inform

Das Magazin der IHK
Industrie- und Handelskammer
St.Gallen - Appenzell

«Eine eigenständige politische Kraft werden»

Kurt Weigelt: Ziele und Visionen des neuen IHK-Direktors

2 | 2007



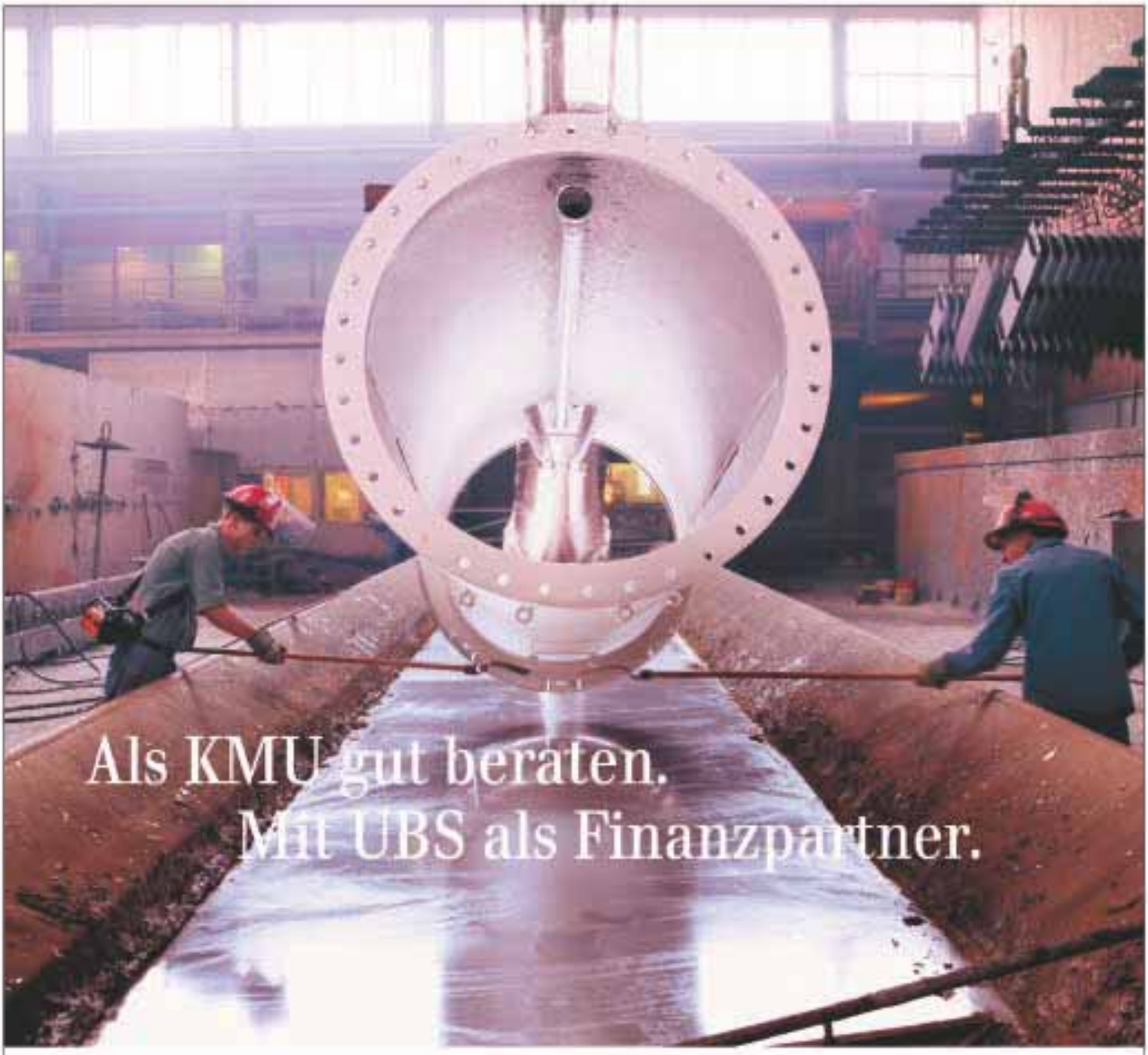
Aktualität:
Vorschau IHK-Generalversammlung 2007

Wirtschaft & Politik:
Zur Ausserrhoder Steuerpolitik

Know-how
Selbstmotivation von Führungskräften

IHK
Industrie- und Handelskammer

St.Gallen
Appenzell



Ein Betrieb, der sich durch Präzision, Sorgfalt und Können auszeichnet. Und ein Finanzpartner, der für optimale Bedingungen sorgt. Zusammen ein starkes Team. Auf dieser Vertrauensbasis entstehen Finanzlösungen, mit denen Sie Ihre Ziele erreichen. **Sie und UBS: eine Partnerschaft mit Zukunft.**

UBS AG
Philipp Roos
Leiter Firmenkunden Ostschweiz
Am Bahnhofplatz, 9000 St. Gallen
Tel. 071-221 83 30
philipp.roos@ubs.com

www.ubs.com/kmu

UBS



EDITORIAL

Personelle Wechsel wünscht man sich eigentlich nie, denn fast immer steht man vor dem Dilemma, entweder gegenüber Personen die Treue zu bewahren oder aber gegenüber der Sache. Wer je in einer Führungsfunktion gestanden ist, weiss um das schwierige Abwägen zwischen subjektiven Wünschen und Gefühlen und objektiver Notwendigkeit. Für einen Verband, dessen Leistungen nicht in Form von Gewinn- und Verlustrechnungen direkt sichtbar sind, läge ein hinauszögerndes Zuwarten nahe. Wenn sich die Situation aber so präsentiert, dass in einer strategischen Kernfrage weit auseinanderklaffende Vorstellungen über Prioritäten und Tempo vorherrschen, dann ist es unangenehme Pflicht der verantwortlichen Vorstandsmitglieder, personelle Schritte rasch und entschieden vorzunehmen.

Die Ablösung von Dr. Peter Schmid als Direktor der IHK fiel insofern besonders schwer, als dieser ja während langer Zeit auch im Vorstand der IHK, im Ausschuss und als Vizepräsident unserer Sache gedient hatte. Es liegt mir und dem Vorstand viel daran, dass diese verdienstvolle Tätigkeit den schwierigen letzten Monaten zum Trotz nicht in Vergessenheit gerät. Peter Schmid gebührt ein aufrichtiger Dank für seinen grossen Einsatz für die IHK St. Gallen-Appenzell.

Mit Dr. Kurt Weigelt konnte nahtlos eine ausgewiesene Führungskraft als Nachfolger gefunden werden. Wir schätzen uns sehr glücklich darüber, einen erfolgreichen Unternehmer an der Spitze der IHK-Geschäftsleitung zu wissen. Kurt Weigelt hat in seiner bisherigen Tätigkeit als Leiter und Eigentümer der Bürowelt Schiff AG bewiesen, dass es auch kleinen Anbietern in einem heftig umkämpften Markt möglich ist, sich erfolgreich zu positionieren. Nun wird es darum gehen, die juristischen Kenntnisse, die praktische Führungserfahrung und die unternehmerischen Energien in Einklang zu bringen und für unsere Belange nutzbar zu machen. Die Erwartungen von Vorstand und Ausschuss sind hoch, namentlich was die strategische Neuausrichtung der IHK auf Dienstleistungen an unsere immer globaler agierenden Mitgliedunternehmungen betrifft.

Dr. Konrad Hummler, Präsident IHK St.Gallen-Appenzell



Dr. Konrad Hummler, Präsident IHK St.Gallen-Appenzell



FHS St.Gallen
Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

Die Zukunft
im Griff

www.fhsg.ch
Mitglied der
Fachhochschule Ostschweiz FHO

Neues zum Erfolg führen:
Mit dem Innovationszentrum St.Gallen (IZSG)

Innovationen sind existenzielle Herausforderungen. Ihr professionelles Management entscheidet zunehmend über den Erfolg eines Unternehmens. Das **Innovationszentrum St.Gallen (IZSG)** verhilft neuen Ideen zum Erfolg!

Sind Sie bereit für die Zukunft?
Mehr Informationen erhalten Sie unter Tel. +41 71 226 12 00,
innovationszentrum@fhsg.ch oder www.fhsg.ch/innovationszentrum.

DACHCOM

Über 12'000 Unternehmen in der Schweiz zahlen im Jahr CHF 480.00 für eine Mitgliedschaft bei Creditreform.

Warum?





Darum!

Weil sie mehr Sicherheit durch Wirtschafts- und Bonitätsauskünfte bekommen. Weil sie so Ihre Liquidität markant verbessern und ihre Verluste verringern können. Weil sie fünf kostenlose Auskünfte pro Monat einholen können und freien Online-Zugriff auf allgemeine Wirtschafts- und Konkursinformationen haben. Viele weitere Vorteile erfahren Sie direkt.

+ Creditreform Egeli SGallen AG
Teufener Strasse 36
CH-9001 St. Gallen
Tel. +41 (0)71 221 11 21
Fax +41 (0)71 221 11 25
info@st.gallen.creditreform.ch

+ Creditreform Egeli Basel AG
Münchensteinerstrasse 127
CH-4002 Basel
Tel. +41 (0)61 337 90 40
Fax +41 (0)61 337 90 45
info@basel.creditreform.ch

+ Creditreform Egeli Zürich AG
Binzmühlestrasse 13
CH-8050 Zürich
Tel. +41 (0)44 307 80 80
Fax +41 (0)44 307 80 85
info@zuerich.creditreform.ch

www.creditreform.ch

Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.



INHALT

Aktualität

«Über noch nicht gelegte Eier sollte man nicht gackern» **Seite 6**
Der neue IHK-Direktor Kurt Weigelt im Gespräch

Generalversammlung mit vielen Höhepunkten **Seite 8**
Vorschau zur IHK-Generalversammlung 2007 in Wil

Wirtschaft & Politik

Warum ein Likör die Schweiz bewegt **Seite 19**
Das Cassis-de-Dijon-Prinzip und seine Auswirkungen auf die Schweiz

Anpassungsbedarf auch beim neusten Revisionsentwurf **Seite 20**
Zur Steuerpolitik in Appenzell Ausserrhoden

Know-how

Der Unternehmer als Selbstmotivationskünstler? **Seite 22**
Wie Unternehmer im Alltag Motivation tanken können

Effiziente Methoden der Konfliktlösung **Seite 25**
Die Mediation als Alternative zu gerichtlichen Auseinandersetzungen

Zwei Erfolgsgaranten im Geschäftsleben **Seite 27**
Business-Knigge zu Small-Talk und Networking

Die Segel bestimmen den Kurs, nicht der Wind **Seite 28**
Auf der Spur nachhaltig wirkender Erfolgsfaktoren: Teil 2

IHK

«e-origin» und Mwst-Rückforderung aus der EU **Seite 31**
Zwei neue Dienstleistungen der IHK und ihrer Partner

Ansprechpartner für die 1. Säule **Seite 33**
Die Ostschweizerische Ausgleichskasse für Handel und Industrie

Netzwerk

News-Flash **Seite 37**
Informationen von Partnern der IHK

«Ein entscheidender Wettbewerbsfaktor» **Seite 38**
Vorschau zum Ostschweizer Technologiesymposium

Agenda

Veranstaltungskalender der IHK **Seite 39**

Impressum

inform – Das Wirtschafts- und Verbandsmagazin der IHK Industrie- und Handelskammer St. Gallen - Appenzell

Herausgeberin IHK Industrie- und Handelskammer St. Gallen - Appenzell, Gallusstrasse 16, 9001 St. Gallen, Tel. 071 224 10 10, Fax 071 224 10 60, sekretariat@ihk.ch, www.ihk.ch | **Gesamtkoordination** Urs Schönholzer | **Redaktion** Marcel Baumgartner, Stefan Millius, Urs Schönholzer | **Redaktionsanschrift** wortwerk Medien GmbH, Neugasse 20, 9000 St. Gallen, Tel. 071 226 11 77, Fax 071 226 11 79, info@wortwerkmedien.ch, www.wortwerkmedien.ch | **Verlag** MetroComm AG, Zürcherstrasse 170, 9014 St. Gallen, Tel. 071 272 80 50, Fax 071 272 80 51, info@metrocomm.ch, www.metrocomm.ch | **Verlagsleitung** Natal Schnetzer | **Anzeigenleitung** Hans Küng | **Gestaltung/Layout** Aspasia Frantzis | **Erscheinung** 4mal jährlich, Januar, April, August, November | **Druck**, Druckerei Flawil AG, 9230 Flawil

«Über noch nicht gelegte Eier sollte man nicht gackern»

Der neue IHK-Direktor Kurt Weigelt im Gespräch

Am 3. April 2007 hat der Vorstand der IHK St.Gallen-Appenzell den 52-jährigen Dr. Kurt Weigelt zum neuen Direktor der Handelskammer gewählt. Wer ist der neue Mann an der Spitze der IHK und was hat ihn zur Übernahme dieser Funktion motiviert?

Interview: Urs Schönholzer



Kurt Weigelt, neuer Direktor der IHK St.Gallen-Appenzell.

Herr Weigelt, Ihr Vorgänger hat die IHK nach nur neun Monten verlassen. Als sein Nachfolger im Amt des Direktors übernehmen Sie nun die operative Leitung der Handelskammer. Mit welchen Gefühlen sehen Sie Ihrer neuen Aufgabe entgegen?

Kurt Weigelt: Ich freue mich sehr auf die neue Herausforderung. Als langjähriges Mitglied des Vorstandes kenne ich unsere Organisation bestens und weiss, dass ich mich auf ein ausgezeichnetes Team von Mitarbeitenden und einen engagierten und professionellen Vorstand verlassen kann.

Sie haben sich ohne lange Bedenkzeit für die Position des Direktors der IHK St.Gallen-Appenzell beworben. Was reizt Sie an Ihrer neuen Funktion?

Unser eigenes Unternehmen habe ich immer gemeinsam mit meiner Ehefrau Regi Weigelt-Knecht geleitet. Die gegenseitige Stellvertretung und unsere unternehmerische Unabhängigkeit ermöglichten die kurzfristige berufliche Veränderung. Meine Frau wird künftig die Bürowelt Schiff AG als Delegierte des Verwaltungsrates alleinverantwortlich führen. Für mich persönlich bedeutet der Wechsel in die Direktion der IHK die einzigartige Chance, meine unternehmerische Erfahrung mit meiner juristischen und staatsrechtlichen Ausbildung verbinden und zu Gunsten unserer Mitglieder und unseres Kammergebietes einsetzen zu können.

Der Name Weigelt ist in der Politik kein unbeschriebenes Blatt. Ihr Bruder, Peter Weigelt, hat den Kanton St.Gallen während Jahren als FDP-Nationalrat in Bern vertreten und auch Sie haben sich immer wieder politisch exponiert. Liegt das Politisieren den Weigelts also im Blut?

In der Tat wurde bei uns am Familientisch heftig politisiert. Dabei war jedoch die Politik nie Selbstzweck. Unsere Eltern haben vielmehr vorgelebt, dass es immer auch darum geht, seine Verantwortung gegenüber der Gesellschaft in öffentlichen Funktionen wahrzunehmen. So hat beispielsweise unser Vater einen wichtigen Teil seiner Arbeitszeit für kirchliche Ämter eingesetzt.

Sie sind für Ihre konsequent liberale Haltung und für Ihre kritische Einstellung gegenüber dem real existierenden Wohlfahrtsstaat bekannt. Wie würden Sie das «ideale» Verhältnis von Wirtschaft und Staat beschreiben?

Ich bin der festen Überzeugung, dass wir uns als Gesellschaft auch in Zukunft mit bedeutenden technischen, geopolitischen und wirtschaftlichen Veränderungen auseinandersetzen müssen. Diese Herausforderungen können nur dann erfolgreich bewältigt werden, wenn die öffentliche Hand wesentliche Verantwortlichkeiten an die Bürger zurückgibt. Kollektive, verpolitisierte Entscheidungsmechanismen scheitern in Zeiten des raschen Wandels.





Gleichzeitig lege ich grossen Wert auf die Feststellung, dass echte Freiheit mehr ist als ein ökonomisches Konzept. Ein freiheitlicher Lebensentwurf beinhaltet vielmehr den Anspruch, sein Leben in Selbstbestimmung und Selbstverantwortung gestalten zu können. Zur individuellen Freiheit gehören auch Unvorhersehbares und Unvoraussagbares sowie das Recht, Irrtümer zu begehen und Risiken einzugehen. Mein Wunsch nach Privatautonomie steht im Widerspruch zum nicht einlösbaren Versprechen des modernen Versorgungsstaates, der ein Leben in Wohlstand und Sicherheit zum Nulltarif in Aussicht stellt.

Und welche Rolle spielt ein Wirtschaftsverband wie die IHK im politischen System?

