury gratuliere ich sämtlichen Finalisten zu ihrem feinen Gespür, zu ihrem Tatendrang und nicht zuletzt auch zu ihrem Beitrag, die Ostschweizer KMU-Landschaft zu stärken. Mögen sie die Verleihung vom 9. November nutzen, um für einmal inne zu halten und ihren Erfolg zu feiern.

Gabriela Manser
Verwaltungsratspräsidentin der Goba AG, Mineralquelle und Manufaktur
Jurymitglied Raiffeisen Unternehmerpreis Ostschweiz 2017

Die Jury

- Gabriela Manser, Unternehmerin und VRP Goba AG, Mineralquelle und Manufaktur, Gontenbad
- Alfred Müller, VRP Stutz AG Bauunternehmungen, St.Gallen/Frauenfeld/Hatswil
- Urs Schneider, Präsident Thurgauer Verband der Raiffeisenbanken
- Kurt Weigelt, Direktor IHK St.Gallen-Appenzell
- Stefan Dudli, Inhaber Lenz & Dudli Treuhandgesellschaft AG, Gossau
- Urs Frey, Mitglied der Geschäftsleitung, Leiter Consulting & Services KMU-Institut der Universität St.Gallen
- Kurt Müller, Leiter Raiffeisen Unternehmerzentrum Gossau
- Daniel Ettlinger, Leiter Verlagsservices, Druck und Reichweitenmedien, Mitglied der erweiterten Unternehmensleitung NZZ-Mediengruppe

Impressum:

SPECIAL zum Raiffeisen Unternehmerpreis Ostschweiz 2017

Magazin LEADER, MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, 9001 St.Gallen, Telefon 071 272 80 50, Fax 071 272 80 51, leader@metrocomm.ch, www.leaderonline.ch | Verleger: Natal Schnetzer | **Redaktion:** Stefan Millius | **Fotografie:** Gian Kaufmann, zVg| **Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer, nschnetzer@metrocomm.ch | **Anzeigenleitung:** Martin Schwizer, mschwizer@metrocomm.ch | **Marketingservice/Aboverwaltung:** Fabienne Schnetzer, info@metrocomm.ch | **Abopreis:** Fr. 60.– für 18 Ausgaben | **Erscheinung:** Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben | **Satz:** Béatrice Lang, blang@metrocomm.ch | **Druck:** Ostschweiz Druck AG, 9300 Wittenbach
LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genemigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung. ISSN 1660-2757

KOCH

e suuberi Sach!

KOCH AG | Strassen- & Tiefbau | Kies & Beton | Recycling | Deponie | Transport | koch-appenzell.ch

Die besten Werkzeuge von Profis für Profis.
VW Nutzfahrzeuge.

Wer hart arbeitet, braucht dafür robuste und zuverlässige Werkzeuge. Der flinke Caddy, der praktische Transporter, der geräumige Crafter und der kräftige Amarok sind jeder Aufgabe gewachsen. Wirtschaftlich und zuverlässig erledigen sie ihren Job und unterstützen Sie bei jeder Herausforderung. Entscheiden Sie sich also für die richtigen Werkzeuge. Damit Sie sich voll und ganz Ihrer Arbeit widmen können.
VW Nutzfahrzeuge. Die beste Investition.

Nutzfahrzeuge

PP Autotreff AG
Arbonerstrasse 19
9300 Wittenbach SG
T +41 71 292 32 12
www.ppautotreff.ch

PP Autotreff. Professionell. Persönlich.

Eine Auszeichnung für Innovation und Mut

Erstmals überhaupt wird am 9. November 2017 der Raiffeisen Unternehmerpreis Ostschweiz verliehen. Belohnt wird mit der Auszeichnung ein Unternehmen, das sich durch Innovation ausgezeichnet hat. Neben dem Hauptpreis wird auch ein Publikumspreis verliehen. Sechs Unternehmen stehen im Finale.

Zur Teilnahme aufgerufen wurden Ostschweizer Unternehmen bis zu einer Grösse von 150 Mitarbeitern, «die sich durch innovatives Denken und Handeln nachhaltige Wettbewerbsvorteile erarbeiten», wie es in der Ausschreibung heisst. «Der Raiffeisen Unternehmerpreis Ostschweiz ist ein Symbol für dynamische Unternehmensentwicklung und modernes unternehmerisches Denken und Handeln», so die Preisstifter. Über 60 Firmen haben sich angemeldet, sechs von ihnen wurden zu Finalisten gekürt.

Versteckte Champions

Aufgekommen ist die Idee eines eigenen Unternehmerpreises aus den Reihen des Raiffeisen Unternehmerzentrums (RUZ). Dort hatte man erkannt: Zwar herrscht kein Mangel an Auszeichnungen für erfolgreiche Firmen, doch konzentrieren sich viele davon auf grössere Betriebe. Ziel des neuen Preises ist es, auch «versteckten Champions» aus KMU und Gewerbe eine Bühne zu geben und ihnen so Wertschätzung zu zeigen. Im Zentrum stehen die «K» aus KMU, kleinere, inhabergeführte Unternehmen, die in der Öffentlichkeit meist weniger bekannt sind, aber in ihrem Bereich Herausragendes leisten.

Eine besondere Bedeutung kommt auch dem Publikumspreis zu: Nicht nur die Jury, sondern jedermann soll sich über die Firmenbeschreibungen und kurze Filmclips über die Unternehmen informieren und eine Wahl treffen können. Ein Ziel ist es laut Raiffeisen auch, bei dem einen oder anderen Betrachter die Lust zu wecken, selbst eine Unternehmerlaufbahn einzuschlagen.

