WWW.IHK.CH

ZU GAST IN DER REGION ST. GALLEN

Digitalisierung und Innovation

BESICHTIGUNGEN

Exklusive Einblicke in Betriebe

IM PORTRÄT

Ostschweizer Firmen stellen sich vor

UNSER GASTGEBER:
Wirtschaft Region St. Gallen WISG

IHK GV 2019

IHKfacts-Spezialausgabe zur IHK-Generalversammlung vom Mittwoch, 26. Juni 2019, in St. Gallen

IHK
St. Gallen
Appenzell

Wir danken den Firmen, welche die Publikation dieser Spezialausgabe ermöglicht haben:

ABACUS Research AG, Wittenbach
Basec Software AG, Jona
Baumann Electro AG, St. Gallen
Bauwerk Parkett AG, St. Margrethen
Engineering Management Selection E.M.S. AG, St. Gallen
Farner St. Gallen AG, St. Gallen
Migros Bank AG, St. Gallen
Reichmuth & Co. Privatbankiers, St. Gallen
RLC Architekten AG, Rheineck
St. Galler Kantonalbank AG, St. Gallen
Suva, St. Gallen
Swissbroke St. Gallen, St. Gallen
Thoma Immobilien Treuhand AG, Amriswil
Topix AG, St. Gallen
Valida, St. Gallen

Schauplätze der IHK-Generalversammlung 2019

ABACUS Research AG

K+D AG

Startfeld

Institut für Informatik ICS-HSG

Institute für Operations Research und Computational Finance (ior/cf-HSG)

SCHOTT Schweiz AG

herzlich willkommen in St. Gallen

Vorstand und Direktion der IHK St. Gallen-Appenzell freuen sich sehr, Sie als IHK-Mitglied oder als unseren Gast an der Generalversammlung 2019 an der Universität St. Gallen begrüssen zu dürfen. St. Gallen war und ist gesellschaftliches, kulturelles, geschichtliches und vor allem auch wirtschaftliches Zentrum unseres Kammergebiets: für Toggenburger, Sarganserländer, Rheintaler und Appenzeller. Über Jahrhunderte bis ins Spätmittelalter hat St. Gallen Menschen aus ganz Europa fasziniert und angezogen. Das Kloster und das Wirken von Generationen von Geistlichen und Mönchen hat St. Gallen im damals unwirtlichen Talkessel an der Steinach zu einem europäischen Zentrum gemacht und so den Grundstein für diese Stadt gelegt. Heute noch ist St. Gallen weit über das deutschsprachige Europa hinaus bekannt – nicht nur mit dem UNESCO-Weltkulturerbe Klosterbezirk und damit für Touristen, sondern auch als Forschungs- und Wissensstandort. Die Universität ist Anziehungspunkt für junge, wissbegierige und ehrgeizige Menschen. Über 8600 Studierende und 3100 Engagierte in Lehre, Wissenschaft und Universitätsdiensten geben St. Gallen – neben vielem anderen auch – diese einzigartige Stellung in der Ostschweiz, der Schweiz, ja in Europa. An diesen Ort führen wir Sie dieses Jahr und schlagen eine Brücke zwischen Bildung und Wirtschaft.

Markus Bänziger
Direktor IHK St. Gallen-Appenzell

Unseren Gastgeberort stellen wir daher nicht im historischen Kontext ins Zentrum unserer Betrachtungen, sondern mit Blick in die Zukunft – getreu dem Albert Einstein nachgesagten Zitat «Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft, denn in ihr gedenke ich zu leben». Die der GV vorgelagerten sechs Besichtigungstouren sollen zwei Bogen spannen: einen zwischen Bildung und Wirtschaft, einen zwischen Innovation und Digitalisierung. Wir geben Ihnen Einblicke in vier sich sehr erfolgreich in verschiedenen Märkten behauptende Unternehmen und in zwei Institute der Universität St. Gallen – sechs Mal Innovation und Digitalisierung. Nutzen Sie diese Chance.

Wir danken der Stadt St. Gallen, dem hiesigen Arbeitgeberverband Wirtschaft Region St. Gallen (WISG) und der Universitätsleitung für die Gastfreundschaft. Den engagierten Teams der vier Unternehmen und der beiden Institute danken wir für die Planung, Organisation und Durchführung der mit Sicherheit sehr spannenden Touren.

Wir freuen uns auf Sie.

Markus Bänziger

Programm 6

Traktanden und Anträge an die Generalversammlung 7
Wahlanträge 8

Organisatorische Hinweise 9

Grusswort Wirtschaft Region St. Gallen (WISG) 12
Grusswort Universität St. Gallen 13

Besichtigungstouren ABACUS Research AG, K+D AG 16
Besichtigungstouren Startfeld, Institut ICS-HSG 17
Besichtigungstouren Institut ior/cf-HSG, SCHOTT Schweiz AG 18

Firmenporträts
ABACUS Research AG, Wittenbach 20
Basec Software AG, Jona 21
Baumann Electro AG, St. Gallen 22
Bauwerk Parkett AG, St. Margrethen 23
Engineering Management Selection E.M.S. AG, St. Gallen 24
Farner St. Gallen AG, St. Gallen 25
Migros Bank AG, St. Gallen 26
Reichmuth & Co. Privatbankiers, St. Gallen 27
RLC Architekten AG, Rheineck 28
St. Galler Kantonalbank AG, St. Gallen 29
Suva, St. Gallen 30
Swissbroke St. Gallen, St. Gallen 31
Thoma Immobilien Treuhand AG, Amriswil 32
Topix AG, St. Gallen 33
Valida, St. Gallen 34

Impressionen von der GV 2018 in Altenrhein 35

Impressum: Spezialausgabe des Wirtschaftsmagazins IHKfacts zur IHK-Generalversammlung 2019 in St. Gallen

Herausgeberin: Industrie- und Handelskammer IHK St.Gallen-Appenzell, Gallusstrasse 16, 9001 St.Gallen, Telefon 071 224 10 10, Fax 071 224 10 60, info@ihk.ch, www.ihk.ch
Redaktionsleitung: IHK, Robert Stadler, Telefon 071 224 10 10, robert.stadler@ihk.ch
Layout: Galledia Print AG, Burgauerstrasse 50, 9230 Flawil, Telefon 058 344 96 96, www.galledia.ch

Druck: Ostschweiz Druck AG, Hofstetstrasse 14, 9300 Wittenbach, Telefon 071 292 29 29, www.ostschweizdruck.ch
Auflage: Druckauflage 11 000 Exemplare
Erscheinungsweise: 1-mal jährlich zur Generalversammlung der IHK St. Gallen-Appenzell

FSC www.fsc.org MIX Papier aus verantwortungsvollen Quellen FSC® C011710

GV 2019

Programm
Traktanden und Anträge
Organisatorisches

Mittwoch, 26. Juni 2019

ab 13.30 Uhr

Eintreffen
Bei den «Olma Messen St. Gallen» steht das Parkhaus «Sonnenstrasse», Halle 8, zur Verfügung. Von dort verkehren Shuttle-Busse zu den Firmen- und Institutsbesichtigungen, an die Universität St. Gallen für die eigentliche Generalversammlung und danach wieder zurück ins Parkhaus.
ACHTUNG: Weder bei den zu besuchenden Betrieben noch bei der Universität St. Gallen stehen Parkplätze zur Verfügung!

ab 14.00 Uhr

Beginn Besichtigungen / Abfahrt Shuttle-Busse
Tour 1: ABACUS Research AG, Wittenbach
Tour 2: K+D AG, St. Gallen
Tour 3: Startfeld, St. Gallen
Tour 4: Institut für Informatik (ICS-HSG), St. Gallen
Tour 5: Institut für Operations Research und Computational Finance (ior/cf-HSG), St. Gallen
Tour 6: SCHOTT Schweiz AG, St. Gallen

Die Teilnehmenden können nur an einer Tour teilnehmen.

ab 16.00 Uhr

Registrierung, Erfrischung
Universität St. Gallen, St. Gallen

17.00 Uhr

Generalversammlung
Audimax, Universität St. Gallen, St. Gallen

ab ca. 18.15 Uhr

Apéro riche
Universität St. Gallen, St. Gallen

Traktanden und Anträge des Vorstandes an die Generalversammlung

1 Eröffnung

1.1 Begrüssung
Roland Ledergerber, Präsident IHK St. Gallen-Appenzell

1.2 Grusswort Wirtschaft Region St. Gallen (WISG)
David Ganz, Präsident Wirtschaft Region St. Gallen (WISG)

2 Präsidialansprache
Roland Ledergerber, Präsident IHK St. Gallen-Appenzell

3 Ergänzende Erläuterungen zum Jahresbericht
Markus Bänziger, Direktor IHK St. Gallen-Appenzell

4 Genehmigung des Jahresberichts und der Jahresrechnung 2018
Der Vorstand beantragt, den Jahresbericht und die Jahresrechnung 2018 zu genehmigen.

5 Entlastung des Vorstandes und der Geschäftsleitung
Der Prüfungsausschuss beantragt, den Mitgliedern des Vorstandes und der Geschäftsleitung für die Tätigkeit im Geschäftsjahr 2018 Entlastung zu erteilen.

6 Wahlen (Anträge siehe folgende Seite)
6.1 Ersatzwahlen Vorstand
6.2 Wahl Ehrenmitglied
6.3 Wahl Revisionsstelle

7 Verabschiedung Vorstandsmitglied
Auf die Generalversammlung 2019 tritt Claudia Gietz Viehweger als Vorstandsmitglied zurück.

8 Allgemeine Umfrage

9 Abschluss und Verabschiedung
9.1 Schlusswort Universität St. Gallen
Prof. Dr. Thomas Bieger, Rektor Universität St. Gallen

Hinweis zur Stimmberechtigung
An der GV stimmberechtigt sind sämtliche Mitglieder der IHK. Jedes Mitglied hat eine Stimme, welche an der GV mit der zugestellten Stimmrechtskarte wahrgenommen werden kann. An der GV können auch mehrere Vertreter bzw. Vertreterinnen eines Unternehmens teilnehmen.

Anträge des Vorstandes

Wahlen

Ersatzwahlen IHK-Vorstand

Andrea Berlinger Schwyter

Unternehmen: Berlinger & Co. AG
Funktion: Inhaberin / Verwaltungsratspräsidentin
Region: Toggenburg
Jahrgang: 1968

Michèle Mégroz

Unternehmen: CSP AG
Funktion: CEO
Region: St. Gallen / Gossau
Jahrgang: 1977

Wahl Ehrenmitglied

Dr. Kurt Weigelt

IHK-Direktor: 2007–2018
IHK-Vorstandsmitglied: 1997–2007

Wahl Revisionsstelle

Der Vorstand beantragt, die bisherige Revisionsstelle von Gunten, Häseli & Partner AG wieder für ein Jahr zu wählen und mit der Rechnungsprüfung zu beauftragen.

Organisatorische Hinweise

Ablauf: Das Rahmenprogramm der Generalversammlung beginnt ab **14.00 Uhr** mit der Abfahrt der Shuttles zu den verschiedenen Firmen- und Institutsbesichtigungen. Nach den Besichtigungen finden sich die Teilnehmenden ab **16.00 Uhr** an der Universität St. Gallen ein. Die Generalversammlung beginnt um **17.00 Uhr** im Audimax.

