



forolia/mineva studios



SCHWERPUNKT DETAILHANDEL

Neue Bedürfnisse, alte  
Rahmenbedingungen

SCHWERPUNKT DETAILHANDEL

Hochpreisinsel Staat

WIRTSCHAFT & POLITIK

Gesucht: Mr. oder  
Mrs. Ostschweiz

# IHK facts

Das Wirtschaftsmagazin Nr. 1/2016

550  
Jahre



**IHK**  
St.Gallen  
Appenzell



# NOTENSTEIN LA ROCHE

PRIVATBANK

## Das neue Urgestein.

Notenstein La Roche – gebündelte Expertise auf dem Fundament jahrhundertelanger Erfahrung. Mit dem Zusammenschluss der Notenstein Privatbank und der Bank La Roche vereinen sich zwei traditionsreiche Schweizer Privatbanken mit Ursprung im 18. Jahrhundert. Wir sind Bewährtem verpflichtet und denken vorausschauend, um Ihr Vermögen zu schützen.

In St. Gallen heissen wir Sie am Bohl 17 oder telefonisch unter 071 242 50 00 willkommen.

[www.notenstein-laroche.ch](http://www.notenstein-laroche.ch)





## Liebe Leserin, Lieber Leser

Die Geschäftslage hat sich anfangs 2016 eingetrübt. Dieses Bild zeichnet nicht nur die Konjunkturumfrage, die wir quartalsweise bei unseren Mitgliedunternehmen durchführen, sondern das sagen auch die Wirtschaftsaguren wie die Konjunkturforschungsstelle KOF der ETH Zürich. Die KOF erkennt vor allem im Detailhandel eine düstere Stimmung, wobei die Talsohle erreicht sein soll. Das Dilemma des Detailhandels lässt sich auf eine kurze Formel bringen: Bedürfnisse von morgen, Rahmenbedingungen von gestern. Auf der einen Seite stehen veränderte Bedürfnisse wie ortsunabhängiges Einkaufen rund um die Uhr, und auf der anderen Seite werden Liberalisierungsschritte, die dem Einzelhandel neue Chancen bieten könnten, immer wieder verhindert – nicht selten selbstverschuldet. Hinzu kommt natürlich der viel genannte Einkaufstourismus, der die Perspektiven des hiesigen Einzelhandels auch nicht gerade aufhellt.

Die oft unterschätzte Branche – immerhin verdienen rund 6% der Ostschweizerinnen und Ostschweizer ihr Auskommen im Detailhandel – wird jedoch selbst einen Weg finden, diese Herausforderungen anzupacken. Allen Abgesängen auf den stationären Einzelhandel zum Trotz bin ich überzeugt, dass klassische Läden nicht ausgedient haben. Online einkaufen ist zwar oft sehr praktisch und bequem. Aber dafür auch nicht lustvoll, inspirierend und erlebbar. Ich möchte meine potenziellen Einkäufe fühlen, riechen, anprobieren und mich dabei kompetent beraten lassen. Shopping wird auch in Zukunft nicht ganz in den virtuellen Raum verschwinden. Trotzdem kommen die Läden nicht umhin, sich dem Wandel der Zeit anzupassen und neue Einkaufserlebnisse zu schaffen.

Der Thurgauer Stilkritiker Jeroen van Rooijen hat kürzlich in der NZZ eine «Liebeserklärung an den Einzelhandel» verfasst und unter anderem geschrieben: «Wer einkauft, tut etwas für sich, aber auch für seine Umgebung. Detailhandel ist Zivilisation, und Einkaufen ist eine Investition in die eigene Gesellschaft. Diese Errungenschaften sollten wir uns nicht schlechtreden lassen.»

Dem ist nichts weiter hinzuzufügen, ausser Ihnen eine gute Lektüre beim vorliegenden IHKfacts zum Schwerpunktthema Detailhandel zu wünschen.

*Robert Stadler*

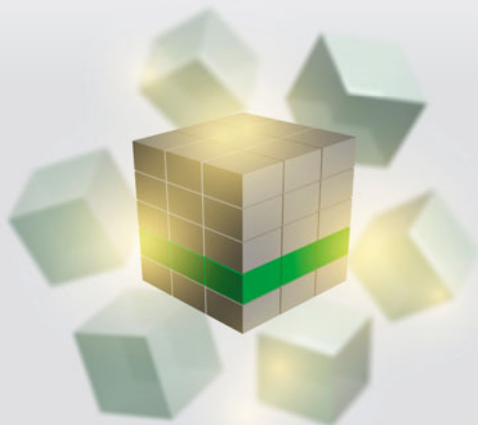


**Robert Stadler**

Leiter Kommunikation IHK St.Gallen-Appenzell



Mit Automation CUBEs  
**IT-Prozesse optimieren!**



**Self Service | Basic Services | Control Center**

Mangelt es dem IT-Support an Effizienz? Fehlt der Überblick über die installierten Geräte? Ist die Abhängigkeit von einzelnen Mitarbeitenden zu gross?

Dann wird Service Management zum Thema. Damit dies auch für mittelständische Unternehmen machbar wird, haben wir den constagCUBE® entwickelt. **constagCUBE® – Service Management as a Service**



Economization



Automation



Visualization



Specialization



Calibration



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



**Kanton St.Gallen  
 Gewerbliches Berufs- und  
 Weiterbildungszentrum St.Gallen**



# Systemisches Coaching



**Nächster Lehrgangstart  
 September 2016**

Informationen unter [gbsg.ch](http://gbsg.ch)



Milch vom Hof  
 von dem auch  
 unser Büsi  
 stammt.



**Für das Beste  
 von hier.**

Ausgewählte Produkte vom Bauern und Produzenten in Ihrer Nähe. Genau das bietet Ihnen Miini Region von Coop mit über 2300 regionalen Produkten. Entdecken Sie, wie gut Nähe schmeckt. Weitere Informationen unter [www.coop.ch/miini-region](http://www.coop.ch/miini-region)



Für mich und dich.






---

### Der Detailhandel unter Druck

Zahlen und Fakten zu einer unterschätzten Branche

### Handel ohne Wandel?

Neue Bedürfnisse und veraltete Rahmenbedingungen

### Kaufen wir bald nur noch online ein?

Grosse Ostschweizer Detailhändler zu ihren Herausforderungen

### Hochpreisinsel Staat

Die grössten Preisaufschläge gibt es bei Gesundheit und Bildung

### Kantönligeist beim Shopping

Überblick über die unterschiedlichen Ladenöffnungszeiten

### Unfairer Wettbewerb

Doppelmoral beim Einkaufen in Bahnhöfen und am Flughafen

---

### IHK-Cockpit – Wirtschaftskennzahlen aus der Ostschweiz

Deutlicher Rückgang der Ostschweizer Exporte

### Gesucht: Mr. oder Mrs. Ostschweiz

Die Ostschweiz ist nicht mehr im Bundesrat vertreten

### Wo bleibt die Zivilgesellschaft?

Nicht nur die Wirtschaft muss sich für den Rechtsstaat engagieren

IHKacademy

---

### Im Verwaltungsrat schlummert grosses Potenzial

VR-Seminar 2016: Interview mit Christoph Brunner, OB T AG

### Der Iran bietet Chancen für die Ostschweiz

Nach dem Ende der Sanktionen gegen den Iran

### Erfinder und Forscher von morgen

tunOstschweiz geht an der OFFA in eine zweite Runde

---

### IHK-Auftakt 2016

Impressionen von der Neujahrsbegrüssung

### Seit 550 Jahren in der Ostschweiz daheim

...und in der Welt zuhause: Veranstaltungen zum IHK-Jubiläum

### Neu im IHK-Vorstand

Porträt von Christof Oswald, Bühler Uzwil

### IHK-Neumitglied

PRO4S MEMO AG, Gossau

BLITZLICHT

06

SCHWERPUNKT

DETAILHANDEL

08



WIRTSCHAFT UND POLITIK 22



KNOW-HOW

28



IHK

34



AKTUELLE FIRMENNEWS

40

AGENDA

42

### Wann blicken Sie in die «nächste Geländekammer»?

2001 verkaufte Fotospezialist Kodak so viele Analogfilme wie nie in seiner Geschichte. Nur elf Jahre später ist dieses frühere Kerngeschäft des Unternehmens komplett weggebrochen und musste eingestellt werden. Was heute als Erfolgsprodukt gilt, kann morgen schon ein Ladenhüter sein. Mit der EcoOst-Trendfabrik wird hier angesetzt: Während eines Nachmittages setzen sich die Teilnehmenden mit einem Trend auseinander, der grossen Einfluss auf die künftigen unternehmerischen Herausforderungen hat. Die erste Veranstaltung am 15. März widmet sich dem Thema «Strategische Innovationen: Wie innovatives Management und neue Geschäftsmodelle KMU im Wettbewerb stärken». Am 31. Mai dreht es sich um die «Corporate Happiness» und am 25. Oktober wird «Industrie 4.0 für KMU» thematisiert. Weitere Informationen finden Sie unter [www.ihk.ch/veranstaltungen/ecoost](http://www.ihk.ch/veranstaltungen/ecoost).



### Zu Gast beim Thurgauer des Jahres

Wir Ostschweizer müssen zusammenhalten, wenn wir etwas erreichen wollen. Doch das ist einfacher gesagt, als getan, wie die Erfahrung immer wieder zeigt. Wir gehen mit gutem Beispiel voran und organisieren den nächsten Dinner-Talk-Anlass vom 17. März zusammen mit der IHK Thurgau in deren Kammergebiet, genauer in Romanshorn. Der im vergangenen Oktober neu in den Nationalrat gewählte Unternehmer Hermann Hess steht uns dann Rede und Antwort. Vor dem Gespräch mit dem aktuellen «Thurgauer des Jahres» findet eine Führung durch die neue Werft der SBS Schifffahrt AG statt.

### Auftakt ins Jubiläumsjahr

An der Neujahrsbegrüssung der IHK, dem so genannten IHK-Auftakt, trifft sich das «who is who» der Ostschweiz zum Stelldichein. Prominenz aus Wirtschaft, Politik, Kirche, Wissenschaft und Militär folgten der Einladung dieses Jahr in besonders grosser Zahl. Kein Wunder: 2016 gab es auch den Auftakt zu einem ganz besonderen IHK-Jahr zu feiern. Der Ostschweizer Wirtschaftsverband wurde 1466, also vor 550 Jahren, gegründet. So alt ist keine andere Handelskammer der Schweiz. Mehr Impressionen vom Anlass finden Sie auf den Seiten 34/35.



### Ostschweizer Technologiesymposium im 16. Jahr

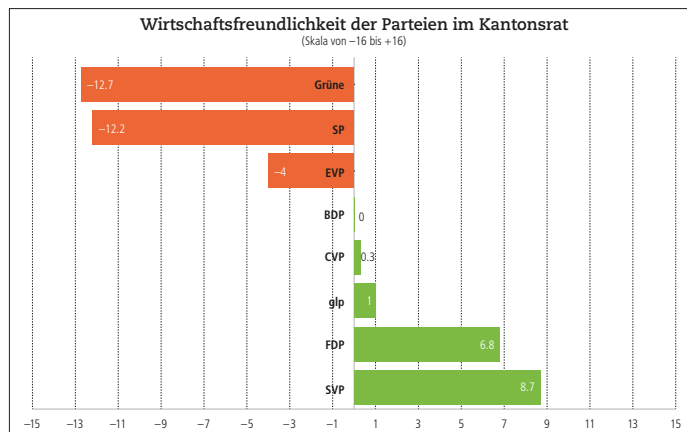
Einmal im Jahr bietet das Ostschweizer Technologiesymposium nebst dem praxisbezogenen Wissenstransfer im Bereich Forschung und Industrie auch eine hervorragende Plattform zur Vernetzung. Und zwar mit zunehmendem Erfolg. Die Teilnehmenden können das OTS jeweils mittels Feedback-Formularen und Schulnoten von 1 bis 6 bewerten. Das letztjährige OTS erreichte bei der immer grösser werdenden Teilnehmerschar über alles gesehen eine hervorragende Gesamtwertung von 5.6. Eine sportliche Vorgabe für das nächste OTS. Reservieren Sie sich schon den Termin: Es findet am 26. August 2016, wiederum in der Olma-Halle 2.1, statt.





## IHK-Politrating aktualisiert

Vor den kantonalen Wahlen wurde das im September 2014 lancierte IHK-Politrating aktualisiert. Es zeigt auf, wie wirtschaftsfreundlich die St. Galler Kantonsratsmitglieder abstimmen. Wird nur die kantonale Politik berücksichtigt, darf die SVP den Titel der wirtschaftsfreundlichsten Partei für sich beanspruchen. Allerdings konnte die FDP ihren Rückstand verringern. Bereits mit klarem Abstand landet die GLP auf dem dritten, die CVP auf dem vierten Platz. Klar wirtschaftsfeindlich verhielten sich SP und Grüne.



## IHK kurz vorgestellt

Was macht eigentlich ein Wirtschaftsverband? Rechtzeitig zum Jubiläum lanciert die IHK St. Gallen-Appenzell eine neue Imagebroschüre. Mit attraktiven Bildern, informativen Texten und Statements von Mitgliedern klärt die Broschüre auf 20 Seiten über die Dienstleistungen der IHK auf und zeigt, welche Vorteile eine Mitgliedschaft bringt. Die Broschüre kann im Sekretariat der IHK St. Gallen-Appenzell bestellt werden.



## Wer ist neuer Regierungsrat?

Wenn Sie dieses Heft in den Händen halten, stehen die neuen Regierungsratsmitglieder des Kantons St. Gallen – zumindest zum Teil – schon fest. Am 14. Januar, als die drei neuen Regierungskandidaten Bruno Damann (CVP), Herbert Huser (SVP) und Marc Mächler (FDP) bei der IHK erstmals an einem Anlass aufeinandertrafen, war das Rennen noch völlig offen.

In einer abgewandelten Form des Speed-Datings erhielten die IHK-Mitglieder die Gelegenheit, den drei Kandidaten selbst auf den Zahn zu fühlen. Die Teilnehmenden wurden in Gruppen auf- und einem Kandidaten zugeteilt. Nach je 20 Minuten fand ein Wechsel statt, damit alle Kandidaten besser kennengelernt werden konnten. Beim abschliessenden Steh-Dinner wurden die Gespräche weitergeführt und vertieft. Einen Eindruck vom Anlass erhalten Sie im Videobeitrag auf [www.ihk-tv.ch](http://www.ihk-tv.ch) oder unserem YouTube-Kanal.

Bleibt nur noch zu hoffen, dass sich die neu gewählten Regierungsmitglieder an die von den Unternehmern artikulierten Anliegen erinnern werden.



Zahlen und Fakten zu einer unterschätzten Branche

# Der Detailhandel unter Druck



**Dr. Frank Bodmer**  
Leiter volkswirtschaftliche Analyse IHK

**Der Ostschweizer Detailhandel wird allgemein unterschätzt: Es arbeiten mehr Menschen in dieser Branche als im Maschinenbau oder in der Finanzbranche. Doch die Beschäftigtenzahl im Detailhandel ist in den letzten Jahren deutlich zurückgegangen: Zwischen 2008 und 2013 gingen in der Ostschweiz knapp 15% der Stellen verloren. Ein Zeichen für den massiven Strukturwandel, in dem der Detailhandel steckt. Dank kräftiger Produktivitätssteigerungen konnte er seinen Anteil an der gesamten Wertschöpfung dennoch leicht erhöhen.**

Gemessen an der Beschäftigung ist der Detailhandel eine der grossen Branchen. Mit über 20 000 Vollzeitstellen und einem Beschäftigungsanteil von 6% weist der Detailhandel in der Ostschweiz mehr Stellen auf als der Maschinenbau oder die Finanzbranche. Der Detailhandel steht aber vor grossen Herausforderungen. Starker Schweizer Franken, Konkurrenz durch das Internet und strenge Schweizer Vorschriften machen dem traditionellen Ladengeschäft das Leben schwer.

## **Sinkende Beschäftigung bei kräftig steigender Produktivität**

Strukturwandel ist im Detailhandel kein neues Phänomen. Ab den 1930er-Jahren lösten Grossverteiler wie Migros und Coop im Nahrungsmittelbereich langsam die Einzelhändler ab. Diese Entwicklung setzte sich in anderen Bereichen wie Bekleidung und Elektronik fort. In den 1970er-Jahren wurden vermehrt grosse Einkaufszentren in den Agglomerationen gebaut, welche den Detailhandel in den Innenstädten unter Druck setzten. Die Entwicklung hin zu grösseren Anbietern, welche Einkauf und Distribution zentralisierten und den Verkauf standardisierten, führte zu erheblichen Kostenersparnissen. Mit anderen Worten liessen sich die gleichen Leistungen mit weniger Inputs herstellen, die Produktivität stieg kräftig an.

Diese Entwicklung hält an und findet in den gesamtwirtschaftlichen Zahlen ihren Niederschlag. Der Anteil des Detailhandels an der schweizerischen Wertschöpfung blieb

seit Beginn des neuen Jahrtausends praktisch konstant, ja er stieg sogar leicht (siehe Abbildung). Der Anteil der Beschäftigung sank dagegen deutlich, von etwa 8% im Jahre 2001 auf noch etwa 6% im Jahre 2013. Damit konnte der Detailhandel in diesen Jahren ein kräftiges Produktivitätswachstum erzielen. Für die Ostschweiz dürfte ähnliches gelten, wie die Zahlen zum sinkenden Beschäftigungsanteil andeuten.<sup>1</sup> Die Zahlen zur Beschäftigung machen auch deutlich, welch dramatischen Strukturwandel der Detailhandel aktuell durchlebt. Zwischen 2008 und 2013 gingen in der Ostschweiz knapp 15% der Stellen verloren.