Ziel des neuen Preises ist es, auch «versteckten Champions» aus KMU und Gewerbe eine Bühne zu geben.

Zahlreiche gute Anwärter

Die sechs Finalisten geben ein vielfältiges und durchaus repräsentatives Bild der Ostschweizer KMU-Landschaft wieder. Bei der Auswahl der Finalisten hatte die Jury die Qual der Wahl: Über die sechs gekürten Firmen hinaus gab es eine Vielzahl weiterer, welche die Anforderungen erfüllten. Dass sie den Sprung unter die Finalisten nicht geschafft haben, ist daher keineswegs mangelnder Qualität der Bewerbung zuzuschreiben, sondern zeigt, wie reich die Region Ostschweiz an innovativen Unternehmen ist.

Die Präsentation der Finalisten und die Verleihung des 1. Raiffeisen Unternehmerpreises Ostschweiz erfolgt am Donnerstag, 9. November, ab 17 Uhr unter dem Beisein der Medien im Raiffeisen Unternehmerzentrum in Gossau.

Sechs starke Finalisten im Rennen

Sie sind erfolgreich, innovativ und in der Region verwurzelt: die sechs Finalisten beim ersten Raiffeisen Unternehmerpreis der Ostschweiz. Was sie auszeichnet, wie sie gewachsen sind und wie sie die Zukunft meistern wollen, erfahren Sie im Kurzporträt der nominierten Unternehmen.

«Gutes pflegen und Neues bewegen»

Die Böhli AG Bäckerei-Confiserie in Appenzell ist ein gutes Beispiel für ein Familienunternehmen, das historisch gewachsen ist und sich stetig weiterentwickelt hat. 90 Mitarbeiter sorgen dafür, dass traditionelle Spezialitäten ebenso im Angebot stehen wie moderne Kreationen.

41 Bäckereien gab es in Appenzell Innerrhoden, als Firmengründer Alfred Sutter 1941 eine weitere ins Leben rief. Heute gibt es im Kleinkanton nur noch neun Bäckereien. Die Böhli AG hat diesen Strukturwandel nicht nur überstanden, sondern ging gestärkt daraus hervor: Neben zwei Filialen und einem kleinen «Brotlädeli» in Appenzell gibt es weitere Standorte in Teufen und Gais. Das Herzstück des Betriebs ist der 2914 umgebaute und modernisierte Produktionsbetrieb an der Weissbadstrasse in Appenzell.

Echt regionale Produkte

Die Teilnahme am Raiffeisen Unternehmerpreis sieht die Böhli AG als «Realitäts-Check»: Man betrachte sich selbst als innovatives Unternehmen und wolle nun sehen, ob diese Selbstwahrnehmung auch zutreffe. Für den Innovationsgrad gibt es zahlreiche Beispiele. So hat die Bäckerei-Confiserie vor einiger Zeit begonnen, gemeinsam mit Landwirten aus dem Appenzellerland eigenen Appenzeller Dinkel anzubauen, der für verschiedene Produkte eingesetzt wird. Zusammen mit weiteren Rohstoffen wie Milch, Rahm und Eier, die ebenfalls aus dem Appenzellerland stammen, bleibt die Wertschöpfungskette weitgehend in der Region – und die Kunden können sich für echt regionale Produkte entscheiden.

> «Jede Tradition hat einmal als Neuheit begonnen.»

Zum Produzenten geworden

Damit wurde die Bäckerei-Confiserie plötzlich selbst indirekt zum Rohstoffproduzenten. Die Landwirte stellen den Boden zur Verfügung, die Böhli AG steuert das weitere Verfahren – walzen, säen, ernten – zusammen mit Spezialisten. Nach ersten erfolgreichen Tests wurde 2016 bereits eine Anbaufläche von 4,55 Hektaren von fünf Landwirten mit dem Ziel bebaut, das Dinkelbrot ganzjährig anbieten zu können. Dazu kommen weitere Produkte wie «Chrömli» und Dinkelnudeln. Daneben finden sich bei Böhli weitere Spezialbrote, Pralinés und Schokoladespezialitäten, eine vielfältige Apéroauswahl, Torten und vieles mehr. «Jede Tradition hat einmal als Neuheit begonnen», lautet das Motto des Unternehmens. Darauf aufbauend wolle man weiterhin das Gute pflegen und Neues bewegen.

Mode für Leute mit Benzin im Blut

Innovative, stylische Motorradbekleidung: Dafür steht «The Rokker Company». Begonnen hat das Unternehmen in Widnau mit einer einzigen Jeans im Sortiment. Heute sind die «Rokkers» mit einem stark ausgebauten Angebot rund um die Welt aktiv.

Die potenziellen Kunden von «The Rokker Company» haben «ein bisschen Benzin im Blut», wie es die Gründer und Inhaber beschreiben, auch wenn längst nicht mehr nur Motorradfahrer dazugehören. Aus einer Motorradjeans wurde innerhalb von zehn Jahren eine Kollektion von 20 verschiedenen Modellen, dazu kommen Schuhe, Jacken, T-Shirts, Hemden, Funktionsunterwäsche und vieles mehr. Aus der Schweiz heraus entwickelte sich eine Geschäftstätigkeit in 35 Ländern; derzeit arbeitet das Unternehmen daran, den amerikanischen Markt zu bearbeiten und dort einen weiteren grossen Wachstumsschritt zu machen.