Das traditionelle schweizerische Parteiensystem hat an Integrations- und Überzeugungskraft verloren. Dies betrifft auch die Aufgabenverteilung zwischen den politischen Parteien und den Interessenverbänden. In Zukunft wird es noch vermehrt darum gehen, dass die IHK als eigenständige politische Kraft an der staatlichen Willensbildung teilnimmt. Dies kann bis zur Lancierung von Referenden und Initiativen gehen.

Nun macht die IHK ja bekanntlich nicht nur Politik, sondern sie möchte auch ein attraktives Dienstleistungszentrum für ihre Mitgliedunternehmen sein. Warum wird diese «Seite» der IHK immer wichtiger?

Die bereits angesprochenen Veränderungen in der politischen Landschaft führen dazu, dass die Unternehmen ihre Mitgliedschaft in Interessenverbänden verstärkt unter dem Aspekt des Kosten- und Nutzenverhältnisses überprüfen. Als Wirtschaftsverband sehen wir dies als Chance und nicht als Gefahr. Nur wenn es uns gelingt, den direkten Kundennutzen laufend zu optimieren, kann unser Mitgliederbestand weiter ausgebaut werden.

Fischt die IHK damit nicht in fremden Gewässern, sprich konkurrenziert mit ihrem Angebot die eigenen Mitgliedunternehmen?

Auf keinen Fall dürfen wir am Markt bereits vorhandene Kompetenzen und damit Mitgliedfirmen konkurrenzieren. Unser Angebot wird sich vielmehr auf die Vernetzung dieser Kompetenzen konzentrieren. So kann beispielsweise ein Ostschweizer Unternehmen, das bereits in China produziert, ein wichtiger Ratgeber für IHK-Mitglieder sein, die sich mit den Chancen und Risiken dieses Marktes auseinandersetzen. Praktische Erfahrungen zählen mehr als theoretisches Wissen.

Als neuer Direktor sind Sie verantwortlich für die Umsetzung der Strategie der IHK, welche unter anderem einen Ausbau der Dienstleistungen für Unternehmen vorsieht. Wo möchten Sie nun die Prioritäten setzen?

Über noch nicht gelegte Eier sollte man bekanntlich nicht gackern. Dazu kommt, dass wir diese neuen Dienstleistungen in unserer Geschäftsstelle als Team erarbeiten. Der Vernetzungsansatz zeigt aber, in welche Richtung es gehen wird. Bereits heute bietet die IHK mit ihren Grossveranstaltungen und Foren wichtige Instrumente der Begegnung an. Diese möchten wir durch ein virtuelles Netzwerk im Sinne des Web 2.0 ergänzen. Weiter prüfen wir zusätzlich zu unseren hervorragenden Exportdienstleistungen Ausbildungsmodule, bei denen nicht der Austausch von Waren als vielmehr die Fragen rund um wissensorientierte Wertschöpfungsketten sowie die Herausforderungen an das interkulturelle Management im Vordergrund stehen.

Und zum Schluss: Wie sieht Ihre Vision für eine IHK in zehn Jahren, nennen wir sie «IHK 2017», aus?

Im Jahre 2017 blicken wir mit Freude auf das Vorjahr und die Feiern zum 550-Jahr-Jubiläum der IHK St.Gallen-Appenzell zurück. Wir sind der führende Wirtschaftsverband der Ostschweiz und stehen im Schnittpunkt von Unternehmen, Politik und Gesellschaft. Unsere Mitgliedfirmen profitieren vom engen IHK-Netzwerk und nutzen unsere Dienstleistungen beim Auf- und Ausbau ihrer Marktleistungen. Die Mitgliedschaft in der IHK St. Gallen-Appenzell ist für jeden Ostschweizer Betrieb ein unverzichtbares Element der Unternehmensführung.

Zur Person

Kurt Weigelt, Dr. iur., ist verheiratet mit Regi Weigelt-Knecht. Zusammen haben sie vier Kinder. Sein Rechtsstudium an der Universität Bern ergänzte er mit Forschungsaufenthalten in Paris und Los Angeles. Es folgte eine Dissertation zum Thema «Staatliche Parteienfinanzierung». Kurt Weigelt ist Inhaber und war bis April 2007 auch Delegierter des Verwaltungsrates der Bürowelt Schiff AG in St.Gallen.

IHK-Generalversammlung 2007:

«Wil will! – Strategie und Standort»

Am 27. Juni lädt die Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell zur diesjährigen Generalversammlung nach Wil ein. Erwartet werden über 400 Spitzenvertreter aus Wirtschaft und Politik. Die Generalversammlung 2007 wird unter dem Leitthema «Wil will! - Strategie und Standort» stehen.

Text: Urs Schönholzer, Beauftragter für Organisation und Kommunikation

Die Globalisierung der Märkte hat den Unternehmen neue Möglichkeiten eröffnet, ihre Effizienz umfassend zu verbessern. Wie die Erfahrung zeigt, können diese Effizienzgewinne aber nur sehr schwer in höhere Renditen umgesetzt werden, wenn Konkurrenten in der Lage sind, sich der gleichen Mittel zu bedienen. Das Management ist daher gefordert, jene Standortvorteile zu identifizieren und gezielt zum eigenen Vorteil zu nutzen, welche für globale Wettbewerber nur schwer kopierbar sind. Welches sind die Standortvorteile der Region Wil? Werden diese von den Unternehmen im Rahmen der strategischen Planung berücksichtigt? Und wie wird das Thema «Wil will! - Strategie und Standort» aus einer «Aussenperspektive» beurteilt? Antworten dazu erhalten Sie an der Generalversammlung der IHK St.Gallen-Appenzell in Wil.

Attraktive Betriebsbesichtigungen

Auch in diesem Jahr bietet die IHK ihren Gästen ein abwechslungsreiches und attraktives Programm. Um 14.00 Uhr geben sechs Unternehmen im Stadtsaal Wil einen Überblick dazu, wie sie mit strategischen Herausforderungen umgehen und welche Standortvorteile sie gezielt nutzen: Telsonic, Marty Häuser, STIHL & Co., Zehnder Print, LARAG und IGP Pulvertechnik. Anschliessend öffnen diese Unternehmen den Besuchern ihre Tore und lassen diese hautnah erfahren, was ihren Erfolg ausmacht.

Hans Peter Stihl als Gastreferent

Um 17.30 Uhr startet der offizielle Teil der Generalversammlung. In deren Verlauf werden den IHK-Mitgliedern auch jene Persönlichkeiten vorgestellt, welche von der IHK für die eidgenössischen Wahlen im Herbst 2007 portiert werden. Gastreferent an der diesjährigen Generalversammlung ist Hans Peter Stihl, ehemaliger Präsident des Deutschen Industrie- und Handelstages (DIHT) und Beirats- und Aufsichtsratsvorsitzender von STIHL.

Im Anschluss an das Gastreferat werden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in einer gediegenen Atmosphäre mit kulinarischen Köstlichkeiten verwöhnt. Musikalisch umrahmt wird die Generalversammlung vom Trio Artemis, einem klassischen Ensemble, welches von der weltweiten Musikpresse regelmässig mit viel mit Lob und Anerkennung bedacht wird.

Die offizielle Einladung zur IHK-Generalversammlung erhalten IHK-Mitglieder und geladene Gäste Mitte Mai. Im Sinne einer Vorinformation finden Sie auf den folgenden Seiten einen Artikel von IHK-Chefökonom Peter Eisenhut über die Wirtschaftsregion Wil und Porträts der sechs Unternehmen, welche im Rahmenprogramm der Generalversammlung besichtigt werden können. Es freut uns, wenn Sie sich den 27. Juni bereits heute reservieren.



Impressionen der letztjährigen Generalversammlung in Heiden

Generalversammlung der IHK St.Gallen-Appenzell

«Wil will! – Strategie und Standort»

Mittwoch, 27. Juni 2007
Stadtsaal Wil

Programm

14.00	Kurzpräsentationen
14.45	Betriebsbesichtigungen
16.45	Apéro
17.30	Generalversammlung mit Gastreferat Hans Peter Stihl
19.00	Buffet

Wil will – und kann es

Die Wirtschaftsregion Wil blickt auf erfolgreiche Jahre zurück, verzeichnet sie doch sowohl ein überdurchschnittliches Beschäftigungs- als auch Bevölkerungswachstum. Dies ist allerdings kein Grund, um sich auf dem Lorbeerkranz auszuruhen - gerade in guten Zeiten gilt es, sich für die kommenden Herausforderungen zu wappnen.

Text: Peter Eisenhut, Chefökonom der IHK

Im Fokus dieses Artikels steht nicht die aktuelle Wirtschaftslage, sondern die längerfristige Entwicklung der Region. Ein Blick in die Statistiken bringt die Charakteristiken der regionalen Wirtschaftsstruktur zum Vorschein.

Überdurchschnittlicher Beschäftigungszuwachs

Die Region Wil ist überdurchschnittlich stark industrialisiert. Insbesondere der Maschinen- und Fahrzeugbau nimmt eine gewichtige Stellung ein. Zwischen 1991 und 2001 sah sich Wil mit einem starken Beschäftigungsabbau konfrontiert, der insbesondere auf den Industriesektor zurückzuführen war. In den letzten Jahren ist die Wende geglückt: Von 2001 bis 2005 ist die Beschäftigung in Vollzeitäquivalenten um gut 3 Prozent angestiegen. Dass dies aussergewöhnlich ist, zeigt der Vergleich mit der Schweiz und dem Kanton St.Gallen, wo die Beschäftigung im selben Zeitraum um 0.7 Prozent zurückgegangen bzw. konstant geblieben ist (vgl. Abbildung 1). Im Gegensatz zu den früheren Jahren sind in der Region Wil nicht nur im Dienstleistungssektor sondern auch bei den Industriefirmen neue Arbeitsplätze geschaffen worden.

Bedeutende Exportregion

Die Region Wil ist die drittgrösste Exportregion der Ostschweiz. Im Jahr 2006 wurden Waren im Wert von rund 1.6 Milliarden Franken ins Ausland geliefert. Pro Kopf der Bevölkerung resultierte daraus ein Überschuss der Exporte über die Importe von 5'600 Franken. Dominiert werden die Exporte von der Maschinen- und Metallindustrie. In den letzten zehn Jahren sind die Auslandlieferungen von Waren



Stadt und Region Wil sind für neue Einwohner attraktiv.

Ostschweizer Wirtschaft im Hoch

Für die Ostschweizer Wirtschaft war das Jahr 2006 ein Jahr der Superlative. So richtig wach geküsst wurden wir vom Ausland, erreichten doch die Exportumsätze und -überschüsse neue Rekordwerte. Im Sog der Weltwirtschaft stieg die Auslastung der Produktionskapazitäten in der Industrie auf sehr hohe 92 Prozent. Der Anstieg der Produktion löste hohe Investitionen für den Ausbau der technischen Kapazitäten aus und die Beschäftigung stieg in der Ostschweiz überdurchschnittlich stark an. Aber auch die Bauwirtschaft und viele Dienstleistungsbranchen, allen voran die Banken, blicken auf ein Rekordjahr zurück.
Zu Beginn des laufenden Jahres ist auf breiter Front eine leichte Temporeduktion festzustellen, insbesondere im Baugewerbe ist im Verlaufe des Jahres von einer Konsolidierung auszugehen. Demgegenüber spürt der Detailhandel starken Rückenwind - ausgelöst durch die gute Konsumentenstimmung, die steigenden Einkommen und den Anstieg der Beschäftigung. Eine gewisse Gefahr besteht darin, dass der Konjunkturaufschwung Wachstums- und Strukturprobleme überschattet und den Blick auf die kommenden Herausforderungen trübt.

Es ist nicht einfach Wirtschaftsprüfung.*

* Es ist Fachkompetenz und Integrität
* Es ist ein konstruktiv-kritischer Dialog mit Management, Audit Committee und Verwaltungsrat
* Es ist das Identifizieren von Risiken in Prozessen und Systemen
* Es ist eine Aussage zur Wirksamkeit der internen Kontrolle
* Es ist die Erhöhung der Transparenz in der Berichterstattung
* Es ist ein Beitrag zu einer zeitgemässen und effizienten Corporate Governance
* Es ist Vertrauensbildung bei den Stakeholdern
* Es ist wie Wirtschaftsberatung und Steuerberatung Teil unserer Kompetenz
* Es ist «Connected Thinking»

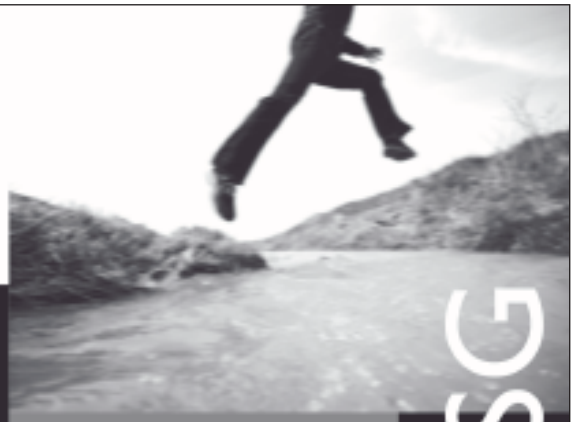
PricewaterhouseCoopers AG
Neumarkt 4/Kirchgasse 24
9001 St. Gallen
Telefon 058 792 72 00, Fax 058 792 72 10
www.pwc.ch

*connectedthinking

PRICEWATERHOUSECOOPERS

Schweizerisches Institut
für Klein- und Mittelunternehmen

Universität St.Gallen



Weiterbildung für KMU

St.Galler Management Seminar für KMU	kmu.unisg.ch/ms
HSG-Diplomprogramm «KMU-Management»	kmu.unisg.ch/dp
Intensivstudium KMU	kmu.unisg.ch/is
KMU Führungskompetenz	kmu.unisg.ch/fk
KMU Verkaufsseminar	kmu.unisg.ch/vs
St.Galler Seminare für Familienunternehmen	cfb.unisg.ch/wb

EQUIS

Ausführliche Informationen über unsere Weiterbildungsprogramme
finden Sie auf unserer Homepage:

www.kmu.unisg.ch/wb

KMU-HSG



um gut 50 Prozent gewachsen. Trotz dieser beeindruckenden Zahl liegt die Region Wil unter dem kantonalen Durchschnitt und auch im 2006 vermochten die Exporte aus der Region Wil der hohen Dynamik der Ostschweizer Exporte nicht zu folgen. (vgl. Abbildung 2)

Hohes Bevölkerungswachstum

Am deutlichsten hebt sich die Region Wil beim Bevölkerungswachstum von den übrigen Ostschweizer Regionen ab. Wie bereits in den achtziger und neunziger Jahren nahm die Bevölkerung auch von 2000 bis 2005 kräftiger zu als im Durchschnitt. Allen voran sind die Gemeinden Zuzwil, Bronschhofen, Jonschwil und Wil attraktiv für Zuwanderer – einzig Degersheim und Niederbüren mussten einen Rückgang der Bevölkerung in Kauf nehmen. Die hohen Pendler-Anteile in und aus der Region belegen, dass die Region stark von ihrer verkehrstechnisch günstigen Lage zwischen den Ballungszentren St.Gallen und Winterthur/Zürich profitiert. Die Region Wil hat ihre Qualitäten erfolgreich kommuniziert und sich als attraktiver Wohnort profiliert.

Breites Angebot an Arbeitsstätten und Arbeitsplätzen

Trotz der Konzentration im Industriesektor bietet die Region Wil ein grosses und breit gefächertes Angebot an Arbeitsstätten und Arbeitsplätzen an. Dies steht im engen Zusammenhang mit dem Bevölkerungsanstieg, welcher für Detailhandelsgeschäfte, Fachmärkte und persönliche Dienstleistungen neue Chancen bietet. Von dieser Expansion gehen wiederum positive Impulse auf weitere Bereiche der regionalen Wirtschaft aus. So nimmt Wil beispielsweise im gesamten Ostschweizer Baumarkt – sowohl was Geschäftshäuser, Einkaufszentren als auch Wohnbauten angeht – einen wichtigen Platz ein.