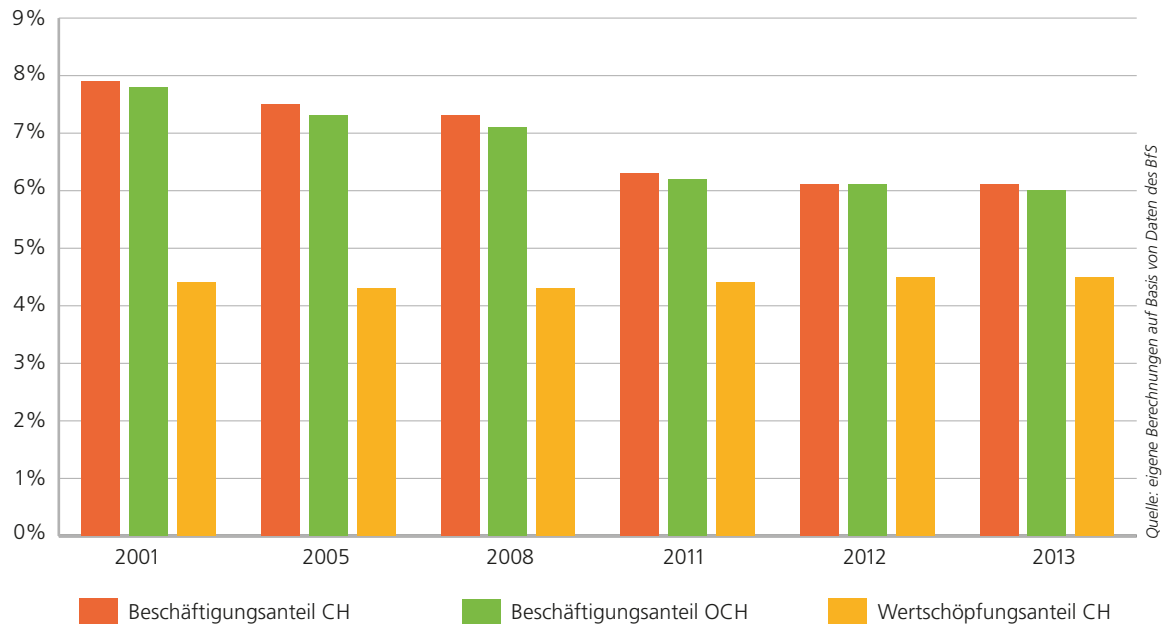
## **Die Rolle des starken Frankens**

Seit Beginn der Schwäche des Euros im Jahre 2010 haben sich die Herausforderungen für den Detailhandel noch einmal akzentuiert. Die Einkäufe im grenznahen Ausland nahmen laufend zu und beliefen sich im Jahre 2015 bereits auf rund 11 Milliarden Franken. Sie machen damit inzwischen etwa 10% der gesamten Einkäufe der Schweizer Haushalte aus.<sup>2</sup> Angesichts der teils dramatischen Preisunterschiede kann das nicht überraschen. Die Möglichkeiten des Schweizer Detailhandels, mit tieferen Preisen auf diese Herausforderung zu reagieren, sind begrenzt. Die Kosten für Personal werden durch die hohen schweizerischen Lohnkosten mitbestimmt. So verdient eine Verkäuferin in der Schweiz zum aktuellen Wechselkurs rund doppelt so viel wie eine Verkäuferin in Deutschland. Auch die Kosten





### Anteil Detailhandel an Beschäftigung und Wertschöpfung



Der Anteil der Beschäftigten im Detailhandel sank in den letzten 15 Jahren deutlich. Trotzdem konnte der Anteil an der gesamten Wertschöpfung sogar leicht wachsen.

für Mieten sind in der Schweiz deutlich höher. Bei den Nahrungsmitteln ist zudem die schweizerische Landwirtschaftspolitik mit dem Schutz der inländischen Produktion ein zentraler Grund für die hohen Preise. Und bei vielen Markenprodukten verhindern die Produzenten mit der Unterbindung von Parallelimporten eine Anpassung der Preise an das ausländische Preisniveau.

#### Das Internet als «Game-Changer»

Neben dem Einkaufstourismus setzt auch die zunehmende Konkurrenz durch das Internet den Ladengeschäften zu. Laut Schätzungen gaben die Schweizer Konsumenten im Jahr 2014 bereits 7 Milliarden Franken für Käufe von Konsumgütern im Internet aus. Der grösste Anteil entfiel auf Elektronik, wo bereits etwa 25% aller Käufe über das Internet getätigt werden, und auf Bekleidung, mit einem Anteil von etwa 15%. Doch auch bei Lebensmitteln nehmen die Käufe über das Internet zu. Die Vorteile liegen auf der Hand. Die Preise sind deutlich tiefer als im traditionellen Detailhandel. Dazu bietet das Internet die Möglichkeit, Preise zu vergleichen, was zu weitgehender Preistransparenz führt. Und die Lieferung erfolgt nach Hause.

Es kann davon ausgegangen werden, dass dies erst der Anfang der Entwicklung ist. In Zukunft dürfte der Internethandel auch weitere Bereiche erfassen. Zudem erlaubt es das Internet, Handelsbarrieren zu umgehen. Produzenten können zwar Parallelimporte an Schweizer Händler unterbinden. Gegen direkte Einkäufe der Konsumenten im Ausland sind solche Restriktionen aber letztlich wir-

kungslos. Das Internet ermöglicht damit bereits jetzt Parallelimporte und dürfte so wesentlich wirksamer und zielgerechter sein als Änderungen im Kartellrecht.

#### Ausblick

Es stellt sich damit die Frage, wie die Zukunft des stationären Einzelhandels aussieht. Natürlich kann man auch im Detailhandel auf eine baldige Stärkung des Euro gegenüber dem Schweizer Franken hoffen. Eine solche könnte aber noch in weiter Ferne liegen und ändert zudem wenig an der grundlegenden Herausforderung. Traditionelle Kanäle mit direktem Kundenkontakt sind teuer und werden nur überleben, wenn sie entsprechenden Mehrwert schaffen. Der Einkauf selber muss einen Nutzen stiften, das heisst er muss ein positives Erlebnis sein. Wie ein solcher Mehrwert aussehen könnte, müssen die Entscheidungsträger in den Einzelhandelsunternehmen herausfinden. In der Verantwortung steht aber auch die Politik. Die Bedeutung des Einzelhandels für unsere Beschäftigung ist mit den richtigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen zu sichern. Definitiv nicht dazu gehören Massnahmen und Vorschriften wie die aktuellen Ladenöffnungszeiten, die bestehende Strukturen zementieren.

1 Die Arbeitsproduktivität liegt im Detailhandel deutlich unter dem Durchschnitt aller Branchen, der Beschäftigungsanteil liegt deutlich über dem Wertschöpfungsanteil. Dies findet seine Entsprechung in tiefen Durchschnittslöhnen.

2 Die Zahlen zu Einkaufstourismus und Bedeutung des Internethandels stammen aus dem «Retail Outlook 2016» der Credit Suisse.

Neue Bedürfnisse und veraltete Rahmenbedingungen hinterlassen Spuren im Einzelhandel

# Handel ohne Wandel?



**Dr. Kurt Weigelt**  
Direktor IHK

**Digitalisierung, Globalisierung, Mobilität, veränderte Familienstrukturen oder der starke Franken: Der Einzelhandel steht unter massivem Veränderungsdruck. Bisher hat es eine unheilige Allianz von gewerblicher Wirtschaft, Landwirtschaft, Gewerkschaften und Kirche verstanden, die notwendigen Anpassungen an veränderte Bedürfnisse zu verhindern. Doch ohne eine echte Liberalisierung müssen wir damit leben, dass im Einzelhandel schon bald Tausende von Arbeitsstellen zur Disposition stehen werden.**

Es gibt kaum eine Branche, die so nahe bei den Endverbrauchern unterwegs ist wie der Einzelhandel. Trends, Modeströmungen, neue Bedürfnisse, dies alles und noch viel mehr zeigen sich am Abend in der Kasse. Einzelhändler segeln hart am Wind. Während Investitionsentscheidungen langfristig angelegt sind, entscheidet der Konsument kurzfristig, spontan. Er reagiert unmittelbar auf Aktionen und neue Angebote sowie auf die Einkaufs- und Servicequalität eines Anbieters. Einzelereignisse wie die Aufhebung des Frankenkurses führen blitzartig zu einem veränderten Kundenverhalten, die Kaufkraft wandert ab. Aber auch für den Einzelhandel gilt, dass die wirklich fundamentalen Veränderungen weniger in kurzfristigen Herausforderungen als vielmehr im langfristigen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Wandel liegen. Dazu gehören neue Familienstrukturen, die Mobilität und die Digitalisierung von Wertschöpfungsketten.

## Die neue Wirklichkeit

Früher war die Aufgabenteilung klar. Der Mann arbeitete auswärts, die Frau kümmerte sich um die Kinder und den Haushalt. Dazu gehörte der Einkauf. Doch die Zeiten ändern sich. Noch nie wohnten so viele Schweizerinnen und Schweizer allein wie heute. Die Statistiker zählen mittlerweile 1,3 Millionen Einpersonenhaushalte. Mit 36 % aller Haushalte gehört unser Land weltweit zu den Spitzenreitern. Eine Spitzenstellung nehmen wir auch bei der Erwerbsquote der Frauen ein. Sechs von zehn Frauen gehen hierzulande einer Erwerbstätigkeit nach, rund doppelt so viel wie noch 1960. Die Erwerbsquote von Frauen mit

schulpflichtigen Kindern ist sogar höher als diejenige der Frauen ohne solchen Nachwuchs. Dies alles hat direkte Folgen auf das Einkaufsverhalten.

Gleichzeitig steigt die Mobilität. Im Jahre 2010 legten jede Einwohnerin und jeder Einwohner der Schweiz täglich im Durchschnitt rund 37 km zurück. Der Grossteil der Distanzen (66 %) wird mit dem motorisierten Individualverkehr bewältigt. Seit 1980 hat sich der Bestand der Strassenmotorfahrzeuge mehr als verdoppelt. Mit Abstand bedeutendster Verkehrszweck ist die Freizeit. Mit einem Anteil von 24 % folgt die Arbeit, der Einkaufsverkehr macht lediglich 13 % des gesamten Verkehrsaufkommens aus.

## Digitalisierung

Parallel zu diesen gesellschaftlichen Veränderungen definieren Digitalisierung und Globalisierung den Einzelhandel vollständig neu. Dabei ist das Online-Shopping nur die Spitze des Eisbergs. Bereits viel deutlichere Spuren hinterlassen hat die Digitalisierung in den Strukturen der Betriebe. Dank der Errungenschaften der Informationstechnologie ist es heute möglich, komplexe Wertschöpfungsketten grenzüberschreitend zu einem prozessualen Ganzen zusammenzufassen. Die digitale Welt funktioniert non-territorial, die geografische Nähe und damit der traditionelle Einzelhandel vor Ort verlieren an Bedeutung. Vertikal integrierte Unternehmen übernehmen in zahlreichen Segmenten den Markt. Noch 1990 befand sich mit C&A lediglich ein Anbieter unter den 25 grössten Einzelhandelsunternehmen der Schweiz. Heute dominieren internationale Handelsketten mit eigenen Sortimenten und





Flagshipstores von Herstellern unsere Einkaufsstrassen. Und dabei stehen wir erst am Anfang der Entwicklung. Ganze Branchen wandern ins Internet ab.

### Veränderung verboten

Die Ausgangslage ist klar. Der Einzelhandel muss sich verändern. Ladenöffnungszeiten aus Zeiten der traditionellen Familie werden den Bedürfnissen moderner Lebensgewohnheiten nicht mehr gerecht. Die Beschaffung des täglichen Bedarfs findet vor und nach der Arbeit statt. Der Einkauf von Kleidern, Schuhen oder Möbeln dagegen ist schon längst Teil des Freizeitverhaltens. Wie bereits dargestellt, ist dabei die grosse Mehrheit der Bevölkerung mit dem eigenen Auto unterwegs. Die Erreichbarkeit, ein grosszügiges und preiswertes Parkplatzangebot sind entscheidende Erfolgskriterien. Gleichzeitig herrscht dank dem Internet absolute Preistransparenz. Nicht nachvollziehbare Preisdifferenzen im stationären Einzelhandel vor Ort gegenüber Online-Angeboten und den Mitbewerbern im nahen Ausland werden nicht akzeptiert. Nur, dies alles interessiert die politische Öffentlichkeit nicht. Nahrungsmittel werden an der Grenze mit massiven Zöllen belastet und so für die Konsumenten, die in der Schweiz einkaufen, künstlich verteuert. Dies im Interesse der Bauern und auf Kosten der Arbeitsplätze im Einzelhandel, im Tourismus und in der Gastronomie. In vielen Kantonen gelten für den klassischen Einzelhandel unverändert Ladenöffnungszeiten aus Epochen, als Müttern noch am Herd stand und ihre Einkäufe während der Schulstunden ihrer Kinderschar erledigte. Punktuelle Ausnahmen wie Sonn-

tagsverkäufe oder ausserordentliche Abendverkäufe werden von den Behörden nur ausnahmsweise und als obrigkeitsstaatlicher Gnadenakt bewilligt. Und ganz vorbei ist es, wenn der Einzelhandel Parkplätze fordert. Autofahrende Konsumenten sind aus politischer Sicht so etwas wie die Inkarnation des Bösen. Hier greift die staatliche Umerziehungspolitik mit Verboten, Bussen und Gebühren gnadenlos ein. Dies ganz im Sinne von Faust: «Und bist Du nicht willig, so brauch' ich Gewalt.»

### Unheilige Allianzen

Machen wir uns nichts vor. Der Einzelhandel steht unter massivem Veränderungsdruck. Wer zu spät kommt, den bestraft auch in diesem Zusammenhang das Leben. Dabei liegt es nicht an den Entscheidungsträgern in unseren Einzelhandelsunternehmen. Die Mehrheit hat die Zeichen der Zeit schon längst erkannt. Nur, in der Vergangenheit hat es eine unheilige Allianz von gewerblicher Wirtschaft, Landwirtschaft, Gewerkschaften und Kirche immer wieder verstanden, die notwendigen Anpassungen an veränderte Lebensmodelle und neue Bedürfnisse im politischen Prozess und an der Urne zu verhindern. Dies ist zu akzeptieren. Allerdings ist auch zu akzeptieren, dass ohne eine echte Liberalisierung des Einzelhandels in naher Zukunft Tausende von Arbeitsplätzen in unseren Ladengeschäften zur Disposition stehen. Handel ohne Wandel funktioniert nicht.



*Der Einzelhandel reagiert vielerorts mit noch grösseren Preisabschlägen auf die vielfältigen Herausforderungen.*

# Unternehmensvernetzung für Anspruchsvolle

St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG (SAK)

**Warum sich ein regionaler Energieversorger mit Unternehmensvernetzung befasst? Es ist einfach: Als Energieversorger sind wir Meister im Netzbau sowie im sicheren Betrieb von Unterhalt und Infrastruktur. Das gilt auch für das Glasfasernetz und darauf aufbauende Dienste. Als Unternehmen entwickeln wir uns vorausschauend und kundenorientiert. Und so sind wir heute das, was wir sind: Energieversorger, Netzbetreiber und Dienstleister.**

Die Medwork AG ist ein Beratungsunternehmen mit Sitz in Rehetobel. Medwork hat mit der St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG (SAK) zwei Standorte auf Basis von Glasfaser vernetzt und einen zentralen Punkt nach aussen ins Internet geschaffen. Für Andreas Baenziger, Partner bei der Medwork AG, ein gelungenes Projekt: «Wir haben unseren Partner auf Basis der Kriterien Bekanntheit, Flexibilität und Preis/Leistung ausgesucht», sagt er und empfiehlt: «Planen Sie Ihr Projekt gut und setzen Sie es mit einem professionellen Player schnell um.»

## **Glasfaserbasierte Unternehmensvernetzung mit der SAK?**

Als Energieversorger stehen wir für Netzbau sowie sicheren Betrieb und Unterhalt von Infrastruktur. Das gilt auch für die Glasfaser und das Glasfasernetz. Und weil es auf der Glasfaser sehr nutzbringende Dienste gibt, bieten wir zusätzlich glasfaserbasierte Kommunikation und Unternehmensvernetzung an. Wir stehen für Sicherheit und Zuverlässigkeit aus einer Hand und orientieren uns am Kundenbedarf. Unsere Unternehmenskunden schätzen den direkten Draht zur Technik und Entwicklung.

## **Regional verankert**

Die SAK baut in ihrem Einzugsgebiet, den Kantonen St.Gallen, Appenzell Innerrhoden und Appenzell Ausserrhoden, das Glasfasernetz SAKnet. Davon profitieren insbesondere regionale Unternehmen. Die SAK Dienste werden auch auf den Glasfasernetzen der Stadt St.Gallen und Gossau angeboten. Für die Erschliessung von Standorten ausserhalb

dieser Gebiete arbeiten wir mit weiteren Partnern zusammen.

## **Hoch verfügbare Internetverbindungen, Ethernet Services, Dark Fiber**

Möchte ein Unternehmen eine zeitgemässe und zukunftssichere Unternehmensvernetzung auf Basis von Glasfaser, hat es die Wahl zwischen unterschiedlichen Möglichkeiten:

- Hochverfügbare Internetverbindungen sind die Luxusvariante des Internetanschlusses mit hoher Zuverlässigkeit und jederzeit garantierter Bandbreite.
- Ethernet Services verbinden Unternehmensstandorte mit einer leistungsfähigen und sicheren LAN-LAN-Verbindung von bis zu 10 GB/s.
- Mit Dark Fiber mietet das Unternehmen faktisch seine eigenen Glasfasern und bestimmt Übertragungsgeschwindigkeit und Technik selbst.

Für welche Art der Verbindung Sie sich auch entscheiden, in der SAK finden Sie den leistungsfähigen und regional verankerten Partner an Ihrer Seite.

## **Wollen Sie mehr erfahren?**

Nutzen Sie unsere Website [www.SAKnet.ch/](http://www.SAKnet.ch/) unternehmensangebot und melden Sie sich persönlich unter 071 229 50 00. Herr Michael Kürsteiner ist gerne für Sie da.







Grosse Detailhändler aus der Ostschweiz analysieren die Situation

# Kaufen wir bald nur noch online ein?

**Self-Checkout-Kassen, steigende Nachfrage nach Convenience-Artikeln aber auch nach regionalen und biologischen Produkten, andere Arbeitsgewohnheiten, individualisiertere Kundenansprache oder der laufende Preisdruck. Wie sieht der Detailhandel der Zukunft aus? Vier grosse Ostschweizer Detailhändler nehmen Stellung zu den Herausforderungen und Chancen ihrer Branche.**

**Robert Stadler**

Leiter Kommunikation / Stv. Direktor IHK



## **Max Manuel Vögele, VR-Delegierter/CEO, Karl Vögele AG**

Man muss aus heutiger Sicht davon ausgehen, dass der Auslandskonsum aufgrund des starken Frankens auf einem hohen Niveau verharren wird. Das Online-Geschäft wird in vielen Bereichen noch deutlich wachsen. Es wird als Folge davon eine Konzentration der Anbieter geben. Wer übrig bleibt, wird aber auch sein Filialnetz erheblich reduzieren müssen, was letztlich auch als Reaktion auf das enorme Flächenwachstum der letzten Jahre zu sehen ist. Die hohen Mieten für Ladenlokale, die nicht mehr im Verhältnis zu den schwindenden Umsätzen stehen, werden in den nächsten Jahren zurückgehen müssen. Dies verschafft dem Detailhandel die dringend nötige Luft. Die Chancen für den Detailhandel liegen auch im Beherrschen der geschickten Kombination zwischen on- und offline, verbunden mit einem klaren Markenver-

sprechen. Bezogen auf die eigene Zielkundschaft muss es gelingen, das Spiel zwischen Digitalstrategie und Erlebnis am «point of sale» in Einklang zu bringen, dies aber immer mit dem Fokus auf den Kundennutzen. Das Kennen der eigenen Kundschaft und deren Bedürfnisse und das schnelle Reagieren darauf wird überlebenswichtig sein. Die Produkte werden in der Schweiz zwar immer günstiger, dennoch bleiben sie im Verhältnis zum Ausland teurer. Es muss auch da gelingen, dem Kunden in anderer Form einen Mehrwert zu geben. Entweder über die Verbesserung der Produkte, oder des Services.