Funktion und Design

Neben dem Hauptsitz in Widnau betreibt «The Rokker Company» ein Lager im österreichischen Lauterach, ein Büro in Portugal sowie das Jeansfachgeschäft «Jeanswerk» in der St.Galler Innenstadt. Erreicht hat das Unternehmen das alles mit einer an sich einfachen Idee: Schützende Kleidung war früher praktisch im Alltag, aber selten attraktiv. «Hier haben wir mit unserer Firma angesetzt, und es war von Anfang an unser

Ziel, Motorradbekleidung zu machen, die von aussen nicht als solche erkannt wird», sagen die Gründer. Das spiegelt sich auch im Slogan «Style – Protection – Comfort».

Innovation für Händler

Innovativ sollen aber nicht nur die Produkte sein, sondern auch die Prozesse.

> Aus einer Motorradjeans wurde eine Kollektion von 20 verschiedenen Modellen.

Entwickelt wurde unter anderem die weltweit erste extrem abriebfeste und zu 100 Prozent wasserdichte Motorrad-Jeans, die aussieht wie eine Alltags-Jeans. Für Händler bauten die Widnauer einen spezifischen Onlineshop, der die Lagerbestände und damit die Verfügbarkeit in Echtzeit zeigt. Insgesamt werden bei «The Rokker Company» heute 14 Personen beschäftigt. Von der Teilnahme am Raiffeisen Unternehmerpreis erhofft sich das Unternehmen eine gesteigerte Bekanntheit bei einem noch breiteren Publikum.

Mit Spezialitäten auf einem umkämpften Markt

Von Deutschland über Russland bis in die USA und nach Australien werden Käsespezialitäten aus dem Toggenburg genossen. Die Bütschwil Käse AG ist als Familienbetrieb weltweit mit ihren Produkten präsent und übernimmt von der ersten Idee bis zur Auslieferung an den Kunden alle Schritte in Eigenregie.

Die Schweiz, Deutschland, Österreich, Russland, USA, Niederlande, Australien, Grossbritannien und Belgien: Diese Länder bilden derzeit das Absatzgebiet der Bütschwil Käse SG. Zu den Zielgruppen gehören Käsehändler, Distributoren, Ladenketten, Spezialitätenläden, die Gastronomie, Marktfahrer und ganz einfach Käseliebhaber von jung bis alt. Der Familienbetrieb wird seit vier Jahren in der dritten Generation geführt. Der Mitarbeiterbestand von heute 13 Personen wird noch in diesem Jahr auf 16 erweitert. Bis zu neun Millionen Liter Milch werden jedes Jahr von 67 Toggenburger Bauernbetrieben geliefert und zu 800 Tonnen Käsespezialitäten verarbeitet.

Aktiv im EU-Raum

In diesem Jahr gründete die Bütschwil Käse AG eine eigene Handelsfirma für den EU-Raum, die Bütschwil Käse GmbH mit Sitz in Konstanz. Auf diese Weise kann das Unternehmen den Kunden in der Europäischen Union einen noch besseren Service anbieten. Der Käsemarkt ist hart umkämpft, wie die Firmeninhaber betonen: «Durch den tiefen Euro ist der Importdruck riesig und das Exportieren der Produkte schwierig.» Die Bütschwil Käse AG ging deshalb neue Wege: Zum einen wurden neue Produkte kreiert, zum anderen viel in Verkauf und Marketing investiert.

Alles aus einer Hand

Als Stärke bezeichnet es das Unternehmen, dass man als authentischer Käsereibetrieb keinen Aufwand scheue. Die Firma produziert, veredelt, regelt den Zoll und liefert aus einer Hand von der Produktion bis zum Verkauf des Produktes an den Kunden weltweit

> Bis zu neun Millionen Liter Milch werden jedes Jahr zu 800 Tonnen Käsespezialitäten verarbeitet.

– alles aus einer Hand. Mit grossem Knowhow werden neue Produkte von höchster Qualität für Kundenwelt weltweit produziert.
Für den Raiffeisen Unternehmerpreis Ostschweiz hat sich die Bütschwil Käse AG beworben, weil die Voraussetzungen des Wettbewerbs genau auf das eigene Unternehmen zugeschnitten sind. «Wir sind stolz auf unseren Familienbetrieb und möchten diesen gerne der Öffentlichkeit näherbringen», heisst es weiter.

Smarte LED-Lösungen

Die Smarterion AG entwickelt und fertigt an zwei Standorten in Sargans Standard- und Sonderlösungen von LED-Beleuchtungen. Zahlreiche Innovationen sorgen dafür, dass das Unternehmen in einem umkämpften Markt wettbewerbsfähig bleibt und weiter wachsen will. Schon heute gehört die Smarterion AG in der Schweiz zu den führenden Herstellern in ihrem Bereich. Sie zeichnet sich durch Speziallösungen bei LED-Beleuchtungen aus. Gefragt ist hier Know-how in den Bereichen Engineering, Fertigung und Prozesse. «Damit sind wir ein wertvoller Partner für OEM-Leuchtenhersteller, den Elektrogross- und den Lichtfachhandel, denn diese haben damit den Vorteil, ihren Kunden auch Sonderlösungen ergänzend zu ihrem bestehenden Sortiment anbieten zu können», sagt das Unternehmen dazu. In Zusammenarbeit mit Kunden, Bauherren und Lichtplanern lassen sich im Projekt modernste Lichtinszenierungen als wichtiger Teil der gesamten Architektur umsetzen.