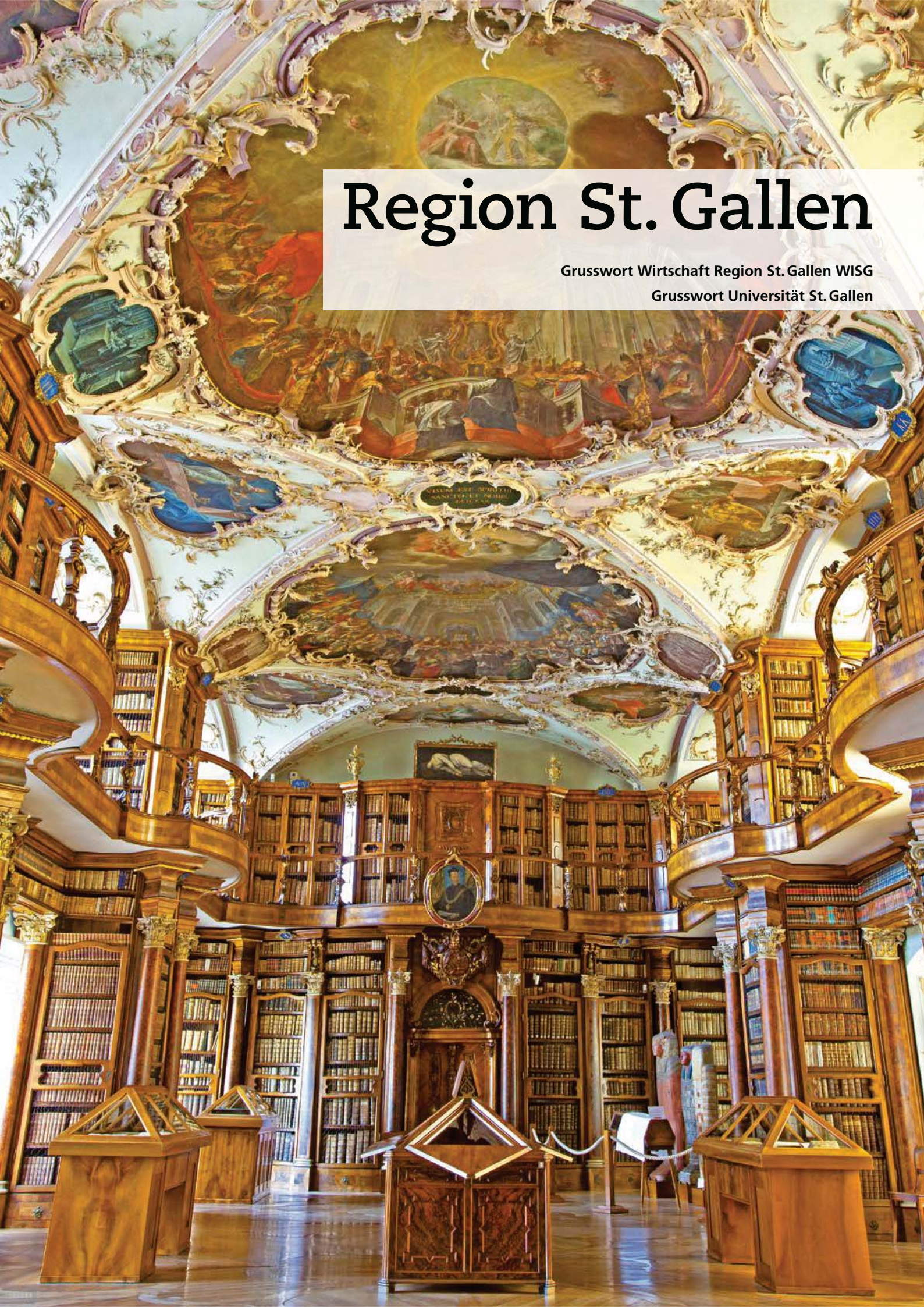
Anfahrt: Sämtliche Privatwagen sind im Parkhaus «Sonnenstrasse» der Olma Messen (Halle 8), bei der Autobahnausfahrt St. Gallen-St. Fiden abzustellen. Achtung: Weder bei den zu besichtigenden Firmen noch an der Universität St. Gallen stehen Parkplätze zur Verfügung.
Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie einen entsprechenden Situationsplan und werden vor Ort eingewiesen. Vom Parkhaus aus wird ein Shuttle zu den Besichtigungstouren (und danach zur Universität) und zurück verkehren. Diejenigen, die nur die Generalversammlung besuchen, parkieren ebenfalls in der Parkgarage «Sonnenstrasse» der Olma. Auch für sie wird ein Shuttle zur Universität verkehren.

Bestätigung: Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung mit sämtlichen nötigen Informationen betreffend die von Ihnen besuchte Tour.

Parkplätze: Sie stehen ausschliesslich in der Parkgarage «Sonnenstrasse» der Olma zur Verfügung (siehe auch «Anfahrt»).

Veranstaltungsort: Die Generalversammlung findet im Audimax der Universität St. Gallen statt.

Copyright: Universität St. Gallen (HSG)/Hannes Thalmann



Region St. Gallen

Grusswort Wirtschaft Region St. Gallen WISG

Grusswort Universität St. Gallen

Herzlich willkommen in der Ostschweizer Metropole

David Ganz
Präsident Wirtschaft Region St. Gallen (WISG)

Geschätzte IHK-Mitglieder und Gäste

Im Namen der Wirtschaft Region St. Gallen (WISG) begrüsse ich Sie alle ganz herzlich in der Ostschweizer Metropole St. Gallen zur diesjährigen Generalversammlung. Wir freuen uns sehr, als Co-Gastgeber gemeinsam mit der IHK zu wirken.

Dienstleistungen und mehr

Stadt und Region St. Gallen gelten im Quervergleich mit anderen Ostschweizer Regionen nicht gerade als klassisches Industriegebiet, obwohl auch bei uns traditionsreiche Produktionsbetriebe tätig sind. Die meisten Arbeitsplätze stellen bei uns aber die «Branchen» Verwaltung, Bildung, Gesundheit und Dienstleistungen. Das dürfte Sie kaum überraschen – mit Blick auf die kantonale und städtische Verwaltung, Universität und Fachhochschule, das Kantonsspital St. Gallen und grosse Dienstleister wie Helvetia und Raiffeisen, die beide ihren Hauptsitz hier haben. Dies bedeutet für uns als Verband der Unternehmen jedoch, dass für uns häufig andere Fragen im Mittelpunkt stehen als für die IHK. Lassen Sie mich aber jene Bereiche betonen, in denen sich unsere Schwerpunkte und Interessen mit jenen von Ihnen als IHK-Mitgliedern decken: Dabei geht es um Standortpolitik, Erreichbarkeit und Bildungsstandort.

Metropolitanregion wichtig

Die Wirtschaft Region St. Gallen (WISG) setzt sich – mit vielen anderen – für eine grenzüberschreitende Metropolitanregion St. Gallen–Bodensee–Rheintal ein: Diese Metropolitanregion zu schaffen und sich dazu zu bekennen, verstärkt unseren Einfluss und unsere Wahrnehmung in Bundesbern. Auf den ersten Blick scheint das ein politisches Thema zu sein, das für die Wirtschaft nicht bedeutend ist. Entsprechend schwierig ist es manchmal, Unternehmerinnen und Unternehmer von der Wichtigkeit dieses Vorhabens zu überzeugen. Als Unternehmer sage ich Ihnen: In Bern werden viele Rahmenbedingungen gesetzt, wird über Investitionen in Strasse und Schiene entschieden, werden Standorte für Innovationszentren etc. verteilt. Es ist daher entscheidend für den Standort St. Gallen–Bodensee–Rheintal, aber auch für die ganze Ostschweiz, dass wir dieses «Etikett» bekommen und bei diesen Investitionsentscheidungen in der ersten Reihe stehen.

Bedeutende Verkehrsprojekte

Ebenso wichtig sind verbesserte Autobahnanschlüsse in St. Gallen, Herisau und zwischen Vorarlberg und Rheintal und ein optimiertes S-Bahnsystem: Nur damit ist die Erreichbarkeit unserer Unternehmen für Kunden, Mitarbeitende und Güter sicherzustellen. Und die Erfahrung zeigt: Je besser erreichbar ein Standort mit ÖV und MIV ist, umso erfolgreicher kann dort gewirtschaftet werden. Die WISG setzt sich daher – oft im Gleichschritt mit der IHK – für diese Projekte wie die Engpassbeseitigung in St. Gallen oder den Anschluss in Herisau ein.

Bildungsstandort stärken

Lassen Sie mich auch noch Bezug nehmen auf einen der heutigen Tagungsorte: Die Universität St. Gallen und ihre Institute sind ein «Leuchtturm» für den Standort Ostschweiz. Die vorhandene Infrastruktur entspricht aber seit Jahren nicht mehr der gestiegenen Nachfrage und den heutigen Ansprüchen. Indem wir bei der bald bevorstehenden Abstimmung auch aus Wirtschaftssicht ein klares Ja zum neuen Standort «Platztor» empfehlen und uns dafür engagieren, setzen wir ein wichtiges Signal: Die Universität ist Arbeitgeber, Ausbildungsstätte des Führungsnachwuchses und Imageträger in einem, und sie stärkt als Ganzes die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Region und damit den Wirtschaftsstandort St. Gallen.

Wir freuen uns, dass wir bei Ihrem Besuch in der Kantonshauptstadt neben der Universität und den HSG-Instituten auch einige «Perlen» und «Hidden Champions» aus verschiedenen Branchen präsentieren dürfen. Sie stehen stellvertretend für unsere gesunde, aktive und zukunftsgerichtete Wirtschaftsregion.

HSG – mehr als ein Wertschöpfungsmotor für die Region

Prof. Dr. Thomas Bieger
Rektor Universität St. Gallen

Sehr geehrte Mitglieder der IHK, geschätzte Gäste

Ich freue mich ganz besonders, Sie als Gastgeber der IHK-Generalversammlung 2019 an der Universität St. Gallen begrüssen zu dürfen. Denn die IHK und die HSG verbinden ihre gemeinsame Geschichte: Die Universität ist 1898 in der Hochblüte der St. Galler Stickerei-Industrie von Stadt und Kanton St. Gallen und vom Kaufmännischen Directorium, der Vorgängerorganisation der heutigen IHK, gegründet worden.

Aus einem Franken macht die HSG fünf

Als Institution mit über 8600 Studierenden und mehreren Tausend Teilnehmerinnen und Teilnehmern in der Weiterbildung ist uns unser Beitrag zur Entwicklung unserer Region ein grosses Anliegen. Wir sind stolz, dass die HSG ein Wertschöpfungsmotor für die Region sein kann, wie der aktuellste Regionalisierungsbericht für 2017 aufzeigt. Die Universität leistete einen Beitrag zur Wertschöpfung für die Region Appenzell AR – St. Gallen – Bodensee von 235,5 Mio. Franken, dies entspricht 789 Franken pro Einwohner. Jede sechste Logiernacht in der Stadt und Region wurde durch die Universität ausgelöst. Die HSG macht aus einem Franken, den der Kanton in sie investiert, fünf Franken.

Über 120 Start-ups gegründet

Als wirtschaftswissenschaftliche Universität ist der HSG insbesondere ihre Unterstützung der regionalen Unternehmerlandschaft ein Anliegen. Das zusammen mit der EMPA, der Fachhochschule und der Stadt betriebene Startfeld ist ein wesentliches Element. Seit 2017 können sich Unternehmen, die aus dem Umfeld der Universität gegründet worden sind, um das HSG-Spin-off-Label bewerben. Aktuell tragen 122 Firmen dieses Label. Etwa ein Viertel dieser Unternehmen ist im Kanton St. Gallen ansässig. Eine Umfrage bei 64 Unternehmen mit dem Label hat gezeigt, dass diese insgesamt mehr als 100 Mio. Franken Umsatz erzielt und seit ihrer Gründung über 2800 Stellen geschaffen haben.

Raum schaffen für erfolgreiche Zukunft

Die HSG bringt Menschen in die Region und trägt die Marke St. Gallen in die Welt. Sie sieht sich als Dienstleisterin und Nukleus für Entwicklungen von regionalem Interesse. Aktuell arbeitet die HSG an drei grossen Zukunftsthemen. Sie baut ein Studium der Humanmedizin mit der Universität Zürich und dem Kantonsspital St. Gallen auf. Nach der Zustimmung der St. Galler Stimmbevölkerung werden im Herbst 2020 die ersten 40 Master-Studierenden ihr Studium in St. Gallen aufnehmen können.

Mit der Annahme der kantonalen IT-Bildungsoffensive kann die HSG ihren Beitrag zur Linderung des Fachkräftemangels in der Ostschweiz leisten. An der HSG wird eine «School of Information and Computing Science» geschaffen und je ein neuer Bachelor- und Masterstudiengang mit gesamthaft 150 Studierenden eingeführt. Dazu hat die IHK einen wichtigen Beitrag geleistet, hat sie doch mit dem Auftrag einer Machbarkeitsstudie für einen Informatikschwerpunkt an der HSG das Thema richtungsweisend angestossen.