## **Peter Diethelm, Geschäftsleiter Genossenschaft Migros Ostschweiz**

Der Detailhandel ist eine sehr dynamische und anpassungsfähige Branche. Er hat im

Laufe der letzten Jahrzehnte immer wieder erfolgreich auf veränderte Rahmenbedingungen, gesellschaftliche Erwartungen, gesetzliche Vorgaben und technologischen Entwicklungen reagiert.

Das Tempo der Veränderung wird sich in den nächsten Jahren deutlich verschärfen. Die Zukunft wird geprägt sein von zunehmender Mobilität, permanent verfügbaren Informationen und der wachsenden Bedeutung des Online-Geschäftes. Die Erwartungshaltung der Kunden wird im Gleichschritt mit den unbeschränkten Informationsmöglichkeiten zunehmen. Die Nähe zum Kunden – physisch wie virtuell – wird dabei immer wichtiger werden, denn sie bedeutet für ihn Vereinfachung und Zeitersparnis.

Für den einheimischen Detailhandel ergeben sich daraus grosse Herausforderungen:

- Die Konsumenten erwarten attraktive und moderne Verkaufsstellen in ihrer Nähe.
- Die Nachteile gegenüber den Mitbewerbern im grenznahen Ausland (v.a. der Preis) sowie im weltweiten Online-Geschäft (v.a. die unbeschränkte Auswahl) müssen durch alternative Mehrleistungen kompensiert werden.
- Die effiziente und kundenorientierte Verknüpfung von stationärem und Online-Geschäft – Stichwort «Cross-Channel-Management» – wird immer bedeutender.
- Mit der Erwartungshaltung der Kunden steigen die Anforderungen an die Mitarbeitenden. Deren Rekrutierung sowie de-

**Bezahlen Sie immer noch zu viel?**



Hallenstrahler  
30–210 W

10% Rabatt für  
IHK-Mitglieder

**Sparen Sie bis zu 90% Stromkosten bei der Beleuchtung und stellen jetzt auf LED um.**

LEDLUX – Div. of 3LED Vertrieb, CH-9428 Walzenhausen  
Telefon 071 540 32 85 – [www.ledlux.cc](http://www.ledlux.cc)



**MARQUART**  
Elektroplanung + Beratung

» Die Differenz zwischen 99 und 100 Prozent ist die zwischen Zufriedenheit und Begeisterung «

Buchs Winterthur Altstätten Chur Vaduz [www.maq.ch](http://www.maq.ch)

**ecoost**  
das Symposium

EcoOst – Trendfabrik am  
15. März, 31. Mai und  
25. Oktober 2016.  
Mehr Infos: [www.ihk.ch/  
veranstaltungen/ecoost](http://www.ihk.ch/veranstaltungen/ecoost)

**Der Wunsch nach Selbstständigkeit: Erfolgsrezept oder Stolperfalle für KMU?**

Montag, 7. März 2016  
13–18 Uhr, Einstein Congress St.Gallen

Bei «EcoOst – das Symposium» treffen sich Entscheidungsträger und -trägerinnen aus allen Branchen, Firmengrößen und Regionen der Ostschweiz für den gemeinsamen Erfahrungsaustausch und den Wissenstransfer zwischen Praxis und Wissenschaft. Referenten sind Urs Frey (KMU-Institut der Universität St.Gallen), Christine Bolt (St.Galler Tagblatt AG), Erich Eigenmann (ESGE AG, bamix of Switzerland) und Caroline Magerl-Studer (Mila d'Opiz).

Informationen und Anmeldemöglichkeit unter [www.ecoost.ch](http://www.ecoost.ch)



550  
Jahre



Universität St.Gallen

TAGBLATT

HAUPTSPONSOR



Das Unternehmenszentrum  
der Raffinesse Gruppe.

CO-SPONSOREN

clavis:IT  
where IT drives business



LEADER





ren Aus- und Weiterbildung werden immer wichtiger.

Das stationäre Geschäft wird es auch in Zukunft geben. Denn unsere fünf Sinne lassen sich nicht über die Steckdose oder das Glasfaserkabel und auch nicht über den 3D-Drucker aktivieren. In naher Zukunft wird der Verdrängungswettbewerb aber weiter zunehmen, und der stationäre Handel wird bei verschiedenen Sortimenten markante Umsatzeinbussen verkraften müssen. Es ist davon auszugehen, dass einzelne Akteure aus dem Markt ausscheiden. Wer das Vertrauen seiner Kunden gewonnen hat und den obengenannten Herausforderungen mit überzeugenden Lösungen begegnet, wird aber auch in Zukunft erfolgreich sein.



### Ivo Dietsche, Leiter Coop-Verkaufsregion Ostschweiz-Ticino

Wie in vielen Wirtschaftszweigen kommt man auch beim Blick auf die Zukunft des Detailhandels am Begriff «Digitalisierung» nicht vorbei. Gemeint ist damit nicht nur der Online-Handel. Praktische Smartphone-Apps, die uns aktuelle Aktionen anzeigen und uns so beim täglichen Einkauf unterstützen, sogenannte Self-Checkout-Kassen oder die Optimierung der Bestellungen- und Belieferungslogistik gehören ebenso zur digitalen Transformation. Im Zusammenhang mit der Digitalisierung steht in den nächsten Jahren auch die Vernetzung des digitalen mit dem stationären Handel im Fokus. Der Kunde soll vermehrt selber entscheiden können, ob er im Internet oder im Laden einkauft, ob er sich die Waren zusenden lässt oder sie in einer Verkaufsstelle abholt. Zentral dabei ist, dass der Kunde auf allen Kanälen

kompetent beraten wird und sich wohlfühlt. Diese Entscheidungsfreiheit des Kunden zeigt einen weiteren, wichtigen Wert des zukünftigen Detailhandels: die Individualisierung. Die Kunden wünschen individuelle, auf sie zugeschnittene Produkte und Dienstleistungen. Der Detailhandel begegnet diesem Bedürfnis, indem er einerseits eine grosse Vielfalt und vor allem die Wahl bietet. Gleichzeitig wird die Kundschaft gezielt und möglichst persönlich und bedürfnisorientiert angesprochen. Eine Möglichkeit dafür bietet sich mit dem Einsatz von Zielgruppen-Eigenmarken wie Karma bei Coop für vegetarische Lebensmittel oder Gütesiegel wie die Knospe der Bio Suisse. Diese geben dem Kunden eine einfache und rasche Orientierung und ermöglichen die Einordnung des Produkts.

Weiterhin im Trend bleiben «Nachhaltigkeit», «Regionalität» und «Convenience». Nachhaltig produzierte Güter sowie regionale Produkte finden bei der Kundschaft nach wie vor grossen Anklang. Und die steigende Nachfrage nach Convenience-Artikeln wird sich, aufgrund der veränderten Lebens- und Arbeitsgewohnheiten, ebenfalls fortsetzen. Neben diesen Punkten werden den Detailhandel weiterhin auch die aktuellen, wirtschaftlichen Herausforderungen beschäftigen. Dazu gehören die Aufhebung der Euro-Mindestgrenze, der damit verbundene Einkaufstourismus sowie anhaltende Preisabschläge.



### Hans Beer, Geschäftsleiter SPAR Handels AG

«Menschen kaufen nicht gerne von einer Maschine». Über diesen Titelsatz eines Bran-

chenmagazins habe ich mich kürzlich sehr gefreut. Und natürlich gleich die vielen SPAR-Marktteams vor mir gesehen, die unseren Kunden bei jedem Einkauf mit einem freundlichen «Grüezi» und ihrer Hilfsbereitschaft neben einem kompetenten Nahversorger-sortiment auch ein gutes Gefühl mit nach Hause geben, dass sie in unserer SPAR-Stube jeden Tag herzlich willkommen sind.

Oder ist diese heile Welt des Detailhandels ein Auslaufmodell? Fakt ist, dass der stationäre Detailhandel von «Menschen, die trotzdem von einer Maschine kaufen,» bereits heute stark herausgefordert wird. Wo immer das identische Produkt online oder bei der Konkurrenz günstiger zu haben ist: Wer es wissen will, findet dies auch mit wenigen Mausclicks heraus. Und entscheidet sich dann – den Zusatzaufwand für den Einkaufsort B einrechnend – für das «richtige Angebot». Je nach Preisabstand auch gerne ohne ein freundliches «Grüezi» an der Kasse.

Auch wenn der Online-Einkauf im Food-Detailhandel im Vergleich zu anderen Zweigen des Detailhandels (hauptsächlich wegen des noch vorhandenen Misstrauens gegenüber frischen Produkten aus dem Internet) bisher noch ein kleines Pflänzchen ist, so sind die Beurteilungen der digitalen Trends auf die Veränderungen im Detailhandel ein Dauerthema. In Zeiten, wo die «Digital Natives» volljährig sind, interessieren neben digitalem Einkauf im Supermarkt oder per Klick-und-nach-Hause-liefern die individualisierte Kundenansprache dank Big Data – und sogar robotergesteuerte Bedienelemente in Supermärkten.

Diese Entwicklungen und neue Trends, die wir heute noch nicht kennen, werden den (Food-) Detailhandel in immer kürzeren Zyklen verändern. Ich bin aber überzeugt davon, dass der zwischenmenschliche Kontakt, der diese Branche über Jahrhunderte geprägt hat, seine Bedeutung nie ganz verlieren wird.

Aus diesem Grund werden wir bei SPAR diejenigen Zukunftstrends genau verfolgen, die wir als Nachbarschaftsmarkt spielerisch umsetzen können – und gleichzeitig nicht vergessen, unsere Kunden bei jedem Kontakt mit SPAR mit einem hilfsbereiten «Grüezi» zu begrüssen.

Hohe Schweizer Preise: Ausmass und Gründe

# Hochpreisinsel Staat



**Dr. Frank Bodmer**  
Leiter volkswirtschaftliche Analyse IHK

**Spricht man über den Einkaufstourismus im benachbarten Ausland werden gerne die Preisunterschiede bei Pflegeprodukten ins Feld geführt. Weitaus die grössten Preisaufschläge muss man in der Schweiz jedoch für Güter berappen, die sich nicht einer ausländischen Konkurrenz stellen müssen. So schlagen im Vergleich zum EU-Durchschnitt die stationären Spitalbehandlungen mit einem Aufschlag von stolzen 150% zu Buche. Auch unsere Bildung ist im internationalen Vergleich sehr teuer und treibt unser Preisniveau in die Höhe.**

Mit der Erstarbung des Schweizer Frankens ist das Problem der hohen Schweizer Preise wieder in den Fokus gerückt. Die Konsumenten reagieren mit direkten Einkäufen im Ausland auf die teilweise eklatanten Preisunterschiede. Im Parlament soll demnächst wieder eine Verschärfung des Kartellrechts beraten werden, wovon sich Preissenkungen im Inland erhofft werden. Die Verantwortung für die hohen Schweizer Preise wird dabei zu einem wesentlichen Teil bei den Produzenten von Markenartikeln gesehen, welche Parallelimporte in die Schweiz verhindern. Solche Fälle gibt es zwar einige. In vielen anderen Fällen ist aber die Politik selber für die hohen Schweizer Preise verantwortlich. Oft wird zudem übersehen, dass der zentrale Grund für unser Preisniveau beim hohen schweizerischen Wohlstand liegt. Dieser zeigt sich in hohen Schweizer Löhnen, welche die Kosten und damit die Preise für alle nichthandelbaren Aktivitäten steigen lassen.

## Grosse Unterschiede bei Preisaufschlägen

Relativ zum Durchschnitt der EU ist die Schweiz beim Gesundheitswesen am teuersten, zum Beispiel mit einem Preisaufschlag von stolzen 150% bei stationären Spitalbehandlungen (siehe Grafik). Auch Bildung ist im internationalen Vergleich sehr teuer. Immer noch sehr gross ist der Preisaufschlag beim Wohnen, wo sowohl Bauten als auch Boden sehr teuer sind. Dicht darauf folgen Nahrungsmittel und Gaststätten. Bei anderen Gütern des täglichen Bedarfs wie Bekleidung, Nachrichtenübermittlung

und Haushaltsgeräte halten sich die Preisunterschiede mit einem Plus von rund 20% dagegen in Grenzen. Und auch bei Investitionsgütern wie Maschinen sind die Preisunterschiede relativ klein. Am Schluss der Rangliste finden sich alkoholische Getränke und Software. Im Jahr 2015 dürften sich die Preisunterschiede aufgrund des starken Frankens bei vielen Gütern weiter akzentuiert haben.

## Wettbewerb senkt die Preise

Grundsätzlich gilt, dass internationaler Wettbewerb die Preise senkt. Deshalb liegen die Preise vieler Investitionsgüter und Güter des täglichen Bedarfs in der Schweiz auf ähnlichem Niveau wie im Ausland. Ein Grossteil dieser Güter wird im Ausland hergestellt und in die Schweiz importiert. Die verbleibenden schweizerischen Produzenten müssen die höheren Kosten über eine höhere Produktivität oder eine bessere Qualität kompensieren, ansonsten können sie nicht überleben.

Anders sieht die Sache bei nichthandelbaren Gütern aus. Hier besteht der Druck der günstigen ausländischen Konkurrenz nicht. Zudem gilt, dass die durchschnittlichen Löhne in Ländern mit einem hohen Lebensstandard hoch sind. Das allein führt in reichen Ländern wie der Schweiz zu höheren Preisen für nichthandelbare Güter. Fehlt zudem der interne Wettbewerb, treibt das die Preise weiter in die Höhe. Beide Faktoren erklären zumindest einen Teil der hohen Preise für Gesundheit und Bildung. Und auch der Detailhandel ist von den hohen Schweizer Kosten betroffen.



Dass Wohnen in der Schweiz so teuer ist, hängt ebenfalls mit dem hohen Wohlstandsniveau zusammen. Im Bau- und Baunebengewerbe ist die internationale Konkurrenz schwach. Zwar ist es seit Einführung der bilateralen Verträge möglich, ausländische Anbieter zu berücksichtigen. Diese sind aufgrund der flankierenden Massnahmen aber gezwungen, Schweizer Löhne zu bezahlen, womit ein wichtiger Kostenvorteil wieder verloren geht. Beim Wohnen spielt zudem der Faktor Boden eine wichtige Rolle. Dieser ist in der dicht besiedelten Schweiz knapp, was den Bodenpreis in die Höhe treibt. Restriktive Bau- und Zonenvorschriften führen zu einer weiteren Verteuerung.

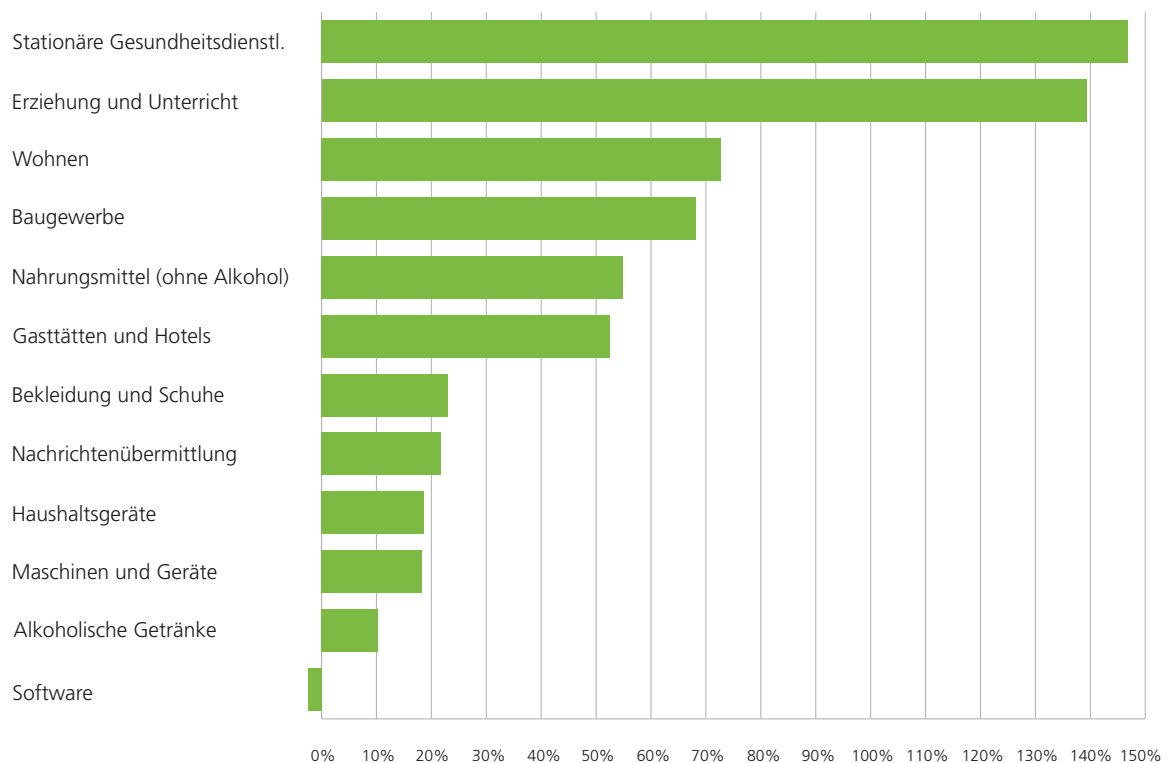
### Staatliche Vorschriften als Preistreiber

Staatliche Vorschriften sind auch in anderen Bereichen ein wichtiger Grund für die hohen schweizerischen Preise. Zölle und quantitative Handelshemmnisse verteuern die Lebensmittelpreise in der Schweiz. Ziel dieser Eingriffe ist natürlich der Schutz der schweizerischen Landwirtschaft. Bei den Gesundheitsleistungen, wo die Preise am höchsten sind, spielt der Wettbewerb kaum. Vielmehr ist der gesamte Gesundheitssektor von einer Vielzahl von staatlichen Eingriffen überzogen. Die Folgen sind Überkapazitäten, hohe Kosten und eine ungebremste Mengenausweitung.