> Auf einer Produktionsfläche von über 1500 Quadratmetern werden alle Produkte in Sargans gefertigt.

Hoher Qualitätsstandard

Aktuell zählt die Smarterion AG 38 Mitarbeiter, und das Unternehmen sieht die Möglichkeit, in den nächsten drei bis fünf Jahren weitere 20 Arbeitsplätze schaffen zu können. Auf einer Produktionsfläche von über 1500 Quadratmetern werden heute an den beiden Standorten in Sargans alle Produkte entwickelt und gefertigt. Damit ist einerseits die Nähe zu den Marktpartnern gegeben, andererseits resultiert daraus ein hoher Qualitätsstandard in Bezug auf das System, der für die komplexen Sonderlösungen von zentraler Bedeutung ist.

Niederlassung für EU-Raum

Ein modernster Maschinenpark ermöglicht eine variable Fertigung, um mit modernsten Technologien und einer hohen Flexibilität auf die Wünsche der Kunden eingehen zu können. Unterstützt werden die Prozesse durch eine firmeneigene ERP-Software, welche die Planung, Herstellung, Prüfung und Rückverfolgbarkeit aller gefertigten Produkte vereinfacht und damit eine hohe Qualität sicherstellt. Mit einem weiteren Standort in Rankweil bedient die dortige Smarterion Austria GmbH den EU-Raum.

Am Raiffeisen Unternehmerpreis nimmt die 2009 gegründete Firma teil, um den Bekanntheitsgrad des noch jungen Unternehmens in der Ostschweiz auszubauen und die Aktivitäten sowie die Leistungen der Smarterion AG vorzustellen.

Von Harvard bis zum Säntis

In der Ostschweiz angesiedelt, in der Welt zuhause: Die Konvekta AG aus St.Gallen ist mit ihren Systemen für Hochleistungs-Wärmerückgewinnung längst international ein Begriff. Basis für den Erfolg ist unter anderem eine Software, welche die optimalen Betriebsbedingungen berechnet.

Reduktion des Verbrauchs von nicht erneuerbaren Energien und damit eine Verminderung des CO_2-Ausstosses: Das ist das erklärte Ziel der Konvekta AG, die Hochleistungs-Wärmerückgewinnungssysteme (WGR) für Lüftungs- und Klimaanlagen von Gebäuden entwickelt und produziert. Wer in diese Technologie investiert, will sicher sein, dass sich die Anlage innerhalb einer vernünftigen Zeitspanne amortisiert. Entsprechend ist jede Anlage spezifisch für das jeweilige Projekt optimiert.

> Einsatz finden die Konvekta-Systeme rund um den Globus.

Software überwacht

Um diese Leistung mit derzeit rund 50 Mitarbeitern erbringen zu können, arbeitet das Unternehmen mit einer eigenen Regel- und Überwachungssoftware. Sie berechnet, regelt und überwacht die optimalen Betriebsbedingungen. Das Resultat wird dem Betreiber und der Konvekta grafisch dargestellt übermittelt und so das Verbesserungspotenzial umgehend aufgezeigt. Einsatz finden die Systeme rund um den Globus: US-Universitäten wie Harvard und Yale, die ETH Zürich, die Universität Tübingen und eine ganze Reihe von Kliniken, Banken, Chemie- und Pharmaunternehmen sowie Industriebetriebe setzen auf die Lösungen der Konvekta AG. Aber auch in der eigenen Heimregion ist das Unternehmen präsent, beispielsweise im Hotel Säntis.

Weltweit tätig

Die 1949 gegründete Konvekta AG ist zu 100 Prozent in Familienbesitz und verfügt über Niederlassungen in Deutschland sowie in den USA. Seit 2013 wird der Markt Österreich mit eigenen Mitarbeitern betreut, und derzeit laufen die Planungen für eine eigene Niederlassung in China. 80 Prozent der Angestellten sind im Stammhaus in St.Gallen tätig. Dank kontinuierlicher Innovation ist die Konvekta heute Technologieführerin bei mehrfachfunktionalen Hochleistungs-WRG-Systemen. Vom Unternehmerpreis erhofft sich die Konvekta AG nicht nur einen Werbeeffekt, sondern auch mehr Bewusstsein für das Unternehmen in der Schweiz und vor allem in der Ostschweiz.

Nachhaltigkeit in der Bauindustrie

Über die eigene Region hinaus ist die Koch AG in Appenzell im Strassen- und Tiefbau, in der Ver- und Entsorgung und mit Aushubdeponien für den Bau tätig. Zu den Innovationen des Familienunternehmens gehört unter anderem eine der ersten stationären Aushubwaschanlagen in der Ostschweiz.

Ein Erfolgsfaktor ist einer der modernsten Maschinenparks.

Beide Appenzell, der Raum St.Gallen und die Region Bischofszell gehören zum Marktgebiet der Koch AG. Hier bedient sie die Bauwirtschaft, zu der die öffentliche Hand und private Bauherren gehören, mit ihren Dienstleistungen. Der Familienbetrieb, gegründet 1959, ist in zweiter Generation im Besitz und unter der Führung der Gebrüder Koch. Rund 90 Mitarbeiter, darunter bis zu fünf Lehrlinge, sind an den Standorten Appenzell, Bischofszell, Gais und St.Gallen aktiv.