Am 30. Juni 2019 stehen wir mit der Abstimmung über den Campus Platztor vor einem ganz grossen Meilenstein. Damit schaffen wir dringend benötigten Raum für unsere Studierenden. Der Kanton schafft damit öffentlichen Raum für Qualität, Ideen und den intensiven Austausch zwischen Forschung, Lehre und Praxis.

Ich danke der IHK, Ihnen und der St. Galler Bevölkerung für die Unterstützung und gemeinsame Arbeit an einem prosperierenden Wirtschafts- und Bildungsraum, und ich wünsche Ihnen eine erfolgreiche Generalversammlung.

Copyright: St. Gallen-Bodensee Tourismus/Matthias Nutt, Roland Gerth, kurzschuss photography

Besichtigungen

ABACUS Research AG, K+D AG, Startfeld, Institut für Informatik, Institut für Operations Research and Computational Finance, SCHOTT Schweiz AG

Tour 1: ABACUS Research AG

Digitalisierung: Was kommt auf die Ostschweizer KMU zu?

Das Softwareunternehmen Abacus Research ist im Bereich Business-Software Schweizer Marktführer. Seit 1985 entwickelt es auf die Bedürfnisse helvetischer KMU zugeschnittene Standardsoftware. Über 40 000 Unternehmen haben sich bis heute für Software von Abacus entschieden. Die Programmpalette umfasst eine komplette ERP-Software und bietet zusätzlich Branchenlösungen wie etwa für öffentliche Verwaltungen, das Bauhaupt- und das Baunebengewerbe, die Immobilienbewirtschaftung sowie das Flottenmanagement. Es gibt Versionen für die Nutzung via Server und den Softwarebezug via Cloud. Zudem unterstützen Apps für Smartphone und iPad den mobilen Einsatz der Business-Software. Jüngstes Produkt ist die für Kleinfirmen unentgeltlich nutzbare Business-Cloud-Software AbaNinja.

Abacus beschäftigt in der gesamten Gruppe über 420 Mitarbeitende. Der Hauptsitz befindet sich in Wittenbach SG, die Westschweizer Niederlassung ist in Biel domiziliert, eine Tochterfirma ist in Thalwil ZH und eine weitere in Deutschland mit Standorten in München und Hamburg.

Claudio Hintermann, CEO von Abacus, wird in seinem Vortrag zur Digitalisierung aufzeigen, was auch auf Ostschweizer KMU zukommt. Dabei wird thematisiert, in welche Richtung sich moderne Business-Software in den nächsten Jahren entwickeln wird, indem immer mehr Erfassungsprozesse durch intelligente und selbstlernende Softwaresysteme übernommen werden.

Der Vortrag findet im Auditorium von Abacus Research am Abacus-Platz 1 statt.

www.abacus.ch

Tour 2: K+D AG

Digitalisierter Spezialist für GMP-konforme Pharmaverpackungen

K+D AG – als Teil der K+D Gruppe – ist ein Familienunternehmen mit Hauptsitz in St. Gallen und einer Filiale in Bern-Liebefeld. Es wurde 1883 gegründet und befindet sich seit 1934 unter der Führung und im Besitz der Familie Kuhn. K+D AG, mit seinen rund 90 Mitarbeitern, ist einer der Marktleader im schweizerischen Pharma-Verpackungsdruck.

Mit Pharmakompetenz und modernster Technologie entwickelt und produziert die K+D AG GMP-konforme, veredelte und fälschungssichere Verkaufsverpackungen aus Karton für die Pharma-, Medtech- und Kosmetikindustrie.

Die Digitalisierung ist seit 40 Jahren unser ständiger Begleiter. Von der Auftragserfassung über die Druckdatenbearbeitung bis und mit Druckplattenbelichtung läuft heute alles elektronisch beziehungsweise digital ab. K+D ist sehr stark im Bereich der Prozessinnovationen. Bereits 2010 wurden Kaizen und Lean Management eingeführt. In der Folge wurden entlang der gesamten Wertschöpfungskette Prozesse standardisiert, automatisiert und schliesslich digitalisiert. Durch die optimale und schlanke Produktion werden kundenspezifische Verpackungen heute just-in-time hergestellt und an die Kunden ausgeliefert.

Mit einem sehr hohen Automatisierungsgrad entwickeln und produzieren wir wirtschaftlich mit hoher Kapitalintensität ein Rappengut am Standort St. Gallen.

Bei der K+D erwartet Sie eine spannende Führung in einem Zulieferunternehmen der internationalen und nationalen Pharma- und Medtech-Industrie. Sie erhalten dabei einen Einblick in die standardisierten, automatisierten und digitalisierten Prozesse. Bitte tragen Sie für den Rundgang geschlossene Schuhe.

www.kud.ch

Tour 3: Startfeld, St. Gallen

Wenn KMU plötzlich Start-ups generieren

Startfeld ist das Netzwerk für Innovationen und Start-ups rund um den Säntis. In allen Phasen der Innovation unterstützen wir ambitionierte Gründerinnen und Gründer sowie etablierte KMU, die offen für Impulse sind und Neues vorantreiben. KMU haben grosses Innovationspotenzial, werden aber oft durch vielerlei Sachzwänge daran gehindert, dieses zu entfalten und zu nutzen. Auf dieser Tour erfahren Sie, was Startfeld tut, damit KMU in diesem Dilemma nicht stecken bleiben. Dies reicht von Anreizsystemen für Intrapreneurship bis hin zu Bildung von eigenen Start-ups, sogenannten Spin-offs. Sie erhalten spannende Inputs, wie diese Prozesse gestaltet und ins eigene Unternehmen implementiert werden können.

Eine Entdeckungstour durch das Startfeld Innovationszentrum mit Kurzpräsentationen von innovativen Start-ups rundet das Programm ab.

Die Träger von Startfeld sind die Empa, die Fachhochschule St. Gallen, die Stadt St. Gallen, die St. Galler Kantonalbank sowie die Universität St. Gallen.

www.startfeld.ch

Tour 4: Institut für Informatik (ICS-HSG)

Das jüngste HSG-Institut stellt sich vor

Das Institut für Informatik (ICS-HSG) wurde im zweiten Halbjahr 2018 gegründet. Es ist das neueste Institut der Universität St. Gallen. Aufgabe des ICS-HSG ist es, Forschung und Lehre in Informatik an der Universität St. Gallen zu unterstützen. Derzeit sind vier Professuren am ICS-HSG besetzt:

- Prof. Dr. Damian Borth, Professor für Artificial Intelligence & Machine Learning
- Prof. Dr. Siegfried Handschuh, Professor für Data Science
- Prof. Dr. Simon Mayer, Professor für Interaction- and Communication-based Systems
- Prof. Dr. Barbara Weber, Professorin für Software Systems, Programming and Development

Koordiniert werden die Arbeiten des ICS-HSG derzeit durch Prof. Dr. Walter Brenner. Mit den vier besetzten Professuren deckt das ICS-HSG wesentliche Aspekte der Informatik ab und bildet die Basis für den weiteren Ausbau der Informatik an der Universität St. Gallen.

Die Besucherinnen und Besucher erwartet eine Einführung in die Strategie der Universität St. Gallen zum Ausbau der Informatik. Insbesondere wird erklärt, wie die IT-Bildungsoffensive an der Universität St. Gallen umgesetzt wird. Daneben werden Barbara Weber und ihre Kollegen ihre jeweiligen Forschungs- und Lehrgebiete vorstellen. Die Besucherinnen und Besucher werden zusätzlich die Gelegenheit haben, mit ihnen über aktuelle Trends der Informatik zu diskutieren.
Das ICS-HSG befindet sich an der Müller-Friedberg-Strasse 8 in St. Gallen. Die Präsentationen und Diskussionsrunden werden in den Seminarräumen im 6. und 7. Stock stattfinden. Der Weg ist ausgeschildert.

www.ics.unisg.ch

Tour 5: Institut für Operations Research und Computational Finance (ior/cf-HSG)

Einblicke in die preisbestimmenden Faktoren einer Stromlieferung für KMU

Das Recht auf Eigenverbrauch ist neu im Energiegesetz geregelt. Das Bedürfnis von KMU, mittels Photovoltaikanlagen Strom zu produzieren wird grösser. Der dadurch generierte Eigenverbrauch lässt sich mit Kostenvorteilen nutzen. Eine Einbindung eines Batteriespeichers erhöht zudem die Flexibilität im Strombezug.

Eine Überproduktion entsteht dann, wenn die PV-Anlage mehr Strom produziert, als gleichzeitig genutzt wird. Das KMU kann dann in der Folge zum einen diesen Stromüberschuss in das Verteilnetz einspeisen, zum anderen in der Batterie zwischenzeitlich lagern und zu einem späteren Zeitpunkt wieder beziehen. In Zeiten, in denen die PV-Anlage zu wenig oder gar nicht produziert, wird die fehlende Menge entweder von der Batterie oder vom Verteilnetz bezogen.

Zusammen mit Venanzi Pfister von «rhiienergie» geben wir Einblick in die Zusammenhänge, die das Ausmass der finanziellen Einsparungen bestimmen. Anhand einer Marktanalyse zeigen wir auf, welche PV-Anlagen und Speichertechnologien heute im Markt bestehen und wie die Speicher bewirtschaftet werden. Ein weiteres wichtiges Glied in diesem Zusammenspiel ist der Stromhandel. Wir zeigen abschliessend auf, wie die Dynamik der Strompreise an den Handelsplattformen genutzt werden, um über die Flexibilität des Batteriespeichers Mehrwert zu generieren, der sowohl für das KMU wie auch für den Stromversorger zu einer Win-win-Situation führt. Seien Sie gespannt auf einen interaktiven Einblick in die Thematik im Trading Room an der Tellstrasse 2.

www.energymanagement.unisg.ch

Tour 6: SCHOTT Schweiz AG

Präzision in Glas und Polymer für die Pharmaindustrie – weltweit

SCHOTT AG mit Hauptsitz in Mainz/D ist ein weltweit führender Konzern in der Entwicklung und Produktion von Spezialglas, Glaskeramik und verwandten Stoffen. Unser Standort in St. Gallen ist mit über 560 Mitarbeitenden der grösste private Arbeitgeber auf Stadtgebiet – Tendenz steigend.

Wir gehören zum Geschäftsbereich Pharmaceutical Systems mit der globalen Produkt- und Technologieentwicklung und einer Produktion, in der wir entsprechend unserer Kernkompetenzen Glas- und Polymer-Produkte herstellen. Modernste, vollautomatische Fertigungslinien haben dazu beigetragen, dass wir im Geschäftsjahr 2018 weit über eine halbe Milliarde Spritzen, Fläschchen und Karpulen für den internationalen Markt produzierten – ein Erfolg, auf den wir sehr stolz sind. Aktuell tätigen wir die grösste Investition in unserer Geschichte: Infrastruktur und Anlagepark werden erweitert, um unsere Weltmarktstellung in den Polymer-Produkten nachhaltig zu sichern.

Innovation – künstliche Intelligenz – Digitalisierung: Als Schweizer Entwicklungs- und Produktionsstandort sind dies heute unsere Top-Themen, um morgen weiterhin wettbewerbsfähig zu sein. Wir stellen aktuelle Projekte vor und bieten Einblicke in Produktionsbereiche, die gegensätzlicher nicht sein könnten: vom Arbeiten an der offenen, heissen Flamme bis zur sterilen Reinraumproduktion mit Robotertechnologie – Innovation made in Switzerland.

Bitte tragen Sie für den Rundgang geschlossene Schuhe und lange Hosen.

www.schott.com

Firmenporträts

Ostschweizer Unternehmen stellen sich vor

Abacus automatisiert die Buchhaltung mit künstlicher Intelligenz

Ein weiterer Schritt in der Digitalisierung der Geschäftsprozesse

Mithilfe künstlicher Intelligenz respektive des maschinellen Lernens wird Abacus Research den gesamten buchhalterischen Prozess von der Belegerfassung bis zur Buchung weiter automatisieren. Werkzeug dafür ist die Software deepO. Gleichzeitig wird mit deepV eine Kollaborationsplattform lanciert werden. Mit ihrer Hilfe werden sich online Buchhaltungsdaten dynamisch, interaktiv und mehrdimensional anzeigen lassen.