### Hat das hohe Schweizer Preis- und Lohnniveau eine Zukunft?

Man kann sich fragen, ob die Schweiz mit solch hohen Löhnen und Preisen wirtschaftlich überhaupt noch eine Zukunft hat. Solange die Schweizer Exportwirtschaft die hohen Löhne über eine hohe Produktivität kompensieren kann, ist das durchaus vorstellbar. Sollte sie diese Anpassung aber nicht mehr schaffen oder die Schweiz in anderen Bereichen deutlich an Attraktivität verlieren, so müsste bei Löhnen und Preisen eine Anpassung nach unten erfolgen. Nachdem sich die Schweiz in vielen Bereichen Extras leistet – zu denken ist an die grosszügige Unterstützung der Landwirtschaft oder an die sehr gute, aber auch sehr teure Gesundheitsversorgung – gäbe es durchaus Raum für eine solche Anpassung. Und würden die Preise von staatlich regulierten und nichthandelbaren Gütern gleichzeitig mit den Löhnen fallen, so müssten sich daraus nicht einmal grössere Einbussen beim durchschnittlichen Lebensstandard ergeben. Trotzdem wäre ein solcher Prozess mit Verteilungskonflikten verbunden und deshalb nur schwer zu bewältigen. Es muss gehofft werden, dass die Schweizer Exportwirtschaft die Anpassung an die erhöhten Schweizer Kosten ein weiteres Mal schafft.

Preisauflschlag Schweiz vergleich zu EU



Im Vergleich zur EU fallen in der Schweiz besonders in der Gesundheitsversorgung und der Bildung happige Preisauflschläge an.

Quelle: BFS



Unterschiedliche Handhabe der Ladenöffnungszeiten am Beispiel des 27. Dezember 2015

# Kantönligeist beim Shopping



**Michael Götte**  
Leiter kantonale  
Politik IHK

Man könnte glauben, dass im 21. Jahrhundert vieles liberal und kundenorientiert ausgestaltet ist. Die Realität sieht leider anders aus. So liegt die Regelung der Ladenöffnungszeiten grundsätzlich bei den Kantonen. Das Bestreben nach liberaleren Lösungen scheiterte an Volksabstimmungen. Nebst den allgemeinen Ladenöffnungszeiten standen immer wieder der Sonntag oder die speziellen Verkaufsstellen (Tankstellenshops, ... ) im Fokus solcher Abstimmungen.

Im Kanton St. Gallen fanden 1995 und 2003 Abstimmungen zur Liberalisierung der kantonalen Gesetzgebung statt. Beide Vorlagen wurden vom Volk mit einem Nein an der Urne abgelehnt. Aktuell ist das Thema auch in Bundesbern angekommen. Ob sich durch die Motion von Ständerat Filipo Lombardi etwas ändern wird, ist noch ungewiss. Der Tessiner schrieb in seinem Vorstoss:

*Der Bundesrat wird beauftragt, dem Parlament eine Änderung des Schweizerischen Binnenmarktgesetzes (BGMB) und gegebenenfalls weiterer Gesetze zu unterbreiten, sodass im Rahmen der Wachstumspolitik auf nationaler Ebene die Ladenöffnungszeiten von Montag bis Samstag für alle Detailhandelsbetriebe im Sinne eines Mindeststandards wie folgt teilharmonisiert werden: von Montag bis Freitag von 6 bis 20 Uhr und am Samstag von 6 bis 19 Uhr.*

Fest steht, dass durch die unterschiedlichen kantonalen Regelungen der Ladenöffnungszeiten für Detailhändler eine Verzerrung der Wettbewerbssituation besteht. Der vom Motionär geforderte Mindestanspruch der einzelnen Händler in Sachen zulässiger Öffnungszeiten würde dagegen für ausgeglichene Wettbewerbsbedingungen sorgen, selbst wenn die Motion nicht alle Wettbewerbsungleichheiten (z. B. Sonntagsverkäufe) aufgreift. Die Motion hat sich auf eine Teilharmonisierung der Ladenöffnungszeiten beschränkt. Damit kann den unterschiedlichen

wirtschaftlichen, kulturellen und geographischen Verhältnissen in der Schweiz genügend Rechnung getragen werden. Massvoll erweiterte Öffnungszeiten würden nicht zuletzt dem gesellschaftlichen Wandel entsprechen.

## Einkaufen am 27. Dezember

Ein aktuelles Beispiel aus den vergangenen Weihnachtstagen zeigt deutlich auf, dass Handlungsbedarf besteht. Anfang Juni 2015 publizierte das Volkswirtschaftsdepartement des Kantons St. Gallen folgenden Presstext: «Im Kanton St. Gallen wird es im Jahr 2015 keine Sonntagsverkäufe am 26. und 27. Dezember geben. Nach Absprache mit den be-

troffenen Branchenverbänden ist das Arbeitsinspektorat zur Auffassung gelangt, dass dafür kein dringendes Bedürfnis besteht.» Wie dringend das Bedürfnis für die Kunden tatsächlich war, konnte Anfang des Jahres den Medien entnommen werden. So titelte die Gratiszeitung 20 Minuten: «40 000 Kunden drängten sich im Glattzentrum.» Stefan Gross, Leiter des Glattzentrums, gab zu Protokoll: «Wir hatten wirklich ungewöhnlich viele Leute bei uns.» Normalerweise fülle sich das Zentrum am Nachmittag, an diesem Sonntag sei es aber bereits gegen 11 Uhr voll gewesen – und dies trotz Bilderbuchwetter. «Dies war definitiv unser stärkster Sonntagsverkauf.»

Kanton/Bundesländer	Mo–Fr	Sa.	Besonderheiten
<b>Appenzell Ausserrhoden</b>			kein kantonales Gesetz (2005 aufgehoben)
<b>Appenzell Innerrhoden</b>			kein kantonales Gesetz
<b>Glarus</b>			kein kantonales Gesetz (2000 aufgehoben)
<b>Graubünden</b>			Regelungen auf Gemeindeebene
<b>St. Gallen</b>	6–19	6–17	Auf kommunaler Ebene kann pro Woche an einem Abend ein Abendverkauf bis 21.00 Uhr bewilligt werden.
<b>Schwyz</b>			kein kantonales Gesetz
<b>Thurgau</b>	6–22	6–22	
<b>Zürich</b>	0–24	0–24	
<b>Baden-Württemberg</b>	0–24	0–24	Mo–Sa gilt 22–5 Verbot für Alkoholverkauf
<b>Bayern</b>	6–20	6–20	kein eigenes Gesetz
<b>Vorarlberg</b>	6–21	6–18	National geregelt mit Handlungsspielraum für die Gemeinden

Das Seedamm-Center in Pfäffikon SZ erlebte einen vergleichbaren Ansturm: «Wir sind positiv überrascht worden von der Menge an Leuten, die zu uns kamen», sagte Centerleiter Hanspeter Gisler. Er schätze die Besucherzahl auf 18 000 Personen. «Das ist deutlich mehr als letztes Jahr und sogar mehr als an den beiden verkaufsoffenen Sonntagen vor Weihnachten.» Ähnliche Aussagen waren auch vom Thurgauer Amrville zu lesen.

### Dramatische Unterschiede

Ganz offensichtlich lag der Kanton St. Gallen mit seiner Einschätzung falsch. Oder waren gar die Gewerkschaften zu stark? Sicher ist, dass dieses kantonale Denken keineswegs mehr dem heutigen Verhalten der Kunden entspricht. Wie unterschiedlich die kantonalen Regelungen sowie die Öffnungszeiten in unseren Nachbarländern sind, zeigt nebenstehende Tabelle.

Verkompliziert wird die Angelegenheit dadurch, dass in vielen Kantonen zusätzliche Präzisierungen wie die Durchführung von Sonntagsverkäufen an die Städte und die Gemeinden delegiert sind. Dazu kommen weitere kantonale Besonderheiten. Stichworte dazu sind Grösse der Verkaufsfläche, Tourismusgebiete, Läden an publikumsintensiven Orten oder gar die verbindliche Definition der zum Verkauf angebotenen Waren. Dies alles geht nicht nur zu Lasten der Kundenfreundlichkeit des Einzelhandels, sondern führt zu Wettbewerbsverzerrungen in grossem Masse. Es bleibt zu hoffen, dass der Leidensdruck, welchen der Detailhandel zurzeit erlebt, die politisch Verantwortlichen und letztlich – wenn nötig – auch das Stimmvolk zu einem Umdenken bewegen kann. Die IHK St. Gallen-Appenzell unterstützt jede Bestrebung zu einem kundenfreundlicheren Umgang im Bereich der Öffnungszeiten – explizit für den Detailhandel.



ABACUS  
version internet



## ABACUS Business Software goes mobile

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

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

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

 **ABACUS**  
business software

**VERBESSERN  
SIE IHR SPIEL!**

Mehr Informationen auf  
[www.golfwaldkirch.ch](http://www.golfwaldkirch.ch)



# Flat-Rate

**CHF 790.-**

Ein Mal bezahlen, unbeschränkt profitieren.

**30 WOCHEN | 180 GOLFKURSE**  
**MAXIMAL 6 TEILNEHMENDE | GARANTIERTE DURCHFÜHRUNG**





Doppelmoral beim Einkaufen in Bahnhöfen und Flughafen

# Unfairer Wettbewerb



**Dr. Kurt Weigelt**  
Direktor IHK

**Mit staatlichen Vorschriften will man den Konsumenten zum korrekten Verhalten erziehen: Man soll seine Einkäufe nicht mit dem Auto erledigen und schon gar nicht zu Unzeiten wie am Sonntag oder keinen Tabak und Alkohol konsumieren. Solche Einschränkungen gelten aber schnell nicht mehr, wenn es um sogenannte öffentliche Interessen geht. Paradebeispiel ist der Flughafen Kloten mit seinen 17 000 Parkplätzen, täglich geöffneten Shops und dem Duty-free-Bereich.**

Die Bundesverfassung geht davon aus, dass Herr und Frau Schweizer mit vollendetem 18. Altersjahr mündig sind. Ihnen stehen alle politischen Rechte zu. Weniger Vertrauen bringt die öffentliche Hand dem Einzelnen als Konsument entgegen. Hier gilt es, ihn vor sich selbst zu schützen. Mit staatlich vorgeschriebenen Ladenöffnungszeiten wird sichergestellt, dass die Sonntagsruhe und der Familientisch nicht durch offene Läden gestört werden. Autofahrende Kunden will man mit einer restriktiven Parkplatzpolitik vom segensreichen öffentlichen Verkehr überzeugen. Und mit prohibitiven Steuern auf Alkohol und Tabak bestraft man politisch unerwünschten Konsum.

## Wenn zwei das Gleiche tun

So weit, so schlecht. Das Bild des moralisch vorbildlichen Väterchen Staat, das uns unmündigen Bürgerinnen und Bürgern das richtige Verhalten beibringt, relativiert sich allerdings rasch einmal, wenn es um sogenannte öffentliche Interessen geht. Dies zeigt beispielhaft der Flughafen Kloten, der zu einem wichtigen Teil im Eigentum von Kanton und Stadt Zürich steht. Hier gelten eigene Regeln. Dieselben Behörden, die dem Gewerbe in der Stadt Zürich einen beispiellosen Parkplatzkrieg lieferten, bewilligten dem Flughafen Kloten nicht weniger als 17 000 (!) Parkplätze. In eigener Sache verflüchtigen sich rasch einmal auch die Bedenken gegenüber dem Konsum von Alkohol und Tabak. Im Duty-free-Bereich des Flughafens kann man beides mehrwertsteuer- und abgabefrei kaufen. Prävention über den Preis? Fehlanzeige. Grosszügig auch die Öffnungszeiten: Lebensmittel beschafft man sich im Airport

Center täglich von 06.00 Uhr bis 23.00 Uhr. Vergleichbar, wenn auch etwas weniger grosszügig, sind die staats-eigenen Bundesbahnen. Während bei den Geschäften rund um den Hauptbahnhof St. Gallen spätestens um sieben Uhr Ladenschluss ist, gilt im Bahnhof «365 Tage im Jahr, von früh bis spät abends». Wenn zwei das Gleiche tun, so ist es noch lange nicht dasselbe.

## Staatliche Doppelmoral

Die einschränkenden gesetzlichen Bestimmungen rund um den Einzelhandel werden in der politischen Diskussion mit hohen moralischen Ansprüchen gerechtfertigt. Man spricht vom Schutz der Familie, von der Sonntagsruhe, dem Klimawandel und der Suchtprävention. All diese hehren Ziele verlieren dann ihre Bedeutung, wenn es nicht um private Geschäfte, sondern um die öffentliche Hand und ihre kommerziellen Interessen geht. Wie das Beispiel der SBB zeigt, gilt das ganz besonders für Gewerkschafter und Sozialdemokraten. Spätestens wenn die Ansprüche des Service public zur Diskussion stehen, rollt die Linke ihre roten Fahnen und Spruchbänder ein. Im Kampf gegen das private Kapital bleibt kein Platz für Moral. Hier heiligt der Zweck die Mittel.





### Wie beurteilen Sie die Geschäftslage?

FEBRUAR 2016



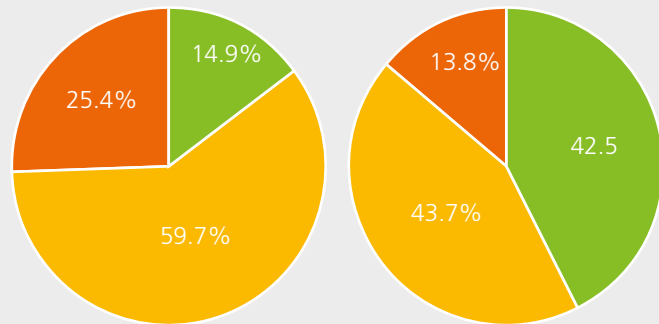
NOVEMBER 2015



AUGUST 2015



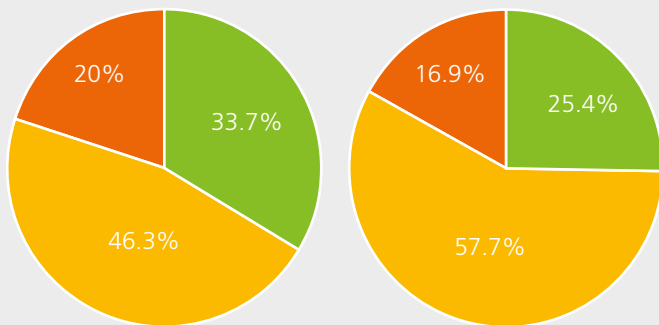
### Beurteilung der Geschäftslage nach Sektoren



2. Sektor

3. Sektor

### Beurteilung der Geschäftslage nach Unternehmensgrösse

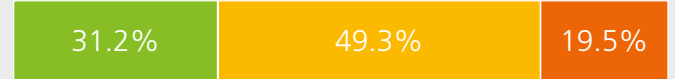


bis 50 Mitarbeiter

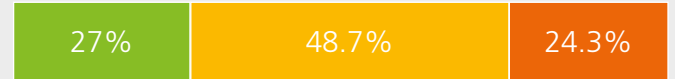
über 50 Mitarbeiter

### Wie beurteilen Sie die Geschäftserwartungen?

FEBRUAR 2016



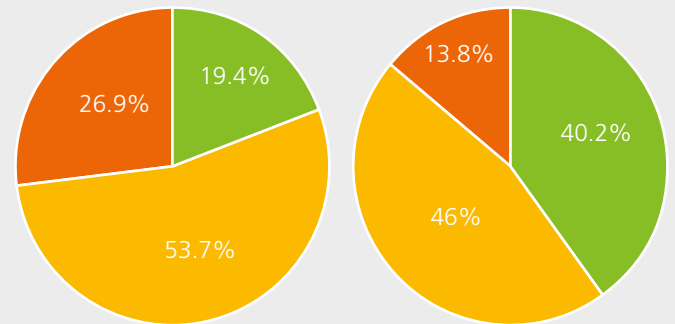
NOVEMBER 2015



AUGUST 2015



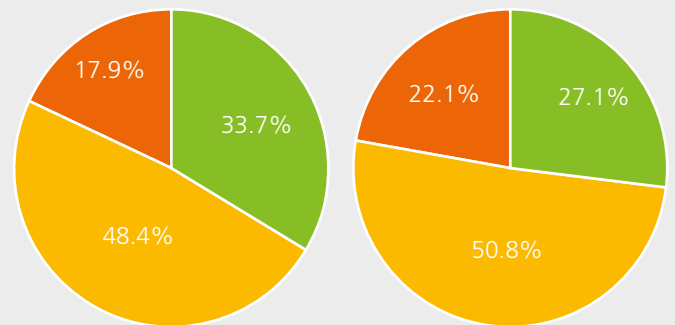
### Beurteilung der Geschäftserwartungen nach Sektoren



2. Sektor

3. Sektor

### Beurteilung der Geschäftserwartungen nach Unternehmensgrösse



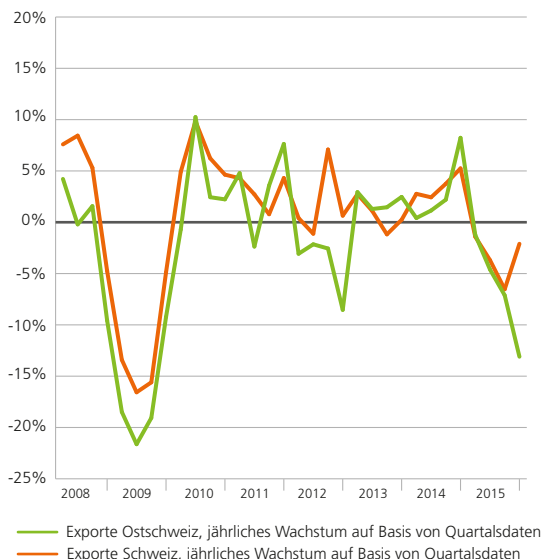
bis 50 Mitarbeiter

über 50 Mitarbeiter

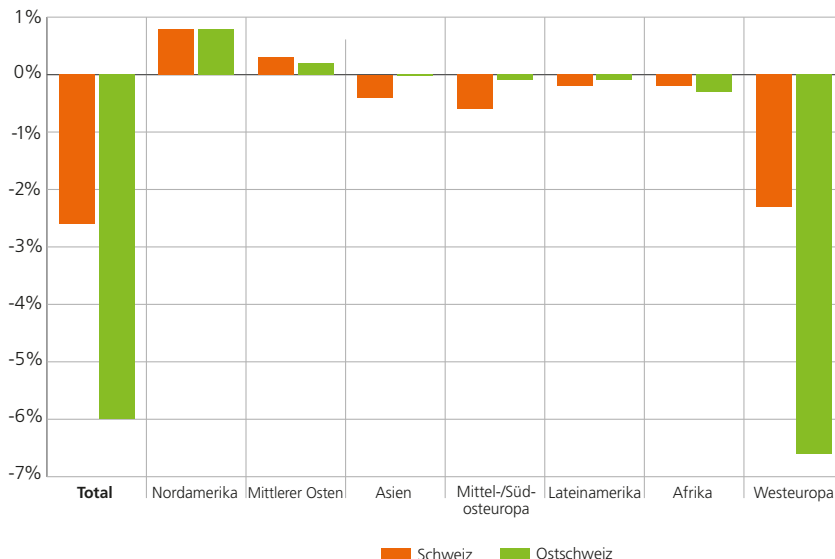
gut befriedigend schlecht

Quelle: Konjunkturumfrage auf [www.ihk.ch](http://www.ihk.ch)