Abbildung 1: Beschäftigungsentwicklung 2001 bis 2005

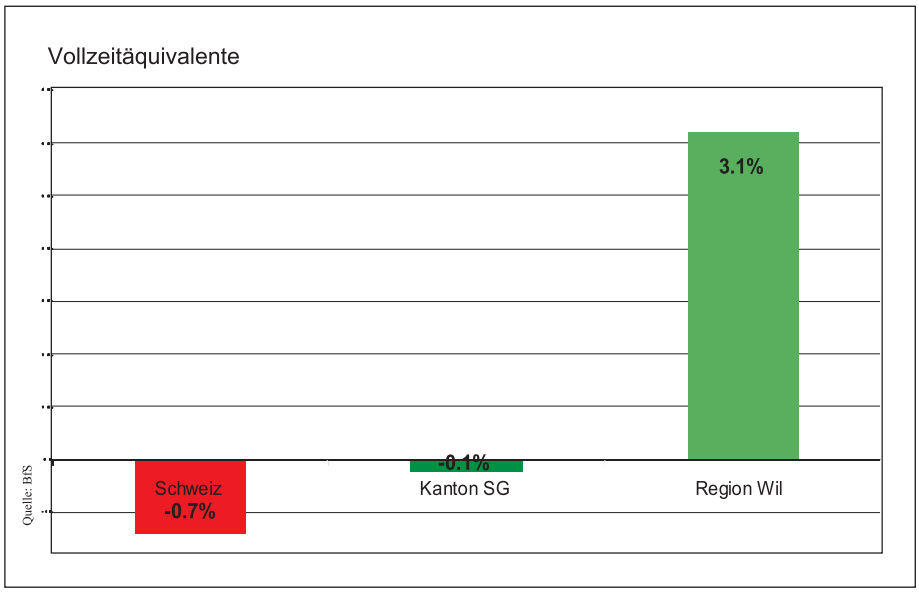
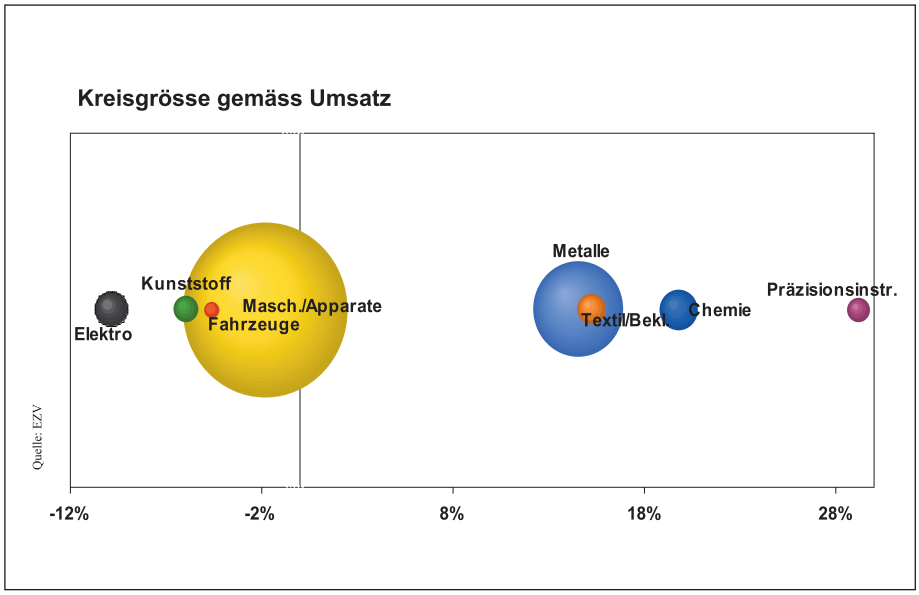


Abbildung 2: Exportentwicklung 2006 in der Region Wil



Zehnder Druck und Verlag: Traditionsbewusst modern

Die Zehnder Druckerei in Wil fertigt vom Visitenkärtchen über Geschäftsdrucksachen bis zum Hochglanz-Prospekt alles an. Im Druckzentrum in Rickenbach werden verschiedene Zeitungen, Zeitschriften und vieles mehr gedruckt. Der Zehnder Verlag seinerseits ist Herausgeber von 18 Wochenzeitungen.



Im Druckzentrum werden u.a. täglich das «Wall Street Journal Europe» sowie die «International Herald Tribune» produziert.



Diese Titel bilden das Swiss-Regio-Kombi mit einer wöchentlichen per Post verteilten Gesamtauflage von über 740'000 Exemplaren

1856 gründete Andreas Peter Zehnder das Druck- und Verlagsunternehmen in Wil. Über die 151 Jahre hinweg entwickelte man sich kontinuierlich zum modernen und vielseitigen Dienstleistungsunternehmen im Herzen der Ostschweiz.

Visitenkarten, Prospekte, Zeitungen

Die Zehnder Druckerei fertigt in Wil alles vom kleinsten Visitenkärtchen über sämtliche Geschäftsdrucksachen bis zum extravaganten Hochglanz-Prospekt. Im Druckzentrum in Rickenbach TG druckt man die drei Tageszeitungen «Wall Street Journal Europe», «International Herald Tribune» und «Regional-Zeitung Hinterthurgau», 32 Wochenzeitungen, diverse Periodika, Telefonbücher sowie verschiedene Akzidenzrollen-Produkte.



Alles aus einer Hand: Vom kleinsten Visitenkärtchen über sämtliche Geschäftsdrucksachen bis zum extravaganten Hochglanzprospekt.

Wochenzeitungen mit grosser Auflage

Der Zehnder Verlag seinerseits ist Herausgeber von 18 Wochenzeitungen. Die Erscheinungsgebiete reichen von der Ostschweiz (flächendeckend vom Bodensee bis zum Splügenpass) über das Mittelland und die Zentralschweiz bis zum bernischen Oberaargau.

Zudem erscheinen im hauseigenen Verlag die Zeitschriften «active-live», «activo», «Schweizer Veteran» und «Schützen-König». Zehnder Druck und Verlag hat seine Standorte in Wil und Rickenbach, ausserdem betreibt das Unternehmen zwölf Verkaufsbüros. Beim Unternehmen sind 408 Personen beschäftigt, die 303 Vollzeitstellen betreuen. **www.zehnder.ch**

Ultraschall für die Industrie

Die Telsonic AG in Bronschhofen zählt weltweit zu den führenden Anbietern in der modernen Ultraschall-Technik. Beispiele möglicher Anwendungsbereiche sind Schweissen, Reinigen, Sieben, Hochleistungs-Ultraschall-Reaktoren sowie diverse Sonderanwendungen.

Die Telsonic AG in Bronschhofen ist seit 1966 im Markt der industriellen Ultraschall-Anwendungen aktiv und zählt zu den führenden Anbietern modernster Verfahren und Produkte für die verschiedensten Einsatzbereiche. Zahlreiche Patente belegen die Innovationskraft des Unternehmens und seiner Mitarbeiter. Mit eigenen Niederlassungen oder über Joint Ventures ist Telsonic heute in England und Deutschland ebenso präsent wie in den USA, Indien und China. Mit der Gründung der Tochterfirma in Serbien im Jahr 2004 wurde ein wichtiger Schritt für die Erschliessung der osteuropäischen Märkte getan. Den Rest der Welt deckt Telsonic mit einem engmaschigen Vertriebsnetz ab.
Telsonic-Ultraschall wird in den verschiedensten Bereichen und für die verschiedensten Funktionen verwendet. In der Folge werden einige Anwendungsbeispiele vorgestellt.


Hauptsitz der Telsonic AG in Bronschhofen.

Fügen und Reinigen

Unter dem Begriff Ultraschall-Kunststoff-Fügen werden allgemein verschiedene Verbindungstechniken für thermoplastische Kunststoffe zusammengefasst, bei denen Ultraschallenergie durch Reibungswärme homogene Verbindungen erzeugt. Der gesamte Vorgang, einschliesslich eventueller Nachhaltezeiten, läuft in Sekunden oder Sekundenbruchteilen ab.
Die Ultraschall unterstützte Reinigung beruht auf dem Prinzip der Kavitation: Billionen von implodierenden Gasbläschen in der Reinigungsflüssigkeit verursachen Schockwellen, die den Schmutz unterwandern und absprengen. Mittels Ultraschall können in Produktion und Wartung alle Arten von Schmutzteilchen und Partikeln, so zum Beispiel Schleif- und Poliermittelrückstände, aber auch Öle, Fette und Lackschichten restlos entfernt werden.

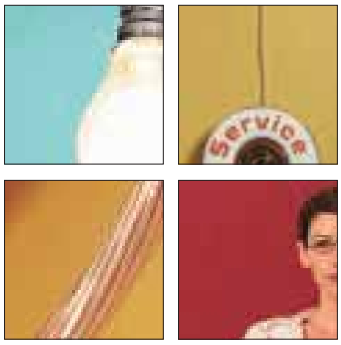
Sieben und Metallschweissen

Das Sieben ist in vielen Fällen unabdingbare Voraussetzung, um Materialien für die weitere Verarbeitung oder den direkten Gebrauch aufzubereiten. Zur Steigerung des Durchsatzes kann die Sonoscreen-Technik in jeder handelsüblichen Vibrations- oder Taumelsiebmaschine nachgerüstet werden.
Für das Ultraschallschweissen eignen sich sogenannte Bunt- oder Nichteisen-Metalle. Die molekulare Verbindung der beiden Werkstücke wird unter Pressdruck herbeigeführt, nachdem die Materialoberflächen durch die Ultraschall-Schwingungen von Oxyden und anderen Verunreinigungen gesäubert wurden.

Sonochemie

Vor allem Chemie, Pharmazie und Biotechnologie nutzen die unterschiedlichen Wirkungen der Ultraschallwellen in flüssigen Medien. Die entstehenden hohen lokalen Temperatur- und Druckgradienten finden eine vielfältige Anwendung.


Rundtischanlage mit 4 Schweissstationen.



Voice over IP
Ihr Anschluss
an die Zukunft!

TELEMATIK

ELEKTROTECHNIK
Huber+Monsch
St.Gallen, Tel 071 274 88 77 I Gossau I Rorschach
www.hubermonsch.ch

KADERSCHULEN

NDS HF Nachdiplomstudien in:

Unternehmensführung
Marketing- und Verkaufsmanagement
Strategischem Management
Qualitäts- und Prozessmanagement
Projektmanagement
Human Resources und Coaching
Leadership und Management
Interner Kommunikation
Bauprojekt- und Immobilienmanagement
International Management (Englisch)

Lehrgang-Start: 22. Oktober 2007

Jetzt Platz reservieren
www.kaderschulen.ch

St.Gallen
Tel. 071 / 282 43 43

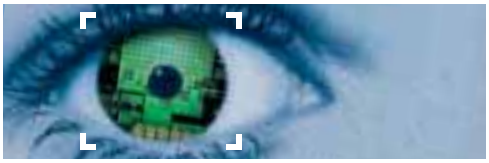
Zürich-Altstetten
Tel. 044 / 436 90 60

Zürich-Flughafen
Tel. 043 / 812 32 39

Für alle, die noch Ziele haben.
www.kaderschulen.ch

Ein Unternehmen der Kalaidos Bildungsgruppe Schweiz

NTB
INTERSTAATLICHE HOCHSCHULE
FÜR TECHNIK BUCHS



COME & SEE :-)

- **Master-Studiengang Mechatronik (M.Eng., MAS)**
  Kursort: Campus St.Gallen
- **Master-Studiengang Software Engineering (MAS)**
  Kursort: Campus St. Gallen
- **Master-Studiengang Optische Systemtechnik (M.Sc.)**
  Kursorte: Campus Buchs und Hochschule Ravensburg-Weingarten
- **Master-Studiengang Micro- and Nanotechnology (M.Sc.)**
  Kursorte: Fachhochschule Vorarlberg, Dornbirn und Campus Buchs

SYSTEMTECHNIK NTB BUCHS & ST.GALLEN

Näher dran am System der Technik der Zukunft

NTB Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs

Campus Buchs
Werdenbergstrasse 4
CH-9471 Buchs
Tel. +41 (0)81 755 33 11

Campus Waldau St. Gallen
Schönauweg 4, Postfach
CH-9013 St. Gallen
Tel. +41 (0)81 755 32 00

www.ntb.ch

www.wagner.ii

Wo's Ihnen gut und deshalb schnell besser geht...



Im «Stephanshorn» behandelt Sie der Arzt Ihrer Wahl in persönlicher, erholsamer Atmosphäre. Unsere Privatklinik steht Versicherten aller Kategorien (privat, halbprivat, allgemein) offen und deckt, bis hin zur Radiologie (MRI, CT), alle wichtigen medizinischen Fachgebiete ab.

Für weitere Infos:
www.stephanshorn.ch

stephanshorn
die klinik

Brauerstrasse 95 • 9016 St. Gallen • Telefon 071 282 71 11

Sägeketten – in höchster Qualität

Die Firma STIHL & Co. in Wil ist die einzige Produktionsstätte für Sägeketten in der ganzen STIHL Gruppe. Hier werden über 60 Sägekettentypen gefertigt, von denen rund 99 Prozent exportiert werden.

Die Firma STIHL & Co. wurde 1974 in Wil gegründet und beschäftigt zurzeit rund 655 Mitarbeiter. In der STIHL Gruppe sind es rund 10'000 Arbeitnehmer. Der Konzernumsatz beläuft sich auf rund 2 Milliarden Euro. STIHL & Co. in Wil ist die einzige Produktionsstätte für Sägeketten in der ganzen STIHL Gruppe. Hier werden über 60 Sägekettentypen gefertigt. Pro Kette muss man mit rund 20 Arbeitsgängen rechnen, dies unterscheidet sich je nach Kettentyp. Rund 99 Prozent der Produktion wird exportiert. Im Ausland kann STIHL auf rund 3'500 Händler in 160 Ländern zurückgreifen.



Eingangsbereich von STIHL & Co.

Sägeketten für jeden Zweck, jede Leistung, jedes Fabrikat

Damit bietet STIHL für jeden denkbaren Einsatz und jede Leistungsklasse die optimal passende Kette. Ob professioneller Waldarbeiter oder Gelegenheitsanwender, jeder kann sich auf die Spitzenqualität seiner STIHL Sägekette verlassen. Denn je nach Einsatzbereich bieten STIHL Sägeketten eine optimale Kombination aus Schnittleistung, reduzierter Rückschlagneigung und geringem Vibrationsniveau.

Aus Drahtrollen und Stahlband wird STIHL-Qualität. Man kann von einer Massenfertigung in Spitzenqualität sprechen. Um sie zu realisieren, braucht es spezielle Techniken. Deshalb produziert das Unternehmen überwiegend auf selbst entwickelten Spezialmaschinen. Im Maschinenpark spiegelt sich die STIHL Kompetenz in Sägeketten wider. Präzision beginnt aber schon vor der Produktion: Bei der peniblen Prüfung des angelieferten Rohmaterials.

Materialqualität, Know-how, Wertarbeit

Was STIHL Sägeketten verbindet, ist der gehärtete Nietbolzen – und das kompromisslose


Zahn einer Sägekette.

Qualitätsdenken. Die Güte einer STIHL-Sägekette definiert sich in vielerlei Hinsicht: In den speziellen Stahllegierungen, in der Erfahrung eines führenden Herstellers und in den hoch motivierten Mitarbeitern und ihrer sprichwörtlichen Schweizer Präzision. Das zeigt sich auch an der Güte der Kettenglieder. Hochleistungspressen stanzen aus Spezialstahl die Grundformen der Schneidezähne, Treibglieder, Sicherheitsglieder und Verbindungsglieder. Ein aufwändiger Bearbeitungsprozess folgt, den es so nur bei STIHL gibt. In der Kettenmontage setzen schliesslich Spezialmaschinen die einzelnen Komponenten zu Sägeketten zusammen – jeder Zentimeter ist STIHL-Qualität pur. Die Aus- und Weiterbildung nimmt bei STIHL einen hohen Stellenwert ein. Neue technologische Möglichkeiten und Anforderungen führten zu interessanten Berufsbildern, etwa der vierjährigen Ausbildung zum Polymechaniker. Aber gut ist nicht gut genug, wenn der Kunde Besseres erwartet. Deshalb wird in Wil besonderer Wert auf Weiterbildung gelegt. Dabei werden fachliche Kompetenzen genauso vermittelt wie Teamgeist und die Freude an gemeinsamer erfolgreicher Arbeit.

Bauen nach Mass mit Marty Häuser

marty häuser
WIR REALISIEREN IHRE TRÄUME

Die Marty Häuser AG in Wil ist als Totalunternehmen Marktführerin bei der Realisation von Architektenhäusern und firmeneigenen Überbauungen in energieeffizienter Holzsystembauweise.

Bei der Marty Häuser AG in Wil garantieren 90 Mitarbeitende und ein Netzwerk von rund 60 Partnern eine für die Branche einzigartige Prozess- und Bauqualität. Die Kundschaft profitiert von einem umfassenden, über den Einzug hinausgehenden Dienstleistungsangebot. Ein wichtiger Faktor beim Bau der Häuser ist die Architektur, denn ein Haus hat immer auch eine Aussenwirkung. Das Marty Häuser Architektenteam unter der Leitung von Marcus Hsu sorgt für kreative und konstruktive Qualität bei der Planung und Realisation individueller Hausprojekte.

Marty Häuser übernimmt als Totalunternehmer die Gesamtverantwortung vom ersten Gespräch bis zum Einzug und sogar darüber hinaus. Kunden und Kundinnen werden in allen Phasen des Bauprojektes persönlich beraten und begleitet. Werkverträge mit Festpreisgarantie und Kostentransparenz sorgen dafür, dass die Bauherrschaft neben den Gebäudekosten auch alle übrigen Aufwendungen wie Umgebungs-, Erschliessungs- und Baunebenkosten kennt. Als einziger Anbieter verfügt Marty Häuser über ein Kundencenter. Auf über 1100 m² wird alles für den Innenausbau gezeigt - vom Türgriff über Treppen, Bodenbeläge, Küchen bis zur Energie- und Elektrotechnik.