Nichts weniger als die weitgehende Automation der Buchhaltung will der CEO von Abacus Research, Claudio Hintermann, mit der aktuellen Entwicklung seiner Software erreichen. Sie wird dazu Funktionen für das maschinelle Lernen unterstützen respektive mit künstlicher Intelligenz ausgestattet sein, welche eine durchgehende Automation des gesamten buchhalterischen Ablaufs möglich machen. Verantwortlich dafür ist die Software deepO, die das Ostschweizer Softwarehaus zurzeit entwickelt. deepO operiert im Zusammenspiel mit einem Smartphone und der Abacus-App AbaClik 2.0, die der Erfassung und Verwaltung von Leistungen, Spesen und Reisekosten, Arbeitszeiten und Absenzen dient.

In Anlehnung an die Zeichenerkennung (Optical Character Recognition) wird der Prozess für die Automation relevanter Datenumwandlung Optical Data Recognition (ODR) genannt. DeepO arbeitet dabei unter anderem mit neuronalen Netzen, mit deren Hilfe fehlende Informationen via Internet aus Datenbanken so herausgefiltert werden, dass unstrukturierte in strukturierte Daten umgewandelt werden. Die Funktionen mit künstlicher Intelligenz braucht es, um die diversen Informationen eines Belegs bei Bedarf zu ergänzen. Denn die meisten Belege, Quittungen und Tickets können sich nicht nur formal und gestalterisch, sondern auch strukturell stark voneinander unterscheiden. Ausserdem ist beispielsweise die Stelle der Mehrwertsteuernummer auf einem Beleg ebenso beliebig platzierbar wie etwa jene für die Bezahlart, den Leistungserbringer oder den Zahlungsbetrag. Um die Informationen trotzdem stets richtig zu erkennen und zuzuordnen, muss die Software bei jedem Lesevorgang dazulernen. Diesen maschinellen Lernprozess braucht es, um aus gescannten Informationen qualitativ brauchbare Daten zu erzeugen und schliesslich automatisch in eine Buchhaltung zu übertragen.

Für den Abacus-CEO und Softwarestrategen Claudio Hintermann stellt die automatische Abacus-Lösung deepO im Bereich der Rechnungslegung einen markanten Entwicklungsschritt dar.

Für Bilanzzahlen hat das PDF ausgedient

Bis heute verschicken Treuhänder ihren Klienten Buchhaltungsdaten zur digitalen Einsichtnahme in der Regel im PDF-Format. Das ist weder zeitgemäss noch sicher. Mithilfe der neuen Cloud-basierten Sharing- und Publishing-Plattform deepV werden sich diese direkt über Links dynamisch anzeigen lassen. Zur Ansicht wird es nicht einmal mehr eine Abacus-Software brauchen. Mit deepV lassen sich Bilanzzahlen mehrdimensional aufbereiten. Funktionen mit kontextsensitiven Drilldowns sorgen für mehrere Ansichten. Indem Inhalte des Finanz-Dashboards von Abacus über einen Link zugänglich gemacht werden können, werden sie interaktiv bedienbar. deepV erlaubt es, einzelne Datensets zur Veröffentlichung auszuwählen. Was auf dem Bildschirm des Absenders einsehbar ist, kann auch dem Empfänger zur Verfügung gestellt werden. Mithilfe einer Chat-Funktion kann dieser zudem einzelne Bereiche des Dashboards kommentieren. Gleichzeitig bietet deepV einen hohen Sicherheitsstandard. Gibt es bei Zahlen, die als PDF verschickt werden, keine Kontrolle, wer sie kopiert oder weiterversendet, lassen sich über deepV verfügbare Links zeitlich begrenzen. Ausserdem können sie in Webseiten eingebettet werden.

Digitaler Zwilling des Kaffee- und Schokoladengenusses

Kaffee und Schokolade gehören weltweit zu den beliebtesten Genussmitteln. Auf dem Weg zum Endprodukt übernimmt die Schweizer Business Software COSY eine wichtige Rolle. Seit über zwanzig Jahren wickelt die Software den Handel von hochwertigen Agrarrohstoffen an den internationalen Warenbörsen und die Verschiffung über die Weltmeere ab. Entwickelt und vertrieben wird sie vom Ostschweizer KMU Basec Software AG.

Kaffee und Schokolade sind bedeutende Schweizer Wirtschaftszweige. Allein die Wertschöpfungskette Kaffee trägt jährlich rund 1% zum BIP bei. Die digitale Begleitung eines bedeutenden Wegabschnittes übernimmt die Business-Software COSY. Die Nachverfolgung eines Sackes mit Bohnen illustriert deren Leistungsumfang.

Ein Sack geht auf Reisen

Unser Sack beginnt seine Reise im Ursprung. Nach den ersten Verarbeitungsschritten wird er befüllt und gebündelt als Teil einer Partie in COSY digitalisiert. Die Informationen stehen den COSY-Kunden – Handelshäuser und Einkäufer – sofort zur Verfügung. Von zentraler Bedeutung ist die Zertifizierung. Ob AAA, UTZ oder Organic: Die Daten sind transparent verfügbar.

Digitale Zwillinge: COSY Sack (hier für Nespresso) digital nachverfolgbar

Risiken beherrschen

Bereits Monate vor der Verschiffung werden Rohwaren in digitaler Form als Terminkontrakte gehandelt und an den Weltbörsen abgesichert. COSY verfolgt sowohl die physischen Kontrakte als auch die zugehörigen Absicherungsinstrumente über ihre gesamte Lebensdauer digital. Auf Knopfdruck steht das Risikoexposure jederzeit bereit.

Qualität ist zentral

Aber zurück zum Ursprung. Unser Sack, bedruckt mit den Kontraktdaten, wird jetzt bemustert. Noch vor der Verschiffung wird so die Qualität von Händlern und Endkunden in spezialisierten Laboren geprüft. Die Testergebnisse werden in COSY hinterlegt. Wird approbiert, wie die Fachleute es nennen, darf unser Sack auf Reisen.

Lieferung Just-in-time

Just-in-time-Lieferungen sind heute Usus. Unser Sack kann sich also nur selten in Lagerhäusern ausruhen. Weil er aber speziell verstaut wird, trifft er zwar müde, aber trocken und unbeschadet beim Produzenten ein. In COSY werden alle Transporte digital abgewickelt – weltweit unter allen bekannten Incoterms. Damit unser Sack auch immer weiss, wem er gerade gehört, wird die gesamte Abwicklung mit Akkreditiven, Bill of Ladings und anderen Dokumenten hinterlegt.

Ostschweizer Partnerschaft: die Softwareunternehmen Basec Software AG und Infosystem AG (im Bild Dr. Brigitte Bailer, Basec Software AG, und Tobias Schnelli, Infosystem AG)

Ökosystem Lebensmittel Ostschweiz

200 Jahre Erfahrung mit Rohwaren haben dazu geführt, dass auch viele Maschinen zur Herstellung des Endproduktes aus der Schweiz stammen. Und so erstaunt es nicht, dass unser Sack einer jener Säcke sein könnte, die unter der Golden Gate Bridge einlaufen, beim grössten Hersteller von Premiumschokolade der USA in COSY registriert und dann in eine Produktionsanlage der Ostschweizer Firma Bühler aus Uzwil eingespeist werden. Auch für den buchhalterischen Zwilling der gehandelten Waren findet sich eine Lösung in der Ostschweiz: Die in die Software der Basec Software AG integrierte Finanzlösung stammt von der Wiler Infosystem AG – eine Partnerschaft, die seit über zwanzig Jahren Bestand hat.

Basec Software AG
Frohbergstrasse 91
8645 Jona
+41 55 210 44 90
info@basecsoftware.com
www.basecsoftware.com

Seit 30 Jahren für Sie im Einsatz:

Ihr Elektro-Partner vor Ort

Kennen Sie unsere gelben Service-Fahrzeuge? Sie sind immer dort im Einsatz, wo wir – Ihr Elektro-Partner vor Ort – gerade mit Freude und aktuellstem Fachwissen elektrotechnische Arbeiten ausführen. Unser Leistungsspektrum reicht von kleinen Servicearbeiten in privaten Haushalten bis zu Grossprojekten im Industrie-, Gewerbe- und Wohnbereich.

Die Baumann Electro AG St. Gallen wurde 1989 als selbstständige Aktiengesellschaft im Burkhalter Netzwerk gegründet. Zwischenzeitlich gehören wir zu den führenden Anbieterinnen von Elektrotechnik am Bauwerk in der Region Ostschweiz. Wir installieren alles Elektrische und arbeiten qualitativ hochwertig und präzise in Privatwohnungen, Einfamilienhäusern und Wohnüberbauungen, in Industrie- und Gewerbebetrieben, in Schulen, Spitälern, Einkaufszentren und Hotels bzw. überall dort, wo unsere Leistungen gebraucht werden.

An unserem Hauptsitz, der Baumann Electro AG in St. Gallen, sowie in den Zweigniederlassungen Elektro Steiger in Altstätten und Eichberg und Elektro Wegmann in Niederuzwil beschäftigen wir insgesamt 120 Mitarbeitende. 30 davon sind Lernende, die wir in den Berufen Elektroinstallateur, Montage-Elektriker und Elektroplaner zu Fachleuten ausbilden. Dieser wertvolle Nachwuchs gewährleistet, dass wir unseren hohen Qualitätsstandard auch zukünftig garantieren können.

Wir sind schnell und flexibel, auch wenn es scheinbar um Kleinigkeiten geht, und wir sind leistungsstark, wo dies bei grösseren Vorhaben gefragt ist. Als Unternehmen der schweizweit tätigen Burkhalter Gruppe haben wir Zugang zu den neuesten Technologien und können bei Bedarf auf rund 3000 weitere Fachleute zurückgreifen. Kleinere Dienstleistungen erledigen wir unkompliziert innerhalb von 48 Stunden mit unserem flexiblen Service-Team. Wir legen auch sehr grossen Wert auf die Sicherheit Ihrer Elektroanlagen. Deshalb betreiben wir einen 24-h-Pikettdienst an 365 Tagen.

Unser Leistungsangebot:

- Elektroinstallationen
- Elektroprojekte
- Sicherheitsnachweise
- Gebäudeautomation (KNX)
- IT-Netzwerke
- Kommunikationssysteme
- Glasfaserinstallationen
- Sicherheitssysteme (Video, Einbruch, Zutritt)
- Beleuchtungsanlagen und Sanierungen
- Energieberatung
- etc.

Kontaktieren Sie uns, wir beraten Sie gerne.

Baumann Electro AG
Breitfeldstrasse 10, 9015 St. Gallen
T +41 71 311 88 88
info@baumann-electro.ch
www.baumann-electro.ch

Elektro Steiger
Feldwiesenstrasse 36, 9450 Altstätten
T +41 71 757 11 80
info@elektro-steiger.ch
www.elektro-steiger.ch

Elektro Wegmann
Henauerstrasse 11, 9244 Niederuzwil
T +41 950 05 29
info@elektro-wegmann.ch
www.elektro-wegmann.ch

30 1989 2019 JAHRE
Baumann
Elektro-Notfall?
24-Stunden-Service: 0844 8 9 10 11
360° Schweizer Elektrotechnik
Ein Unternehmen der Burkhalter Group

Industrie 4.0

Sichtbare Zeichen bei Bauwerk Parkett

Wo sich einst das Holz stapelte, entsteht in Kürze eine Grünanlage. Die Fläche ist ein stiller Zeuge von Ausbau, Progression und Wachstum. Von einer neuen Form der Wertschöpfung, die Europas führender Parkettthersteller Bauwerk entwickelte, um den Standort Schweiz zu stärken. Die international tätige Bauwerk Boen Group investierte in den letzten 5 Jahren 11 Mio. CHF in das Mutterhaus und beschäftigt weiterhin über 230 Mitarbeitende in der Schweiz – Tendenz steigend. Heute erarbeitet der Parketthersteller mehr Werte in der Schweiz als noch in alten Zeiten, doch der Zuwachs ist weniger sichtbar als zuvor. Grund dafür ist eine Transformation, die das Rheintaler Unternehmen, stellvertretend für viele Schweizer KMU, mit viel Innovationskraft vorantreibt.