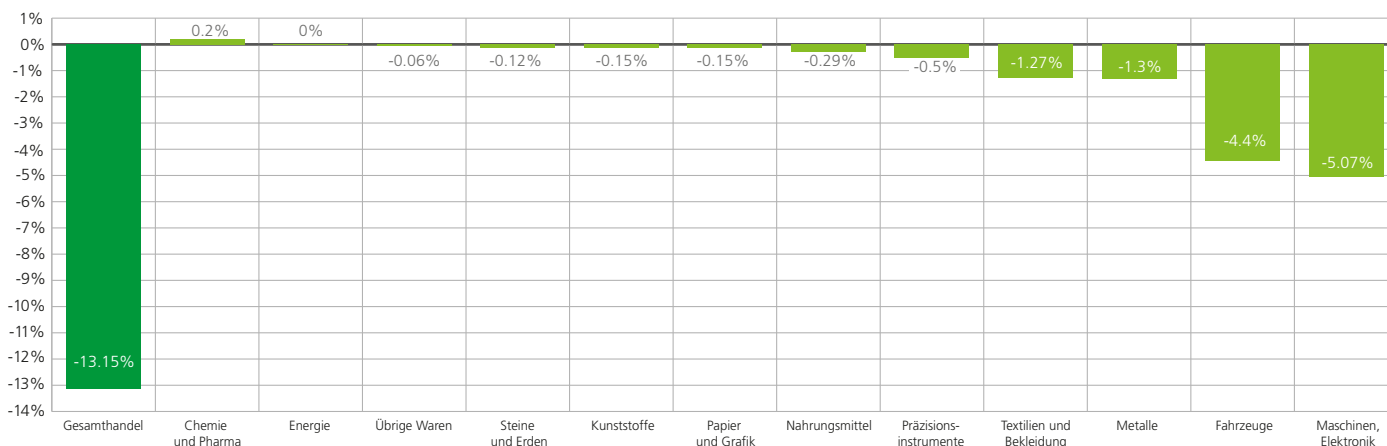
## Wachstum der Exporte Schweiz und Ostschweiz



## Jährliches Wachstum der Exporte und Beitrag der Regionen, 2015



## Beitrag der Gütergruppen an das Wachstum des Gesamtexports aus der Ostschweiz (4. Quartal 2015)



## Deutlicher Rückgang der Ostschweizer Exporte

Bei der IHK-Konjunkturumfrage ist eine Konvergenz der Einschätzung von Lage und weiteren Erwartungen festzustellen, dies allerdings auf tiefem Niveau. Die aktuelle Lage hat sich zwar sowohl bei der Industrie als auch bei den Dienstleistungen weiter eingetrübt. Bei den Erwartungen kann dagegen eine leichte Verbesserung festgestellt werden. Die schwierige Lage der Ostschweizer Exportwirtschaft wird durch die Exportzahlen bestätigt. Im 4. Quartal 2015 sanken die Exporte im Vergleich zum Vorjahresquartal um dramatische 13 %. Der Rückgang der Exporte hat sich damit im Verlauf des Jahres zunehmend akzentuiert. Im Gegensatz dazu konnten sich die Exporte der Schweiz wieder leicht erholen und den Rückstand auf das Vorjahresquartal auf 2.1 % reduzieren. Der starke Rückgang der Ostschweizer Exporte ist zum einen auf eine anhaltend negative Entwicklung bei der Maschi-

nen- und Elektronikindustrie, der Metallindustrie und der Textil- und Bekleidungsindustrie zurückzuführen. Dazu kam im 4. Quartal 2015 neu ein starker Rückgang bei den Fahrzeugen hinzu. Dieser muss allerdings nicht von dauerhafter Natur sein. Da es sich bei einem erheblichen Teil der Fahrzeugexporte um Grosslieferungen von Schienenfahrzeugen handelt, kann es von Quartal zu Quartal zu hohen Schwankungen kommen. Für das gesamte Jahr 2015 ergibt sich für die Ostschweiz ein Rückgang der Exporte um 6.6 %, während das Minus für die Schweiz als Ganzes bei nur 2.3 % lag. Für die Ostschweiz fiel vor allem das schlechtere Geschäft mit Westeuropa ins Gewicht, dem mit Abstand wichtigsten Absatzgebiet der MEM-Industrie.

*Dr. Frank Bodmer, Leiter volkswirtschaftliche Analyse IHK*

Quellen: Eigene Berechnungen auf Basis von Daten der EZV, Exporte pro Quartal korrigiert um Arbeitstage.



**STUTZ**

Überall in der  
OSTSCHWEIZ



Eine sichere Partnerschaft auf dem Bau

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



**We are where you are.**

In Ihren Märkten sind wir zuhause. Mit eigenen Standorten, an denen wir uns persönlich für Ihre Ziele einsetzen. Mit einem der effizientesten Logistik-Netze der Welt. Und mit dem Anspruch, der uns seit mehr als 500 Jahren antreibt: Service Excellence. Wo brauchen Sie Unterstützung? [www.gw-world.com/near-me](http://www.gw-world.com/near-me)



**Gebrüder Weiss**   
Transport und Logistik



**LEOMAT**   
automatisch gut gepflegt



Wiesenstrasse 2  
9327 Tübach SG  
Telefon 071 844 80 50  
Telefax 071 844 80 30  
[info@leomat.ch](mailto:info@leomat.ch)  
[www.leomat.ch](http://www.leomat.ch)



Gedanken nach der letzten Bundesratswahl

# Gesucht: Mr. oder Mrs. Ostschweiz



**Dr. Kurt Weigelt**  
Direktor IHK

Seit Anfang Jahr ist unser Landesteil nicht mehr im Bundesrat vertreten. Nicht ganz unschuldig daran sind die Ostschweizer Bundesparlamentarier, die sich lieber um ihre nationale Agenda kümmern. So ging es der SVP bei der Besetzung des Exekutivamtes primär darum, ihr Wählerpotenzial in der Westschweiz zu aktivieren. Doch wir brauchen Politiker, welche die Interessen der Ostschweiz ins Zentrum stellen. Die Hoffnungen ruhen auf den neugewählten Hermann Hess und Marcel Dobler.

Die Ostschweiz ist SVP-Land. Bei den vergangenen Nationalratswahlen erreichte die SVP im Kanton Schaffhausen einen Stimmenanteil von sage und schreibe 45,3 %. Auch im Kanton St.Gallen ist die SVP mit 35,8 % mit Abstand stärkste Partei. In Oberriet wählte mehr als die Hälfte der Stimmbürger nationalkonservativ. An der Spitze der Partei steht mit Toni Brunner ein bodenständiger Toggenburger. Im Bündnerland ist die Dynastie des SVP-Übervaters wichtigste Arbeitgeberin. Ist die Ostschweiz wirklich SVP-Land? Spätestens wenn es ums Eingemachte wie die Wahl eines Bundesrates geht, ist alles Makulatur. Obwohl mehreren Ostschweizer SVP-Vertretern Bundesratsformat zugewilligt wird, hatten diese parteiintern keine Chancen. Das Rennen machte vielmehr ein Bewerber, der, so Toni Brunner, in der Romandie 4 % Wählerstimmen bringen dürfte. Es geht nicht um die Schweiz und schon gar nicht um die Ostschweiz. Was zählt, ist einzig die Parteitaktik.

## Nationale Agenda

Dass Toni Brunner als SVP-Parteipräsident die Interessen der Partei stärker gewichtet als diejenigen seiner Wählerbasis, ist die zwingende Folge seiner nationalen Karriere. Damit ist er nicht alleine. Vergleichbares gilt für Paul Rechsteiner als Gewerkschaftsboss, Barbara Gysi als SP-Vizepräsidentin und Markus Ritter an der Spitze des Bauernverbandes. Sie alle führen eine nationale Agenda. Die Subventionsmilliarden für die Landwirtschaft können nur mit Koalitionen über die Partei- und die kantonalen Grenzen hinaus gesichert werden. In der gewerkschaftlichen Agitation gibt es keinen Platz für die Rücksichtnahme auf

die besonderen wirtschaftlichen Bedürfnisse der Ostschweiz. Im Gegenteil.

## Parlamentarische Gruppe Ostschweiz

Seit 2012 besteht in Bundesbern eine Parlamentarische Gruppe Ostschweiz (PGO). Administrativ geleitet wird diese von der Ostschweizer Regierungskonferenz, der gemäss Statuten auch inhaltlich eine bestimmende Rolle zukommt. Darüber hinaus soll die PGO ein gemeinsames Forum von Wirtschaft und Gesellschaft bilden. Und in der Tat: Vor einiger Zeit durften wir mit einer Barspende einen Gratisapéro für hungrige Parlamentarier mitfinanzieren. Es gab Bündner Rohschinken, Glarner Beggeli, Appenzeller Mostbröckli, St.Galler Olma-Bratwurst, Schaffhauser Bölldünne, Gottlieber Hüppen, dazu Weine, Biere und Destillate aus der Ostschweiz. Seither herrscht Funkstille. Besser kann man die Hilflosigkeit der Ostschweizer Interessenspolitik nicht beschreiben.

Was uns fehlt, ist eine Persönlichkeit, die unabhängig von institutionellen Interessen die Sache der Ostschweiz ins Zentrum der eigenen politischen Arbeit stellt. Uns fehlt in Bundesbern ein Mr. oder eine Mrs. Ostschweiz. Bekanntlich stirbt jedoch die Hoffnung zuletzt. Mit Marcel Dobler und Hermann Hess wählte das Volk im vergangenen Herbst zwei äusserst erfolgreiche Unternehmer ins Parlament, die in jeder Beziehung unabhängig sind und niemandem mehr etwas beweisen müssen. Perfekte Voraussetzungen, um für unsere Region Gutes zu tun. Und wer weiss, vielleicht liefert Toni Brunner nach dem Rücktritt als SVP-Präsident sogar sein Comeback als Ostschweizer.



Lehrgang Systemisches Coaching am Gewerblichen Berufs- und Weiterbildungszentrum St.Gallen

# «Ich bin mutiger im Ansprechen von schwierigen Themen»

Seit 1997 arbeitet Anton Bruhin (56) bei HUBER+SUHNER AG, einem Hersteller von elektrischer und optischer Verbindungstechnik. Dort ist er für das Prozess- und Qualitätsmanagement zuständig. Er unterstützt die weltweit 4000 Mitarbeitenden mit Beratung und Trainings vor Ort oder per Webkonferenz und leitet Projekte zur Qualitätsverbesserung. Bruhin hat also täglich mit Coaching-Situationen zu tun. Am GBS St.Gallen fand er den geeigneten Lehrgang, um seinen beruflichen Herausforderungen optimal begegnen zu können.

## Welchen Schwierigkeiten begegnen Sie in Ihrem beruflichen Alltag?

Die Globalisierung der Märkte, die gestiegenen Ansprüche der Kunden sowie die mit der Frankenstärke verbundenen Spar- und Verlagerungsmassnahmen sind aktuell eine sehr

grosse Herausforderung in meinem Beruf. Die Prozesse sind komplexer geworden und die Zusammenarbeit im internationalen Umfeld mit den unterschiedlichsten Kulturen entsprechend anspruchsvoller. Umso wichtiger ist es daher, unsere Mitarbeitenden dabei zu unterstützen, Spitzenqualität für unsere Kunden herzustellen.

## Welchen beruflichen Mehrwert bietet der Lehrgang für Ihre Arbeit?

Ich habe ein besseres Verständnis für Konfliktsituationen entwickelt und bin mutiger geworden im Ansprechen von schwierigen Themen. Die Weiterbildung hat meine Beratungs- und Coaching-Fähigkeiten verbessert. Die Moderation von Workshops fällt mir jetzt viel leichter. Dies konnte ich bereits bei einem internationalen Projektreview zeigen.

## Gewaltfreie Kommunikation

### Was ist Ihr persönlicher Nutzen für Ihre Arbeit?

Die Übungen haben mir unbewusste Muster und verinnerlichte Verhaltensweisen in Konfliktsituationen vor Augen geführt. Dank den professionellen Inputs der Dozierenden sowie der anderen Teilnehmer reagiere ich auf Vorwürfe jetzt gelassener. Dabei hat mir zum Beispiel das Konzept der Gewaltfreien Kommunikation nach M.B. Rosenberg neue Möglichkeiten für einfühlsamere Gespräche eröffnet.



Anton Bruhin, Prozess- und Qualitätscoach bei HUBER+SUHNER AG in Pfäffikon ZH. (Foto: Photopress/Dominik Baur)

## Wem können Sie den Lehrgang empfehlen?

Der Lehrgang eignet sich für Personen, die im persönlichen und beruflichen Umfeld als Fach- oder Führungskräfte häufig mit Konflikten und starken Belastungssituationen konfrontiert sind. Mir hat die Weiterbildung sehr gefallen und ich kann sie absolut weiterempfehlen.

## Zum Lehrgang Systemisches Coaching am GBS St.Gallen

Coaching-Kompetenzen sind heute in fast allen Berufsfeldern gefragt. In der Wirtschaft genauso wie in sozialen und pädagogischen Berufen. Dieser berufsbegleitende Lehrgang bietet Personen aus verschiedensten Berufsfeldern eine praxisorientierte Weiterbildung, welche sie darin unterstützt, herausfordernden Situationen professionell zu begegnen und Prozesse ziel- und lösungsorientiert zu begleiten. Die Systemtheorie ermöglicht ihnen gezielte Diagnosen und bietet vielfältige und effektive Interventionen zur Entwicklung von Menschen und Organisationen an.

Nächster Lehrgangsstart: September 2016  
Dauer: 3 Semester, berufsbegleitend

Bitte melden Sie sich für ein persönliches Beratungs- und Informationsgespräch, Telefon 058 228 26 10.

Infoanlass: Dienstag, 26. April 2016, 18 Uhr, GBS St.Gallen, Demutstrasse 115

Weitere Informationen unter [www.gbssg.ch](http://www.gbssg.ch)





Engagement gegen die Durchsetzungsinitiative

# Wo bleibt die Zivilgesellschaft?



**Dr. Kurt Weigelt**  
Direktor IHK

**Im Vorfeld zum Abstimmungskampf zur Durchsetzungsinitiative wurde Kritik laut, die Wirtschaftsverbände würden sich zu wenig stark engagieren. Während die Öffentlichkeit Einsatz von der Privatwirtschaft fordert, hält sich die Zivilgesellschaft oft gerne zurück. Dabei liegt es an allen, sich für einen funktionierenden Rechtsstaat einzusetzen.**

Die IHK St. Gallen-Appenzell hat einen klaren, durch ihre Statuten definierten Auftrag. In erster Linie sind wir Dienstleister für unsere Mitgliedunternehmen. Darüber hinaus setzen wir uns gegenüber Staat und Öffentlichkeit für eine liberale und offene Marktwirtschaft ein. Dazu gehört unser Engagement bei Volksabstimmungen. Unser Vorstand beschliesst Parolen, und je nach Bedeutung der Vorlage beteiligen wir uns mit eigenen Mitteln für oder gegen eine Initiative oder ein Referendum. Dabei orientieren wir uns an einem Referenzrahmen, der die aus unserer Sicht entscheidenden wirtschaftspolitischen Themen definiert: Prosperierende Wirtschaft, funktionierende Marktwirtschaft, liberaler Arbeitsmarkt, freies Unternehmertum, offener Zugang zu Weltmärkten, führender Bildungs- und Forschungsplatz, wettbewerbsfähige Finanz- und Steuerpolitik, leistungsfähige Infrastrukturen, sichere und kompetitive Energieversorgung sowie effizienter Schutz der Umwelt. Die IHK St. Gallen-Appenzell ist keine politische Partei. Wir wollen und können nicht zu allen Themen und zu jeder Forderung Stellung beziehen. Ausgehend von diesen Überlegungen hat unser Vorstand entschieden, dass wir uns als Verband bei der unseligen Durchsetzungsinitiative nicht engagieren.

## Leere Kassen?

Wie die Kritik an den Wirtschaftsverbänden im Vorfeld der Abstimmung zur Durchsetzungsinitiative gezeigt hat, wird diese Fokussierung auf Kernthemen von der Politik und von den Medienschaffenden nicht verstanden. Vielmehr wird von uns erwartet, dass wir den politischen Betrieb ununterbrochen und in unbegrenzter Höhe mit unseren eigenen finanziellen Mitteln am Laufen halten. Diese Er-

wartung ist aus zwei Gründen nicht zu erfüllen. Erstens haben nicht zuletzt die vergangenen Nationalratswahlen gezeigt, dass die politischen Parteien und ihre Kandidaten über grosszügige Mittel verfügen. Unsere Tageszeitungen und unsere Plakatwände wurden mit Inseraten zugepflastert. Scheinheilig ist es, wenn wenige Wochen nach den Wahlen die Parteipräsidenten über leere Kassen jammern und von den Wirtschaftsverbänden erwarten, dass diese ihre Rechnungen begleichen.

## Sonderfall Schweiz

Und zweitens liegt die Verantwortung für eine prosperierende Schweiz nicht alleine in der Verantwortung der privaten Unternehmen. Die Schweizer Volkswirtschaft ist in hohem Masse von der öffentlichen Verwaltung sowie von staatlichen und staatsnahen Unternehmen geprägt. Im Gegensatz zur privaten Wirtschaft bewegen sich diese in weitgehend geschützten Märkten. Ihre Mitarbeitenden kommen in den Genuss von weltweit einzigartig grosszügigen Löhnen.

Vom Sonderfall Schweiz profitieren nicht in erster Linie unsere Unternehmen, sondern unsere Bauern, die Professoren, Lehrer, die Mitarbeitenden der öffentlichen Verwaltung und des Service public. Auch an ihnen liegt es, sich vor Volksabstimmungen finanziell zu engagieren. Und zwar nicht nur, wenn die eigenen Privilegien zur Diskussion stehen. Der Einsatz für einen funktionierenden Rechtsstaat ist eine Sache der Zivilgesellschaft, der Gesamtheit aller Bürgerinnen und Bürger. Dass dies keine Utopie ist, hat die Aktion «dringender Aufruf» bewiesen. Die sozialen Medien verändern auch in diesem Zusammenhang die Spielregeln.