Die Produktion von Marty Häuser.



Das Referenzhaus «Rüdlinger».

Hohe Qualitätsstandards

Dank modernster Produktionstechnik nach ISO 9001 zertifizierten Prozessen und einem hohen Vorfertigungsgrad wird eine auf dem Bau einzigartige Präzision und Qualität erreicht. Massgebend für das Gelingen eines Hausprojektes ist auch die Auswahl der Handwerker. Aus diesem Grund setzt Marty Häuser auf Partnerschaften. Marty Häuser vergibt die Arbeiten nicht – wie in der Baubranche üblich – bei jedem Projekt neu und dem günstigsten Anbieter, sondern definiert mit qualitativ hoch stehenden Betrieben längerfristige Zusammenarbeiten.

Gute Energiewerte

Alle Marty Häuser sind Niedrigenergiehäuser und verbrauchen gegenüber herkömmlich gemauerten Häusern bedeutend weniger Energie. Die Gebäudehülle entspricht bereits den Wärmedämm- und Luftdichtigkeitsanforderungen des Minergie-Standards. Dieses eidgenössische Qualitätslabel definiert den maximal zulässigen Energieverbrauch für ein Gebäude. Die von Marty Häuser favorisierten, natürlichen Baumaterialien sorgen gleichzeitig für ein behagliches und gesundes Wohnklima. Langlebigkeit und Erdbebensicherheit sind neben der kurzen Bauzeit weitere Vorzüge des heute immer beliebteren Baumaterials Holz. Die laufend weiterentwickelten und in unzähligen Bauten erprobten Aussenwandsysteme übertreffen die geltenden Anforderungen und Empfehlungen in Bezug auf Wärme- und Schalldämmung, Bauphysik sowie Brandschutz klar.

IGP Pulvertechnik AG – Oberflächen, die berühren

Erst durch die perfekte Oberfläche erhalten Produkte und Objekte ihre klare Identität - ihre «Seele». Sei das durch die Struktur der Hülle, die Farbe, den Glanz oder auch durch raffinierte Effekte. Die IGP Pulvertechnik AG verschreibt sich seit ihrer Gründung voll und ganz der optischen Verschönerung dieser Oberflächen sowie dem Schutz von Produkten und Umgebung gegen Abnützung, Korrosion und Alterung.

Das international tätige Unternehmen IGP Pulvertechnik AG entwickelt Pulverlacksysteme für Architektur und Industrieanwendungen und nimmt im Bereich der Pulverbeschichtung eine Spitzenposition ein. Die Nr. 1 der Schweiz wurde durch namhafte Firmen der Schweizer Chemiebranche im Jahre 1986 gegründet und gehört heute zur Dold-Group, die ihren Sitz in Wallisellen, Zürich hat. Neben dem Schweizer Stammhaus in Kirchberg, St. Gallen, dem alleinigen Produktionsstandort, bestehen Tochtergesellschaften in Deutschland, Österreich, Frankreich und Polen sowie Vertriebspartner in über 30 Ländern. So verfügen imposante Bauten von führenden Architekten in aller Welt über eine Gemeinsamkeit: Fassadenbeschichtungen mit qualitativ hochwertigen IGP-Beschichtungssystemen.



IGP-Eingangsbereich


Auch der Swiss-Re Tower in London wurde mit IGP-Produkten beschichtet.

Forschen, entwickeln, investieren

Vorne dabei zu sein bedeutet permanente Forschung und Entwicklung sowie Investitionen in zukunftsgerichtete Technologien. Deshalb erforscht und entwickelt das Unternehmen stets neue Lösungen – in enger Zusammenarbeit mit seinen Kunden. Sämtliche Produkte des breiten Sortiments werden einer anspruchsvollen Testserie unterzogen. Diese Prüfungen finden in den hauseigenen Forschungslabors, aber auch unter extremsten, natürlichen Umweltbedingungen statt. Dabei spielen ökologische Faktoren eine grosse Rolle: Umweltfreundlichkeit und Recyclingfähigkeit sind für das Unternehmen eine Selbstverständlichkeit. Angesichts des immer höheren wirtschaftlichen und technologischen «Speeds» pflegt die IGP Pulvertechnik AG eine dynamische Unternehmenskultur. Dazu gehören ständige Investitionen in modernste Produktionsanlagen genauso wie eine konsequente Weiterentwicklung der Mitarbeiter.

Zuverlässig und schnell

Der Marktpartner profitiert bei IGP nicht nur von einer zuverlässigen, sondern auch von einer besonders schnellen Auftragsabwicklung. Kundenspezifische Produkte sind in fast beliebiger Menge innerhalb von wenigen Tagen, zum Teil sogar innert 24 Stunden, verfügbar. Um diesen hohen Standart zu gewährleisten, braucht es ausgewiesene Persönlichkeiten mit einer grossen Erfahrung. Jede Einzelne ist wichtig. Deshalb schult die IGP Pulvertechnik AG ihre Spezialisten nach Kräften und bietet ihnen interessante und moderne Arbeitsplätze mit viel Freiraum und attraktiven Zukunftsperspektiven und Entwicklungsmöglichkeiten. Die IGP Pulvertechnik AG – eine Perle der Ostschweiz mit internationalem Ruf.

«LARAG – more than trucks»

Die LARAG AG ist ein schweizweit tätiges Unternehmen rund um das Nutzfahrzeug. Daneben gehören dem Unternehmen auch die Liga Lindengut Garage sowie die Mobas AG an. LARAG ist stark engagiert im Dieselpartikelbereich und legt grossen Wert auf die Ausbildung von Lehrlingen.

Die LARAG AG wurde 1950 von Josef Jäger senior gegründet. Heute ist die LARAG ein gesamtschweizerisches Unternehmen mit den fünf Standorten Wil, St.Gallen Ost und West, Neftenbach ZH und Meyrin/Genf. Die LARAG AG bietet ihren Kunden einen Full-Service rund ums Nutzfahrzeug an. Neben Service- und Reparaturarbeiten ist das Unternehmen spezialisiert auf modernste Leistungs- und Bremsmessungen, Fahrzeugelektrik/-elektronik, Carosserie- und Lackierarbeiten für Grossfahrzeuge und Personenwagen, Unfallinstandstellungen mit der Chassis-Richtanlage, Spezialfahrzeugbau, Einspritzpumpen, Gelenkwellen-Service, Maschinenbau und Zylinderschleifen sowie Auswuchten und Aufmetallisieren.



Spezialfahrzeugbau: hier ein Beispiel, welches in Zusammenarbeit mit den Studenten der Technischen Hochschule Biel realisiert wurde.

Mit der Markenvertretung Mercedes-Benz und Mitsubishi Fuso ist das Unternehmen in der Lage, ein Nutzfahrzeugprogramm von 1,5 bis 41 Tonnen anzubieten. Mit den Wohnmobilen von Mercedes-Benz kann LARAG auch den Campingfreunden gerecht werden.



Die Liga Lindengut-Garage AG Wil. Offizielle Markenvertretung für Alfa-Romeo, Fiat, Fiat Nutzfahrzeuge, Lancia, Mercedes-Benz und SsangYong.

Engagiert für Dieselpartikel

Aktuell engagiert sich die LARAG AG im Dieselpartikelfilterbereich. Das Unternehmen ist offizielle Vertretung von Eminox FBC Dieselpartikelfilter für die Schweiz und Österreich. Der Schadstoffausstoss bei Nutzfahrzeugen kann mit dem Einbau solcher Filter massiv reduziert werden. Um auch in diesem Bereich einen Full-Service anbieten zu können, ist LARAG in der Lage, mit einem speziellen Brennofen die Reinigung dieser Filter vorzunehmen.

Über 1200 Lernende seit 1964

Stolz sind die Unternehmensverantwortlichen auf ihr Ausbildungszentrum. Seit 1964 haben bereits über 1200 Lernende bei der LARAG ihre Lehrjahre verbracht. Das Unternehmen bildet jährlich 30 neue Lernende in 11 verschiedenen Berufen aus und bietet über 120 Schnupperlehren pro Jahr an. Auch überbetriebliche Kurse für Lastwagenfahrer-Lernende werden durchgeführt. In den Schulungsräumen des Unternehmens finden immer wieder Schulungen und zum Teil auch Lehrabschlussprüfungen statt.

Unter dem Motto «LARAG – More than Trucks – Kompetenz für mehr als nur PS» engagieren sich die gut ausgebildeten Mitarbeitenden täglich dafür, den Wünschen der Kunden gerecht zu werden.



Cassis-de-Dijon oder warum ein Likör die Schweiz bewegt

Die Schweiz hat nach wie vor für hunderte von Handelsprodukten Vorschriften, die von jenen der EU abweichen. Mit der Einführung des Cassis-de-Dijon-Prinzips sollen nun die meisten der EU-Vorschriften übernommen werden. Produkte, die in der EU frei zirkulieren können, wären automatisch auch in der Schweiz zugelassen.

Text: Peter Eisenhut, Chefökonom der IHK

Vor gut 30 Jahren importierte eine Kölner Handelsgruppe aus Dijon einen Johannisbeer-Likör, einen so genannten Cassis-de-Dijon. Die Bundesmonopolverwaltung für Branntwein verbot jedoch den weiteren Import und Verkauf der Ware, da der Cassis-de-Dijon mit einem Alkoholgehalt von 16 bis 22 Vol.% nicht dem geforderten Alkoholgehalt von 25 Vol.% für Liköre entsprach. Die Handelsgruppe erhob Klage und der Europäische Gerichtshof stützte diese Klage: Waren, die in einem EU-Mitgliedstaat rechtmässig hergestellt worden sind, dürfen auch in allen anderen EU-Staaten verkauft werden. Das Cassis-de-Dijon-Urteil von 1979 gehört zu den grundlegenden und richtungsweisenden Entscheidungen des Gerichtshofes.



Unter anderem Textilien sollen freien Zugang zum Schweizer Markt haben.

Einführung des Cassis-de-Dijon-Prinzips in der Schweiz

Die Einführung des Cassis-de-Dijon-Prinzips wird den Wettbewerb in der Schweiz beleben – mit spürbaren Auswirkungen auf die Konsumentenpreise. Zwar wird die Hochpreisinsel Schweiz nicht versinken, aber es wird ein wesentlicher Beitrag zur Reduktion der gegenüber der EU um rund 20 Prozent höheren Konsumentenpreise geleistet. Nicht nur die Konsumenten profitieren von der Anerkennung der EU-Vorschriften, sondern auch die Unternehmen, deren Beschaffungskosten sich tendenziell vermindern werden. Dadurch wird auch die wettbewerbsfördernde Wirkung des bereits revidierten Kartellgesetzes und des Binnenmarktgesetzes verstärkt. Generell werden zum Beispiel folgende Produktkategorien freien Zugang zum schweizerischen Markt haben: Textilien, Fahrräder, Kosmetika und die meisten Lebensmittel. Ausnahmen zum Grundsatz des Cassis-de-Dijon-Prinzips sind nach Meinung der IHK auf zulassungspflichtige Produkte zu beschränken.

Diskriminierung von inländischen Produzenten?

Gemäss dem vorliegenden Entwurf ist vorgesehen, dass auch die schweizerischen Produzenten ihre Produkte nach den in der EU geltenden Vorschriften in der Schweiz herstellen und verkaufen dürfen. Damit soll sichergestellt werden, dass die schweizerischen Hersteller künftig für den gesamten europäischen Markt nach den Vorschriften eines einzigen Landes produzieren und im Inland in Verkehr bringen können wie ihre Konkurrenten aus der EU. Gemäss Vorlage gilt das jedoch nur für Produzenten, die ihre Waren nach Europa exportieren, und nicht für jene, die für den inländischen Markt produzieren. Hunderte von KMU müssten sich nach wie vor an Schweizer Normen halten. Die IHK fordert deshalb, dass auch ausschliesslich für den Heimmarkt Schweiz produzierende KMU ihre Produkte nach EU-Recht herstellen dürfen, wenn sie die technischen Vorschriften der EU erfüllen und in einem Mitgliedstaat rechtmässig in Verkehr gebracht werden könnten.

Harmonisierung der nationalen Vorschriften mit dem EU-Recht

Die IHK ist der Meinung, dass eine vollständige und einseitige Harmonisierung der nationalen Vorschriften mit dem EU-Recht im gesamtwirtschaftlichen Interesse liegt. Wir schlagen deshalb vor, dass sämtliche gesetzlichen und verordnungsrechtlichen Produktevorschriften der EU binnen 3 Jahren ins schweizerische Recht überführt werden. Dies wäre der mit Abstand wichtigste Hebel zur Belebung des Wettbewerbs auf dem Inlandmarkt.

Die vollständige Vernehmlassung finden Sie unter: www.ihk.ch in der Rubrik Wirtschaft und Politik / Vernehmlassungen

Steuern in Ausserrhoden: Anpassungsbedarf auch beim neusten Revisionsentwurf

Der Kanton Appenzell Ausserrhoden leidet seit Jahren an einem Rückgang der Bevölkerung und der Beschäftigung. Im Wettbewerb mit anderen Kantonen als Standort für Unternehmen und als Wohnort für natürliche Personen hat Ausserrhoden offensichtlich an Attraktivität eingebüsst. Auch wenn die Wahl als Stand- und Wohnort von einem ganzen Bündel von Faktoren abhängt, ist die Steuerbelastung doch von entscheidender Bedeutung.

Text: Peter Eisenhut, Chefökonom der IHK

Die IHK bringt Verständnis dafür auf, dass in der neuen Vorlage auf degressive Steuersätze verzichtet wird. Allerdings sollte der Volksentscheid insofern nachhallen, als dass die Ausserrhoderinnen und Ausserrhoder sich bereit erklärten, in der Steuerpolitik mutige Schritte zu wagen.

Grösster Handlungsbedarf bei natürlichen Personen

Aufgrund der komparativen Vorteile von Ausserrhoden ist die IHK der Meinung, dass die Steuerattraktivität vor allem bei natürlichen Personen gesteigert werden müsste, um für interessante Einkommensklassen entsprechende Anreize bei der Wohnortwahl zu setzen. Wir bedauern, dass beim vorliegenden Revisionsentwurf der Fokus nicht auf die natürlichen Personen gerichtet wird. Die Vorlage setzt auf eine andere Strategie: Senkung der Gewinnsteuern auf 6 Prozent, um neue Unternehmen anzuziehen, wertschöpfungsintensive Arbeitsplätze zu generieren und dadurch zu neuen Einwohnern zu gelangen.

Um mit dieser Strategie die Erfolgschancen zu erhöhen, ist die IHK der Meinung, dass bei folgenden Punkten Anpassungen notwendig sind.

Anzeige





Reduktion der Vermögenssteuer

Das Halbsatzverfahren bei den ausgeschütteten Gewinnen, die Senkung des Eigenmietwertes und die Entlastung bei Familien genügen nicht, um die angestrebte Attraktivitätssteigerung für Unternehmer und andere natürliche Personen zu erreichen. Zusätzliche Korrekturen bei der Vermögenssteuer sind notwendig. Denn auch die Vermögenssteuer führt zu einer steuerlichen Doppelbelastung, weil zuerst das Einkommen besteuert wird und dann nochmals der Teil des Einkommens, welcher Ende Jahr auf dem Bankdepot liegt oder in anderer Form vorhanden ist. Auf die Besteuerung des Vermögens wird in der Mehrzahl der EU-Länder verzichtet – auch in Deutschland. Die Kantone können sich diesem Trend ebenfalls nicht entziehen. Die Vermögenssteuern sinken auf breiter Front. So hat Nidwalden soeben bekannt gegeben, auch im Bereich der Vermögenssteuern den landesweit tiefsten Satz von 0.25 Prozent einzuführen.