Wertschöpfung bedeutet heute etwas anderes als noch vor 20 Jahren. Der erste Schritt, um als Schweizer Fertigungsunternehmen überleben zu können, zeigte sich in der Produktionsverlagerung von Volumenprodukten ins Ausland, so Patrick Signer, Betriebsleiter der Bauwerk Boen Group in St. Margrethen. So blieb Bauwerk marktfähig und generierte überdies den notwendigen Ertrag, um in den Standort Schweiz zu investieren. Und das war wichtig, denn Qualitätsparkett ist ein natürliches, aber ebenso technologisiertes Produkt, das eine Menge Innovationskraft, Fertigungskompetenz und Präzision erfordert. Entsprechend investierte der Parkettthersteller in St. Margrethen in die Entwicklung von neuen Mehrwerten. In die Forschung und Entwicklung, das Design und die Produktion von Parketten, die bei gesteigertem Wohngenuss leistungsfähiger und ökologischer sind, weil sie durch ihre hohe technische Performance mit dünneren Echtholzschichten auskommen.

Wohngesund und nachhaltig

Die Verstärkung der technologischen Basis ermöglichte einen weiteren Schritt, der Innovationskraft fordert: den kompromisslosen Einsatz für die Gesundheit von Mensch und Natur. «Wer einen belastenden Fussabdruck hinterlässt, vernichtet Werte, anstatt sie zu schaffen», so Patrick Signer. Als erstes Industrieunternehmen weltweit liess Bauwerk den Produktionsstandort in St. Margrethen darum nach «Cradle to Cradle» zertifizieren. Das Ziel: die Produkte und die Produktion so zu gestalten, dass alles, was das Unternehmen verlässt, die Natur nährt, anstatt sie zu belasten. Das Konzept steht damit auch Garant für wohngesunde Produkte. Um den ökologischen Fussabdruck weiter zu verbessern, verlagerte Bauwerk die Rohholzverarbeitung dorthin, wo das Holz wächst. Durch den Transport von trockenen Lamellen, anstatt unverarbeitetes Holz, reduziert sich der Transport um 70 %. Während sich dieser Fortschritt in den Rückbau der Holzlager zeigt, läuft der Ausbau in anderen Bereichen weniger sichtbar ab.

Während das Gelände auf grünes Wachstum wartet, arbeitet der europaweit führende Parkettthersteller Bauwerk hinter der frisch renovierten Fassade an der nächsten Transformation.

Digitale Transformation: Der Kontakt mit Mensch und Natur gewinnt an Bedeutung

Die Digitalisierung übernimmt heute viele intelligente Funktionen, doch wird der «Mensch» damit überflüssig? «Alles andere als das», meint Klaus Brammertz, CEO der Bauwerk Boen Group. «Im digitalen Zeitalter ist der Mensch wichtiger als je zuvor. Keine Technologie kann den direkten Kontakt mit Mensch und Produkt ersetzen. In dieser abstrakten Welt mit seiner Fülle an Informationen brauchen Menschen Hilfe bei der Auswahl. Kunden wollen natürliche Produkte und diese mit allen Sinnen spüren», so Brammertz weiter. «Wir investieren in die Digitalisierung, um Kunden und Mitarbeitende zu entlasten, damit sie das tun können, worin der Mensch besser ist als die Maschine», schildert Brammertz die Vision, die er als Motor des Wandlungsprozesses versteht. So entwickelt der Parkettthersteller intelligente, selbstlernende Machine Learning Technologien zur Optimierung der Produktion und baut ein komplexes digitales Ökosystem. «Das Kernstück, die neue Bauwerk Website, wurde gerade mit dem ‹Best of Swiss Web› Award prämiert», freut sich der CEO, bevor es zum nächsten Meeting geht, um die Transformation weiter voranzutreiben.

Seit 1987 über 6 000 Fach- und Führungspositionen für Ingenieure und Informatiker erfolgreich besetzt

Künstliche Intelligenz in der Rekrutierung

Nachdem sich die Suchprozesse für die Rekrutierung von Fach- und Führungspersönlichkeiten grundlegend verändert haben, geben wir hier einen kurzen Einblick.

In Ihrem Unternehmen ist eine attraktive Position vakant, Sie haben die Stelle auf Ihrer Webseite und den bekannten Stellenportalen publiziert oder sogar ein kostspieliges Zeitungsinserat geschaltet – und dennoch bleiben die erhofften Bewerbungen aus. Zusätzlich hat Sie die Aktivierung Ihres Netzwerks viel Zeit gekostet. Diese Situation wiederholt sich regelmässig, sobald die Nachfrage das Angebot an Fachkräften übersteigt. Die Arbeitnehmenden haben sich rasch daran gewöhnt, umworben zu werden. Die einen ziehen es vor, wenn dies nur indirekt erfolgt, das heisst, wenn sie bei irgendeiner Internet-Recherche scheinbar plötzlich und zufällig passende Stellenanzeigen eingeblendet erhalten. Das ist für mögliche Interessenten sehr komfortabel, denn sie müssen nur dann ein wenig Zeit investieren, wenn sie sich dafür entscheiden, mit einem Klick mehr zu erfahren. Die anderen schätzen es auch, direkt via LinkedIn, Xing, Experteer usw. kontaktiert zu werden. Sie antworten jedoch häufig nur dann, wenn sie die vorgeschlagene Stelle sehr interessiert.

Zufällige Einblendung?

Die Einblendung ist natürlich kein Zufall, sondern beruht auf einem von Google hergestellten Matching zwischen den Keywords der Stellenanzeige und dem Suchverhalten des Internet-Nutzers. Dieses Muster dürfte allgemein bekannt sein, denn wenn Sie nach Hotels, Ferien, Gartenmöbeln oder Stand Up Paddling gegoogelt haben, erhalten Sie anschliessend diverse Angebote zu diesen Themen. Anders funktioniert wiederum das Re-Marketing, das Ihnen, wenn Sie auf der Zalando-Seite waren, ausdauernd neue Vorschläge von Zalando beschert. Mehr Informationen finden Sie hier: bit.ly/2QovRO0

Was können Sie tun, um die künstliche Intelligenz von Google für sich arbeiten zu lassen?

Sie haben mehrere Möglichkeiten:

- Sie verfügen bereits über digitales Wissen oder eignen es sich an.
- Sie arbeiten mit einer geeigneten Web- und/oder Media-Agentur zusammen, welche idealerweise viel relevante Erfahrung mit Stellenanzeigen hat.
- Sie übertragen die Suche einem Personaldienstleister, der über entsprechendes Know-how sowie über ein Reichweiten-Tool mit Erfolgsausweisen/Referenzen verfügt.

Profitieren Sie von unserer mehrjährigen Erfahrung

Die Engineering Management Selection E.M.S. AG und ihre Schwestergesellschaft Corporate Management Selection C.M.S. AG beschäftigen sich seit acht Jahren erfolgreich mit der mehrdimensionalen Suche. **Entscheidend bei allen Überlegungen sind die Zielgruppen und die Reichweite – das heisst, Ihr Stellenangebot muss dort präsent sein, wo sich die Zielpersonen bewegen.** Mehr dazu: bit.ly/2G5MA3T

Engineering Management Selection E.M.S. AG in St. Gallen

Die Engineering Management Selection E.M.S. AG ist mit Geschäftsstellen in St. Gallen, Basel, Bern, Lausanne und Zürich präsent. In den letzten 30 Jahren wurden über 6 000 Fach- und Führungspositionen mit Ingenieuren und Informatikern aller Fachrichtungen erfolgreich besetzt.

Ihr Kontakt:
Patrick Bernold
Niederlassungsleiter St. Gallen
Tel. +41 71 228 44 44
pbernold@ems.ch
www.ems.ch

ENGINEERING MANAGEMENT SELECTION E.M.S. AG

Näher dran, um Vertrauen zu bilden.

Farner – Die kompletteste Kommunikationsagentur der Schweiz

Kommunikationslösungen mit prägnanten, zielgruppenadäquaten Botschaften, die Aufmerksamkeit erregen und gleichzeitig Vertrauen schaffen, entstehen, wenn Fachwissen und unterschiedlichste Kompetenzen von mehr als 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an sieben Schweizer Standorten aufeinandertreffen.

Eine komplexe Welt mit einem rasanten Medien- und Gesellschaftswandel bietet Herausforderungen und Chancen zugleich. Um in dieser Komplexität zurechtzukommen, ist ein vertrauensvoller Partner, der verschiedenste Disziplinen der modernen Kommunikation vereint, Gold wert. Die Agentur Farner schafft es, an sieben Schweizer Standorten mit interdisziplinären Teams für Kunden aus allen möglichen Branchen mit unterschiedlichsten Anliegen und Bedürfnissen, relevante Inhalte zu schaffen und Aufmerksamkeit zu generieren.

Näher dran für Ostschweizer Kundinnen und Kunden

Mit dem Agenturstandort St. Gallen ist Farner stark im östlichen Teil der Schweiz verankert. Ostschweizer Kundinnen und Kunden profitieren von der regionalen Nähe der Beraterinnen und Berater sowie dem kompletten Angebot einer breit aufgestellten nationalen Equipe. Die Farner St. Gallen AG, welche von Isabel Schorer geleitet wird, besteht aus einem kompetenten Team von Beraterinnen und Beratern sowie Kreativ- und Digital-Spezialisten.

Ob Unterstützung in der Unternehmens- oder Markenkommunikation gefragt ist, im Bereich Public Affairs, Digital Marketing, Werbung oder bei Events – der Angebotsfächer ist breit und die Expertinnen und Experten stehen Ihnen gerne zur Verfügung. Das St. Galler-Team stellt individuell pro Aufgabe ein geeignetes Team zusammen, welches Ihre Bedürfnisse versteht, das gesamte Wissen mit einem regionalen Ansprechpartner verbindet und die besten Lösungen für Sie erarbeitet.

Achtsam handeln, um mutige Ideen zu kreieren

Farner wurde 1951 als PR-Agentur von Rudolf Farner gegründet. Damit ist Content, also Inhalt, seit jeher in der DNA der Agentur verankert, was bis heute den Ausgangspunkt und einen bedeutenden Erfolgsfaktor ausmacht. Durch ein optimales Zusammenspiel mit dem Kunden schafft Farner Vertrauen und relevante Inhalte, die auf den Punkt gebracht sind. Wird dieser Content von Kreativ- und Digital-Spezialisten erweitert und umgesetzt, entsteht hochwertige, massgeschneiderte Kommunikation.

Die kommunikative Zukunft erleben

Farner Kundinnen und Kunden können bereits heute die Kommunikationswelt von morgen erleben. Das «Farner Lab», das im November 2018 eröffnet wurde, bringt Innovationen näher und schafft eine Brücke zwischen Unternehmen und den weitreichenden Möglichkeiten des technologischen Wandels. Im Innovationslabor können Sie bessere Markenerlebnisse entwickeln und so Erfahrungen für die Zukunft sammeln. Beispielsweise können sprachenbasierte Technologien in ein Markenerlebnis integriert und direkt auf dem Markt getestet werden.

Isabel Schorer, Leiterin Farner St. Gallen und Mitglied der Geschäftsleitung.

Blick in die Agentur am Standort St. Gallen direkt am Hauptbahnhof.

Facts & Figures

- 160+ Mitarbeitende in 16 Sprachen
- 4 Mehrheitsinhaber in 60+ Jahren
- 7 Standorte in der Schweiz (St. Gallen, Zürich, Bern, Lausanne, Genf, Lugano, Basel)
- 25+ Millionen Honorarumsatz (CHF)
- Partner-Agenturen in über 100 Märkten
- Unabhängig und inhabergeführt
- BPRA Gründungsmitglied
- 2012, 2015, 2018 als Beratungsunternehmen des Jahres in Deutschland, Österreich und Schweiz ausgezeichnet («The Holmes Report»)

Farner St. Gallen AG
Poststrasse 23 | 9001 St. Gallen
071 231 10 31 | infosg@farner.ch
www.farner.ch/stgallen

Mit Online-Leasing Investitionsgüter clever finanzieren

Investitionsgüterleasing spart Kosten, und es schont Liquidität und Kreditlimiten, erklärt Sandra Forrer, Betreuerin Firmenkunden der Migros Bank in St. Gallen. Ein weiterer Vorteil: Investitionsgüterleasing lässt sich neu auch online abschliessen.

Worin liegt der Kundennutzen bei der Online-Abschluss-möglichkeit von Investitionsgüterleasing?