VR-Seminar 2016: Christoph Brunner im Gespräch

# Im Verwaltungsrat schlummert ein grosses Potenzial



**Robert Stadler**  
Leiter Kommunikation/  
Stv. Direktor IHK

**Sie führen mit der IHK alle zwei Jahre ein VR-Seminar durch. Wem würden Sie das Seminar besonders empfehlen?**

Christoph Brunner: Das Seminar lebt vom Wissenstransfer und vor allem auch vom Erfahrungsaustausch. Ich empfehle das Seminar daher gerne allen aktiven Verwaltungsräten, aber auch solchen, die neu in eine VR-Aufgabe hineinwachsen wollen.

**Was lernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer beim dreitägigen Seminar?**

Wir definieren die VR-Tätigkeit in drei Themenkreise. Der VR ist sicherlich zum einen ein Kontrollorgan. Daneben sollte er sich aber auch als Führungs- und Gestaltungsorgan ausweisen können. Zu diesen drei Themenkreisen wollen wir Wissen austauschen und entsprechende Instrumente vorstellen. Zusätzlich – und das scheint mir ein grosser

Christoph Brunner ist Partner und Geschäftsleitungsmitglied der OBT AG und organisiert im Juni zusammen mit der IHK ein Verwaltungsratsseminar, das speziell auf Familienunternehmen und KMU ausgerichtet ist. Im Interview erklärt Christoph Brunner, welche Besonderheiten bei Familienunternehmen zu beachten sind, wie sich die Arbeit als Verwaltungsrat entwickelt hat und welche Fähigkeiten ein angehendes VR-Mitglied mitbringen sollte.

Mehrwert zu sein – besuchen wir auch zwei Unternehmen, um möglichst einen grossen Praxisbezug herstellen zu können.

**Der Seminartitel lautet «VR-Praxis in Familienunternehmen und KMU». Welche Besonderheiten sind bei Familienunternehmen zu berücksichtigen?**

Prägend im Verwaltungsrat eines Familienunternehmens ist, dass der Inhaber selber in vielen Fällen den VR dominiert und oftmals auch die Geschäftsführung abdeckt. Die weitgehende Personalunion kann eine Entfaltung des Verwaltungsrates erschweren oder gar verhindern. Im Weiteren erfolgt die Zusammensetzung meist nach familiären Gesichtspunkten und weniger nach einem definierten Anforderungsprofil. Konfliktpotenzial in der Familie wird zudem oftmals im VR ausgetragen. Eine breitere Abstützung des Verwaltungsrates mit externen Mitgliedern könnte in solchen Situationen das Unternehmen weiterbringen und bei familiären Spannungen ausgleichend wirken.

**Bei Familienunternehmen kann ein Nachfolger relativ plötzlich und ohne grosse Vorbereitungszeit in der Verantwortung stehen. Wo lauern da die Risiken?**

Hier sehe ich auch die Chancen für eine Familienstrategie (Eignerstrategie, Familien-Charta). Gerade ein Familienunternehmen

sollte gewappnet sein für Veränderungen im Unternehmen. Trifft eine solche Veränderung völlig unvorbereitet ein, dann kann dies unter Umständen für das Unternehmen kritisch werden. Die Formulierung einer Familienstrategie, bei der verschiedene Szenarien planerisch durchgedacht werden, könnte in vielerlei Hinsicht Sicherheit geben und Klarheit schaffen.

**Wie hat sich die Aufgabe eines Verwaltungsrates in den letzten Jahren verändert?**

Die Aufgaben haben sich grundsätzlich nicht wesentlich verändert. Jedoch hat sich das Bewusstsein für die Tätigkeit des Verwaltungsrates massgeblich erhöht. Leider ist das VR-Image geprägt von den grossen Unternehmen. In den Medien wird bedauerlicherweise mehr über Honorare und Personen gesprochen, als über Aufgaben und Leistung. Öffentliche Fälle wie Swissair und andere haben jedoch dazu geführt, dass sich viele Verwaltungsräte bewusst geworden sind, dass sie eine wichtige und prägende Funktion ausüben und entsprechend Verantwortung zu tragen haben. In vielen Verwaltungsräten hat in den vergangenen Jahren eine Professionalisierung stattgefunden. Auch wurde erkannt, dass mehr aus der VR-Tätigkeit gemacht werden könnte. Veranstaltungen wie dieses Seminar der IHK und OBT unterstützen diesen Prozess massgeblich.

## Seminar VR-Praxis in Familienunternehmen und KMU

Donnerstag, 2., 16. und 30. Juni 2016

IHK St. Gallen-Appenzell

Information und Anmeldung unter



<http://www.ihk.ch/veranstaltungen/academy/vr-seminar.html>



**Sie gliedern das Seminar in die drei wichtigsten Aufgabengebiete eines Verwaltungsrates: Kontrolle, Führung, Gestaltung/Strategische Gesamtverantwortung. Welches ist die wichtigste Aufgabe eines VR?**

Welche Aufgabe im VR die wichtigste ist, hängt auch von der momentanen Situation des Unternehmens ab. Bei einem Start-up-Unternehmen sind andere Herausforderungen zu meistern als in einem überschuldeten Unternehmen. Je nach Situation kommt dem Kontroll- und Führungsaspekt vielleicht mehr Bedeutung zu. In einer anderen Situation kann aber vor allem die Gestaltungsfähigkeit gefragt sein.

Die Ansprüche an den VR verändern sich im Verlauf der unternehmerischen Lebensphasen. Diesem Aspekt sollte bei der Zusammensetzung und Veränderung des Verwaltungsrates noch mehr Rechnung getragen werden. Ein VR-Amt sollte kein lebenslanges Mandat sein.

**Wie unterscheiden sich die Aufgaben eines Verwaltungsrates je nach Branche?**

Ich sehe keine wesentlichen Unterschiede. Natürlich wird die eigentliche Tätigkeit jeweils von der Funktionsweise der Branche geprägt sein. Die im OR 716 formulierten nicht delegierbaren Aufgaben gelten für alle Unternehmen gleichermassen.

**Welche Qualitäten sollte ein angehen- des Verwaltungsratsmitglied mitbringen?**

Eine Grundvoraussetzung ist sicherlich, dass eine hohe Motivation für die Tätigkeit und ein ehrliches Interesse am Unternehmen vorhanden ist. Zudem sollte genügend Zeit zur Verfügung stehen.

Ideal ist, wenn ein Verwaltungsrat eine schnelle Auffassungsgabe besitzt, Sachverhalte in übergeordneten Dimensionen betrachten kann und eine gesunde kritische Haltung hat. Wichtig erscheint mir auch der Wille, sich zur Geschäftsführung abzugrenzen. Der VR ist ein klar strategisches Organ und hat mit der operativen Geschäftsführung unmittelbar nichts zu tun. Natürlich gibt es viele persönliche Eigenschaften, die nützlich

sind (Führungsstärke, Kommunikation, Krisenfestigkeit, Netzwerker, Teamfähigkeit, etc.). Jedoch muss man sich bewusst sein, dass sich nicht alle Kriterien auf einer Person vereinen können.

Die fachlichen Ansprüche ergeben sich aus dem geforderten Profil eines Verwaltungsrates. Dieses hängt im Wesentlichen von der konkreten Situation ab. Jedoch sollten sich alle Mitglieder über finanzielle Kenntnisse auszeichnen können. Letztlich haben alle Entscheide finanzielle Auswirkungen.

**10 Gebote der VR-Tätigkeit**

- Kenntnisse der Aufgaben
- Zeit haben
- Informationen über das Unternehmen beschaffen
- Finanzkenntnisse
- Motivation und Interesse
- Sich der Verantwortung bewusst sein
- Zusammensetzung des Verwaltungsrates
- Planung und Struktur der VR-Tätigkeit
- Abgrenzung zur operativen Tätigkeit
- Leistungskontrolle im VR







## Die Zukunft hat Tradition.

EGELI Informatik engagiert sich seit 30 Jahren als kompetenter Partner für Ihre IT- und Software-Bedürfnisse. Wir freuen uns darauf, dies auch weiterhin tun zu dürfen – gemeinsam mit Ihnen.

**30** JAHRE

**EGELI**  
informatik

[www.egeli-informatik.ch](http://www.egeli-informatik.ch)



**Gute Wahl**

### Bregenz/Hörbranz – Ihr Standort in der EU, unmittelbar an der deutschen Grenze:

Idealer Standort für Ihr Büro/Kanzlei/Produktion/Ärztelhaus, direkt an der Autobahnabfahrt mit traumhafter Aussicht auf den Bodensee!

Attraktive Flächen von 180 m<sup>2</sup> bis 1500 m<sup>2</sup> in der architektonisch prämierten «Ruckburg», in perfekter Nachbarschaft!

Langfristig und günstig! Jedwede andere Nutzung ebenfalls denkbar!

[projekt@proinvestment.at](mailto:projekt@proinvestment.at) | +43 676 3778001

**Einfach ein Draht?  
Oder mehr?**



**Wir verbinden  
Menschen.**

**Huber+Monsch**

Starkstrom | Automation | Telematik | Informatik

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



Ein Markt mit 80 Millionen Einwohner öffnet sich

# Ende der Sanktionen gegen den Iran



**Daniel Meier**  
Managing Partner  
NZ Group

Nach Jahren der Isolation kann der Iran auf die Weltmärkte zurückkehren. Auch die Schweiz folgte der internationalen Staatengemeinschaft und hat ihre Sanktionen gegen Iran Mitte Januar aufgehoben. Der Bundesrat hofft auf eine «Intensivierung des politischen und wirtschaftlichen Austausches mit dem Iran». Die Ostschweizer Wirtschaft könnte profitieren, ist der Iran doch eine der bedeutendsten Volkswirtschaften im Nahen Osten.

Die Aufhebung der wichtigsten EU-Sanktionen und die Erleichterung der US-Sanktionen (für Nicht-US-Personen) wurde am 16. Januar beschlossen. Der Zahlungsverkehr mit den nicht von der EU gelisteten iranischen Banken ist wieder zulässig. Die Schweizer Sanktionen gegenüber Iran werden im Einklang mit denjenigen der UNO und der EU aufgehoben.

## Marktchancen

Nach Jahren der wirtschaftlichen Isolation strebt der Iran durch Investitionen und internationalen Handel an, sein Wirtschaftswachstum in den kommenden fünf Jahren von heute 2.5 % auf 8 % zu steigern.

Grosse Projekte werden in den Bereichen Infrastruktur (Häfen, Bahnverkehr), Tourismus, Energie, Wasser- und Abwasser, High-Tech, Medical, Automotive und Finanzwesen erwartet, um nur einige zu nennen. Entsprechende Reformen sind bereits eingeleitet und in Umsetzung. Die Aufhebung der Sanktionen eröffnet bedeutende Geschäftsmöglichkeiten für Unternehmen aus der Ostschweiz. Helvetische Firmen dürfen sich viel Hoffnung machen, weil der iranische Kunde sehr qualitätsbewusst ist und die Eidgenossen einen guten Ruf als Geschäftspartner geniessen. Diesen Trumpf gegenüber den asiatischen Lieferanten gilt es nun auszuspielen. Für grössere Projekte wird, mindestens zu Beginn, auch die Frage nach Investitionen oft auftauchen (z.B. in der Infrastruktur).

Dies hat auch die kürzliche Reise von Bundespräsident Johann Schneider-Ammann nach Teheran zum Ausdruck gebracht. Es ist ein gelungener Start zur Weiterführung früherer, sehr guter Beziehungen zwischen den beiden Ländern.

## Markteintritt

Wer diesen neuen Markt erobern möchte, soll sich jedoch gut vorbereiten. Gute Marktkenntnisse, sorgfältige Wahl der lokalen Partner, Due-Diligence-Verfahren und die Abklärung der rechtlichen Rahmenbedingungen sind wichtige Erfolgsfaktoren beim Markteintritt. Die Abklärung, ob die zu exportierenden Produkte sanktioniert sind oder die Hausbank

den Zahlungsverkehr unterstützt, sind meist die ersten Schritte vor einer Transaktion.

Stolperfallen gibt es auch im Iran genügend: Der sehr einflussreiche «Revolutionary Guard» hütet die Einhaltung der Gesetze, die Rechtsordnung ist sehr kompliziert, ausserdem ist Korruption auch im Iran ein Thema. Die Mentalität der Iraner muss man kennen- und einschätzen lernen.

Es wird empfohlen, die Marktrisiken und die Marktchancen durch den Rat von auf den Iran spezialisierten Unternehmen zu steuern. Um sich laufend aktuell zu informieren, bestellen Sie sich den Quartalsnewsletter Iran der NZ Group unter [www.nzgrp.com](http://www.nzgrp.com).





# Einfach nur Rückenwind



konturline.ch



**NATER**  
Staad | Gossau | Müllheim

# E

**EINSTEIN ST. GALLEN**  
HOTEL CONGRESS SPA

Einsteins Tipp:

*Davidoff*  
CIGAR LOUNGE



## EINSTEIN GOURMET

Das Feinschmecker  
Restaurant in St.Gallen  
Dienstag - Samstag, ab 18 Uhr  
Gruppen auf Anfrage

## EINSTEIN BISTRO

Regional, leicht und gesund  
Täglich von 6.30 bis 22 Uhr

## EINSTEIN BAR

Für den stilvollen Feierabend  
Täglich ab 17 Uhr



tunOstschweiz zum zweiten Mal an der OFFA

# Erfinder und Forscher von morgen



**Robert Stadler**  
Leiter Kommunikation /  
Stv. Direktor IHK

Die Erlebnisschau tunOstschweiz.ch wurde vergangenen Frühling erstmals im Rahmen der OFFA durchgeführt – mit durchschlagendem Erfolg. Kinder und Jugendliche entdeckten, experimentierten und forschten bei diversen Projekten und Ständen. Sie erlebten so die Faszination von Naturwissenschaften und Technik spielerisch und hautnah. Bereits ein Jahr später, an der OFFA vom 13. bis 17. April 2016, wird tunOstschweiz wieder durchgeführt.

Ende Januar präsentierte die St. Galler Regierung ihren Bericht «Massnahmen zur Entschärfung des Fachkräftemangels». Seit längerem bekundet die Wirtschaft immer mehr Schwierigkeiten, gerade im MINT-Bereich, die passenden Fachkräfte zu rekrutieren. Eine entscheidende, wenn auch längerfristige Rolle kommt dabei der Ausbildung zu – und zwar früher, als man allgemein annehmen würde. So hat eine Untersuchung der Fachhochschule St. Gallen im Auftrag der IHK St. Gallen-Appenzell aufgezeigt, dass es häufig gerade bei Kindern versäumt wird, die Begeisterung für Technik und Naturwissenschaften früh zu wecken. Hier hakt der Verein tunOstschweiz unter der Leitung von Alfred Lichtensteiger ein.

## Erlebnisslabor und -werkstatt

Das von der IHK St. Gallen-Appenzell unterstützte Projekt tunOstschweiz.ch leistet unter Mitwirkung von interessierten Unternehmen und Hochschulen einen wichtigen Beitrag für die Zukunft unseres Wissens- und Wirtschaftsstandortes. Die Sonderschau tunOstschweiz.ch ist gleichzeitig Erlebnisslabor und -werkstatt: Kinder und Jugendliche (7 bis 13 Jahre) entdecken, experimentieren und forschen – und erleben so die Faszination von Technik und Naturwissenschaften hautnah und auf spielerische Weise. An der letztjährigen OFFA wurde erstmals in der Ostschweiz eine solche tun-Erlebnisschau angeboten – mit durchschlagendem Erfolg: 5000 Besucherinnen und Besucher erlebten an der letztjäh-

rigen Sonderschau, wie ein 3D-Drucker funktioniert, wie Mathematik auf spielerische Weise Spass macht oder wie ein Lichtschalter selbst gebaut wird. Die Kinder und Jugendlichen waren mit Eifer und grosser Freude bei der Sache; viele kamen während der fünf Tage OFFA ein zweites Mal an die tun-Erlebnisschau – zusammen mit Geschwistern, Eltern oder Grosseltern. Wer die Sonderschau besuchte und in die strahlenden Kinderaugen sah, konnte sich vom Funktionieren des Konzepts überzeugen.

## Fortsetzung an der OFFA 2016

Nach dem Grosse Erfolg von tunOstschweiz.ch war klar, dass die Erlebnisschau eine Fortsetzung erfahren wird. Anlässlich der OFFA 2016 ist es wieder so weit. Viele der letztjährigen Aussteller haben bereits wieder spannende Projekte angekündigt. Ebenso wird es einige neue Firmen geben, die tolle Experimente zum Tüfteln, Werken und Forschen entwickelt haben.



*Auch dieses Jahr wird es bei der Erlebnisschau tunOstschweiz.ch wieder leuchtende Kinderaugen geben.*

Erlebnisschau tunOstschweiz.ch an der OFFA vom 13. bis 17. April 2016

Weitere Informationen:





## IHK Auftakt 2016









## Vorschau auf das IHK-Jubiläumsjahr

# Seit 550 Jahren in der Ostschweiz daheim und in der Welt zuhause



**Robert Stadler**  
Leiter Kommunikation /  
Stv. Direktor IHK

Die IHK St.Gallen-Appenzell blickt auf eine 550-jährige Geschichte zurück. Gefeiert wird dies vor allem mit dem grossen Fest der Ostschweizer Wirtschaft im Rahmen der Jubiläums-Generalversammlung vom 22. Juni 2016. Zudem werfen zwei Referatsreihen einen Blick zurück in die spannende Geschichte des Wirtschaftsverbandes und der Ostschweizer Wirtschaft insgesamt.

15. August 1466: Auf diesen Tag datiert ist das älteste bekannte Mitgliederverzeichnis der Gesellschaft zum Notenstein – der heutigen IHK St. Gallen-Appenzell. Damals haben sich die Fernhändler als Gegengewicht zu den protektionistisch orientierten Zünften zusammengeschlossen, um sich für freiheitliche und wenig formelle Rahmenbedingungen einzusetzen. Auch 550 Jahre später hat unsere Handelskammer nach wie vor sehr ähnliche Aufgaben. Mit diesem stolzen Alter ist die IHK St. Gallen-Appenzell gemäss dem Historischen Lexikon der Schweiz die mit Abstand älteste Handelskammer der Schweiz.