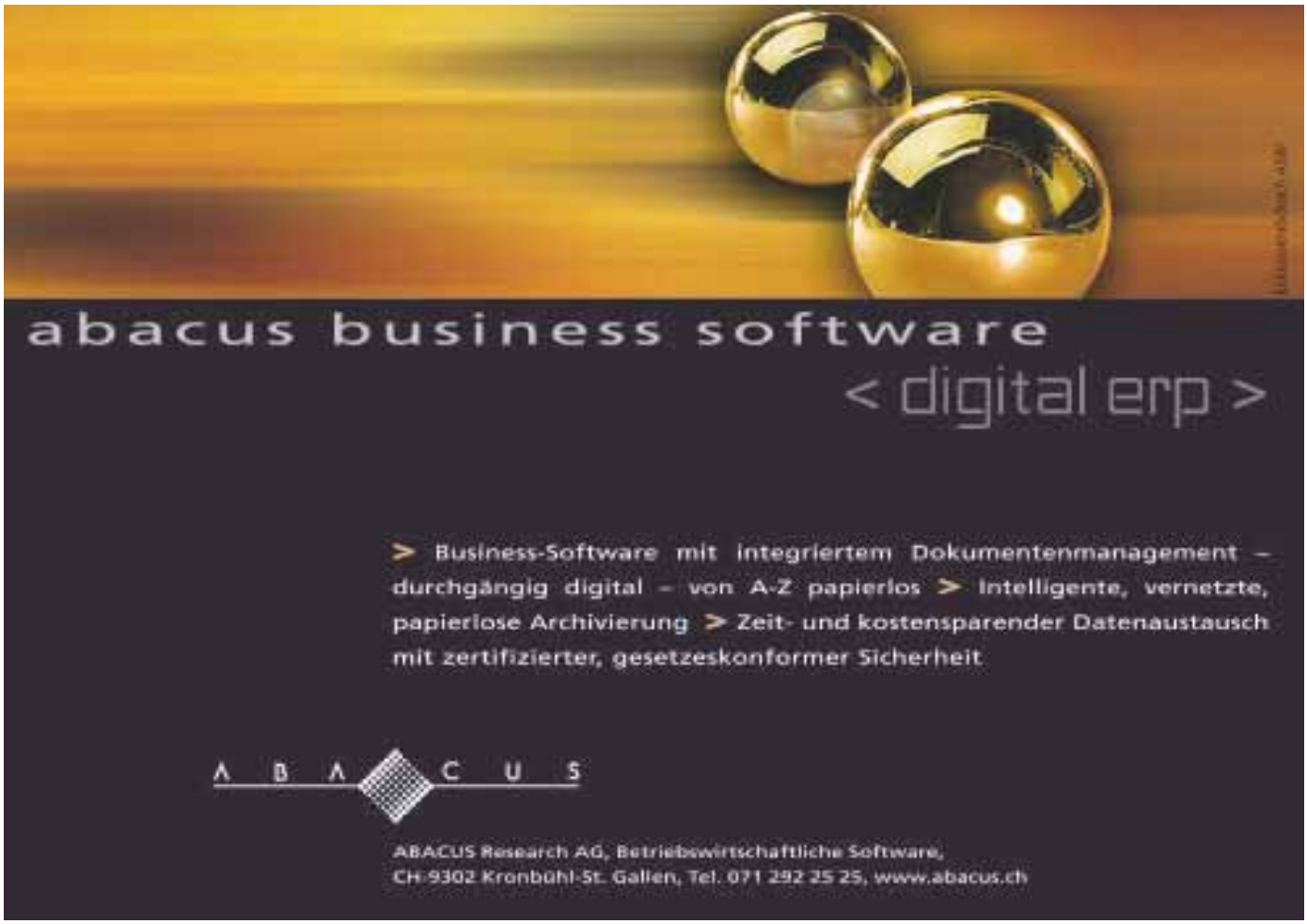
Besonders für Familienaktiengesellschaften, bei denen der grosse Teil der Aktien in einer Hand liegt, kann die Vermögenssteuerbelastung zu einem wichtigen Kriterium der Wohnortwahl werden. Wir empfehlen, das Halbsatzverfahren nicht nur bei den ausgeschütteten Gewinnen, sondern auch bei der Vermögenssteuer anzuwenden. Bereits sechs Kantone gewähren eine Milderung der Vermögenssteuern auf massgeblichen Beteiligungen.

Um das anvisierte Ziel der Erhöhung des Steuersubstrates zu erreichen und die steuerliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber anderen Kantonen in der Besteuerung des Vermögens zu sichern, schlagen wir zudem vor, dass Ausserrhoden einen proportionalen Vermögenssteuersatz von 0.5 Promille einführt. Weitere Schritte müssen folgen.

Reduktion des Gewinnsteuersatzes auf 4 Prozent

Der Beschluss des Regierungsrates, die Teilbesteuerung der Dividenden einzuführen, verdient Anerkennung. Es wäre der bessere Weg und an der Zeit, die Gewinnsteuern für Unternehmen gänzlich abzuschaffen. Leider kommt eine vollständige Abschaffung schon allein aufgrund des Steuerharmonisierungsgesetzes nicht in Frage. Allerdings löst ein blosses Nachziehen in der Gewinnbesteuerung mit anderen Kantonen nicht den gewünschten Schub nach vorne aus. Will man wirklich Aufmerksamkeit erreichen und Zeichen setzen, muss man die Spitze erobern, sonst läuft man Gefahr, Steuereinnahmen zu verlieren ohne neue Unternehmen zu gewinnen – das denkbar schlechteste Szenario. Mit der vorgesehenen Reduktion auf 6 Prozent wird man zwar die Nummer 1 – wohl aber nur für kurze Dauer und nur mit marginalem Vorsprung. Wir schlagen eine Senkung des Gewinnsteuersatzes auf 4 Prozent vor. Zudem fordern wir die Anrechnung der Gewinnsteuer an die Kapitalsteuer.

Anzeige



Der Unternehmer als Selbstmotivationskünstler?

Der Unternehmer soll in Krisensituationen ein gesundes Selbstvertrauen haben, seinen Humor nicht verlieren, das Team durch seinen Enthusiasmus motivieren und das Unternehmen aus der Krise manövrieren. Doch wie sieht es mit der Motivation des Unternehmers selbst aus?

Text: Urs Fueglistaller, Alexander Fust



Prof Dr. Urs Fueglistaller, geschäftsführender Direktor KMU-HSG.



Alexander Fust, studentischer Mitarbeiter KMU-HSG.

Unternehmer zeichnen sich nebst einer Unvorherbestimmtheit im Vergleich zum Angestelltenverhältnis durch weitere Merkmale aus: Sie opfern viele Überstunden, ein grosses Vermögen und haften je nach Rechtsform trotzdem persönlich und unbeschränkt. Die angenehme Seite der Selbständigkeit äussert sich vor allem im hohen Freiheitsgrad. Eigene Produkte und Dienstleistungen anzubieten, die eigene Strategie zu realisieren, die Mitarbeitenden auszuwählen und sich dadurch selbst zu verwirklichen, sind Motive des Unternehmertums. Der Spass an der Arbeit und sich beim Kunden zu motivieren, werden im gleichen Atemzug angegeben. Ein hohes soziales Ansehen in der Gesellschaft erlangen und sich selbst etwas beweisen können, sind weitere häufig genannte Antworten. Diese Aufzählung ist nicht abschliessend, zeigt aber die grundsätzlichen Motive der Selbständigkeit auf.

Fühlt sich der Unternehmer in seiner Entscheidungsfreiheit gestört, sieht er das Erreichen seiner Ziele durch Schwierigkeiten gefährdet oder werden seine Erwartungen enttäuscht, so kann ein Gefühl der Demotivation entstehen. Für die Bewältigung von Demotivation lassen sich zwei zeitliche Dimensionen unterscheiden. Einerseits soll präventiv vorgegangen werden, um eine Demotivation zu verhindern oder abzubauen. Andererseits sollen Konzepte aufgezählt werden, die während der Demotivationsphase genutzt werden können.

Präventiv-Konzepte

Präventiv können Zukunftsszenarien und damit zusammenhängend Frühwarnindikatoren entwickelt werden. Wodurch haben Sie sich in der Vergangenheit demotivieren lassen? Welche zukünftigen Ereignisse könnten Sie demotivieren? Frühwarnindikatoren sind vor allem in der persönlichen Stimmung zu suchen: Fragen wie «Wann haben Sie zum letzten Mal im Unternehmen gelacht und sich wirklich gut bei der Arbeit gefühlt?», können eine schleichende Demotivation aufzeigen.

In Zeiten der Motivation können vorbeugend «Programme» ausgearbeitet werden, um in der Krisensituation darauf zurückgreifen zu können. Folgende mögliche Fragen können dazu beantwortet und aufgeschrieben werden:

- Was sind meine Stärken?
- Welche Merkmale finde ich gut an mir?
- Worauf bin ich stolz?
- Welche Erfolge konnte ich bisher erreichen?
- Feiere ich meine Erfolge und belohne mich dafür?
- Was ist der Sinn meiner Tätigkeit?
- Worauf möchte ich eines Tages zurückblicken?
- Welchen Ausgleich schaffe ich mir?
- Welche Chance konnte ich aus den bisherigen Krisen und Schwierigkeiten nutzen?
- Was habe ich aus der letzten Krise gelernt?
- Wie konnte ich aus der letzten Krise wieder Motivation tanken?

Eine gute Stimmung, offene und informelle Kommunikation unter den Mitarbeitenden und dem Unternehmer oder der Austausch



von Emotionen schaffen die Basis für ein Vertrauensverhältnis und sind zentrale Bestandteile der Vorbildsfunktion jeder Unternehmerin und jedes Unternehmers.

Machen wir den Selbsttest:
- Kommen Sie am Morgen in Ihr Unternehmen und begrüssen Ihre Mitarbeitenden freundlich?
- Wird in Ihrem Unternehmen viel gelacht?
- Nehmen Sie sich die Zeit, die Probleme der Mitarbeiter anzuhören?
- Werden Erfolge gefeiert?
- Machen Sie Ihren Mitarbeitenden Komplimente?
- Wird bei Problemen auf die Mitarbeitenden eingegangen?

Auch die Mitarbeitenden sollen sich ihrer Motivationsrolle bewusst sein. Als Unternehmerin oder Unternehmer sollten Sie also schon bei der Rekrutierung darauf achten, dass die Beschäftigten in die Unternehmenskultur passen.

Konzepte für die Bewältigung der akuten Demotivation:

Demotivation lässt sich nicht generell vermeiden. Die Kunst ist es, immer wieder aufzustehen. Der Unternehmer kann sich einerseits persönlich motivieren oder sich durch andere Menschen inspirieren und helfen lassen.

Denken Sie an Ihre eigenen Stärken und nehmen Sie das präventiv Niedergeschriebene zur Hand. Gedanken an positive Erinnerungen tendieren zur Erzeugung positiver Emotionslagen und somit zur Verdrängung negativer Stimmungen. Dadurch kann die Energie vollständig auf die Problemlösung kanalisiert werden. Einige Unternehmer sprechen deshalb bewusst von Herausforderungen und nicht von Problemen. Ein anderes Konzept ist die «Auszeit»: Einfach eine kurze Pause dazwischenlegen. Versuchen, an etwas anderes zu denken, um danach mit freien Gedanken nochmals an die Thematik zu gehen. Dadurch wird die Gefahr der Verharrung in einem bestimmten Denkprozess vermieden.

Eine Relativierung der eigenen Lage stellt ein weiteres Konzept dar. Personen in schwierigen Situationen neigen dazu, die eigene Situation mit der von anderen zu vergleichen, denen es noch schlechter geht, wodurch eine entlastende Wirkung entsteht. Unternehmer wenden ein weiteres Konzept an: Vor allem erfahrene Unternehmer bezeichnen Krisen als weniger drastisch als sie es zur Gründungszeit wahrgenommen haben. Sie wissen, dass sie es bisher immer geschafft haben und gewinnen dadurch an Zuversicht. Das Bewusstsein, dass Herausforderungen und Probleme normal sind, hilft ihnen.

Interpersonell können ebenfalls einige Handlungsoptionen aufgezeigt werden. Ist die oben genannte Unternehmenskultur einmal in allen Köpfen verinnerlicht, werden sich die Mitarbeitenden aktiv an der Problemlösung beteiligen. Interviews zeigten, dass vor allem langjährige, loyale und an die Geschäftsidee glaubende Mitarbeitende den Unternehmer motivieren. Es versteht sich von selbst, dass mit den eigenen Fachexperten über ein Problem ausführlich diskutiert werden muss. Sie haben vielleicht die zündende Idee für die Lösung, und man darf als Chef ruhig in Zeiten der Krise seine Beschäftigten unter Druck setzen und auf konstruktive Lösungen pochen. Ein häufig gehörter Spruch zeigt die Situation, wie sie sich oft bietet: «Wenn ein Mitarbeiter ein Problem hat, dann kann er zu uns kommen. Falls wir aber eins haben, dann wollen wir ja nicht den Mitarbeiter damit belasten». Einmal den Spiess umzudrehen und ruhig die Belastung zu verteilen, schadet nichts.

Es spielen jedoch noch weitere soziale Gruppen eine Rolle, wie etwa Unternehmer artverwandter oder anders gelagerter Branchen. Dies kann entweder durch informelle Treffen, Telefonate oder formell durch Erfahrungsaustauschgruppen* erreicht werden. Aussagen wie «Ich dachte, es gehe nur mir so» sind dabei häufig anzutreffen und beruhigen die Unternehmer zusätzlich. Auch der Partner, die Familie und Freunde haben eine grosse Bedeutung.

*In Erfahrungsaustauschgruppen, die das Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen anbietet, kommen Unternehmer der gleichen Branche in mehrmaligen Sitzungen pro Jahr zusammen, diskutieren ihre gemachten Erfahrungen und derzeitigen Probleme untereinander und erarbeiten gemeinsam spezifische Lösungen. Mehr dazu unter www.kmu.unisg.ch.

Die Aussagen in diesem Artikel basieren einerseits auf der zitierten Literatur, andererseits auf Interviews von Studierenden im Rahmen des Masterkurses «Forschungsmethodik und -projekte» an der Universität St. Gallen und eigenen Dialogen mit Unternehmern aus der Region.

Verwendete Literatur:

Kehr, H. (2004). Motivation und Volition: Funktionsanalysen, Feldstudien mit Führungskräften und Entwicklung eines Selbstmanagement-Trainings (SMT). Göttingen: Hogrefe.

Sartorius, V. (2005). Selbstmotivation: mehr erreichen aus eigener Kraft. München: Compact Verlag.

Stroebe, R. W. (2004). Motivation. 9. Auflage. Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft.

Wentura, D., Greve, W., Klauer, T. (2002). Theorien der Bewältigung. In: Motivations-, Selbst- und Informationsverarbeitungstheorien. Frey, D., Irle, M. (Hrsg.) S. 101 - 126.

Wunderer, R., Küpers, W. (2003). Demotivation - Remotivation: wie Leistungspotenziale blockier und reaktiviert werden. München: Luchterhand.





Die erste Adresse für KMU | Die ASGA Pensionskasse bietet die ideale Vorsorge-Lösung für kleine und mittlere Unternehmen. Von den günstigen Konditionen und der einfachen Administration profitieren Unternehmer wie Angestellte.

ASGA Pensionskasse
Rosenbergstrasse 16 | 9001 St.Gallen
T 071 228 52 52 | www.asga.ch

ASGA pensionskasse







Effiziente Methoden der Konfliktlösung

Mit den Methoden der Mediation lassen sich im betrieblichen Alltag Konflikte jeglicher Art einfach und kostengünstig lösen. Insbesondere im Vergleich mit gerichtlichen Auseinandersetzungen bietet die Mediation grosse Vorteile.

Text: Bruno Huber

Konflikte behindern die Arbeit und drücken auf die Produktivität. Sie binden Management-Kapazitäten und sind selten kalkulierbar – weder in Bezug auf den Ausgang, noch bezüglich Kosten. Schnell ist ein einfacher Streit eskaliert. Doch gerade in KMU, wo die Verhältnisse überschaubar und die Ressourcen begrenzt sind, sollten ernsthafte und auf Dauer belastende Konflikte vermieden werden.

Bisherige Art der Konfliktlösung

Bei innerbetrieblichen Problemen wird versucht, durch Gespräche und in Verhandlungen zu einer einvernehmlichen Lösung zu finden. Oft genügt dies, oft jedoch scheitert dieser Versuch, weil die involvierten Personen befangen sind oder weil zwischen den Partnern eine Hierarchiedifferenz besteht. Allenfalls aufdiktierte Lösungen sind keine dauerhafte Problembewältigung. Bei ausserbetrieblichen Konflikten werden oftmals die Gerichte eingeschaltet. Wo immer das Recht Spielraum für Ermessen oder Wertungen offen lässt, ist der Ausgang eines konkreten Rechtsstreites ungewiss.

Mediation

Mediation ist eine Verhandlung zwischen Konfliktparteien im Beisein eines allparteilichen Dritten (Mediator), der die Verhandlung nach einem strukturierten Ablauf leitet. Als Alternative zum herkömmlichen, vor einem Richter ausgetragenen, Rechtsstreit erarbeiten die beteiligten Parteien in der Mediation eigene, problemspezifische Lösungen, was deren Qualität erhöht.



Autor Bruno Huber ist Mediator SDM-FSM und dipl. Ing. ETH/SIA

Eine Mediation ist besonders sinnvoll, wo ein Konflikt aus einem komplexen Beziehungsgewebe heraus entstanden ist. Nicht selten ist die Sache, um die vordergründig gestritten wird, für die Parteien in gewissem Sinne zweitrangig: Der Streit wird wegen Beziehungsproblemen ausgetragen. Hinter der formulierten Streitfrage besteht eine – oft nur schwer erkennbare – Tiefenstruktur. Eigentlich geht es um Macht, fehlende Wertschätzung, vielleicht auch um leicht eskalierende Emotionen wie Ärger und Empörung. Die Betroffenen haben oft einen starken Widerwillen, diese Tiefenstruktur zu klären. Die Mediation kann eine Auseinandersetzung wesentlich erleichtern, indem die Emotionen durch den Mediator reflektiert werden, was den Parteien die Kommunikation erleichtert.

Stellung der Anwälte bei Mediationen

Das Recht ist auch in der Mediation eine wesentliche Realität. Die Parteien müssen über ihre Rechte und Pflichten genau informiert sein. Wird das versäumt, besteht die Gefahr, dass die in der Mediation gefundene Einigung im Nachhinein angefochten wird.

In der Wirtschaftsmediation hat denn auch die Mitwirkung der Parteianwälte grosse Bedeutung: Sie vertreten die Interessen ihrer Klienten auch im Mediationsverfahren. Es ist ihre Aufgabe, den Rechtsstandpunkt ihres Klienten darzulegen. Sie sorgen für die realistische Einschätzung der Risiken, die ihr Klient in einem Prozess zu tragen hätte. Sie vergleichen die Angebote, die ausgetauscht werden mit dem Inhalt eines möglichen Gerichtsurteiles.

Vergleich Mediation – gerichtliche Auseinandersetzung

Bei einem Gerichts- oder Schiedsverfahren gibt es normalerweise Sieger und Verlierer. Dies wirkt sich in der Regel auf die späteren Geschäftsbe-

Experten Know-how Wirtschaftsmediation

Die Fachgruppe Wirtschaftsmediation des Mediationsforums Schweiz, einem Zusammenschluss von mehr als 200 Mediatoren, führt interessierte Unternehmen und Organisationen mit praxisnahen Workshops in die Materie ein. Anhand von Fallstudien und Rollenspielen werden typische Konfliktsituationen im betrieblichen Alltag und der Weg zu deren Lösung aufgezeichnet.

Interessiert?
Fachgruppe Wirtschaftsmediation im Mediationsforum Schweiz, c/o B. Huber, mediationplus, Sternengraben 10, 8640 Rapperswil. Tel. 055 220 13 13, Fax 055 220 13 14,
e-mail: b.huber@mediationplus.ch

Ihre nächste Bank.

swissregiobank

Bütschwil, Gossau, Lachen, Lichtensteig, Pfäffikon, Wil
Tel. 0848 755 755 www.swissregiobank.ch

Druckerei Flawil

ziehungen negativ aus, das heisst sie sind in hohem Masse gefährdet. Die Parteien geben die Entscheidung über ihre Sache aus der Hand. Der Streit reduziert sich auf eine eindimensionale Ebene von Ansprüchen, Einwendungen und Einreden. Was nicht anspruchserheblich ist, bleibt unberücksichtigt. Was sich mit den Instrumenten, die das Recht bereitstellt, nicht erfassen lässt, fällt aus dem Raster. Eine erfolgreiche Mediation sichert dagegen aufgrund der selbst erarbeiteten, einvernehmlichen Lösung die Geschäftsbeziehungen.
Die Parteien bestimmen den Fortgang der Verhandlung selber bis zum Schluss, der Mediator leitet diese und gibt die Struktur. Die Mediation ist überaus zeit- und kosteneffizient. Gerade bei komplizierten Streitigkeiten kann sich der Zeitaufwand auf einen Bruchteil der Dauer eines gerichtlichen Verfahrens begrenzen. Dass Mediation gerade in der Wirtschaft eine effiziente Alternative zur gerichtlichen Beurteilung ist, zeigt auch die hohe Erfolgsquote der Verfahren. Auch wenn die wenigen Fehlschläge schnell einen medialen Widerhall finden: Über 80 Prozent aller Fälle führen zu einer tragfähigen Vereinbarung. Nicht zuletzt aber vermag die Mediation in der Unternehmenswelt eine neue Konfliktkultur zu etablieren.

Grenzen der Mediation
Solange zwischen den Parteien eine tief verwurzelte Aversion besteht, wird es nicht zu einer Mediation kommen. Ein Konflikt lässt sich nicht durch Mediation lösen, solange sich eine Partei dem Gespräch verschliesst – sei es, dass sie sich weigert, mit dem Gegner überhaupt zu verhandeln, sei es, dass sie jedem Verständnis der Anliegen der anderen Partei unzugänglich bleibt oder der festen Überzeugung ist, in einem Gerichtsverfahren zu obsiegen. Grundsätzlich erfordert Mediation Verständigungsbereitschaft und eine minimale Achtung des Gegners.

Small-Talk und Networking: Zwei Erfolgsgaranten im Geschäftsleben

Sie sind eingeladen zum Apéro oder Stehempfang und kennen fast niemanden? Kein Grund, sich unwohl zu fühlen. Nutzen Sie die Ihnen gebotene «Plattform», um neue Kontakte zu knüpfen oder bestehende zu vertiefen. Der richtige Small-Talk erweist sich dabei als Herausforderung.

Text: Christian Leschzyk und Nicole Veser Leschzyk

Wie findet man an einem Apéro oder Stehempfang, ohne aufdringlich zu wirken, den Zugang zu bisher unbekannten Personen? Seien sie aktiv und halten Sie Ausschau nach «Ihrem» Gesprächspartner. Die Gesprächsbereitschaft erkennen Sie, wenn Ihr Blickkontakt erwidert wird. Je länger Ihr Gegenüber den Blickkontakt hält, Ihr Lächeln erwidert, desto sicherer können Sie sein, dass eine Gesprächsbereitschaft besteht. Geben Sie sich einen Ruck und gehen Sie auf Ihr Gegenüber zu. Nach einer kurzen Begrüssung und Selbstvorstellung können Sie nun im Small-Talk Ihr Gegenüber kennen lernen.

Small-Talk – «Die grosse Kunst des kleinen Gesprächs!»
Als angenehmer Small-Talk Partner vermeiden Sie negative Themen und Themen, die sehr kontrovers diskutiert werden können. So gehören Politik und finanzielle Angelegenheiten nicht zu den Topthemen. Absolut Tabu im Small-Talk sind Themen wie Krankheit, Tod, Sexualität und Religion. Doch worüber redet man, wenn einem das «Wetter» zu banal erscheint?



Nicole Veser Leschzyk und Christian Leschzyk.

Nutzen Sie doch den Anlass als Thema. So führen oft die ungewöhnlichsten Gründe fremde Menschen an denselben Ort zusammen. Auch Sport, Kultur und Hobbies bieten einen guten Gesprächsstoff. Und wer redet nicht gerne über Ferien, Reisen und ein feines Essen? Im Small-Talk findet man oftmals rasch ungeahnte Gemeinsamkeiten – und wer weiss, vielleicht ergibt sich über den Small Talk auch eine Brücke zu Ihren Geschäftstätigkeiten. Aber wie lange dauert ein solches Gespräch? Verbindliche Regeln hierfür gibt es keine. Als Faustregel gilt: zwei bis maximal zehn Minuten.

www.stilgerecht.ch



Die Segel bestimmen den Kurs, nicht der Wind

Das grösste Strategieforschungsprojekt Europas auf der Spur nachhaltig wirkender Erfolgsfaktoren

Die Suche nach den Gründen nachhaltigen Unternehmenserfolgs beschäftigt Managementforschung und -praxis seit langem und liefert unterschiedlichste Erklärungs- und Strategieansätze. Zwei der bedeutendsten Ansätze dazu sind der «Market-based View» und der «Resource-based View», zwei sehr gegensätzliche Sichtweisen mit entsprechenden Konsequenzen auf den Strategieprozess.



Zur Studie ist ein Buch im Linde-Verlag erschienen.



Dieter Tschemernjak



Dr. Franz Bailom



Univ.-Prof. Dr. Kurt Matzler

Text: Dieter Tschemernjak, Dr. Franz Bailom und Univ.-Prof. Dr. Kurt Matzler

Das empirische IMP-Strategieforschungsprojekt* zeigt, dass sich Top-Unternehmen in ihrem Strategieprozess sehr stark auf den Ansatz der Resource-based View konzentrieren. Im Grunde geht es um die Frage, ob der Erfolg des Unternehmens durch die Struktur des Marktes und durch zentrale Branchenfaktoren determiniert wird oder ob der Erfolg stärker von unternehmensspezifischen Aspekten und Fähigkeiten abhängig ist.

Market-based View versus Resource-based View

Der Market-based View geht davon aus, dass der Erfolg eines Unternehmens durch einige zentrale Branchen- und Marktcharakteristika bestimmt wird. Daraus lässt sich ableiten, dass der Fokus bei der Strategieentwicklung darauf liegt, für das Unternehmen attraktive Branchen und Märkte auszuwählen und sich in diesen zu positionieren. Den zur Strategienrealisierung notwendigen Ressourcen und Fähigkeiten wird dabei wenig Augenmerk geschenkt. Man unterstellt, dass diese relativ einfach aufgebaut werden können. Die Praxis zeigt aber, dass der limitierende und kritische Faktor bei der Umsetzung von Strategien genau diese dann nicht vorhandenen Fähigkeiten und Ressourcen des Unternehmens sind.

Beim Resource-based View geht man dagegen davon aus, dass der Erfolg mehr von unternehmensinternen Faktoren abhängt. Denn die Fähigkeiten und Ressourcen ermöglichen es dem Unternehmen, Märkte und Kunden erreichen zu können. Sind diese Fähigkeiten und Ressourcen noch dazu wertvoll, selten, nicht imitierbar und nicht substituierbar, dann ist das Unternehmen gewissermassen «einzigartig». Es verfügt über etwas, was Kundennutzen stiftet und von den Konkurrenten nur schwer imitiert werden kann. Für die strategische Ausrichtung bedeutet dies, dass der Besitz und der Ausbau von Kernkompetenzen zentral für den Erfolg sind.

Kernkompetenzen sind in zweifacher Hinsicht für den Unternehmenserfolg entscheidend. Sie tragen zu Effektivität und Effizienz bei, da Competence-based Management bedeutet, Ballast abzuwerfen und sich auf jene Dinge zu konzentrieren, die man am besten kann. Das hat die Konzentration der Kräfte und einen effizienten Ressourceneinsatz zur Folge. Kernkompetenzen steigern den Unternehmenserfolg aber auch indirekt, wenn innovative Marktleistungen konsequent auf den einzigartigen Fähigkeiten und Kompetenzen aufbauen.

Nicht die Umwelt ist der Ausgangspunkt, sondern die eigenen Fähigkeiten

Aus der Bedeutung der Kernkompetenzen ergeben sich weitreichende Konsequenzen für den Strategieentwicklungsprozess. Nicht die Umwelt und die Branche sind Ausgangspunkt, sondern die eigenen Fähigkeiten und Kompetenzen: Es gilt herauszufinden, was die beson-



deren Stärken des Unternehmens und die dahinter liegenden Fähigkeiten sind. Danach beginnt die Suche nach attraktiven Märkten, in denen diese Kernkompetenzen ausgespielt werden können. Schliesslich werden Strategien, aufbauend auf den Kernkompetenzen, für diese Branchen und Märkte entwickelt und implementiert. Top-Führungskräfte kennen die Kernkompetenzen ihres Unternehmens genau, sie wissen aber auch, worin ihre Grenzen liegen und welche Kompetenzen für die Zukunft aufzubauen sind.

Kernkompetenzen identifizieren und nutzen

Viele Unternehmen sind sich ihrer Kernkompetenzen und damit der Quellen ihrer Wettbewerbsvorteile gar nicht bewusst. Stärken alleine sind noch lange keine Kernkompetenzen. Vielmehr sind darunter, wie oben erwähnt, dahinter liegende Bündel an Fähigkeiten und Prozessen zu verstehen, die schwer imitiert oder ersetzt werden können und die selten, wertvoll und auch auf unterschiedliche Märkte und Produkte übertragbar sind.

Zu diesem Thema ein Beispiel aus einem Top-Unternehmen. In diesem stand eine wichtige strategische Entscheidung an, nämlich die Auflösung des integrierten Standortes und die Verlagerung einzelner Wertschöpfungsstufen, um Kostenvorteile zu generieren.

Im Rahmen des Strategieprozesses wurden die Kompetenzen analysiert und Gespräche mit Schlüsselkunden durchgeführt, um die Stärken und die Schwächen des Unternehmens herauszufinden. Dabei zeigten sich eindeutige Vorteile im Vergleich zum Wettbewerb:

- Für Probleme und Herausforderungen, die die komplexen Produktionsabläufe mit sich bringen, war das Unternehmen deutlich besser als die Konkurrenz in der Lage, Lösungen zu finden,
- schnelle und flexible Neuproduktentwicklung in der Anwendungstechnik,
- flexible und kürzeste Lieferzeiten auch bei kleinvolumigen Losgrössen.

Als in einem zweiten Schritt analysiert wurde, warum das Unternehmen diese Vorteile hatte, wurden die Gründe dafür deutlich, zum Beispiel verfügte das Unternehmen

- über einen sehr engagierten, erfolgsorientierten und fachlich kompetenten Vertrieb, der eng mit der Anwendungstechnik zusammenarbeitete und höchst motiviert war, Neugeschäfte zu akquirieren,
- über äusserst lösungsorientierte, engagierte und technisch versierte Mitarbeiter in F&E, Technologie und Produktion,
- über langjährig entwickelte und ausgereifte Fähigkeiten und Prozesse in der Fertigung, Logistik und den Produktbereichen.

Damit waren die Fähigkeiten und Prozesse identifiziert, die hinter den Stärken des Unternehmens standen. Die Analyse ging noch einen Schritt weiter mit der Frage, warum dieses Unternehmen in der Lage war, diese Fähigkeiten wesentlich besser zu entwickeln als die Konkurrenz. Man kam wieder zum selben Ergebnis: Es war der integrierte Standort, (1) der ein Wissenspooling, ein enormes gemeinsames Erfahrungswissen und einen effektiven Informations- und Wissensaustausch ermöglichte, (2) der zu einem abteilungsübergreifenden Netzwerk von persönlichen Beziehungen führte, was ein starkes «Wir-Gefühl» mit gemeinsamen Zielen und Engagement auslöste, und (3) das Unternehmen aufgrund der kurzen Informations- und Entscheidungswege äusserst flexibel und schlagkräftig machte.

Anstatt den integrierten Standort aufzulösen, traf man nun die strategische Entscheidung, diesen zu stärken um die Kernkompetenzen weiter auszubauen und zu schützen.

Auf der Basis der eigenen Kernkompetenzen neue Geschäftsfelder erschliessen

Dass die eigenen Kernkompetenzen auch die Quelle für neue Geschäftsfelder sein können, beweist das Beispiel eines Skiherstellers, dem es gelang, sich aufgrund seiner Entwicklungskompetenz nachhaltig als Lieferant für die Luftfahrtindustrie zu etablieren.

In einer schwierigen wirtschaftlichen Situation wurde nicht, wie so oft üblich, Personal abgebaut, sondern darüber nachgedacht, ob und in welcher Form das Know-how zur Produktion von besonders leichten und extrem stabilen Kunststoffbauteilen anderen Sparten angeboten werden könnte.

Es kam rasch zur Entwicklung von Strukturbauteilen, bald folgten auch Teile für den Flugzeuginnenbau. Heute produziert das Unternehmen Komponenten für Triebwerksverkleidungen ebenso wie Steuerflächen am Rumpf und am Leitwerk für namhafte Stammkunden wie unter anderem Airbus, Boeing und ist international äusserst erfolgreich.

* Der vorliegende Artikel ist Teil einer aus vier Artikeln bestehenden Serie, in der die Ergebnisse einer gross angelegten Studie bei 1'100 Unternehmen aus der Schweiz, Österreich, Deutschland und Osteuropa vorgestellt werden. Ziel des Forschungsprojektes war es, die nachhaltigen Erfolgspositionen besonders erfolgreicher Unternehmen zu identifizieren.

- Was Top-Unternehmen anders machen (Februar 07)
- Strategieentwicklung bei Top-Unternehmen (Mai 07)
- Unternehmenskultur bei Top-Unternehmen (August 07)
- Die Kernaufgaben der Top-Manager (November 07).

Das Buch mit den ausführlichen Erkenntnissen der Studie ist im Linde-Verlag erschienen. Weitere Informationen unter: www.imp-consulting.ch

UNSER ZIEL - IHRE BEWEGLICHKEIT

hirslanden
Klinik Am Rosenberg

Klinik Am Rosenberg - Die Klinik Ihrer Wahl in der Ostschweiz



Klinik Am Rosenberg
Hasenbühlstrasse 11
9410 Heiden
T 071 898 52 52

www.hirslanden.ch

Golf Gonten AG · Bühl · 9108 Gonten · T 071 795 40 60 · www.golfplatz.ch

Die Zeit ist reif...

golf gonten APPENZELL

...steigen Sie jetzt ein! Mit unserem Golf Einsteigerpaket

- Leihschlägerset
- 1'200 Bälle auf der Driving Range
- Regel- und Etikettekurs
- Regel- und Etiketteprüfung
- 15 Pro-Lektionen à 25Min.
- Benutzung der Übungsanlage
- Erwerb der Platzreife

Geben Sie sich einen Ruck! Jetzt ist die Zeit da, endlich einzusteigen. Werden Sie Golferin, werden Sie Golfer. Auf dem Golfplatz Gonten am Fusse des Säntis, inmitten einer Landschaft, die Ihnen die Sprache verschlägt. Mit unserem Einsteiger-Spezialangebot, das Ihnen schlicht keine Vergleichsmöglichkeit lässt.

nur Fr. 980.–

Jetzt anmelden – nächste Woche spielen.