Qualität und Flexibilität

Man zeichne sich unter anderem durch den Handwerkerstolz der Mitarbeiter aus, erklären die Inhaber: «Dadurch gelingt es uns, uns in Qualität, Flexibilität und vor allem auch im Tempo auf den Baustellen von der Konkurrenz abzuheben.» Ein weiterer Erfolgsfaktor ist einer der modernsten Maschinenparks. Im umkämpften Baumarkt, vor allem beim Tiefbau, ist heute die Ressource Deponieraum äusserst knapp. Auch der Import von Kiesmaterial und der Export von Aushub ins nahe Ausland aus Kostengründen durch den tiefen Euro oder aus ökologischen Gründen ist eine Herausforderung für Unternehmen wie die Koch AG.

Nachhaltigkeit steigern

Auf der Suche nach Innovationen erstellte das Appenzeller Unternehmen eine der ersten stationären Aushubwaschanlagen der Ostschweiz. Unter Einsatz modernster Technologie wird so die Ressource Deponieraum geschont, der Aushub als Baustoff grösstenteils wiederverwertet und mit Gegenfuhren die Anzahl der Transporte minimiert. Weitere Transporte, vor allem ins Ausland, entfallen. Zudem lassen sich so die Preise optimieren und die Wettbewerbsfähigkeit verbessern. Indem der Kreislauf mit der Baustelle geschlossen wird, ist eine höhere Nachhaltigkeit möglich.

Die Teilnahme am Unternehmerpreis soll helfen, das Bewusstsein für die Möglichkeit der Wiederverwertung von kieshaltigem Ausbau zu verbessern und einer breiten Öffentlichkeit zu zeigen, dass die Bauindustrie viel unternimmt, um die Nachhaltigkeit zu steigern.

Anzeige

businessbroker
Erfolgreich in die Zukunft

Business Broker AG
Florastrasse 44 CH-8008 Zürich
T +41 (0)44 420 11 11 info@businessbroker.ch

	Referenz	Umsatz	Preis
Der Spezialist im Handel mit Natur- und Kunststein	CH0100888	CHF 1‘500‘000.–	CHF 650‘000.–
Lukrativer Senkrechtstarter im Bereich Smartphone-Zubehör	CH0100933	CHF 356‘000.–	CHF 290‘000.–
Renommierte Sprachschule mit mehreren Standorten	CH0100723	CHF 674‘000.–	CHF 475‘000.–
Lokal verwurzelter Likör-Produzent mit einzigartigen Rezepturen	CH0100863	CHF 625‘000.–	CHF 750‘000.–
Umsatz- und margenstarke Werbeunternehmung	CH0100867	CHF 2‘762‘000.–	CHF 3‘200‘000.–
Zulieferer für die Pharma- und Chemiebranche	CH0100906	CHF 722‘000.–	CHF 270‘000.–
Hersteller von Verbrauchsgütern im Bereich Sicherheit	CH0100869	CHF 808‘000.–	CHF 1‘400‘000.–
Handelsfirma mit einzigartigen Kosmetik- und Wellnessprodukten	CH0100835	CHF 264‘000.–	CHF 600‘000.–
Medienunternehmen mit internationaler Ausrichtung	CH0100845	CHF 3‘500‘000.–	CHF 4‘900‘000.–
Top Automobilwerkstätte an attraktiver Lage	CH0100032	CHF 1‘000‘000.–	CHF 390‘000.–
Attraktives Sanitärunternehmen in der Region Baden	CH0100807	CHF 864‘000.–	CHF 380‘000.–
Frachtspediteur mit branchenspezifischen Speziallösungen	CH0100492	CHF 4‘600‘000.–	CHF 3‘150‘000.–

www.businessbroker.ch

«Wir kennen die Bedürfnisse der KMU»

Mit dem Raiffeisen Unternehmerpreis legt Raiffeisen ein klares Bekenntnis dafür ab, wie wichtig die KMU in der Schweiz sind. Das Engagement für kleine und mittlere Unternehmen gehört aber schon seit Anbeginn zur Philosophie der Bank. Urs P. Gauch, Leiter Departement Firmenkunden bei Raiffeisen, im Gespräch über die Bedürfnisse von KMU und darüber, mit welchen Angeboten sie bei Raiffeisen abgedeckt werden.

Urs P. Gauch, Raiffeisen versteht sich unter anderem als Bank für KMU. Was muss eine Bank mitbringen, die diesen Anspruch erfüllt?
Zum einen muss das Dienstleistungsportfolio den Bedürfnissen eines KMU entsprechen. Dazu gehören Produkte wie ein KMU-freundlicher Zahlungsverkehr, das Liquiditätsmanagement, das Kreditangebot und weitere. Ebenso wichtig ist aber, dass eine Bank selber unternehmerisch denkt, den festen Willen hat, Unternehmer bei ihrer Arbeit zu unterstützen und die Anliegen von KMU auch versteht. Wir erfüllen alle diese Kriterien. Unsere 255 Banken sind selbst eigenständige Unternehmen mit grossem Handlungsspielraum. Und sie sind ja gerade mit dem Ziel entstanden, den KMU zu helfen.

«Für uns sind die KMU stets ein zentrales Standbein geblieben.»

Dann ist Raiffeisen auch historisch betrachtet eine KMU-Bank?
Auslöser der Gründung von Raiffeisen war der Gedanke, Bauern und Gewerbebetrieben Hilfe zur Selbsthilfe zu bieten. Damals stand im Vordergrund, auch Kleinunternehmen einen Kredit zu gewähren und das Geld im lokalen Kreislauf zu halten. In den vergangenen Jahren wurde der KMU-Bereich von Raiffeisen in der Öffentlichkeit vielleicht etwas weniger wahrgenommen, weil das Hypothekargeschäft immer wichtiger wurde und wir in diesem Bereich inzwischen Marktführer sind. Für uns sind die KMU jedoch stets ein zentrales Standbein geblieben. Das zeigen auch unsere 160 000 Unternehmenskunden, zu denen wir eine Beziehung pflegen.