Durch die Eingabe der erforderlichen Angaben unter migrosbank.ch/leasing erhält der Kunde innert weniger Minuten einen Finanzierungsentscheid. Und das, wann und wo er will – egal, ob er beispielsweise gerade beim Lieferanten den Kauf eines Investitionsobjekts bespricht oder ob er abends nach Büroschluss noch eine Finanzierungsofferte wünscht. Davon profitieren nicht nur bestehende Firmenkunden der Migros Bank; die Online-Abschlussmöglichkeit steht auch Neukunden offen.

Unabhängig davon, ob die Finanzierung online oder offline abgeschlossen wird: Welche grundsätzlichen Vorteile bietet Investitionsgüterleasing?

Erstens fallen bei vergleichbarer Bonität die Finanzierungskosten beim Leasing tiefer aus als bei einem Kredit, da das Leasingobjekt quasi als Sicherheit dient. Als zweiten Vorteil spart das Leasing Liquidität und Eigenmittel, und bestehende Kreditlimiten bleiben unberührt. Die Leasingraten lassen sich nämlich so festlegen, dass sie sich aus dem erwirtschafteten Ertrag bezahlen lassen – Stichwort «pay as you earn». Als dritten Vorteil bietet das Leasing dank seiner fixen Raten den Vorteil einer einfachen Budgetierung.

Wie lange dauert ein Leasingvertrag maximal?

Die Standardlaufzeiten betragen 24 bis 84 Monate, wobei die Laufzeit abhängig ist von der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Leasingobjekts. Leasing wird aber immer mehr auch bei sehr langlebigen Investitionsgütern eingesetzt, z.B. bei Bergbahnen, Rollmaterial und anderen Infrastrukturprojekten der öffentlichen Hand. Bei solchen Objekten werden aktuell Laufzeiten von bis zu 20 Jahren angeboten. Damit ist Leasing – abgesehen von einer Hypothek – oft die einzige Möglichkeit für langfristige Finanzierungen bei Banken. Viele offerieren nämlich Feste Darlehen nur mit einer Vertragsdauer von maximal fünf Jahren.

Was lässt sich überhaupt leasen?

Im klassischen Investitionsgüterleasing werden heute sämtliche mobilen Investitionsgüter finanziert – über alle Branchen und Wirtschaftssektoren hinweg. Und dies vom Kleinstgerät bis hin zur Grossproduktionsanlage.

V.l.n.r.: Thomas Hofer, Leiter Kompetenzzentrum Leasingfinanzierungen; Alfred Schaub, Leiter Firmenkunden Ostschweiz; Sandra Forrer, Betreuerin Firmenkunden.

Warum soll ein Unternehmen für ein Investitionsgüterleasing zur Migros Bank?

Die Migros Bank hat sich über die Jahre hinweg ein umfangreiches Know-how im Investitionsgüterleasing aufgebaut. Die kompetente Beratung kombinieren wir mit attraktiven Konditionen, denn als Unternehmen mit genossenschaftlichen Werten misst die Migros Bank ihrem eigenen Gewinn nicht oberste Priorität bei. Im Zentrum stehen stattdessen unsere Kunden, denen wir möglichst vorteilhafte Konditionen bieten wollen.

Sandra Forrer
Betreuerin Firmenkunden
T 071 228 53 33
sandra.forrer@migrosbank.ch
migrosbank.ch/leasing

Migros Bank AG
Bahnhofstrasse 4
9000 St. Gallen

MIGROSBANK

Aufgefallen

«Privatbankiers mit Güterwaggons»

Die Privatbankiers Reichmuth & Co haben sich auf dem Schweizer Finanzplatz in verschiedenen Nischen etabliert. Dem inhabergeführten Familienunternehmen gelingt es immer wieder, schnell und unkompliziert Innovationen zu entwickeln. Werner Krüsi, Partner und Leiter der St. Galler Niederlassung, im Gespräch über Fortschritt und Beständigkeit einer konservativen Privatbank mit Pioniergeist.

Banken gelten nicht als besonders innovativ und dynamisch. Täuscht das?
Als Familienunternehmen ist das bei unserer Bank vielleicht etwas anders. Inhabergeführte Firmen haben den Unternehmergeist ja oft in den Genen. Sie verspüren eine innere Motivation, das Unternehmen immer wieder aufs Neue kritisch zu hinterfragen und sich zu verbessern. Dadurch gelingt es uns, Nischen zu erkennen und uns dort zu etablieren. Wir fokussieren uns auf Dinge, die uns einzigartig machen.

Können Sie ein Beispiel nennen?
Wir sind wahrscheinlich die einzigen Privatbankiers mit Güterwaggons.

Güterwaggons? Das müssen Sie erklären.
Ein Familienunternehmen im Bereich Wagenmaterial wollte wachsen und ist auf unser Institut zugekommen. Da wir Kunden haben, die bereit sind, ihr Kapital in sinnvolle, innovative Ideen zu investieren, gründete unsere Bank eine Gesellschaft, die Güterwagen besitzt und diese an Bahnbetreiber weitervermietet. Die Erträge aus der Vermietung werden an die Kunden ausgeschüttet.

Tönt überraschend. Wo entstehen solche Ideen?
Ein Vorteil unserer Bank ist sicher, dass wir dank unserer Grösse sehr eng mit unseren Kunden zusammenarbeiten. Wir hören unseren Kunden zu und erkennen ihre Bedürfnisse so sehr früh und vertieft. Zudem sind wir mit unseren schlanken Strukturen sehr wendig und schnell. Wegweisende Innovationen in Nischen können rasch und unkompliziert entwickelt und umgesetzt werden. Zur Jahrtausendwende gehörten wir beispielsweise zu den Ersten in der Schweiz, die individualisierte Vorsorgelösungen entwickelten.

Was verdient in Ihren Augen den Namen Innovation?
Bevor in unserem Unternehmen eine Idee weiterverfolgt wird, muss immer ein glasklarer Nutzen für den Kunden vorliegen. Bleiben wir beim Beispiel der Kadervorsorge: Die angesprochenen Lösungen bieten mehr Wahlmöglichkeiten und eine individuelle anstatt kollektive Kapitalanlage des Vorsorgevermögens. Das stiftet besonders bei Unternehmern und Kadern mit Sinn für Eigenverantwortung einen klaren Nutzen und ist deshalb sehr beliebt.

Läuft man beim ständigen Fokus auf Fortschritt auch Gefahr, den Blick für Bewährtes zu verlieren?
Diese Gefahr besteht durchaus. Als inhabergeführtes Familienunternehmen mit innovativer Ausrichtung und konservativer Grundeinstellung ist Beständigkeit aber ein tief in uns verankerter Wert. Die unbeschränkte Haftung unserer Gesellschafter ist ein Ausdruck davon.

Wie meinen Sie das konkret?
Mit Remy und Christof Reichmuth wirkt heute die zweite Generation der Familie. Sie haften gemeinsam mit dem dritten langjährigen Gesellschafter Jürg Staub mit ihrem eigenen Vermögen. Diese über die Familie gewährte Beständigkeit und der besondere Umgang mit Verantwortung prägen unsere DNA. Sie ist ein guter Filter, wenn wir unternehmerische Risiken und innovative Ideen prüfen. Ich würde sogar sagen, Konservatismus und Pioniergeist geben sich bei uns die Hand.

«Konservatismus und Pioniergeist geben sich bei uns die Hand», sagt Werner Krüsi von Privatbankiers Reichmuth & Co.

Im Herzen der Ostschweiz

Werner Krüsi wohnt in Speicher (AR) und leitet als Partner die Niederlassung von Privatbankiers Reichmuth & Co im St. Galler Klosterviertel. Das inhabergeführte Bankhaus beschäftigt in Luzern, Zürich und St. Gallen rund 100 Mitarbeitende und verwaltet Vermögen von rund CHF 10 Mrd. Gemeinsam mit der IHK St. Gallen-Appenzell veranstaltet Reichmuth & Co regelmässig den IHK Merchants Club.

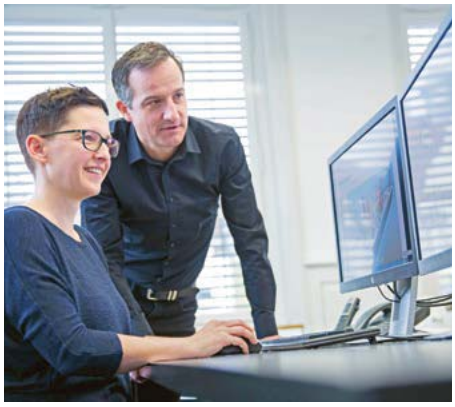
RLC treibt Digitalisierung am Bau voran

Unaufhaltsam wird die Digitalisierung zur treibenden Kraft für Innovationen in Wirtschaft und Gesellschaft. Sie erfasst auch die Architekturbranche – und RLC spielt dabei als führendes Ostschweizer Architekturbüro eine wesentliche Rolle.

Virtuelle Realität, Internet of Things, Big Data, Simulationen, maschinelles Lernen, Blockchain – diese und andere revolutionäre Technologien leiten zurzeit radikale Veränderungen ein. Auch die Architekturbranche durchläuft eine Phase der digitalen Transformation. Ihr Markt hat sich bereits durch den Einsatz von CAD-Systemen enorm verändert. Nun stellen Architekten und Planer zunehmend von 2D-Zeichnungen auf 3D-Modelle um – mit greifbaren Vorteilen in Form von optimierten Arbeitsabläufen. RLC plant bereits heute alle neuen Projekte in 3D.

Von BIM profitieren alle

Der nächste Schritt – die Umstellung auf BIM – ist ein echter Quantensprung. Das Kürzel steht für Building Information Modeling, ein kooperatives, interdisziplinäres Verfahren, das die digitale 3D-Darstellung eines Gebäudes mit intelligenten Bauelementen umfasst. Damit erhalten alle Projektbeteiligten Zugriff auf eine gemeinsame Datenbank – sei es zur Planung, Konstruktion, Realisierung, Verwaltung oder zur Instandhaltung eines Gebäudes. Das heisst, Bauherren, Investoren, Planer und Unternehmer profitieren auf unterschiedlichen Ebenen am gleichen Modell.



RLC verfügt über ein internes BIM-Expertenteam.

RLC baut auf Digitalisierung

RLC hat die Zeichen des Wandels frühzeitig erkannt und sich bereits in den letzten Jahren vertieft mit BIM auseinandergesetzt. Ein internes Projektteam sammelt Praxiserfahrung mit der Anwendung der Methode bei eigenen Projekten und entwickelt die Prozesse laufend weiter. Zu den Pilotprojekten zählen das Wohn- und Geschäftshaus Dreispitz in Heerbrugg und die Wohnüberbauung Neumüli Rheineck. Für seine Inhouse-Kompetenz wurde RLC 2018 von Allplan Schweiz als «BIM Certified Office» ausgezeichnet. Künftig will das Architekturbüro sein Know-how und die Erfahrungen mit der BIM-Methode erweitern, um die Chancen der Digitalisierung voll zu nutzen.

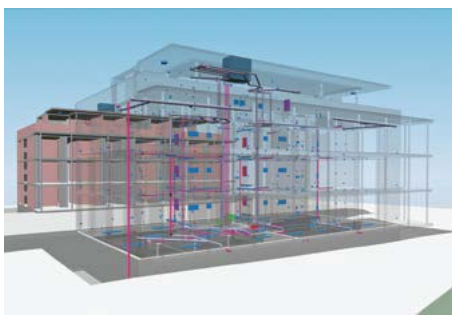
Wer ist bereit zum Quantensprung?

Wo Chancen sind, lauern auch Herausforderungen. Denn der Wandel kann nur dann von Erfolg gekrönt sein, wenn alle Mitarbeitenden dazu bereit sind. Doch neue Technologien schüren oft Ängste. Stellt BIM künftig den Alltag von Planungsbüros auf den Kopf? Ersetzt die neue Methode gar die Planer?

Der Mensch behält die Kontrolle

Auch bei der BIM-Methode ist es der Mensch, der die Prozesse anwendet, steuert und pflegt. Die Software unterstützt ihn lediglich dabei – wenn auch auf geniale Weise. Grundlegend wandeln werden sich aber die Arbeitsweisen und die Rollenverständnisse sowie die Art der Zusammenarbeit. BIM entwickelt sich laufend weiter und RLC hält Schritt. Das Architekturbüro versteht digitales Bauen als gesamtheitlichen Prozess – vom strategischen Ansatz über raumplanerische Überprüfungen, Vor- und Bauprojekt bis zu Realisierung und Bewirtschaftung. Neue Funktionen wie BIM-Manager oder BIM-Koordinator werden die Architekturbüros der Zukunft prägen. RLC richtet bereits jetzt die gesamte IT-Strategie auf die Digitalisierung am Bau aus.

Das Wohn- und Geschäftshaus Dreispitz in Heerbrugg wurde mit BIM geplant.



Das BIM-Datenmodell der Wohnüberbauung Neumüli Rheineck.

RLC
Rheineck und Winterthur
www.rlc.ch

Nachfolgeplanung

Das Lebenswerk in gute Hände übergeben

Wenn Unternehmer ihre Nachfolge rechtzeitig planen, schaffen sie gute Voraussetzungen für den Erfolg ihres Betriebs in der Zukunft.

Weiss, wovon er spricht: Daniel Ehrat war viele Jahre selbst unternehmerisch tätig. Die SGKB begleitet jährlich 40–50 Nachfolgeplanungen, Tendenz steigend.

Die Schweizer Unternehmenslandschaft besteht zum Grossteil aus kleinen und mittleren Unternehmen. In der Ostschweiz gibt es rund 74 000 KMU, etwa 15% davon stehen in den nächsten Jahren vor einer Nachfolgesituation. «Leider wird die Planung der Nachfolge oft hinausgeschoben», sagt Daniel Ehrat, der bei der St. Galler Kantonalbank Nachfolgeplanungen durchführt. Er empfiehlt jedem Unternehmer, sich möglichst früh über seine Nachfolge Gedanken zu machen. Schliesslich beansprucht ein seriöser Nachfolgeprozess schnell einmal 3–5 Jahre.

Bei Familienbetrieben steht die familieninterne Nachfolge nach wie vor hoch im Kurs. Viele Inhaber wünschen sich, dass ihr Lebenswerk in der Familie bleibt, tun sich aber gleichzeitig schwer damit, das Thema rational anzugehen. In solchen Fällen ist es sinnvoll, eine Vertrauensperson von ausserhalb der Familie beizuziehen, die den Prozess strukturiert und als Vermittlerin fungiert.

Wenn eine familieninterne Übergabe nicht möglich oder nicht gewünscht ist, gibt es verschiedene andere Optionen wie eine Übernahme durch das Management, einen externen Verkauf oder die Liquidierung. Daniel Ehrat erklärt: «Jeder Unternehmer hat andere Prioritäten: Während einer um jeden Preis die Arbeitsplätze erhalten möchte, steht beim anderen ein möglichst hoher Verkaufspreis im Vordergrund. Unsere Aufgabe ist es, eine Lösung zu finden, die für den Inhaber stimmt.» In jedem Fall ist die Bestimmung des Unternehmenswertes ein zentraler Bestandteil jeder Nachfolgeplanung. Dieser wird von einem unabhängigen Experten ermittelt. Anschliessend wird er von den Spezialisten der SGKB beurteilt. Auch bei der Wahl der Finanzierungsart oder bei Erbschafts- und Pensionsfragen stehen die Spezialisten der SGKB zur Verfügung. Die Bank bietet ihre professionelle Nachfolgeplanung kostenlos an, auch für Nichtkunden. Wie rechnet sich das für die Bank? «Als Kantonalbank sind wir an einer vielfältigen Unternehmenslandschaft in der Ostschweiz interessiert. Darum engagieren wir uns für nachhaltige Nachfolgelösungen», erklärt Daniel Ehrat.

5 Tipps der Experten:

1. Die Nachfolgeplanung frühzeitig angehen.
2. Einen externen Prozessbegleiter mit Erfahrung beiziehen.
3. Die Familie in den Prozess miteinbeziehen und offen kommunizieren.
4. Mögliche Nachfolger frühzeitig befähigen.
5. Die Firmenstruktur rechtzeitig vorbereiten (Liquidität, Struktur etc.).

Stets informiert: Abonnieren Sie Ihren Newsletter unter www.sgkb.ch/kmu für Informationen zu Börsentrends, Analysen zum Immobilienmarkt oder zur Konjunktur.

Interview mit Willi Kleeli, Leiter Suva St. Gallen

«Das ist ein cleverer Mechanismus»

Unter den 18 Suva-Agenturen nimmt die Agentur St. Gallen neben der Unfallversicherung weitere Aufgaben wahr. Willi Kleeli, Leiter der Agentur, spricht im Interview über diese Aufgaben und über die Besonderheiten der Suva an sich.

Was macht die Suva-Agentur St. Gallen anders als andere?
Neben dem Unfallversicherungsgeschäft sind wir für die Militärversicherung für die Hälfte der deutschsprachigen Schweiz zuständig. Wir erledigen zudem die Regressfälle für die Agenturen Winterthur sowie Chur und Linth und kümmern uns um alle Regressfälle, bei denen ein österreichischer Haftpflichtversicherer beteiligt ist, also wenn Schweizer in Österreich verunfallen. Ausserdem machen wir die Schadenerledigung für andere Versicherer, insbesondere für die Krankenkasse CSS in der Ostschweiz.

Wie viele Betriebe und Versicherte decken Sie hier ab?
Wir versichern rund 8 500 Betriebe mit schätzungsweise 120 000 Mitarbeitenden. Pro Jahr werden ungefähr 35 000 Unfälle gemeldet. Es passiert also viel. In der Ostschweiz müssen wir in der Unfallprävention definitiv dranbleiben. Das hat vielleicht auch damit zu tun, dass wir überdurchschnittlich viele kleine und mittlere Unternehmen (KMU) betreuen. In Kantonen mit mehr Grossindustrien geschehen eher weniger Unfälle.

Weshalb ist die Prävention für die Suva so wichtig?
Die aktive Prävention steht im Zentrum unserer Bemühungen und das unterscheidet uns von anderen Versicherern. Durch unsere Arbeit gewährleisten wir einerseits die Arbeitssicherheit und wissen andererseits, welche Unfälle bei welchen Tätigkeiten geschehen. Dieses Wissen können wir nutzen und gezielt Unfälle verhindern. Das ist ein cleverer Mechanismus. Es ergibt Sinn, neben den Arbeitsunfällen die Freizeitunfälle einzubeziehen, weil wir wollen, dass weniger Unfälle geschehen, die weniger Kosten, Arbeitsausfälle und weniger Leid verursachen. Das richtige Verhalten bei der Arbeit beeinflusst ausserdem das Freizeitverhalten. Von all dem profitieren übrigens auch die anderen Versicherer.

Sie verstärken aktuell Ihre Aktivitäten in der Prävention sogar – wie und weshalb tun Sie das?
Seit Mitte des letzten Jahres haben wir einen Präventionsspezialisten in der Agentur St. Gallen. Er geht in die Unternehmen, vor allem zu den KMU, hilft bei der Prävention von Arbeitsunfällen und versucht auftretende Probleme zu lösen. Er ist kein Durchführungsorgan, sondern berät zielorientiert. Bei den KMU besteht ein grosser Bedarf. Es war deshalb ein wichtiger Entscheid der Suva, dass jede Agentur einen Präventionsspezialisten einstellen darf. Wir wählten eine Person, die sehr erfahren ist und aus der Industrie kommt.

Wie sieht ein Case Management der Suva grob erklärt aus?
Wird uns ein Unfall gemeldet, der eine lange Arbeitsunfähigkeit bedeuten könnte, treten wir in Verbindung mit dem Arbeitgeber und dem Arbeitnehmer. Nach einem Unfall steht die Heilung im Vordergrund, eine schnelle Wiedereingliederung hilft dabei. Wir klären ab, welche alternativen Tätigkeiten geeignet und im Betrieb möglich wären. Gibt es Unfälle, deren Heilung länger dauert als gedacht, nehmen wir nach spätestens zwölf Wochen Kontakt auf, verstärken die Betreuung und versuchen die Stelle zu erhalten und die Wiederaufnahme der Arbeit zu ermöglichen.

Die Suva hat die Prämien für dieses Jahr reduziert. Was steckt dahinter?
Die Suva muss Geld anlegen, um die gesetzlichen Verpflichtungen gegenüber ihren Versicherten wie Renten, Heilkosten und Taggelder zu decken. Die Anlageerträge helfen, diese Leistungen zu finanzieren. Weil die Suva das Geld gut anlegte, gab es in den vorangegangenen Jahren überdurchschnittliche Anlage-Performances. Darum gibt sie nun 2019 und 2020 einen Teil der in den letzten Jahren erzielten Überschüsse in Form von tieferen Prämien an die Versicherten weiter. Die Suva hat die Prämien für Berufs- und Nichtberufsunfälle für das Jahr 2019 um 15 Prozent reduziert, was rund 520 Millionen Franken entspricht. Im Jahr 2020 folgt dann voraussichtlich die zweite Tranche.

LOKAL VERANKERT, ZENTRAL GESTEUERT, INTERNATIONAL VERBUNDEN

DIE ASSEPRO GRUPPE

Die ASSEPRO Gruppe wurde 2016 gegründet und setzt sich aus den ursprünglich eigenständigen Versicherungsbrokern Swissbroke, Fraumünster Insurance Experts, Balrisk Versicherungsbroker AG und esurance zusammen. Mit 15 Standorten und rund 180 Mitarbeitenden zählen wir zu den führenden Brokerhäusern in der Schweiz und bieten national und international tätigen Unternehmen sowie öffentlichen Institutionen eine umfassende Dienstleistung.

Swissbroke St. Gallen: Ihr Partner in der Ostschweiz

Swissbroke St. Gallen wurde im Juni 2016 als Zweigniederlassung der Swissbroke AG Chur mit dem Ziel, die Ostschweizer Wirtschaftsregionen zu erschliessen, ins Leben gerufen. Dank der lokalen Präsenz können wir unsere Kunden vor Ort optimal betreuen.

Im Zentrum der Gallusstadt steht Ihnen unser erfahrenes und motiviertes Team bei Fragen betreffend Risk Management, Versicherungen und Vorsorge sowie Schadenmanagement beratend zur Seite.

Der Standort St. Gallen fungiert zudem als Kompetenzzentrum Multinational Business der ASSEPRO Gruppe und begleitet Unternehmen bei der Konzeption und Umsetzung von internationalen Versicherungslösungen.

Unser qualifiziertes Backoffice am Standort Chur unterstützt uns tatkräftig im Tagesgeschäft und ermöglicht dadurch eine einwandfreie Kundenbetreuung. Zusätzlich können wir uns auf das Know-how der diversen Kompetenzzentren der Gruppe stützen.

Ab Mai 2019 finden Sie uns am **neuen Standort** an der Davidstrasse 45. Wir heissen Sie gerne willkommen.

Unser Angebot

Unsere Ansätze sind **kundenorientiert, pragmatisch,** gut **realisierbar** und **markterprobt.** In Verhandlungen stehen wir als Gruppe tatkräftig für Sie ein. Unsere Basis bildet ein Portfolio von 7 500 Unternehmen mit einem Prämienvolumen von rund CHF 1 Mrd. Dank dieser grossen und diversifizierten Kundschaft verfügen wir über viel Erfahrung in den unterschiedlichsten Kundensegmenten.

Wir orientieren uns an den kundenspezifischen Bedürfnissen. Um diesen noch besser Rechnung zu tragen, haben wir verschiedene Kollektiv- und Rahmenverträge entwickelt. Swissbroke St. Gallen unterstützt die Gruppe als Practice Leader Industrie und Handel und bietet hierzu massgeschneiderte Lösungen an.

Mehr als klassisches Brokerage

Die ASSEPRO bietet Kunden und Interessenten diverse Weiterbildungen mit Praxisbezug. Unser Angebot umfasst Kurse zu Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz, Arbeitsrecht, BVG, Pensionierungsplanung, Sozialversicherungen, Bau- und Gebäudeversicherungen sowie weiteren spannenden Themen.

Dank eigenentwickelter, intelligenter Softwarelösungen können wir die Geschäftsprozesse unserer Kunden effizienter gestalten. Unser Webportal ***ASSEPRO.online*** ist das modernste Online-Tool für Versicherungs- und Schadenmanagement auf dem Schweizer Markt. Ob als digitaler Ordner für Ihre gruppenweiten Versicherungsverträge oder als Tool zur effizienten Verwaltung von Schadenfällen; es spart unseren Kunden Zeit und Geld.

Bei juristischen Fragen und Problemen steht Ihnen unser Kompetenzzentrum Recht schnell und unkompliziert zur Seite. Wir beraten Sie gerne in diversen Rechtsgebieten, wie z.B. Vertragsrecht, privates und öffentliches Arbeitsrecht, Haftpflichtrecht, Privat- und Sozialversicherungsrecht sowie Datenschutzrecht.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Stefan Dalto
Telefon +41 71 421 92 04
stefan.dalto@swissbroke.ch

Peter Stehrenberger
Telefon +41 71 421 92 01
peter.stehrenberger@assepro.com

Stefan Dalto (Standortleiter), Tirza Brühwiler (Juristin), Thomas Waldburger (Mandatsleiter International), Salvatore Lato (Mandatsleiter International), Peter Stehrenberger (Head of Multinational Business).

Ihr kompetenter Partner in Sachen Immobilien

THOMA Immobilien Treuhand AG – Vertrauen seit 1978

THOMA Immobilien Treuhand AG ist ein Familienunternehmen und betreut als Gesamtdienstleister seit 1978 seine Kunden mit Kompetenz, Seriosität und Zuverlässigkeit in allen Fragen rund um das Thema Immobilien. In den Bereichen Kauf und Verkauf, Vermietung und Verwaltung, Projektentwicklung sowie Portfoliomanagement. Qualität und Persönlichkeit stehen im Vordergrund. Mit Besonnenheit und einer gereiften Bodenständigkeit wird mit rund 27 Festangestellten jeden Tag daran gearbeitet, die erste Adresse zum Thema Immobilien in der Ostschweiz zu sein. Ein grosses Beziehungsnetz, umfassende regionale Marktkenntnisse und eine stete Weiterentwicklung unterstreichen das.

Kauf und Verkauf. Wo Emotionen hochkommen.

Der Erwerb oder der Verkauf von Immobilien jeglicher Grösse ist Vertrauenssache. Vertrauen entsteht durch ein stimmiges Miteinander, eine professionelle Analyse und die Festlegung von marktgerechten Preisen. Wir unterstützen Sie von der ersten Besichtigung an über sämtliche Vertragsangelegenheiten bis hin zur Finanzierung und Eigentumsübertragung. Unsere Mitarbeiter sind bestens geschult und haben ein gutes Gefühl für mögliche Käufer und Anbieter. Um die Bedürfnisse eines Käufers oder eines Verkäufers umfassend zu erfassen, setzen wir auf das persönliche Gespräch. Mit dem Ziel, Anbieter und Interessenten passend zusammenzubringen.

Vermietung und Verwaltung. Mit weniger mehr erzielen.

Als Besitzer von Immobilien möchten Sie, dass Ihre Investition sorgfältig, in hoher Qualität, kostenbewusst und werterhaltend bewirtschaftet wird. Und Sie erwarten eine optimale Vermietung Ihrer Objekte zu bestmöglichen Konditionen. So werden Immobilien bei uns nicht einfach verwaltet, sondern aktiv betreut. Dabei steht eine persönliche und kompetente Beratung von privaten und institutionellen Kunden im Vordergrund. Im Bereich der Erstvermietungen sind für uns nachhaltige Mietverhältnisse und eine gesunde Rendite zentral. Wir beobachten den Markt genau, um mit Ihnen gerne auch über die Mietzinse zu diskutieren. Alle unsere Dienstleistungen basieren auf umfassenden Branchenkenntnissen, unternehmerischem und interdisziplinärem Denken und einer guten und schlanken Kommunikation über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie hinweg.

THOMA IMMOBILIEN TREUHAND

Vertrauen seit 1978.

Projektentwicklung. Zukunft erfolgreich gestalten.

Wer erfolgreich Immobilienprojekte entwickeln will, benötigt langjährige und fundierte Marktkenntnisse und eine regionale Verankerung. Denn der Markt verändert sich laufend und die Bedürfnisse der Kunden sind so unterschiedlich wie die einzelnen Projekte. Mit uns erfahren Sie eine umfassende Beratung, hochwertige Analysen, Entwicklung von Konzepten für die Nutzung von Gebäuden und Grundstücken sowie die Betreuung bis zur erfolgreichen Umsetzung der gewünschten Lösungen. Wir sorgen dafür, dass marktfähige Objekte mit zeitgemässer Technik und Architektur zu konkurrenzfähigen Preisen dem Investor eine gute Rendite bringen.

Portfoliomanagement. Sicher und nachhaltig engagieren.

Ein aktives und vorausschauendes Portfoliomanagement ist von entscheidender Bedeutung für das Erreichen der Anlageziele. Grundlage für jedes erfolgreiche Immobilien-Portfoliomanagement bildet die langfristige und nachhaltige Planung von Erträgen und Aufwänden. Welche Immobilien müssen saniert werden? Welche sind zu verkaufen? Welche sind, auch im Vergleich mit anderen im Portfolio, eigentliche Perlen? Wir beraten dazu unabhängig und neutral. Dabei wägen wir Rentabilität, Sicherheit und Liquidität sorgfältig ab und führen Ihr Immobilienportfolio in eine sichere und nachhaltige Zukunft.

Topix AG, St. Gallen: Massgeschneiderte IT-Lösungen für KMUs

Verlängerte Werkbank statt IT-Outsourcing

Das Geschäftsmodell der Nimbus AG, Anbieterin von Shareholder Solutions & Services für Emittenten und Aktionäre, ist hochgradig von Verfügbarkeit und Sicherheit abhängig. Nimbus betreibt zwei eigene Rechenzentren für Application Services und Business Process Outsourcing. Bei Planung, Aufbau, Wartung und Support der IT-Infrastruktur arbeitet Nimbus seit Jahren eng mit den Spezialisten der Topix AG zusammen. Kompetenz, Vertrauen und gelebte Partnerschaft bilden hierfür das Fundament. Hansjörg Stucki, CEO von Nimbus, charakterisiert die Zusammenarbeit als «verlängerte Werkbank».

Hochverfügbarkeit in wenigen Wochen realisiert

Das Auftragsverhältnis zwischen Nimbus und Topix reicht Jahre zurück und entwickelte sich in mehreren Schritten zur heutigen Partnerschaft. Das bisher umfangreichste gemeinsame Projekt bestand aus kompletter Systemvirtualisierung gepaart mit einer High-End-Speicherlösung und einem Firewall-Cluster, in allen Komponenten voll redundant ausgelegt. Die beiden Rechenzentren wurden innert weniger Wochen geplant, installiert und in Betrieb genommen. Nachdem die Systeme ihre Bewährungsprobe bestanden hatten, installierte Topix eine neue skalierbare Back-up- und Restore-Lösung. Diese ermöglicht unter anderem den direkten Zugriff der Server-Virtualisierungslösung auf die Back-up-Daten. Virtuelle Maschinen können vom Back-up-Speichersystem aus gestartet und betrieben werden. Bei der Wiederherstellung werden die Daten parallel zum Betrieb vom Back-up- auf das Produktionssystem zurückgeschrieben. Die Zeit, die benötigt wird, um eine virtuelle Maschine wieder zur Verfügung zu stellen, ist damit unabhängig von der Datenmenge. Für Jürg Feldmann, Entwickler und Systembetreuer bei Nimbus, sorgt diese Lösung neben der für die Applikationsentwicklung besonders wichtigen Virtualisierung für einen sehr entspannten Arbeitsalltag.

Persönlich und engagiert

Eine über 14 Jahre andauernde Erfolgsgeschichte an einem einzelnen Resultat zu messen, hätte keinem der Involvierten genügt. Auf die Frage hin, ob denn in der Zusammenarbeit mit Topix ein Return on Investment gemessen werde, befindet Hansjörg Stucki, CEO von Nimbus, «nein, es stimmt einfach». Angesichts der Gratwanderung zwischen Innovation und dem Wunsch nach Vereinfachung einerseits, und der Qualität und Verfügbarkeit der Dienstleistungen andererseits, sei die Arbeitsteilung mit einem so hoch kompetenten Partner wie Topix nicht mehr wegzudenken. Die vergleichbare Unternehmensgrösse sei zudem eine Garantie dafür, dass einem bei der Änderung eingespielter Abläufe keine trägen Systeme von Hierarchieebenen in die Quere kommen. Rolf Bickel, IT-Leiter von Nimbus, freut sich darüber, dass er von den Kontaktpersonen bei Topix auch am Telefon erkannt und, wie er es von der Kassierin in der Migros-Filiale im Nachbarort kennt, in ein kurzes persönliches Gespräch verwickelt wird – anders eben, als wenn sich auf der Supportnummer nur mehr ein Bot meldet. Und auch Jürg Feldmann findet nur lobende Worte: Nimbus sei im Zuge der Zusammenarbeit mit Topix stärker, flexibler und zuverlässiger geworden. Insofern freut man sich beiderseits auf spannende neue Projekte.

Vertrauensvolle Partnerschaft: Sven Kugler (Topix AG), Rolf Bickel, Hansjörg Stucki, Jürg Feldmann (Nimbus AG) von links nach rechts

Wir bewerben uns auch gerne für Ihre Aufgabenstellung.

Topix AG
Bildstrasse 5
9015 St. Gallen
+41 71 313 80 40
info@topix.ch
https://erfolgsgeschichten.topix.ch

Mit Valida gewinnen alle

Die Valida hat eine klare Aufgabe. Sie unterstützt Menschen mit einer Beeinträchtigung in ihrer Selbständigkeit in der Arbeitswelt und in der privaten Lebensgestaltung. Als soziales Unternehmen überwindet sie damit gesellschaftliche Grenzen. Davon profitieren vor allem die Menschen mit Unterstützungsbedarf, aber auch ihre Angehörigen, die Partner des Unternehmens in der Wirtschaft und die ganze Gesellschaft.

Individuelle Betreuungsleistung

Die Valida sorgt für eine gleichberechtigte Teilnahme von Menschen mit Unterstützungsbedarf an Arbeit und Bildung, Freizeit und Wohnen. Über 80 Menschen mit Unterstützungsbedarf wohnen dank der Assistenz der Valida so selbständig wie möglich. Das gelingt, weil die Begleitung durch die Fachkräfte auf die individuellen Bedürfnisse der Menschen abgestimmt ist.

Arbeit und Ausbildung nach Mass

Für eine gleichberechtigte Teilnahme am Arbeitsmarkt ist eine fachliche Grundausbildung unerlässlich. In der Valida entwickeln 50 Jugendliche mit Unterstützungsbedarf ihre beruflichen Talente und Fähigkeiten. Die Ausbildung erfolgt in unterschiedlichen Berufen in einem der acht Valida-Betriebe oder mit Unterstützung der Job Coaches auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt.

Für Menschen, denen eine volle Integration im allgemeinen Arbeitsmarkt nicht möglich ist, stehen in der Valida 250 eigene Integrationsarbeitsplätze zur Verfügung. Kooperationen mit Partnerunternehmen ermöglichen diesen Arbeitnehmenden eine Teilintegration auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt.

Produkte und Dienstleistungen mit sozialem Mehrwert

Seit dem Jahr 1929 stellen die Mitarbeiter der Valida in den unternehmenseigenen Betrieben täglich vielfältige und wertvolle Produkte her und bieten Dienstleistungen an. Die unterstützten Arbeitsplätze verteilen sich auf Gartenunterhalt, Reinigungsdienst, Gastronomie, Wäscherei, maschinelle und manuelle Printmedienverarbeitung, Schreinerei, Feinmechanik und die manuelle Konfektionierung, Kommissionierung und Nachbearbeitung von sensiblen Produkten unter Sauberraumbedingungen.

Kundenorientierung, Sorgfalt, Zuverlässigkeit und Qualität haben für das St. Galler Unternehmen hohe Priorität. Von der Handarbeit bis zur Serienfertigung auf CNC-Maschinen bietet die Valida ihre Leistung zu marktüblichen Konditionen an, die zusätzlich einen sozialen Mehrwert bieten.

valida
Das soziale Unternehmen

Valida
Zwyssigstrasse 28
9000 St. Gallen
Telefon 071 424 01 01
valida-sg.ch

90 Jahre valida
Mit uns gewinnen alle!

Bilder: IHK/Tom Zünd