Rückforderung der Mehrwertsteuer aus der EU

Bei Geschäftsreisen ins europäische Ausland bezahlen schweizerische Unternehmungen auf verschiedenen Leistungen immer auch ausländische Mehrwertsteuer. Die Rückerstattung ist sehr umständlich. IHK-Mitglieder profitieren nun von vergünstigten Dienstleistungen der Firma Cash Back, welche die Rückerstattung übernimmt.

Schweizer Unternehmen müssen auf Geschäftsreisen für verschiedene Leistungen wie Hotelübernachtungen, Restaurantkosten, Repräsentationskosten, Reisekosten, Ausstellungskosten, Marketing, Berater etc. ausländische Mehrwertsteuer bezahlen. Diese kann grundsätzlich zurückgefordert werden. Das Verfahren ist aber umständlich, und es dauert teilweise lange bis zur Rückerstattung. Deshalb verzichten vor allem kleinere und mittlere Unternehmen auf die Rückforderung der Mehrwertsteuer.

Die IHK St.Gallen-Appenzell hat mit der Firma CB Cash Back VAT Reclaim AG, welche derartige Rückerstattung im Auftrag übernimmt, eine Vereinbarung getroffen. Die Mitglieder der IHK erhalten auf die erste Jahresgebühr der Firma Cash Back eine Reduktion von CHF 100.– (ein Land) respektive CHF 200.– (mehrere Länder).

Wenn Sie als Mitglied der IHK St.Gallen-Appenzell im Ausland angefallene Mehrwertsteuern zurück fordern möchten, so nehmen Sie bitte direkt mit der Firma CB Cash Back VAT Reclaim AG Kontakt auf.

Cash Back VAT Reclaim AG
Gewerbestrasse 11, Postfach 5101, 6330 Cham, Tel. 041 747 30 00, Fax 041 747 31 00, http://www.cashback.ch

e-origin – eine neue Dienstleistung der IHK

Mit e-origin bietet die IHK St.Gallen-Appenzell einen neuen und einzigartigen Service an. Dank dieser Applikation können Ursprungszeugnisse, Rechnungsbeglaubigungen und Atteste auf elektronischem Weg beglaubigt werden.

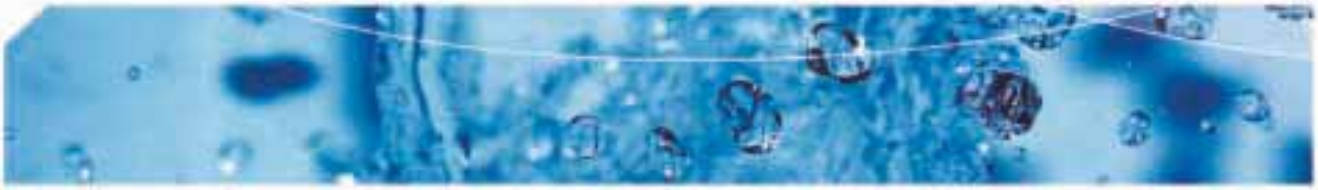
Die neue Dienstleistung ist einfach, schnell und kostengünstig. Die elektronische Beglaubigung mit e-origin bringt erhebliche administrative Erleichterungen, ermöglicht damit eine raschere Dienstleistung und senkt die Transaktionskosten. Der Support für das erste Erfassen im Kundenstamm ist gratis. Pro beglaubigtes Dokument wird ein Zuschlag von 15 Franken zu den Grundpreisen verrechnet.

Die IHK St.Gallen-Appenzell bietet e-origin seit Juli 2006 an. Verschiedene Mitgliedunternehmen machen bereits von der neuen Dienstleistung Gebrauch und erstellen ihre Ursprungszeugnisse auf elektronischem Weg. Die Rückmeldungen dieser Unternehmen und die Erfahrung der IHK haben gezeigt, dass mit e-origin eine benutzerfreundliche Applikation entwickelt wurde, die sowohl für Kleinstfirmen als auch für Grossfirmen geeignet ist. Die Akzeptanz der elektronisch beglaubigten Ursprungszeugnisse im Ausland ist sehr gut.

Falls Sie sich für e-origin interessieren, senden wir Ihnen gerne unverbindlich ausführliche Unterlagen. Für weitere Fragen steht die Beglaubigungsabteilung der IHK unter Tel. 071 224 10 20 gerne zur Verfügung.

POLLUX

Ihr zuverlässiger und flexibler Partner in sämtlichen Reinigungsbereichen



Pollux Reinigungsservice AG · 9401 Rorschach · Telefon 071 844 78 00 · 8046 Zürich · Telefon 043 299 10 70 · www.pollux-ag.ch



STIHL®

STIHL & Co., Wil
Sägeketten für die ganze Welt

PROVIDA



Augen haben und Fokussieren ist nicht dasselbe.

Wir fokussieren unsere Stärken auf Ihre Unternehmung. So identifizieren wir Optimierungspotenzial, setzen klare Ziele und entwickeln differenzierte Lösungen. Mit Ihnen. Mit unseren internationalen Beziehungen. Mit 60 Jahren Erfahrung. Gewinnen Sie mit uns Zeit, Geld, Kompetenz und Know-how. Wir sind global vernetzt und regional verankert. Offen und flexibel – für Sie.

- Unternehmensberatung
- Steuerberatung
- Wirtschaftsprüfung
- Management Services

Provida
Romanshorn · St. Gallen · Zürich · Frauenfeld · Kreuzlingen · Rorschach · Widnau · Zug
Telefon 0848 800 844 · info@provida.ch · www.provida.ch



Ostschweizerische Ausgleichskasse für Handel und Industrie – Ihr Ansprechpartner für die 1. Säule

Die IHK St. Gallen-Appenzell ist Trägerin einer eigenen, branchenübergreifenden AHV-Ausgleichskasse und Familienausgleichskasse. Im Mittelpunkt steht dabei, den angeschlossenen Firmen die Dienstleistungen im Sozialversicherungsbereich aus einer Hand und zu vorteilhaften Konditionen anbieten zu können.

Text: Andreas Fässler, Geschäftsführer der Ostschweizerischen Ausgleichskasse für Handel und Industrie

Als zwischenberufliche, privatwirtschaftlich organisierte Verbandsausgleichskasse sind wir spezialisiert auf die Durchführung der 1. Säule. Dabei führen wir – unter dem gleichen Dach – die Ostschweizerische Familienausgleichskasse für Handel und Industrie.

Unser Credo

Es ist uns als Dienstleistungsunternehmen ein besonderes Anliegen, die Abwicklung der Sozialversicherungen im Bereich der 1. Säule professionell, kostengünstig und unter Verwendung des möglichen Ermessensspielraums unbürokratisch durchzuführen. Den Idealen einer gelebten Sozialpartnerschaft getreu, stehen wir dabei den Arbeitgebern und ihren Unternehmungen ebenso wie den Arbeitnehmern als kundenorientierte Partner zur Seite.

Unser Auftrag

Das Gebiet der Sozialversicherungen wird immer umfangreicher und anspruchsvoller. Für uns als Partner ist es ein zentrales Anliegen, Ihnen kompetent und zuverlässig mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Als Verbandsausgleichskasse kennen und verstehen wir die Probleme, die sich den Arbeitgebern bei der Durchführung der äusserst komplexen Materie stellen. Dabei können wir Ihnen als verständnisvolle und hilfsbereite Partner begegnen.

Unsere Ziele

Wir möchten uns beim Handling der 1. Säule durch hohe Fachkompetenz, gute Qualität und einen speditiven sowie zuvorkommenden Service bei der Bearbeitung Ihrer Anliegen als Dienstleistungsunternehmen profilieren. Für unsere Kunden soll ein hoher, wahrnehmbarer Mehrwert geschaffen werden. Der persönliche Kontakt ist dabei von zentraler Bedeutung. Durch die fortlaufende Weiterentwicklung unserer Geschäftspraktiken und unseres Know-hows streben wir Höchstleistungen an, um unseren Kunden optimale und individuelle Lösungen anbieten zu können. Im Übrigen gebietet unsere Kommunikationskultur, Sie permanent und wirksam zu informieren.



Andreas Fässler

Ihr Nutzen

- Als Ihr spezialisierter Partner der 1. Säule stehen wir Ihnen mit unseren Dienstleistungen jederzeit gerne persönlich zur Verfügung.
- Dabei profitieren Sie bei Ihren Anliegen von der lokalen Nähe.
- Ihnen stehen zuverlässige und kompetente Ansprechpartner zur Seite.
- Sie profitieren von einem tiefen Verwaltungskostensatz von 0.6 %.
- Über unser PartnerWeb können Sie im Rahmen einer geschützten Internet-Lösung Ihre administrativen Aufgaben als Arbeitgeber bequem, einfach und sicher von Ihrem Büro aus erledigen. Und das zu jeder Tages- und Nachtzeit, sieben Tage die Woche. Dabei reduzieren sich die Verwaltungskosten für Sie um 0.05 Prozentpunkte
- Unsere Familienausgleichskasse ist für Sie in mehreren Kantonen tätig. Die gesamte Abwicklung übernehmen wir gerne für Sie. Dabei profitieren Sie sowohl im Beitrags- als auch im Leistungsbereich von einer Abrechnung und einem Ansprechpartner.

  Beitragssätze:
  Kanton St.Gallen: 1.55%
  Kanton Thurgau: 1.70%
  Kanton Appenzell Ausserrhoden: 1.70%

- Wir garantieren Ihnen eine diskrete, sichere und nachhaltige Abwicklung Ihrer Anliegen.
- Gerne bieten wir Ihnen auch massgeschneiderte Weiterbildungen an.
- Durch proaktive Kommunikation halten wir Sie über neue Entwicklungen auf dem Laufenden.

Sehr gerne steht Ihnen unser Beratungsteam (Frau M. Loesch und Frau B. Ardic unter Tel. 071 282 49 11 zur Verfügung.

AVS AHV IV AI
Ostschweizerische Ausgleichskassen
für Handel und Industrie
Lindenstrasse 137 | 9016 St.Gallen | T 071 282 49 11 | F 071 282 49 22 | www.ahv-ostschweiz.ch



www.wilhelm-dms.ch

Kompetent in ganzheitlicher HR-Beratung

WILHELM-DMS-GRUPPE

Gesamtlösungen im Personalmanagement

Die WILHELM-DMS-GRUPPE bietet durch ihre einmalige Konstellation mit acht spezialisierten Firmen ein umfassendes Beratungspaket für das gesamte Personalmanagement – aus einer Hand.

Mehr als fünfzig Beraterinnen und Berater verfügen über Kernkompetenzen in der **Personalrekrutierung** auf allen hierarchischen Ebenen, im **Consulting** (Assessment, Development, Outplacement, HR-Systeme und -Strategien) sowie im **Executive Search.**

«Zeit für Sie». Unter diesen Leitsatz stellen wir unsere Tätigkeit. Es ist unsere Denkhaltung. Darunter verstehen wir unser Engagement für Kunden und Kandidaten.

Zeit für Sie

Kontakt:
Werner Wilhelm AG
für Kaderselektion
Bahnhofstrasse 4
9001 St. Gallen
Tel. 071 222 03 25

wilhelmsg@wilhelm.ch

Zürich • St. Gallen • Basel • Vaduz • Lugano • Genf



THINK GLOBAL

Impact Unlimited bietet seinen Kunden ein hochstehendes Dienstleistungs - Spektrum in dreidimensionaler Markenkommunikation und die Fähigkeit, Kundenwünsche zu erkennen und sie mit einer Vielzahl von Produkten und Leistungen an die richtige Zielgruppe zu kommunizieren.

Impact Unlimited ist spezialisiert im Bereich:
- Messedesign
- Produktion
- Projektleitung
- Ausführung

ACT LOCAL



IMPACT UNLIMITED events | exhibits | meetings — worldwide Tel + 41 71 790 00 55 | ch-9055 bühler | Switzerland | www.impactunlimited.com



Neue Mitglieder der IHK

Wir freuen uns, dass wiederum viele neue Mitglieder unserer Organisation beigetreten sind und heissen diese herzlich willkommen:

Alpro St.Gallen GmbH, Altstätten; EDV-Beratung, Software, Programmierung

Cash Back VAT Reclaim AG, Cham; Dienstleistung und Beratung in Steuerangelegenheiten insbes. Rückforderung ausländischer MWST

d.velop (Schweiz) AG, Buchs; Verkauf und Vertrieb von Archivierungssoftware

Dimetix AG, Herisau; Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Laserdistanzsensoren für die Industrie

Euro Treuhand & Beratung (ETB) AG, St.Gallen; Unternehmensberatung, Treuhand, Steuerberatung, Vermögensverwaltung, Revision

Fritz Schumacher AG, St.Gallen; Handels- und Dienstleistungsunternehmen im Bereich Bürokommunikation

Gabler Werbeagentur AG, St.Gallen; Fullservice Werbeagentur

Handelverlags AG, St.Gallen; Verlag / Marketing

Walter Hollenstein, Gossau; Raiffeisenbank Gossau-Niederwil

Montagner Organisation, St.Gallen; Beratung und Projektleitung, Unternehmensberatung

Promoline GmbH; Lütisburg; Messe- und Eventbau; Innenausbau, Projektleitung

Ritter Druck AG, St.Gallen; Herstellung und Verkauf von Printmedien aller Art

Solitas Informatik AG, Buchs; Anbieter von Software und Serviceleistungen in den Bereichen elektronische Archivierung und integriertes Dokumentenmanagement.

STP Swiss Therapeutic, Oberuzwil; Handel mit therapeutischen Geräten

Welz AG, Trogen; Herstellung und Verkauf von Schreiner- und Holzbauarbeiten insbes. Innenausbau, Umbau, Küchenbau, Ladenbau

ZANONI+AEGERTER AG, Rapperswil-Jona; Treuhandgesellschaft mit Schwerpunkten Wirtschaftsprüfung Steuer- und Wirtschaftsberatung

Zürcher Kantonalbank, Zürich; Bankgeschäfte (Ostschweiz)

Webcast AG, Gossau; Produktion und Übertragung von Video und Fernsehen über Internet

«Kontakt ist unbürokratisch»

Neu als Mitglied zu der IHK gestossen ist das Herisauer Unternehmen Dimetix, die Laserdistanzmessgeräte herstellt. Geschäftsführer Stefan Täschler hofft vor allem auf wertvolle Impulse im Bereich Export.

Welches war Ihre Motivation zu einem Beitritt zur IHK? Wie sind Sie auf die IHK aufmerksam geworden?
Als Mitglied der OSEC wurden wir auch über Ausbildungen der IHK informiert. Die angebotenen Ausbildungen decken die Fragestellungen welche im Zusammenhang mit dem Export von Gütern auftreten sehr gut ab.

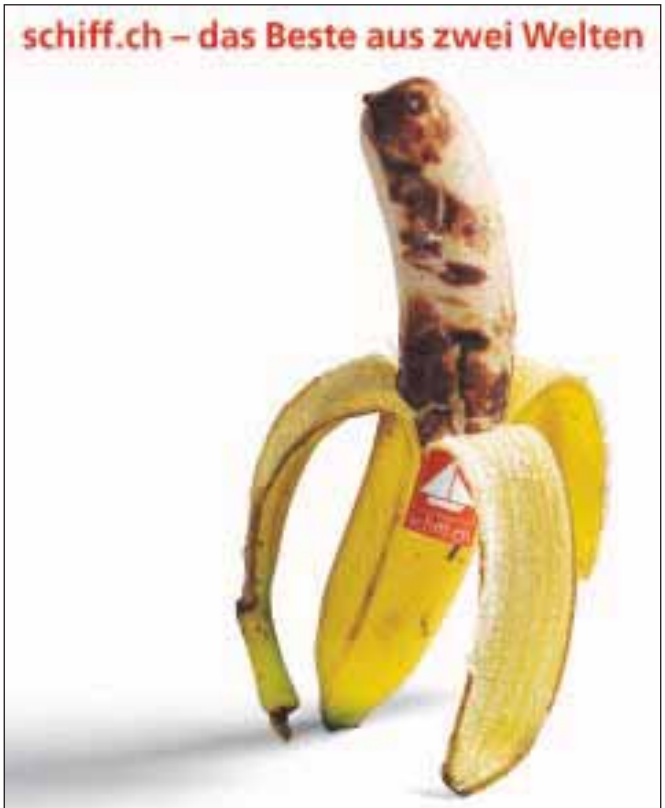
Bisher haben Sie die IHK nur von aussen wahrgenommen. Welchen Eindruck haben Sie vom Verband und seiner Arbeit gewonnen?
Bis heute haben wir den Verband als kompetent erlebt. Zuständige Personen können unbürokratisch kontaktiert werden. Im Moment sehen wir keine Bereiche, in denen die IHK zusätzlich oder verstärkt aktiv werden müsste.