In den Anfängen war die Kreditvermittlung also ein wichtiger Pfeiler. Ist das heute nach wie vor so?
Das spielt natürlich nach wie vor eine grosse Rolle für KMU, und Raiffeisen ist in diesem Bereich auch gut aufgestellt. Wir stellen beispielsweise eine grosse Nachfrage nach unserem einfach aufgebauten Leasingprodukt fest, das Unternehmern innerhalb weniger Stunden eine Bewilligung für Anschaffungen bis zu 300 000 Franken ermöglicht. Das ist in Zeiten, in denen Entscheidungen oft schnell gefällt werden müssen, eine wertvolle Hilfe. Geht es um Investitionen in eine neue Maschine oder ein Fahrzeug, bieten wir damit ein schnelles und unkompliziertes Verfahren. Aus unserer Sicht reicht das aber noch nicht, um wirklich eine KMU-Bank zu sein.

Was braucht es darüber hinaus?
Es geht auch darum, einem KMU das Tagesgeschäft leichter zu machen. Das tun wir beispielsweise, indem wir die Schnittstelle zwischen Zahlungsverkehr und Buchhaltung öffnen, um die Administration zu vereinfachen und Arbeit und Zeit einzusparen. Damit ist es möglich, viele manuelle Schritte digital zu erledigen. Der Trend zur Digitalisierung ist allgemein klar erkennbar. Ein Unternehmer schätzt den persönlichen Kontakt zum Berater, beispielsweise in Finanzierungsfragen. Gewisse Dienstleistungen nimmt er aber gerne online wahr, weil er das zeitlich unabhängig und flexibel tun kann. Deshalb schaffen wir die entsprechenden Angebote, bieten aber immer auch die persönliche Beratung an.

Die Maschine löst den Menschen also auch im Bankgeschäft nicht ab?
Nein, sie ergänzen einander, und gerade im KMU-Bereich gilt das im Speziellen. Das Beratungsgespräch bleibt zentral. Das grösste

Plus für KMU bei der Zusammenarbeit mit Raiffeisen liegt aus meiner Sicht gerade darin, dass wir die Entscheidungsträger in den Unternehmen persönlich kennen und ihre Bedürfnisse verstehen. Dafür sorgt unsere Nähe. Die Mitarbeitenden in unseren 255 Raiffeisenbanken, von der Leitung bis zum einfachen Angestellten, sind in ihrer Region verankert. Viele engagieren sich im lokalen Gewerbeverein oder sonstigen Vereinen, sie besuchen Gewerbeausstellungen und sind einfach Teil des täglichen Lebens vor Ort. Sie betrachten also nicht einfach eine Bilanz, sondern kennen die Menschen, die hinter dem Unternehmen stehen. Jede unserer Genossenschaften hat einen eigenständigen Verwaltungsrat, für den das auch gilt. Oft nehmen dort lokale Unternehmer Einsitz, welche die jeweiligen Verhältnisse sehr gut kennen.

Bleiben die KMU aus Ihrer Sicht auch in Zukunft eine bedeutende Kundengruppe für Raiffeisen?

Bei der Gründung unserer Genossenschaft stand der Wunsch im Vordergrund, dem Unternehmertum in unserem Land und damit dem Wirtschaftsstandort Schweiz Sorge zu tragen. Erst kürzlich hat eine Studie des World Economic Forum (WEF) gezeigt, dass die Schweiz das wettbewerbsfähigste Land der Welt ist. Unser Wohlstand hängt direkt von dieser Wettbewerbsfähigkeit ab, und die KMU tragen einen wesentlichen Teil dazu bei. Dem wollen wir Sorge tragen und mithelfen, dass das auch in Zukunft so bleibt.

«Die KMU tragen einen grossen Teil zu unserem Wohlstand bei.»

Welche Rolle spielen dabei die Raiffeisen Unternehmerzentren?

Eine wesentliche. Denn wie gesagt müssen wir gerade in diesen Zeiten des Wandels die Unternehmen nicht nur mit Krediten, sondern in einer Vielzahl von Themen helfen. Und genau in diese Bresche springen die Raiffeisen Unternehmerzentren. Sie bieten einerseits einen lokalen Unternehmerclub mit schweizweiter Vernetzung, sind anderseits aber auch Werkstätten, in denen konkrete Antworten auf strategische und operative Schlüsselfragen erarbeitet werden. Hier begegnen Unternehmer Unternehmern und schreiben damit gemeinsam die Erfolgsgeschichte der Schweizer KMU weiter.

Nominiert für den 1. Raiffeisen Unternehmerpreis Ostschweiz!

konvekta

Sorglos-Paket – alles aus einer Hand

Hochleistungs-KVS-Wärme-Rückgewinnungs-Systeme

Hohe Betriebssicherheit!
Garantierte Energie-Einsparung!
Geringer Unterhaltsaufwand!
Kein Performance Gap!

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser!

Um diesem Umstand Rechnung zu tragen, bietet Konvekta mit der neuen Controller-WRG-Generation «Eiger», permanente Funktionsüberwachung und den Nachweis der garantierten Leistungen.

Grundlage für die Beurteilung des Betriebs und der Energieeffizienz bildet ein Vergleich zwischen den theoretisch berechneten Soll-Werten bei den gemessenen Betriebsbedingungen und den effektiv erzielten Ist-Werten. Die von «Eiger» errechneten Daten und graphischen Darstellungen werden auf einem Touchscreen sowie im Internet (passwortgeschützt) dargestellt.

Der Betreiber sieht auf einen Blick, wo die Störung aufgetreten ist, und kann so innerhalb kurzer Zeit das Problem beheben. Das Konvekta-Auge funktioniert nach einem einfachen Ampel-System und meldet Störungen direkt dem Betreiber.

Beim Auftreten einer Störung kann eine Anlage über den Fernzugriff im Handbetrieb gefahren werden. Damit lassen sich Störungen einfacher und schneller beheben. Gleichzeitig wird dadurch die Betriebs-Sicherheit wesentlich erhöht.

Konvekta AG
CH-9015 St.Gallen info@konvekta.ch
+41 71 311 16 16 www.konvekta.ch

kraftwerk.ag

RUZ: Ein Begleiter auf Augenhöhe

2014 wurde in Gossau SG das erste Raiffeisen Unternehmerzentrum (RUZ) eröffnet, in den Folgejahren folgten weitere in Baar ZG und Aarau-West AG. Die Zwischenbilanz fällt positiv aus. Beratung und Begleitung von Unternehmern für Unternehmer, praxisbezogen und modular aufgebaut: Das Konzept erfüllt sichtlich ein Bedürfnis, wie ein Besuch im RUZ Gossau zeigt.

Kurt Müller, Leiter RUZ Gossau (links) mit Matthias P. Weibel, Geschäftsführer RUZ Schweiz.

Wer ein KMU führt, steht täglich vor vielen Fragen und Herausforderungen aus den verschiedensten Bereichen. Kurt Müller, Leiter des RUZ Gossau, weiss das aus eigener Erfahrung: 25 Jahre lang war er in der Industrie

«Ein Unternehmer ist von Natur aus neugierig und will vorwärtskommen.»

tätig, 20 Jahre lang führte er ein Unternehmen. Müllers Biografie ist typisch für das RUZ: Hier stehen Berater resp. Begleiter an der Front, die den Firmenalltag selbst kennen und ihr Wissen und ihre Erfahrung nicht nur aus Vorlesungen mitnehmen, sondern viele der Szenarien, vor die ein KMU gestellt wird, selbst erlebt haben. «Niemand kann alles selbst oder macht alles selbst gerne», sagt Müller. «Es ist eine grosse Hilfe, für einzelne Themen oder auch das grosse Ganze einen Ansprechpartner zu haben, der einen versteht.» Genau das wird im RUZ geboten.

Zunehmende Komplexität

Was in den Räumen in Gossau zu sehen ist, ist das Herzstück. Darüber hinaus verfügt das RUZ im Hintergrund über ein grosses Netzwerk an Schweizer Unternehmern – die RUZ-Experten –, die bedarfsgerecht beigezogen werden. Der klare Anspruch: Hat ein Unternehmen eine Herausforderung zu stemmen, soll er beim RUZ auf ein Gegenüber treffen, das seine Branche kennt und weiss, wovon die Rede ist. Kurt Müller: «Wir haben hier einen Ort der Begegnung geschaffen, der den Austausch ermöglicht.» Das sei heute wichtiger denn je. Denn die Komplexität gerade auch für KMU nimmt zu. Themen wie Digitalisierung, Innovationsdruck, Fachkräftemangel, Wettbewerbsdruck aufgrund der Globalisierung oder der starke Schweizerfranken beschäftigen viele Betriebe. Hinzu kommen steigende gesetzliche Auflagen. Für den Unternehmer bleibt immer das eigentliche Tagesgeschäft im Zentrum – und entsprechend fehlt es oft an Zeit, sich um alles andere zu kümmern.

Beim RUZ versteht man sich denn auch nicht einfach als externer Berater, sondern als Sparringpartner, mit dem man Ideen kreieren und Erfahrungen austauschen kann, der aber auch eine wertvolle zweite Meinung beisteuert. Es sei wichtig, ehrlich und offen miteinander zu sprechen und das Gegenüber nicht bloss in seiner Darstellung der Dinge zu bestätigen, wie das leider oft der Fall sei. Der

direkte Ansprechpartner ist dabei meist der Inhaber des Unternehmens; miteinbezogen in die Prozesse, die angestossen werden, sind aber auch die Angestellten bis hin zum Lehrling.

Ganzer Lebenszyklus

Zum Spektrum, welches das RUZ abdeckt, gehören operative und strategische Fragestellungen über den gesamten Lebenszyklus eines Unternehmens – von der Gründung bis zur Nachfolgeplanung. Nicht angeboten werden Treuhand- und Steuerdienstleistungen oder juristische Beratungen aus eigenem Haus. Das ganz bewusst: «Auf diesen Gebieten gibt es zahlreiche Anbieter, und wer zu uns kommt, wählt frei, mit wem er die konkrete Umsetzung angeht», erklärt Müller. Das bearbeitete Feld ist so schon breit genug, der betriebliche Alltag hält viele mögliche Herausforderungen bereit. Organisatorische oder personelle Fragen, Prozessanalysen, eine Neupositionierung, Kauf- oder Verkaufsabsichten, eine Verlagerung ins Ausland: Solche Schritte überfordern viele inhabergeführte Unternehmen, die parallel dazu ihren Betrieb zu führen haben.