### Fülle interessanter Geschichten

Die gut fünf Jahrhunderte unseres Verbandes sind eng verzahnt mit der Wirtschaftsgeschichte und der Entwicklung der Ostschweiz seit dem Mittelalter. Es gäbe viele spannende

Geschichten zu erzählen. So der Überfall von Götz von Berlichingen auf die St. Galler Kaufleute in der Nähe von Bamberg 1512. Oder die Ereignisse rund um die Familie Gonzenbach, die sich Mitte des 17. Jahrhunderts unter Getöse aus St. Gallen abmeldete und in Hauptwil auf der grünen Wiese die erste vertikal integrierte Textilmanufaktur als Konkurrenzstandort zur Stadt St. Gallen aufbaute. Politisch hochbrisant war der Directorialhandel in den 1840er-Jahren, als der St. Galler Kantonsrat erst nach jahrelangen Auseinandersetzungen darauf verzichtete, das Vermögen des Kaufmännischen Directoriums zu verstaatlichen. Und selbstverständlich bieten ganz besonders die Jahrzehnte der Stickereiblüte wunderbare Geschichten. Dazu gehört die vom Kaufmännischen Directorium organisierte Handelsexpedition nach Ostafrika mit Schiffbruch am Neujahrstag 1871 vor Sansi-

bar oder die Mitwirkung an der Gründung der Handelsakademie- und Verkehrsschule im Jahre 1898, der heutigen Universität St. Gallen.

### Fest der Ostschweizer Wirtschaft

Das Zurückschauen auf Vergangenes ist angesichts einer solch langen Tradition unausweichlich. Allerdings soll die Geschichte auch nicht den Blick in die Zukunft trüben. Deshalb wird die Rückschau im Jubiläumsjahr bewusst kurz gehalten. Trotzdem kommen auch Geschichtsinteressierte auf ihre Rechnung: Bei zwei Referatsreihen erfährt man mehr über die Entwicklung der Ostschweizer Wirtschaft und den Werdegang der IHK St. Gallen-Appenzell. Der runde Geburtstag wird zudem am grossen Fest der Ostschweizer Wirtschaft im Rahmen der Jubiläums-Generalversammlung vom 22. Juni 2016 gefeiert.

#### VERANSTALTUNGEN IM ZUSAMMENHANG MIT DEM IHK-JUBILÄUM

7. April 17.30–20.00 Uhr	<b>Regional bis global.</b> Grundzüge der St.Galler Wirtschaftsgruppe vom Mittelalter bis ins 20. Jahrhundert, 1. Teil: 14. Jahrhundert bis 17. Jahrhundert	Notenstein La Roche Privatbank AG, St.Gallen
21. April 17.30–20.00 Uhr	<b>Regional bis global.</b> Grundzüge der St.Galler Wirtschaftsgruppe vom Mittelalter bis ins 20. Jahrhundert, 2. Teil: 18. Jahrhundert bis 20. Jahrhundert	Notenstein La Roche Privatbank AG, St.Gallen
22. Juni ab 16 Uhr	<b>Jubiläums-Generalversammlung mit anschliessendem Fest der Ostschweizer Wirtschaft:</b> «Seit 550 Jahren in der Ostschweiz daheim und in der Welt zuhause»	Olma-Hallen 2.1/3.1
15. September 12.00–14.00 Uhr	<b>Im Schnellzug durch die Ostschweizer Wirtschaftsgeschichte:</b> Vortragsreihe in den Regionen	Schmidheiny Weinkellerei, Schlossstr. 210, Heerbrugg
22. September 12.00–14.00 Uhr	<b>Im Schnellzug durch die Ostschweizer Wirtschaftsgeschichte:</b> Vortragsreihe in den Regionen	Schloss Rapperswil, Lindenhügel, Rapperswil-Jona
20. Oktober 12.00–14.00 Uhr	<b>Im Schnellzug durch die Ostschweizer Wirtschaftsgeschichte:</b> Vortragsreihe in den Regionen	Stiftung Hof zu Wil, Marktgasse 88, Wil

Neu im IHK-Vorstand: Christof Oswald, Bühler

# Kämpfer für das duale Bildungswesen



**Robert Stadler**  
Leiter Kommunikation /  
Stv. Direktor IHK

**Christof Oswald, Head of Human Resources bei Bühler in Uzwil, verstärkt den IHK-Vorstand seit verganginem Juni als zweiter Vizepräsident. Mit seinem ansteckenden Zukunftsoptimismus engagiert er sich für die Berufsbildung – dank einem «globalen Klassenzimmer» sogar in China. Im Wirtschaftsverband möchte er sich für gute Rahmenbedingungen und die Sozialpartnerschaft nach schweizerischer Tradition einsetzen.**

«Ich habe schon die Lehre bei Bühler gemacht», erklärt Christof Oswald, der damit ein Beispiel ist für das Erfolgsmodell der dualen Berufsbildung. Seit 38 Jahren arbeitet er für den Uzwiller Technologiekonzern. Stehen geblieben ist er in dieser Zeit aber nie: Immer wieder konnte Oswald neue Aufgaben übernehmen und Verantwortung tragen für praktisch alle Schritte in der Prozesskette des Unternehmens. 2006 übernahm er in der Konzernleitung die gruppenübergreifende Personalverantwortung. In dieser Zeit ist Bühler kräftig gewachsen: Vor zehn Jahren beschäftigte Bühler weltweit rund 6500 Mitarbeitende; mittlerweile sind es 12000 Beschäftigte. Während das Wachstum vor allem in Asien stattfand, konnte der Personalbestand in der Schweiz gehalten werden.

## Gelebte Sozialpartnerschaft

Vor Kurzem passte sich das Wirkungsfeld des neuen IHK-Vizepräsidenten wieder an. Weil mittlerweile mehr als ein Drittel der Mitarbeitenden in Asien zuhause ist, hat er die Aufgabe einem indischen Kollegen übergeben. Oswald kann sein Wissen und seine Erfahrung nun für den Standort Schweiz, wichtige Veränderungsprozesse in Europa, die Entwicklung der weltweiten Berufsbildung und verschiedene Konzernaufgaben einbringen. Dazu gehört auch ein stärkeres wirtschaftspolitisches Engagement wie bei der IHK St. Gallen-Appenzell. «Diesen Einsatz

zugunsten der Rahmenbedingungen in der Schweiz haben wir in der Vergangenheit etwas vernachlässigt», sagt Oswald selbstkritisch. Er findet, dass sich die Politik zu oft in eine falsche Richtung bewegt und die Schweiz langsam droht, nur noch durchschnittlich zu sein.

Ein grosses Anliegen von Oswald ist die Pflege der Sozialpartnerschaft, wie sie in der Schweiz gelebt wird. «Das unterscheidet uns stark vom Ausland», weiss Oswald aus eigener Erfahrung, hat er doch auch immer wieder mit deutschen Gewerkschaften verhandelt. Arbeitgeber und -nehmer hätten eigentlich das gleiche Ziel, nämlich nachhaltig Arbeitsplätze anzubieten. Doch unverständlicherweise würden gewisse Gewerkschaften die Arbeitgeber eher als Gegner sehen statt gemeinsam auf die Flexibilität und die Steigerung der Marktfähigkeit der Mitarbeitenden zu setzen.

## Innovatives Ausbildungskonzept

Trotz dieser kritischen Einwände ist Christof Oswald alles andere als ein Jammerer. Seine Leidenschaft liegt in der Zukunft und sein zupackender Optimismus wird im Gespräch immer wieder spürbar. Er ist überzeugt, dass wir mit schneller Anpassungsfähigkeit und mit Innovationen aus der Schweiz die Zukunft nachhaltig und erfolgreich gestalten können und uns dies nur mit den besten Leuten gelingt. Dabei ist eine «First Class»-Ausbildung an Uni-



versitäten, Fachhochschulen und in der dualen Berufsbildung zentral. Damit erklärt sich auch sein grosses Engagement für den Berufsnachwuchs. Unter seiner Führung wurde der Auslandsaufenthalt der Lernenden von Bühler bereits 2008 mit China gestartet und anschliessend weltweit ausgebaut. Mit «Class unlimited», einer echten Innovation, können heute die Lernenden für eine bestimmte Zeit im Ausland arbeiten und gleichzeitig am Schulunterricht teilnehmen. Die Schweizer Lernenden im Ausland werden mit einem neuen didaktischen Konzept multimedial mit neuester Technologie verbunden und entwickelt. «Das hat die Attraktivität der Lehre in der Industrie deutlich gesteigert», erklärt Oswald stolz. Die Folge: Bühler erhält jedes Jahr über 400 Bewerbungen für die 75 Lehrstellen. Denn Oswald weiss: «Wir sind ein globales Unternehmen und wir brauchen global denkende und agierende Mitarbeitende.»

# KUNDENORIENTIERUNG UND KOMPETENZ:

Mit BDO sind Sie bestens beraten!

BDO AG ist Ihr kompetenter Partner für Prüfung, Treuhand und Beratung. Damit Sie sich auf Ihr Geschäft konzentrieren können, bieten wir Ihnen den nötigen Rückhalt. Regional verankert – national vernetzt: Unsere Leistung zeichnet sich durch Qualität und persönliche Kontakte aus. Informationen erhalten Sie bei den BDO Niederlassungen in Ihrer Nähe:

**BDO AG Frauenfeld** 052 728 35 00 frauenfeld@bdo.ch

**BDO AG Herisau** 071 353 35 33 herisau@bdo.ch

**BDO AG St. Gallen** 071 228 62 00 sg@bdo.ch

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

Prüfung • Treuhand • Beratung



## Seit 550 Jahren engagiert für die Ostschweizer Wirtschaft.

Die IHK St.Gallen-Appenzell ist der führende Wirtschaftsverband der Ostschweiz und ein kompetentes Dienstleistungszentrum für ihre Mitgliedunternehmen – und das schon seit langem: **2016 feiern wir unser 550-Jahr-Jubiläum.**

Werden auch Sie ein Teil dieser Geschichte. Als IHK-Mitglied erhalten Sie professionelle Exportberatung und -unterstützung, werden zu erstklassigen Veranstaltungen eingeladen und profitieren von einem grossen Beziehungsnetz an Entscheidungsträgern. Lassen Sie sich überraschen, was wir im Jubiläumsjahr Besonderes bieten.

Informationen zur IHK-Mitgliedschaft:  
[www.ihk.ch/mitgliedschaft](http://www.ihk.ch/mitgliedschaft)



# PRO4S MEMO AG, Gossau

**Aufgrund der 16-jährigen Beratungs- und Mobilisierungserfahrung hat die PRO4S MEMO AG Produkte, Werkzeuge und Methoden für die Unterstützung im Führungsalltag entwickelt. Der Kunde kann Lizenzen beziehen und die Produkte zur Förderung des unternehmerischen Denkens und Handelns im Unternehmen anwenden. Geschäftsführer David Holenstein äussert sich, weshalb die PRO4S MEMO AG der IHK St.Gallen-Appenzell beigetreten ist.**

## Wie haben Sie die IHK St.Gallen-Appenzell bisher – aus Aussenperspektive – wahrgenommen?

Die IHK St.Gallen-Appenzell ist führender Wirtschaftsverband, welcher Unternehmen in der Ostschweiz vernetzt, sie unterstützt und sich politisch für die KMU einsetzt. Eine gute Plattform, um sich mit Ostschweizer KMUs zu vernetzen.

## Was waren die Gründe für einen Beitritt?

Ich als junger Geschäftsführer freue mich auf spannende Begegnungen mit Ostschweizer Unternehmern und die Vergrößerung meines Netzwerkes. Die Eventplattform der IHK mit

ihren viel gelobten Events bieten eine perfekte Gelegenheit dazu.

## Und welche konkreten Hoffnungen haben Sie in Bezug auf Ihre IHK-Mitgliedschaft?

Knüpfen von neuen Kontakten, Erfahrungsaustausch mit andern Mitgliedern und das Bekanntmachen unserer Firma und deren Produkte.

## In welchen Bereichen wünschen Sie sich künftig ein starkes Engagement der IHK?

Uns ist es wichtig, dass das unternehmerische Denken und Handeln im Ostschweizer Unter-

nehmertum gefördert und gefordert wird. Wir selbst leisten dazu mit der «5. Landessprache» des RUZ (die gemeinsame Unternehmenssprache im Raiffeisen Unternehmerzentrum) einen Beitrag. Zudem wünschen wir uns ein stärkeres politisches Engagement für die Ostschweizer KMUs.

## Welche Neuerungen stehen in Ihrem Unternehmen aktuell an?

Die PRO4S MEMO AG hat im letzten Jahr eine eigene App «PRO4S Connect» entwickelt, mit welcher die Führungsarbeit enorm erleichtert sowie die interne Vernetzung und Zusammenarbeit gefördert werden kann. Nach einer intensiveren Testphase steht nun die Markteinführung im Fokus unserer momentanen Tätigkeit.

## Neue Mitglieder der IHK

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

**AdCubum AG, St.Gallen;** Entwicklung und Wartung von adcubum SYRIUS, die Standardsoftware für Kranken-, Unfall- und Sachversicherer

**Afimo AG, Flawil;** Durchführung von Immobiliengeschäften

**AFP Küchen AG, St.Gallen;** Herstellung und Vertrieb von Holz- und Stahlküchen

**Agentur für Emotion GmbH, Flawil;** Organisation von Kundenevents, Firmenjubiläen, Teamevents, Generalversammlung

**Akustik und Wandsysteme AG, Degersheim;** Entwicklung, Design, Herstellung und Vertrieb von Trennwandsystemen und Büroausstattungen sowie Durchführung von Planung und Organisation

**Alea iacta digital gmbh, St.Gallen;** Erbringung von Dienstleistungen im Bereich online und mobile Kommunikation

**Alobis AG, Buchs;** Entwicklung, Design, Herstellung von dekorativen LED-Leuchten

**Arkitektura SFA GmbH, St.Gallen;** Architektur- und Ingenieurleistungen, Import von Automobilen und deren Restauration im In- und Ausland

**Calorifer AG, Flawil;** Fabrikation wärmetechnischer Apparate

**ConVacc AG, Flawil;** Vertrieb und Service von zentralen Vakuum-Systemen

**Deinsound.ch, St.Gallen;** Vermietung von Eventtechnik, Ton und Licht

**Dallmayr Automaten-Service (Ticino) SA, Horn;** Dienstleister im Bereich Betriebsverpflegung

**Knowhow Transfer Org, Wil;** Asienberatung für KMUs

**Logodress GmbH, Henau;** Vom T-Shirt bis zur Teamausstattung und Merchandising

**Musikzentrale.ch Hafner, Rorschach;** Vermittlung von Bands und Künstlern, Organisation von Events, Vermietung

**Pro4S Memo AG, Gossau;** Vertrieb und Handel mit Mobilisierungsprodukten, Beratungen

**RemCal AG, Flawil;** Vertrieb und Service von Fernwärmestationen

**Tom Logistic AG, Degersheim;** Erbringung von Logistik- und Montageleistungen für die Gesellschaften der Lienhard Office Group sowie für Dritte

### «Jakob Schlaepfer» geht mit Forster Rohner in die Zukunft

Jakob Schlaepfer, einer der bekanntesten Hersteller von innovativen Textilien für Mode und Innendekoration, wird neu Teil der St. Galler Forster-Rohner-Gruppe, die damit ihr Portfolio an Unternehmen und Marken ideal ergänzt. Mit dem Kauf der traditionsreichen Marke, die bisher der ebenfalls in St. Gallen tätigen Filtex AG gehörte, werden Schlaepfer-Kreativchef Martin Leuthold und sämtliche Mitarbeitende übernommen.

«Wir freuen uns, dass wir für unsere Marke Jakob Schlaepfer den bestmöglichen Partner hier in St. Gallen gefunden haben», freut sich Silvan Wildhaber, CEO der Filtex AG, die seit 1997 Inhaberin der Jakob Schlaepfer war. Für die Filtex, die im Laufe ihrer eigenen Geschichte vermehrt von der Eigen- zur Auftragsproduktion übergegangen ist, bringt der Verkauf eine Fokussierung auf ihre heutigen Kernkompetenzen.

Emanuel Forster und Caroline Forster, Co-CEOs der Forster Rohner Gruppe, sehen die Jakob Schlaepfer als ideale Ergänzung der Gruppe, zu der die Marken und Unternehmen Forster Willi, Forster Rohner, Inter-Spitzen und Forster Rohner Textile Innovations gehören: «Wir freuen uns, dass wir diese starke und attraktive Marke in unsere Firmengruppe aufnehmen und damit unser Gesamtangebot weiter differenzieren und noch umfassender gestalten.» Während etwa Forster Willi im hochmodischen Stickereidesign zu den weltweit gefragtesten Herstellern gehört, hat Jakob Schlaepfer in den letzten Jahrzehnten Techniken und Kreationselemente entwickelt, die nur zum Teil mit den klassischen Stickverfahren (etwa im Bereich Pailletten, Druck und Laser) gefertigt sind und in den Luxusmärkten eine hohes Mass an Alleinstellung geniessen.

### TWINT als Bezahlsystem bei Leomat-Verpflegungsautomaten

Getränke- und Snackautomaten gehören längst zur Grundausstattung von öffentlichen Einrichtungen oder in Pausenräumen von Firmen. Die Leomat AG ist der einzige Anbieter, der Verkaufsautomaten selber in der Schweiz entwickelt und herstellt. Nun hat das Tübacher Unternehmen diese auch mit TWINT, dem neuen bargeldlosen Bezahlsystem der

gleichnamigen PostFinance-Tochterfirma, ausgerüstet. Damit ist Leomat das erste Unternehmen, das das Bezahlen per Mobile-App an Automaten anbietet. «Voraussetzung für die Abwicklung der Bezahlung über TWINT ist eine Internetverbindung. Die Verkaufsautomaten mussten dafür entsprechend ausgerüstet werden», erklärt Daniel Büchel, Geschäftsführer von Leomat. «Zudem wurde eigens eine Hardware entwickelt, welche die Kommunikation zwischen den Automaten, dem TWINT Beacon und dem TWINT System regelt.» TWINT bei Verpflegungsautomaten mache Sinn, denn oft fehle das passende Kleingeld für ein Getränk oder einen Snack, wenn man vor einem Automaten steht.

### Oberwaid gewinnt Culinarium-Krone 2016

Die Oberwaid Kurhotel und Privatklinik am St. Galler Stadtrand verbindet Gesundheit und Genuss und setzt auf Regionalität. Dies hat sich nun ausbezahlt: Der Verein Culinarium hat an ihrer 12. Genussakademie den neuen Culinarium-König Gastronomie auserkoren: Sepp Herger und sein Team vom Kurhotel Oberwaid erhielt die Auszeichnung, weil die Oberwaid «in kürzester Zeit die Philosophie vom Genuss aus der Region verinnerlicht hat und sie mit unermüdlicher Energie und vitalen Ideen erweitert und populär macht.»

Der Innerrhoder Herger liess sich von der Vorgeschichte der Oberwaid inspirieren und baut auf der Klosterküche der Baldegger Schwestern auf. So wird in der Oberwaid-Küche gezielt auf die positive Wirkung von Produkten gesetzt. Das Resultat ist eine Küche, die Herger «smart cuisine» nennt und die alle drei Aspekte des Menschen satt machen soll: Körper, Geist und Seele.