Wie sieht das Tätigkeitsfeld Ihrer Firma aus?
Dimetix AG entwickelt, produziert und vertreibt Laser-Distanz-Sensoren für die Industrie. Die Geräte haben einen Messbereich von 0.05 bis 500 Meter und eine Genauigkeit von 1.5 Millimeter. Die Geräte werden überall dort eingesetzt, wo automatisch Distanzen gemessen werden. Die erfassten Messwerte ermöglichen genaues Positionieren, Vermessen und Überwachen von verschiedenen Objekten. Speziell zu erwähnen sind hier automatische Hochregallager, Kranpositionierungen, die Stahlindutrie (Vermessen von glühenden Stahlteilen), der Tunnelbau (Automatisieren von Tunnelbohrmaschinen) Füllstandsmessungen verschiedenster Art (Salz-Silos in Appenzell Ausserrhoden) sowie die Überwachung von Bauwerken.

Gibt es Tätigkeiten oder Aktivitäten, die besondere Erwähnung verdienen?
Unsere Geräte werden auch für sehr spezielle Aufgaben eingesetzt. Nachfolgend zwei Beispiele:

- Überwachung der Plattenverschiebung im Pazifik:
  In einem Forschungsprojekt einer Amerikanischen Universität wird mit unserem Gerät die Längenänderung per Glasfaser gemessen. Diese Glasfaser ist etwa sechs Kilometer lang und auf dem Meeresgrund im Pazifik aufgespannt. Damit soll die Verschiebung von tektonischen Platten ermittelt werden.
- Simulation von Tsunamis:
  In einer Halle werden Strandformen erstellt und anschliessend wird der Verlauf von Wellenfronten beobachtet. Unsere Geräte werden eingesetzt, um die Strandgeometrien zu vermessen.

schiff.ch – das Beste aus zwei Welten



www.schiff.ch: Die Servicekompetenz des führenden Büro-Fachhändlers und die Preisvorteile eines Online-Shops.

Bürowelt Schiff AG
Marktgasse 5
9004 St.Gallen

bürowelt SCHIFF AG

MIT WISSEN WEITERKOMMEN
WEITERBILDEN

Für Ihre Zukunft
Lehrgänge ab August

Fachleute im Finanz- und Rechnungswesen
Dauer 5 1/2 Semester

Personalfachleute
Dauer 2 Semester

Bauleiter Hochbau
Dauer 4 Semester

Technische Kaufleute
Dauer 4 Semester

Die bzb Weiterbildung ist EDUQUA zertifiziert.

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

focusedfuture®

wandel organisieren, wandel kontrollieren.

Unternehmerische Veränderungsprozesse
gründlich planen, motivierend kommunizieren
und nachhaltig umsetzen.

BERGSTRASSE 17
CH 9043 TROGEN
TEL. 071 343 81 00
INFO@AXXAR.CH
WWW.AXXAR.CH



WISG Wirtschaft Region St.Gallen

Wichtige Projekte für den Standort St.Gallen

Die Wirtschaft Region St.Gallen (WISG) gehört zu den Mit-Initianten von zwei für die Region wirtschaftlich, politisch und gesellschaftlich sehr wichtigen Projekten: die «International School St.Gallen (ISSG)» und das Standortmarketing. Das Konzept und die Organisation der ISSG werden derzeit von einer Projektgruppe vorangetrieben. Dabei konzentrieren sich die Aktivitäten auf die Sicherstellung der Finanzierung, bei der auch die Wirtschaft gefordert ist.

Beim Standortmarketing werden die Inputs aller Anspruchsgruppen beim Standort-Forum «Zukunft Region St.Gallen» gesammelt. Die von der IG Standortmarketing St.Gallen organisierte, ganztägige Veranstaltung findet am Dienstag, 15. Mai, von 9 bis 16.30 Uhr in der Olma-Halle 2.1 statt. Eingeladen sind Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft, Bildung und Kultur, die sich in der Region St.Gallen engagieren. Mit dem Standortmarketing soll die Region St.Gallen als Zentrum der Ostschweiz gestärkt und gefördert werden. Weitere Informationen und Anmeldungen unter www.regiostgallen.ch (die Teilnahme ist kostenlos).

An ihrer letzten Generalversammlung hat die WISG Vorstandsmitglied Christof Stürm (CEO der Steinemann Technology), der sich insbesondere als Initiant und Präsident der Familienplattform engagiert hat, verabschiedet. Neu in den Vorstand gewählt wurden Priska Ziegler (Inhaberin der Agentur Mosaic) und Christoph Solenthaler (Mitinhaber der Solenthaler Recycling).

Informationen zur WISG und ihren aktuellen Projekten unter www.wisg.ch.

AGV Rheintal

70 Jahre AGV Rheintal: Jubiläumsfeier vom 28. September 2007

Der AGV Arbeitgeber-Verband des Rheintals lädt seine Mitglieder, sowie Gäste aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft auf Freitag, den 28. September 2007, um 18 Uhr zu einer gediegenen Jubiläumsfeier ein. In der Mehrzweckhalle Kirchfeld in Diepoldsau erwarten wir circa 300 Gäste. Jean Daniel Gerber, Staatssekretär für Wirtschaft, wird zum Thema «Wirtschaftliche Entwicklung der (Rand-) Regionen aus der Sicht des Bundes» sprechen. Regierungsrat Dr. Josef Keller wird seinen Vortrag unter den Titel «Wirtschaftsraum Alpenregion Rheintal» stellen. Die Feier wird mit musikalischen und kulinarischen Genüssen ergänzt werden.

Als eigentlicher Höhepunkt werden wir an diesem Abend eine Persönlichkeit ehren, welche sich im besonderen Masse für die Ostschweizer Wirtschaft und speziell natürlich für das Rheintal stark gemacht hat. Es ist dies der erfolgreiche Unternehmer Hans Huber. Wir ehren ihn für seine gesamte unternehmerische Leistung und ganz speziell für seine engagierte Förderung der dualen Ausbildung.

AGV Sargans-Werdenberg

Lehre statt Leere

Der AGV Sarganserland-Werdenberg organisiert am 24. Mai 2007 in der Mehrzweckhalle des Berufs- und Weiterbildungszentrums bzb in Buchs erstmals einen Informationsanlass für Schülerinnen und Schüler der Oberstufe, deren Eltern und Lehrpersonen. Der Anlass soll die Attraktivität der Berufslehre aufzeigen und künftigen Lernenden Informationen zu den von den Mitgliedern des Arbeitgeberverbandes angebotenen Lehrberufen und Lehrstellen sowie zur Vorbereitung und Durchführung der Lehrstellensuche vermitteln. Dabei sollen insbesondere auch die Vielfalt der Ausbildungsmöglichkeiten und die damit verbundenen Karrieremöglichkeiten aufgezeigt werden. Nach einem einführenden Informationsblock werden die Lehrberufe im Rahmen einer Tischmesse durch Ausbildungsbetriebe und Lernende vorgestellt.

Für Informationen zum Anlass wenden Sie sich bitte an den AGV Sarganserland-Werdenberg, Kontaktperson: Dr. Christian Eggenberger, Tel. 081 772 23 23, Mail: info@agv-sw.ch



«Ein entscheidender Wettbewerbsfaktor»



Kurt Müller.

Das Ostschweizer Technologiesymposium (OTS) wird am 24. August zum siebten Mal durchgeführt - mit dem Thema «Die Krux mit den Ausgangsmaterialien - Innovative Lösungen bei abnehmender Werkstoffqualität». Kurt Müller, Präsident des Produktions- und Technologieverbunds Ostschweiz (PTV), über die Erfolge des OTS, das Thema und die Neuerungen am diesjährigen Symposium.

Interview: Stefan Millius

Das Ostschweizer Technologiesymposium dient dazu, neue Werkstoffe, Technologien und Methoden vorzustellen. Hat sich in diesen Bereichen seit der Lancierung des Symposiums im Jahr 2000 bereits etwas im positiven Sinn verändert?

Kurt Müller: Wir sind überzeugt, einen positiven Beitrag im Sinne des Wissens- und Technologietransfers zu leisten. Für ebenso wichtig halten wir die Erleichterung einer Kontaktaufnahme mit den Forschungsinstituten der FHO. Etliche Projekte konnten dank eines OTS-Kontaktes erfolgreich initiiert und abgewickelt werden. Sowohl die Beurteilungen der Teilnehmer als auch die über Jahre stetig steigende Teilnehmerzahl deuten wir ebenfalls als positives Zeichen.

Im letzten Jahr hiess das Thema «Optimierung von Produktionsprozessen». In diesem Jahr geht es nun um «Die Krux mit den Ausgangsmaterialen – Innovative Lösungen bei abnehmender Werkstoffqualität». Was darf man sich darunter konkret vorstellen?

Infolge Knappheit der Rohstoffe – wir betrachten in unserem Falle vorwiegend Stahl und Guss – ist die Qualität in den letzten Jahren vermehrt zum Thema geworden. Nebst der Versorgungsknappheit und den teilweise dramatisch gestiegenen Einstandspreisen wirkt sich ein Qualitätsproblem unweigerlich auch auf die Lieferfähigkeit aus – teilweise mit folgenschwerem Nachspiel. Gerade deshalb können das frühzeitige Erkennen und / oder eine alternative Handhabung von Materialproblemen ein entscheidender Wettbewerbsfaktor sein.

Warum ist gerade dieses Thema in diesem Jahr besonders geeignet und inwiefern können die Symposium-Teilnehmer profitieren?

Das Symposium richtet sich vor allem an Teilnehmer aus der Ostschweiz. Die metallverarbeitende Industrie nimmt in unserer Region eine wichtige Stellung ein, womit viele Firmen und Arbeitsplätze von der thematisierten Problematik betroffen sind. Ziel ist es, die Folgen, aber auch die Ursachen der abnehmenden Werkstoffqualität zu beleuchten und Verständnis zu schaffen. Anschliessend wird aufgezeigt, welche Prüfmethoden den Anwendern und Verarbeitern zur Verfügung stehen, um allfällige Probleme frühzeitig zu erkennen. Wichtig ist uns auch der Themenblock, in dem Möglichkeiten aufgezeigt werden, wie die Probleme, welche sich mit der abnehmenden Werkstoffqualität stellen, dank innovativer Methoden teilweise «umschifft» werden können.

Gegenüber den Vorjahren wird das diesjährige Programm neu ausgerichtet und effizienter gestaltet. Was versprechen Sie sich von dieser Neuausrichtung?

Damit möchten wir das Programm des Technologiesymposiums für einen breiten Teilnehmerkreis noch attraktiver machen. Am Morgen referieren ausgewiesene Fachspezialisten in kompakter Form zum Tagungsthema «Innovative Lösungen bei abnehmender Werkstoffqualität». Am Nachmittag stellen zum ersten Mal die Ostschweizer Fachhochschulen ihre kurz vor oder kurz nach dem Abschluss stehenden Forschungsprojekte vor. Dies ermöglicht den Teilnehmern in wirklich sehr kurzer Zeit einen einzigartigen Überblick über aktuelle Forschungsergebnisse unserer Fachhochschulen.



Datum	Veranstaltung	Ort	Zeit
Mai 07			
10.05.2007	Seminar: Exportformalitäten beim Export in die EU und Drittländer	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 - 17.00
15.05.2007	IHKforum «Business-Knigge 2: Erfolgreiches Auftreten dank zeitgemässen Umgangsformen»	ri.nova, Rebstein	17.00 - 19.30
22.05.2007	Seminar: Mehrwertsteuer in der EU / EU-Verzollung	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 - 17.00
31.05.2007	IHKforum «Fit für die Zukunft: Strategieentwicklung in KMU»	Salzmann MEDICO, St.Gallen	17.00 - 19.30
Juni 07			
05.06.2007	Workshop: Internationale Ausschreibungen für Dienstleister und Ingenieure	IHK St.Gallen-Appenzell	16.00 - 18.30
06.06.2007	IHKforum «Persönliches Zeitmanagement für Führungskräfte»	Geberit Vertriebs AG, Jona	17.00 - 19.30
13.06.2007	Seminar: Vertragsrecht im Export sowie Verträge mit ausländischen Vertriebspartnern	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 - 17.00
14.06.2007	Seminar: Indien - Geschäftserfolg dank interkultureller Kompetenz	IHK St.Gallen-Appenzell	13.30 - 17.00
19.06.2007	Seminar: Mehrwertsteuer in der EU / EU-Verzollung	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 - 17.00
20.06.2007	Workshop: Probleme beim Erstellen von Carnets ATA?	IHK St.Gallen-Appenzell	16.30 - 18.30
27.06.2007	Generalversammlung der IHK St.Gallen-Appenzell mit Rahmenprogramm	Stadtsaal, Wil	ab 14.00
Juli 07	Im Juli finden keine IHK-Veranstaltungen statt.		
August 07			
23.08.2007	IHKforum «Was unsere Top-Unternehmen anders machen»	Huber & Suhner AG, Herisau	17.00 - 19.30
30.08.2007	Workshop: Problematik der Dual-Use-Güter	IHK St.Gallen-Appenzell	13.30 - 17.00

Wichtige Termine 2007
– bereits heute vormerken:
Zukunft Ostschweiz 19. November 2007

Seminar: Vertragsrecht im Export sowie Verträge mit ausländischen Vertriebspartnern

Mittwoch, 13. Juni 2007
08.30 bis 17.00 Uhr
IHK St.Gallen-Appenzell

In diesem Seminar wird aufgezeigt, was in Exportlieferverträgen unbedingt geregelt werden muss und wo die kritischen Punkte liegen. Des Weiteren werden die wichtigsten Punkte eines Agentur-, Alleinvertriebsvertreter- oder Lizenzvertrages behandelt, auch in Bezug auf das bestehende Kartellrecht, die Problematik der Exklusivität und Wettbewerbsverbote bei Vertriebspartnern in der EU.
Weitere Informationen: Telefon 071 224 10 30 oder E-Mail exportdienste@ihk.ch

IHKforum «Fit für die Zukunft: Strategieentwicklung in KMU»

Donnerstag, 31. Mai 2007
17.00 bis 19.30 Uhr mit anschliessendem Apéro
St.Gallen, Salzmann MEDICO

Dieses IHK-forum deckt die typischen Herausforderungen und Probleme von KMU bei ihrer Zukunftsplanung auf. Es zeigt, wie und mit welchem Erfolg die Probleme gelöst werden können, und es bietet Ihnen die Gelegenheit, von drei konkreten Beispielen aus den Reihen der IHK-Mitglieder zu lernen.

IHKforum «Persönliches Zeitmanagement für Führungskräfte»

Mittwoch, 06. Juni 2007
17.00 bis 19.30 Uhr mit anschliessendem Apéro
Jona, GIZ Geberit Vertriebs AG

Ziel dieses IHKforums ist es, dass die Teilnehmer lernen, im Umgang mit der Zeit erfolgswirksamer zu werden und ihr Arbeitsverhalten effizienter zu gestalten. Dabei sollen folgende Themenelemente zur Sprache kommen:

- Werkzeuge, Hilfsmittel und Tools zum persönlichen Zeitmanagement
- Zeitdiebe und wie man sie eliminieren, bzw. reduzieren kann
- Prioritäten setzen, das Eisenhower-Prinzip und Delegationsregeln
- das Pareto-Prinzip oder die 80:20-Regel
- wie kann die Ressource Zeit positiv beeinflusst werden?
- Führungsprinzipien und psychologische Alltagsüberlegungen für strategisches Zeitmanagement

Innovation. Seit 1741

Alter und Moderne, Tradition und Fortschritt sind Spannungsfelder, die uns schon immer zu neuen Ideen inspiriert haben. Als älteste Bank der Schweiz betreuen wir seit Generationen die Vermögen unserer Kundinnen und Kunden. Dabei legen wir Wert auf neuestes finanztheoretisches Know-how und pflegen einen regen Austausch mit Lehre und Forschung. Die stetige Erweiterung unseres Angebots an innovativen Produkten und Dienstleistungen überrascht daher nicht.



Wegelin & Co.

PRIVATBANKIERS SEIT 1741

WEGELIN & CO. PRIVATBANKIERS, GESELLSCHAFTER BRUDERER, HUMMLER, TOLLE & CO.

CH-9004 St. Gallen, Bohl 17, Telefon +41 71 242 50 00, Fax +41 71 242 50 50, www.wegelin.ch

ST. GALLEN, BASEL, BERN, LAUSANNE, LUGANO, SCHAFFHAUSEN, ZÜRICH