> Beim RUZ versteht man sich nicht einfach als externer Berater, sondern als Sparringpartner.

Ein Unternehmer sei von Natur aus neugierig und wolle vorwärtskommen, weiss Müller, und auf diesem Weg sei es eine grosse Hilfe, eine Begleitung zu haben. Er nennt ein Beispiel: «Ein Inhaber führt seinen Betrieb 30 Jahre erfolgreich und hat eine riesige Berufserfahrung. Dann geht es auf einmal um die Nachfolge – und das macht er natürlich zum allerersten Mal. Er hat im Fall eines Fehlers keine Chance, es noch einmal mit denselben Interessenten zu versuchen.»

Die richtigen Fragen stellen

Wie intensiv die Begleitung durch das RUZ ist, entscheidet der Kunde. In manchen Fällen ist es ein einmaliger Austausch, in anderen entwickelt sich ein gemeinsamer Prozess über längere Zeit. «Der Einstieg ist immer ein kostenloses, unverbindliches Gespräch, in dem wir eine Auslegeordnung machen und herausfinden, was den Unternehmer konkret beschäftigt», so Kurt Müller. Danach folgen Vorschläge vonseiten des RUZ, aber der Kunde sei frei, was er aus diesen macht und mit wem. Zwar gebe es bei KMU aus allen Branchen wiederkehrende Themen, aber je nach Branche sei es wichtig, dass ein Berater den «Stallgeruch» der Branche des KMU-Inhabers mitbringe. Müller: «Nur dann werden die richtigen Fragen gestellt, und die beiden unterhalten sich auf Augenhöhe.»

Nach rund dreieinhalb Jahren RUZ Gossau zieht Kurt Müller ein erfreuliches Fazit: Man stelle fest, dass man in der Region «angekommen» und bekannt sei. Immer mehr KMU-Unternehmer finden den Weg ins RUZ; es gebe zahlreiche, welche die Dienste schon mehrfach in Anspruch genommen hätten, und viele neue Kunden kämen auf eine Empfehlung hin. Das Fundament für weiteres Wachstum sei gut. «Die Trendkurve zeigt klar nach oben, und wir spüren, dass wir bei den Unternehmen einen hohen Mehrwert bewirken», stellt Müller fest. Das Bedürfnis für die Idee hinter dem RUZ sei ausgewiesen.

Events für Unternehmer

Einen grossen Teil seiner Bekanntheit hat das RUZ Gossau den regelmässigen Veranstaltungen zu verdanken, an denen sich Unternehmer jeweils anhand von Experteninformationen über ein bestimmtes Thema ins Bild setzen können. Die entsprechenden Events sind offen für alle. Darüber hinaus hat das RUZ einen Unternehmerclub ins Leben gerufen, der in seiner Art mit über 1300 Mitgliedern bereits der grösste in der Schweiz ist. Auch hier finden Veranstaltungen statt, für die aber eine Mitgliedschaft die Voraussetzung ist.

Weitere Informationen unter www.ruz.ch.

Anzeige

«LEADING GIFTS»

Führen Sie auf der Geschenke-Hitliste Ihrer Kunden mit Individualität!

Individuelle Schachtel
Individueller Inhalt
Bleibende Erinnerung!

BÖHLI BÄCKEREI KONDITOREI CONFISERIE APPENZELL

Wir beraten Sie: ***office@boehli-appenzell.ch***
Betreff: b2b Kunden/Mitarbeitergeschenke

BÖHLI AG 9050 Appenzell 071 788 15 70

Führungsentwicklung für KMU-Praktiker: Mehr Führungsstärke für interne Aufsteiger.

Mehr Dynamik und Erfolg im Team. Mehr Sicherheit bei Führungsentscheiden. Mehr Selbstvertrauen und Führungsstärke. Unser Lehrgang «Führungsentwicklung für KMU-Praktiker» verleiht Schlüsselpersonen, die aus der Praxis heraus in leitende Positionen hineingewachsen sind, das Rüstzeug zur Führungs-Persönlichkeit. Sie werden dazu befähigt, ihre Führungsaufgaben im Alltag noch professioneller und besser umzusetzen.

Wir laden Sie ein zum kostenlosen Info-Event «Führungsentwicklung für KMU-Praktiker», um mehr über den erfolgreichen Lehrgang zu erfahren. Am Donnerstag, 21. Dezember von 16.30 bis 17.30 Uhr im RUZ Gossau. Dieser Lehrgang ist auf die Bedürfnisse von KMU und Gewerbe zugeschnitten und wird aufgrund der grossen Nachfrage ab Februar 2018 im RUZ Gossau bereits zum fünften Mal durchgeführt.

«Führungsentwicklung für KMU-Praktiker»
Kostenlose Infoveranstaltung
21. Dezember von 16:30 – 17:30 Uhr
Raiffeisen Unternehmerzentrum AG
Fabrikstrasse 7, 9200 Gossau
Tel. 071 388 62 00 I www.ruz.ch

RAIFFEISEN

Das Unternehmerzentrum der Raiffeisen Gruppe

RUZ

Business MemberPlus schafft Mehrwert für Unternehmen. Sichern Sie sich vielfältige Vorteile für Ihr Team sowie für Ihre Kunden. Geniessen Sie Rabatte auf VIP-Packages und Tickets für Events. Und profitieren Sie von Beiträgen für mehr Energieeffizienz sowie vom exklusiven Zugang zu den Raiffeisen Unternehmerzentren (RUZ).

raiffeisen.ch/bmp

RAIFFEISEN
Wir machen den Weg frei