### Getränkedosen aus Widnau

Rexam, einer der weltweit führenden Hersteller von Getränkedosen, hat am 25. November sein erstes Getränkedosenwerk in der Schweiz offiziell eröffnet. In der neuen Produktionsstätte in Widnau werden ab sofort verschiedene Grössen an Dosen produziert, um die weltweit steigende Nachfrage nach Energydrinks zu decken. Bei voller Auslastung werden jährlich bis zu 2,2 Milliarden Dosen vom Band laufen. Gestartet wird mit einer Produktionslinie, zwei weitere werden folgen. Die komplette Bauzeit beträgt 30 Monate, die Investitionssumme beläuft sich auf insgesamt 115 Millionen Britische Pfund über einen Zeitraum von drei Jahren. Das neue Werk von Rexam steht Wand an Wand zum Abfüllbetrieb der Rauch Trading AG. Dieses sogenannte «Wall-to-Wall»-Konzept erlaubt es, die Getränkedosen auf einem Förderband direkt zur Abfüllung zu transportieren. Dadurch werden Transportkosten, regionales Verkehrsaufkommen und CO2-Emissionen signifikant reduziert.

### ASGA: Gesamtperformance trotz Tiefzinsumfeld gehalten

Das schwierige Anlagejahr 2015 ging auch an der ASGA nicht spurlos vorbei. Die Auswirkungen des Tiefzinsumfeldes drückten auf die Gesamtperformance. Mit 0.61 % lag diese immer noch im vorderen Drittel der vergleichbaren Pensionskassen. Auch der Deckungsgrad blieb mit 110.9 % relativ stabil. Im 53. Geschäftsjahr liegt die Bilanzsumme der ASGA Pensionskasse bei 12.37 Mia. Franken. Wie bereits im Vorjahr konnten die Altersguthaben der aktiv Versicherten über dem BVG-Mindestzinssatz, das heisst mit 2.5 % statt mit 1.75 % verzinst werden. Zu diesem positiven Ergebnis trägt unter anderem die vorteilhafte Versichertenstruktur sowie das kontinuierliche Wachstum bei. Mit 10913 Mitgliedfirmen und 87822 versicherten Personen kann ein Zuwachs von rund 6 % gegenüber dem Vorjahr verzeichnet werden. Auch das Vorsorgekapital der Aktiven und Rentner stieg um 11.8 % auf 9.6 Mia. Franken.

### Attraktive ICT-Arbeitsplätze

Im ICT-Cluster St. Gallen-Bodensee sind rund 15 000 Informatikerinnen und Informatiker in

fast 2 000 Unternehmen beschäftigt. Damit bildet die Region einen der wichtigsten und attraktivsten Schweizer ICT-Standorte. Der ICT-Cluster St. Gallen-Bodensee und seine Bedeutung sind allerdings wenig bekannt. Das will der Verein IT St. Gallen mit «IT St. Gallen rockt!» ändern und damit aktiv dem Fachkräftemangel entgegenwirken. Vor zwei Jahren gegründet, zählt der Verein heute bereits über 60 Mitglieder. «IT St. Gallen rockt!» ist offizieller ICT-Cluster der St. Gallen Bodensee Area. «Der Cluster bietet Tausende von attraktiven Stellen», hält Isabel Schorer fest, Leiterin Standortförderung der Stadt St. Gallen und Vorstandsmitglied des Vereins.

### Prix SVC Ostschweiz 2016

Am 10. März 2016 wird der Prix SVC Ostschweiz vor rund 1 000 Gästen verliehen. Im Finale stehen folgende erfolgreiche Ostschweizer KMU: Adcubum AG (St. Gallen), Berlinger & Co. AG (Ganterschwil), Compass Security Network Computing AG (Jona), Hotel Waldhaus Sils (Sils-Maria), Treff AG (Degerheim) und Wyon AG (Appenzell Steinegg). Der Swiss Venture Club (SVC) zeichnet mit dem Prix SVC Ostschweiz erfolgreiche Klein- und Mittelunternehmen (KMU) der Region aus, die durch ihre Produkte und Innovationen, ihre Firmenkultur, die Qualität der Mitarbeitenden und des Managements sowie durch einen nachhaltigen Erfolgsausweis überzeugen. Seit 2004 wird der Prix SVC Ostschweiz alle zwei Jahre vergeben, dieses Jahr also bereits zum siebten Mal.

### domus setzt bei Wohnart Späti Egli ein neues Konzept um

Den schwierigen Zeiten für die Schweizer Möbelbranche zum Trotz sieht der Geschäftsführer von domus, Marc Künzle, noch Potenzial in der Ostschweiz. Obwohl in den letzten Jahren einige Möbelhäuser in St. Gallen ihre Tore schliessen mussten, konnte sich domus Leuchten und Möbel AG mit der richtigen Strategie permanent weiterentwickeln. Per 1. April übernimmt das Fachgeschäft zusätzlich die Räumlichkeiten des renommierten Einrichtungshauses Wohnart Späti Egli. Marc Künzle ist überzeugt, die Räumlichkeiten in der Spisergasse mit einem griffigen Konzept den Marktbedürfnissen optimal anpassen zu

können. Neben dem Ladenlokal kommt auch Peter Egli inklusive Kundenstamm zu domus. Walter Späti hingegen wird sich in den wohlverdienten Ruhestand verabschieden.

Nach einer kurzen Umbauphase wird das Geschäft am 28. April 2016 wieder eröffnet. An dem zusätzlichen Standort in der Spisergasse will Marc Künzle zeigen, dass gutes Design nicht teuer sein muss. Ob einzigartiger Stuhl oder erhellende Leuchte, flauschiges Kissen oder einladender Sessel – das Sortiment dürfte für Überraschungen sorgen. Dabei wird weiterhin auf bestehende Kollektionen wie das Sortiment von «Freitag» gesetzt.

### Pflanzenbewachsene Fassade

«Gebäude sollen sich an Mensch und Natur orientieren und sich in die natürliche Umgebung einpassen» – so das Credo des Architekten der Fassade von Aepli Metallbau am Gebäude «Virchow 16» in Basel. Standort ist der Novartis Campus in Basel, Bauherr war die Novartis Pharma AG. Die Architektur stammt

vom indischen Architekten Rahul Mehrotra, RMA Architects, Mumbai (Design). Das Bauwerk erscheint aufgrund seines schnörkellosen Stils von aussen zunächst einfach, ist aber im Inneren hoch komplex. Auf Aepli Metallbau kamen deshalb hohe technische Herausforderungen zu, die teils massgeschneiderte Lösungen notwendig machten. Da der Architekt in die Ausführung des Bauwerks nicht mit eingebunden war, gab es keine Möglichkeit, im Zuge der Arbeiten Kompromisse auszuhandeln. Dies brachte einen hohen Planungsaufwand mit sich. Die begrünte Fassade war besonders komplex zu realisieren. Aepli Metallbau entwickelte dafür eigens eine vorgehängte und begehbbare Konstruktion aus Pflanzenströgen und einem Rankgerüst für die Kletterpflanzen. Eine technisch anspruchsvolle Lösung: Der Abstand der 1,7 m × 1,7 m × 0,6 m grossen Pflanzenströge zur Fassade beträgt nur 80 cm und jeder wiegt 800 kg, was bei den 100 aufgehängten Exemplaren ein Gesamtgewicht 80 Tonnen bedeutet.

### Industrieverein Appenzell A.Rh. Plattform Berufsbildung

Die 3. Plattform Berufsbildung fand am 18. November 2015 mit rund 100 Teilnehmenden aus der Berufsbildung und der Schule statt. Sie stand unter dem Titel «Lernende fördern wir – Lernende fordern uns!». Workshops zu den Themen «Zeugnisdschungel – Übersicht über die Zeugnisse AI/AR/SG», «Merkmale einer attraktiven Lehrstelle» und «Die Lehre macht Karriere» standen zur Auswahl. Inputreferate dienten der Diskussion und dem Erfahrungsaustausch. Dieser Weiterbildungs-

tag wird vom Ausserrhoder Bildungsdepartement in Zusammenarbeit mit den Verbänden der Industrie, des Gewerbes und der Gesundheits- und Sozialberufe organisiert.

### Betriebe lernen einander kennen

Im Rahmen der Veranstaltungsreihe «Betriebe lernen einander kennen» fand am 9. Februar 2016 ein Anlass bei der Appenzeller Druckerei AG in Herisau statt. Er bot die Möglichkeit, die aus dem Appenzeller Medienhaus und dem Appenzeller Volksfreund hervorgegangenen Druckerei näher kennenzulernen.

### Impressum

IHKfacts – Das Wirtschaftsmagazin

**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

**Mitarbeitende dieser Ausgabe:** Dr. Frank Bodmer, Michael Götte, Daniel Meier, Dr. Kurt Weigelt

**Anzeigenverkauf:** IHK, Katia Zambelli, Telefon 071 224 10 14, katia.zambelli@ihk.ch

**Layout und Druck:** galledia ag, Burgauerstrasse 50, 9230 Flawil  
www.galledia.ch

**Auflage:** Druckauflage 8000 Exemplare

**Erscheinungen:** 4-mal jährlich, Februar, April, August, November





Datum	Veranstaltungsreihe	Veranstaltung	Ort	Zeit
<b>MÄRZ 2016</b>				
03.03.	IHK <b>academy</b>	<b>Exportseminar:</b> Swissness – ein Wettbewerbsvorteil?	IHK St. Gallen-Appenzell	16.00–18.30
07.03.– 30.05.	IHK <b>academy</b>	<b>Diplomlehrgang:</b> Exportsachbearbeiter SIHK	IHK St. Gallen-Appenzell	6 Montage
07.03.	<b>EcoOst</b>	<b>EcoOst – das Symposium:</b> Der Wunsch nach Selbständigkeit – Erfolgsrezept oder Stolperfälle für KMU?	Hotel Einstein, St. Gallen	12.00–18.00
09.03.	IHK <b>academy</b>	<b>Learn &amp; Lunch:</b> Referent: Heinrich Christen, EY St. Gallen Titel: Was heisst «erfolgreiches» Netzwerken?	IHK St. Gallen-Appenzell	10.45–13.30
15.03.	<b>EcoOst</b>	<b>EcoOst TrendFabrik:</b> Strategische Innovationen – Wie innovatives Management und neue Geschäftsmodelle KMU im Wettbewerb stärken	RUZ Fabrikstr. 7, Gossau	13.00–18.00
17.03.	IHK <b>merchants club</b>	<b>Dinnertalk:</b> Hinter den Kulissen der Schweizerischen Bodensee Schifffahrt – Im Gespräch mit Hermann Hess und Andrea Ruf	Friedrichshafnerstrasse 55, 8590 Romanshorn	17.00–21.00
22.03.	IHK <b>merchants club</b>	<b>Businesslunch:</b> Hinter den Kulissen der Rega (max. 25 Personen)	Wehrstr. 8, 9200 Gossau	12.00–13.30
23.03.	IHK <b>merchants club</b>	<b>Women-Only:</b> Perlen, Perlen, Perlen – Gäste: Domenica Bentivoglio & Sabina Revoli, La Perla Zuchtatelier, Rorschach	IHK St. Gallen-Appenzell	12.00–13.30
30.03.	IHK <b>academy</b>	<b>Exportseminar:</b> SERV-Exportrisiken	IHK St. Gallen-Appenzell	16.00–19.00
31.03.	IHK <b>merchants club</b>	<b>Stammtisch:</b> Start zur neuen Reihe Stammtisch Astrologie mit Elisabeth Keel – Sternzeichen Widder	IHK St. Gallen-Appenzell	17.00–19.00
<b>APRIL 2016</b>				
06.04.	IHK <b>academy</b>	<b>Learn &amp; Lunch:</b> Referent: Balz Zürcher, Online Consulting AG Titel: Welche 10 Tips helfen, den Verkauf erfolgreich zu digitalisieren?	IHK St. Gallen-Appenzell	10.45–13.30
07.04.	IHK <b>academy</b>	<b>Exportseminar:</b> Exportformalitäten	IHK St. Gallen-Appenzell	08.00–17.00
07.04.	IHK <b>550</b>	<b>Vortragsreihe Notenstein:</b> Regional bis global. Grundzüge der St. Galler Wirtschaftsgruppe vom Mittelalter bis ins 20. Jahrhundert 1 Teil: 14. Jahrhundert bis 17. Jahrhundert	Notenstein La Roche Privatbank AG, Bohl 17, 9000 St. Gallen	17.30–20.00
12.04.	IHK <b>merchants club</b>	<b>Business-Lunch:</b> Hinter den Kulissen der Rega (max. 25 TN)	Wehrstr. 8, 9200 Gossau	12.00–13.30
21.04.	IHK <b>550</b>	<b>Vortragsreihe Notenstein:</b> Regional bis global. Grundzüge der St. Galler Wirtschaftsgruppe vom Mittelalter bis ins 20. Jahrhundert 2. Teil: 18. Jahrhundert bis 20. Jahrhundert	Notenstein La Roche Privatbank AG, Bohl 17, 9000 St. Gallen	17.30–20.00
28.04.	IHK <b>merchants club</b>	<b>Stammtisch:</b> Astrologie – Sternzeichen Stier	IHK St. Gallen-Appenzell	17.00–19.00
<b>MAI 2016</b>				
03.05.	IHK <b>academy</b>	<b>Exportseminar:</b> Elektronische Veranlagungsverfügung eVV Import	IHK St. Gallen-Appenzell	08.30–12.00
10.05.	IHK <b>merchants club</b>	<b>Business-Lunch:</b> Hinter den Kulissen des Peoples Business Airport Altenrhein	Flugplatz Altenrhein, Thal	12.00–13.30
11.05.	IHK <b>academy</b>	<b>Learn &amp; Lunch:</b> Referent: Peter Meier, OBT AG Titel: Wie ist die neue Praxis zur Arbeitszeiterfassung mit zeige-mäsen Arbeitsbedingungen in Einklang zu bringen?	IHK St. Gallen-Appenzell	10.45–13.30
12.05.	IHK <b>academy</b>	<b>Exportseminar:</b> Freihandelsabkommen und –systeme, präferenzielle Ursprungsregeln	IHK St. Gallen-Appenzell	08.30–17.00

## VORANKÜNDIGUNG

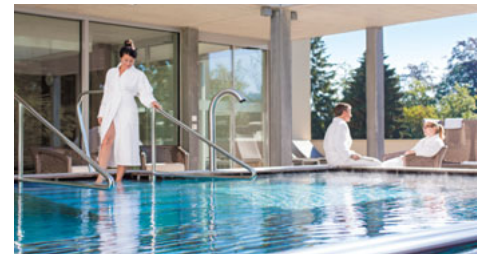
22.06.2016	<b>IHK-Jubiläums-Generalversammlung</b> mit anschliessendem Fest der Ostschweizer Wirtschaft: «Seit 550 Jahren in der Ostschweiz daheim und in der Welt zuhause»	Olma Hallen 2.1 und 3.1, St. Gallen	Ab 17.00 Uhr
21.11.2016	<b>Konjunkturforum Zukunft Ostschweiz</b>	Olma Halle 2.1, St. Gallen	17.00–19.30 Uhr



Informationen und Anmeldungen unter  
[www.ihk.ch](http://www.ihk.ch) > Veranstaltungen



**Schweizer  
Heiltradition**  
seit 1845



## Gesund bleiben – Gesund werden

Erholen, entspannen, stressgesünder leben. In der Oberwaid – Kurhotel & Privatklinik sind Sie am richtigen Ort

Beste Schweizer Heiltradition verbunden mit hochmoderner Medizin in einem einzigartigen Ambiente: Dieses Konzept hat die Oberwaid bei St. Gallen zu einem ganz besonderen Ort der Gesundheit, Heilung und Lebensfreude gemacht. Hier können Sie Körper und Seele regenerieren und Ihr Leben in gesündere Bahnen lenken, zur Ruhe, aber auch aktiv in Bewegung kommen.

Die Oberwaid-Kur bietet Ihnen kompetente medizinische Unterstützung bei der Prävention und Behandlung von Stresskrankheiten und ihren Folgen. Ein Team von Spezialisten wird Ihnen helfen, Ihre individuellen Stresssituationen zu erkennen und aktiv zu bewältigen. Darüber hinaus können Sie mit vielfältigen kreativen Angeboten Ihre Ressourcen neu entdecken und wieder erleben, was es heisst, sich wohl im eigenen Körper zu fühlen. Eine Möglichkeit, sich vom besonderen Ambiente und der medizinischen Kompetenz der Oberwaid zu überzeugen, bietet Ihnen die 4-tägige

Oberwaid-Kur zum Kennenlernen.

Was allen unseren Angeboten gemeinsam ist: Genuss wird bei uns als wichtiges Element für tiefgehende Erholung und Genesung verstanden. Die zeitlose Schönheit des Hauses, der Park mit altem Baumbestand, die gehobene Hotellerie, die besondere Gastronomie mit der SMART Cuisine und die Wellness- und Bewegungsangebote tragen zur lebendigen Atmosphäre der Oberwaid bei und stehen auch Reisenden und Besuchern aus der Region offen.

Aktuelle Angebote finden Sie unter [www.oberwaid.ch/aktuelle-angebote](http://www.oberwaid.ch/aktuelle-angebote)

**Oberwaid AG –  
Kurhotel & Privatklinik**  
Rorschacher Strasse 311  
9016 St. Gallen – Schweiz  
T +41 (0)71 282 0000  
[info@oberwaid.ch](mailto:info@oberwaid.ch)  
[www.oberwaid.ch](http://www.oberwaid.ch)

Die Oberwaid-Kur  
zum Kennenlernen –  
4 Tage Gesunde Auszeit

- 3 Übernachtungen mit SMART Cuisine-Vollpension
- Medizinischer Basis-Check-up
- Analyse des persönlichen Stressrisikos und des Umgangs mit Stressbelastungen oder Coaching zum gewählten Schwerpunkt: Schlaf, Bewegung, Ernährung, Umgang mit Medien
- 50 Min. Massage im Tau Spa
- Entspannungs- und Bewegungsangebote

**CHF 1'700 für zwei Personen**

Weitere Informationen und  
Buchung unter  
T +41 (0)71 282 0460 oder  
[reservation@oberwaid.ch](mailto:reservation@oberwaid.ch)



**OBERWAID**  
KURHOTEL & PRIVATKLINIK



showcase mit  
**Damian Lynn**

FHO Fachhochschule Ostschweiz

## Next Stop: FHS-Infotag

Samstag, 12. März 2016, von 12–17 Uhr

Wo steige ich ein? Welches Studium oder welche Weiterbildung passt zu mir? Stellen Sie sich diese Fragen, so sind Sie am FHS-Infotag richtig.

Der FHS-Infotag findet im Fachhochschulzentrum (direkt beim Hauptbahnhof) statt.

**Details und Anmeldung:** [www.fhsg.ch/infotag](http://www.fhsg.ch/infotag)

 **FHS St.Gallen**

 Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften