



SCHWERPUNKT PROTEKTIONISMUS

Wie politische Eingriffe unserer Wirtschaft schaden

SCHWERPUNKT PROTEKTIONISMUS

Was bedeutet die neue US-Politik für die Ostschweiz?

WIRTSCHAFT & POLITIK

Marcel Dobler: Digitalisierung betrifft alle

IHK facts

Das Wirtschaftsmagazin Nr. 2/2017



IHK
St.Gallen
Appenzell

Von wahren
Nussliebhabern
empfohlen

ORIGINAL MINOR
Ein Stück Glück.

Werde Fan und gewinne süsse Preise.
www.facebook.com/minor.original

MINOR
Ein Stück Glück.

säntis
der berg

Ein Hoch aufs Gipfelglück

Tagungen, Seminare, Kongresse

Verleihen Sie Ihren Tagungen, Seminaren oder Kongressen ein ganz besonderes Hochgefühl. Am besten auf dem Säntisgipfel oder auf der Schwägalp im neuen «Säntis – das Hotel».

Gerne krönen wir Ihren Event zum eindrücklichen und bleibenden Erlebnis. Und das bei jedem Wetter.

Das Säntis Event Team unterstützt Sie gerne dabei. Sönd willkommen!

saentisbahn.ch

Säntis-Schwebebahn, CH-9107 Schwägalp Säntis, +41 71 365 65 65, kontakt@saentisbahn.ch



Liebe Leserin, lieber Leser

Die politischen Risiken haben zweifellos zugenommen: Der Brexit, die Politik der neuen US-Regierung, Wahlen in Holland und Frankreich, politische Krisen in Italien und Griechenland, Terroranschläge, kriegsrische Konflikte in der Ukraine und im Mittleren Osten beherrschen die Presseschlagzeilen. In der Schweiz wird um die Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative gestritten, bei der Unternehmenssteuerreform ist ein Neuanlauf nötig und mit der Energiestrategie 2050 drohen höhere Energiepreise und Einschränkungen bei der Verfügbarkeit von Strom.

Für KMU wird die Welt damit noch komplexer. Der Zugang zu Absatzmärkten kann wegen neuer Handelsrestriktionen oder Sanktionen plötzlich eingeschränkt sein. Am Standort Schweiz droht eine Verknappung des Angebots an qualifizierten Arbeitskräften. Weitere regulatorische Eingriffe, sei es bei der Energie oder beim Aktienrecht, sind in Vorbereitung. Für eine KMU gibt es keine einfachen Antworten auf solche Herausforderungen. Handelsbeschränkungen lassen sich mit der Gründung von Niederlassungen umgehen. Diese unterliegen dann aber wieder neuen politischen Risiken in den Gastländern, welche gerade für KMU schwer zu meistern sein können.

Für die Schweizer Politik müsste das Gebot der Stunde eigentlich sein, die Komplexität nicht noch weiter zu erhöhen. In diesem volatilen internationalen Umfeld muss sich die Schweiz wieder auf einen ihrer zentralen Standortvorteile besinnen, nämlich stabile Rahmenbedingungen. Mehr Stetigkeit und Vorhersehbarkeit wären gefragt und nicht eine hektische Aktivität zur Feinsteuerung einer Vielzahl von Bereichen. Der hohe Schweizer Wohlstand kann nicht als selbstverständlich hingenommen werden, er muss gepflegt werden.



Dr. Frank Bodmer
Leiter IHK-Research



Frank Bodmer

3. St.Galler Forum für Finanzmanagement und Controlling

No risk, no fun!? Die St.Galler Fachtagung für Fach- und Führungskräfte aus Finanzmanagement und Controlling.

Freitag, 16. Juni 2017, 8.30 bis 17 Uhr.
Fachhochschulzentrum, Rosenbergstrasse 59, 9000 St.Gallen

Details und Anmeldung: www.fhsg.ch/forum-finanzen-controlling

Hauptsponsoren



Sponsoren



 **FHS St.Gallen**

 Hochschule für Angewandte Wissenschaften



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

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

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

Einfach ASGA
pensionskasse



Wie politische Eingriffe der Schweizer Wirtschaft schaden

HSG-Professor Simon Evenett zum «Global Trade Alert»

1930 als warnendes Beispiel

Ein Blick in die Vergangenheit des Protektionismus in der Ostschweiz

Der neue Wirtschafts-Nationalismus

Auch die Schweiz ist kein Musterknabe in Sachen Protektionismus

«Protektionismus ist der völlig falsche Weg»

Andreas Müller, CEO der DGS Druckguss Systeme AG, im Interview

Der (stockende) Boom des Welthandels

Die neue US-Handelspolitik und was sie für die Ostschweiz bedeutet

IHK-Cockpit – Wirtschaftskennzahlen aus der Ostschweiz

Positive Entwicklung der Exporte

«Digitalisierung betrifft alle»

Digitec-Gründer und FDP-Nationalrat Marcel Dobler im Interview

Nein zur Energie-Planwirtschaft

IHK-Vorstand empfiehlt am 21. Mai ein Nein zum Energiegesetz

«Datingplattform» für Arbeitskapazitäten

Martin Frischknecht, Mitgründer von FaberPlace, im Gespräch

17. Ostschweizer Technologiesymposium

Erhöhung der Innovationskraft – Marktchancen für KMU

Ist die Ostschweiz mehr als nur ein Phantom?

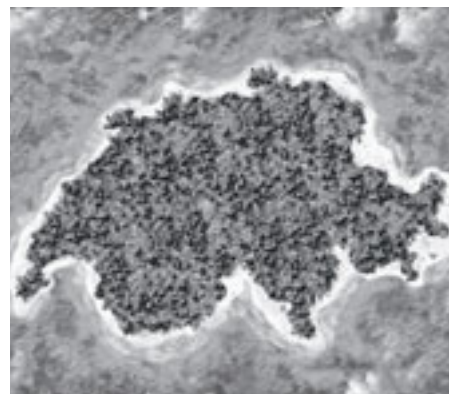
EcoOst-Arena: Neue Polit-Veranstaltung für die ganze Ostschweiz

IHK-Neumitglied

Privatbankiers Reichmuth & Co

BLITZLICHT 06

SCHWERPUNKT
PROTEKTIONISMUS 08



WIRTSCHAFT UND POLITIK 22



KNOW-HOW 30

IHK 33



AKTUELLE FIRMENNEWS 36

NETZWERK 37

AGENDA 38

St. Galler Unternehmen im Rennen um den Export Award 2017

Mit dem von Switzerland Global Enterprise (S-GE) verliehenen Export Award werden jährlich Unternehmen ausgezeichnet, die ihre Produkte oder Dienstleistungen erfolgreich im Ausland vertreiben. Dieses Jahr gehört auch wieder ein Ostschweizer Unternehmen zu den Finalisten, die den «Oscar» der Schweizer Exportindustrie unter sich ausmachen: Die Regloplas AG in St. Gallen. Das Familienunternehmen besetzt weltweit eine Nische in der Kunststoff- und Druckgussindustrie: Umweltschonende und kundenspezifisch optimierte Temperierlösungen sind die Kompetenz der Regloplas. Der Erfolg des Unternehmens gründet auf der hohen Qualität der Produkte und ausserdem auf der Fachkompetenz der Mitarbeitenden sowie dem engen Kundenkontakt. Dieser wird durch eigene Serviceorganisationen in über 50 Ländern sowie Tochtergesellschaften in Deutschland, Frankreich, den USA und China gepflegt. Wir gratulieren Regloplas-CEO Christian Eckert (Bild) zu dieser Ehre und drücken die Daumen für die Preisverleihung, die am 18. Mai 2017 im Rahmen des Aussenwirtschaftsforums in Zürich stattfinden wird.

Nebst der Regloplas sind folgende Unternehmen für den Export Award nominiert: Elite Beds SA aus Aubonne VD, iNovitas AG aus Baden-Dättwil AG, Molinari Rail AG aus Winterthur ZH und Wyssen Avalanche Control AG aus Reichenbach BE.



20 Jahre die IHK (mit-)gestaltet

Wie die Zeit doch vergeht... Nach dem 550-Jahr-Jubiläum der IHK gab es kürzlich bereits wieder ein (wenn auch deutlich kleineres) Jubiläum zu feiern: 20 Jahre Kurt Weigelt bei der IHK. Von 1997 bis 2007 wirkte er als Vorstandsmitglied und im April vor zehn Jahren trat er sein Amt als IHK-Direktor an. Lieber Kurt, herzlichen Dank für dein riesiges Engagement, deinen Ideenreichtum, deine Energie und deine Schaffenskraft zugunsten einer besseren, erfolgreicher Ostschweiz! Wir finden, du hast dich sehr gut gehalten – zum Beweis das offizielle Foto zum Amtsantritt als IHK-Direktor 2007 und ein aktuelles Bild.



Informatik studieren an der HSG?

Entsteht an der Universität St. Gallen (HSG) ein Informatik-Studiengang? Vor einem guten Jahr forderte die IHK im Rahmen des Konjunkturforums Zukunft Ostschweiz eine IT-Bildungsoffensive für die Ostschweiz. Dazu erteilte sie der HSG den Auftrag, in einer Konzept- und Machbarkeitsstudie abzuklären, ob ein neuer Studienschwerpunkt Informatik an der HSG möglich und sinnvoll wäre. Nun liegt die Studie vor.

Sie kommt zum Schluss, dass die HSG mit einem neuen Studiengang, der Informatik und Management kombiniert, ein attraktives Angebot für das digitale Zeitalter schaffen könnte. Der Ball liegt nun bei der Politik.





6. IHK-Golfturnier in Gonten

Am 16. Juni findet bereits zum 6. Mal das IHK-Golfturnier statt. In der traumhaften Naturkulisse des Alpsteins auf dem Golfplatz in Gonten wird um den Turniersieg gekämpft. Anmelden kann man sich unter www.ihk.ch/veranstaltungen.

Betriebliche Gesundheitsförderung in der Ostschweiz

Im Auftrag des Forums BGM (Betriebliches Gesundheitsmanagement Ostschweiz) hat die Fachhochschule St. Gallen eine Befragung bei 470 Betrieben in der Ostschweiz durchgeführt. Ziel war, herauszufinden, wie es um die betriebliche Gesundheitsförderung in unserer Region bestellt ist. Gemäss der Studie sind die Ostschweizer Betriebe für die Thematik sensibilisiert. Förderung und Erhalt der Gesundheit ihrer Mitarbeitenden wird klar als Aufgabe erachtet, auch wenn erst ein Fünftel der Betriebe ein Betriebliches Gesundheitsmanagement umgesetzt hat und ein weiterer Fünftel eines aufbaut. Weitere Resultate der Umfrage sind bei www.bgm-ostschweiz.ch abrufbar.

IHK-Festkleid zum Letzten

Das IHK-Festkleid kommt zum letzten Mal in diesen Spalten vor, versprochen! Nach einem Jahr des goldenen Festkleides ist die Fassadenbemalung anlässlich des 550-Jahr-Jubiläums nun definitiv Geschichte. Viele sind enttäuscht, einige sind auch froh, dass die Zeiten der goldenen Verzierung vorbei ist und die Fassade wieder die alte klassizistische Strenge ausstrahlt. Die IHK dankt den zuständigen Behörden der Stadt St. Gallen, dass das befristete Projekt trotz denkmalpflegerischen Bedenken möglich war.



IHK Business Lunch mit Pierin Vincenz

Vor gut vier Jahren war Pierin Vincenz schon einmal Gast an einem Anlass der IHK-Merchants-Club-Reihe, damals noch als oberster Raiffeisenbanker. Am 6. Juni 2017 dürfen wir den markigen Bündner, der heute unter anderem Verwaltungsratspräsident der Helvetia-Gruppe ist, bei einem Business Lunch im Geschäftssitz der IHK begrüßen.

Weitere Informationen:



Der «Global Trade Alert» zeigt die protektionistischen Massnahmen der EU gegenüber der Schweiz auf

Wie politische Eingriffe der Wirtschaft schaden



Prof. Simon J. Evenett
Professor für internationalen Handel und wirtschaftliche Entwicklung, Universität St. Gallen, Koordinator der Datenbank «Global Trade Alert»

Die Bilateralen Verträge regeln die Handelsbeziehungen zwischen der Schweiz und der EU – zumindest in der Theorie. In der Praxis zeigt sich: Angesichts der Wirtschaftskrise haben die EU-Staaten handelspolitische Massnahmen ergriffen, welche die Schweiz als kleine und offene Volkswirtschaft empfindlich treffen. Die Ostschweiz ist aufgrund ihrer geografischen Nähe und der damit verbundenen wirtschaftlichen Verflechtung mit EU-Mitgliedstaaten besonders anfällig.¹

Gegenwärtige Handelsabkommen sind zwangsläufig unvollständig und gewähren den involvierten Parteien einen Ermessensspielraum.² Dies gilt auch für die komplexen bilateralen Abkommen, welche die Handelsbeziehungen zwischen der Schweiz und der EU regeln. Der Wert eines jeden für die nationalen Handelsinteressen kritischen Abkommens hängt davon ab, inwiefern andere unterzeichnende Parteien Richtlinien implementieren. In Zeiten akuter wirtschaftlicher Anspannung und Stagnation ist die Versuchung gross, inländische Interessen über ausländische zu stellen. Krisenzeiten stellen somit eine Form von «Stresstest» für Handelsabkommen dar.

Ein Blick auf die Handelsstatistik zeigt, dass seit 2012 eine Verlangsamung des Exportwachstums der Schweiz in die EU erkennbar ist. Ein Teil dieser Verlangsamung ist der wirtschaftlichen Stagnation der EU geschuldet. Allerdings kann der in den letzten Jahren entstandene Handelsbi-

lanzüberschuss seitens der EU nicht alleine durch makroökonomische Faktoren erklärt werden. Möglicherweise haben auch die veränderten politischen Rahmenbedingungen eine zentrale Rolle gespielt. In der hier vorgestellten Studie³ werden deshalb die politischen Eingriffe – sowohl liberalisierende wie auch diskriminierende – der EU-Kommission und der Regierungen der Mitgliedsstaaten zusammengefasst und die möglichen Auswirkungen diskutiert.

Politische Eingriffe der EU

Regierungen innerhalb der EU haben, wie andernorts auch, auf die globale Wirtschaftskrise energisch mit makroökonomischen Impulsen reagiert. Diese haben sie oft mit gezielten Hilfsmassnahmen für spezifische Wirtschaftssektoren oder kriselnde Firmen verbunden. Während viele dieser Massnahmen im Lichte der Arbeitsplatzsicherung präsentiert wurden, ging es bei einigen darum, inländische Firmen auf Kosten ausländischer Konkurrenz – einschliesslich Schweizer Firmen – zu bevorzugen. Solche Massnahmen erscheinen auf den ersten Blick als wettbewerbsneutral; tatsächlich enthalten sie aber im Klein-

Global Trade Alert

Der von der Universität St. Gallen betriebene «Global Trade Alert» (GTA) sammelt Daten bezüglich angekündigten und implementierten wirtschaftspolitischen Massnahmen des Staates seit dem ersten G-20-Krisengipfel im November 2008. Die unabhängige Organisation dokumentiert (fast) alle Massnahmen, welche die relative Behandlung inländischer Wirtschaftsinteressen verglichen mit ausländischen beeinflusst. Die Datenbank ist zurzeit zweieinhalb Mal so gross wie die vergleichbare Sammlung der Welthandelsorganisation (WTO), welche sich auf eine begrenzte Anzahl spezifischer handelspolitischer Massnahmen während der Wirtschaftskrise konzentriert. Koordiniert wird der GTA von Simon J. Evenett.

1 Eine längere Version dieses Artikels wurde in der Ausgabe 3/2017 der Zeitschrift «Die Volkswirtschaft» publiziert (S. 49–51).

2 Der Autor bedankt sich bei Piotr Lukaszuk und Markus Wellstein für die Forschungsassistenz.

3 Siehe Evenett (2017), Collateral Damage: The Harm Done to Swiss Commercial Interests by EU Policies Since the Crisis Began, in «Journal Aussenwirtschaft», Nr. 67/3



gedruckten diskriminierende Bedingungen gegenüber ausländischen Firmen. So werden Unternehmen in einzelnen EU-Staaten beispielsweise verpflichtet, einen bestimmten Anteil der Wertschöpfung im Inland zu erbringen.

Da die Mitgliedstaaten keine traditionellen Grenzhindernisse erlassen durften, wurden anderweitige Eingriffe – vor allem Subventionen gegenüber defizitären Firmen – bevorzugt. Insbesondere die drei grössten Volkswirtschaften der EU, Deutschland, Grossbritannien und Frankreich, verwässerten nach dem Ausbruch der Krise die strengen EU-Vorschriften zu Hilfsprogrammen.

Verdienstvollerweise sammelte die EU-Kommission eine substantielle Anzahl an Daten zu protektionistischen Entwicklungen, welche unter anderem in die Datenbank «Global Trade Alert» (GTA) eingespielen wurden (siehe Kasten). Anhand der Informationen wurde in der hier vorgestellten Studie untersucht, inwiefern bei der EU-Kommission und bei den nationalen Regierungen eine Neigung zu handelsverzerrenden Massnahmen feststellbar ist, welche die schweizerischen Handelsinteressen wahrscheinlich oder fast sicherlich beeinträchtigen.

Schädliche Massnahmen

Seit November 2008 hat der Global Trade Alert fast 1100 Massnahmen ausländischer Regierungen dokumentiert, welche schweizerische Handelsinteressen beeinträchtigen. Ihnen gegenüber stehen rund 600 für schweizerische Handelsinteressen begünstigende Massnahmen ausländischer Regierungen. Von den für die Schweiz schädlichen Massnahmen sind beinahe 900 immer noch in Kraft, was darauf hinweist, dass noch ein langer Weg zu gehen ist, um die Massnahmen zur Bekämpfung der Wirtschaftskrise aufzuheben.

Betrachtet man ausschliesslich die EU-Daten, dann haben die EU-Mitgliedstaaten und die EU-Kommission seit dem Ausbruch der Wirtschaftskrise im November 2008 aus

Schweizer Sicht insgesamt 200 schädliche und 37 begünstigende Massnahmen getroffen (siehe Tabelle). Im Oktober 2016 waren noch 151 schädliche und 23 begünstigende Massnahmen in Kraft.

Bei den schädlichen EU-Massnahmen ist zwar nur eine geringe Neigung zu typischen Grenzhindernissen ersichtlich, aber in zahlreichen Fällen haben EU-Mitgliedstaaten inländische Firmen vor drohendem Konkurs gerettet. Wir konnten mit relevanten Informationen über die betroffenen Firmen und deren Produkte aufzeigen, dass diese Rettungsaktionen in 141 Fällen Firmen betrafen, welche direkt mit einem Schweizer Exportunternehmen konkurrieren. Es gibt aufgrund der noch immer hohen Anzahl an aktiven Staatshilfen allen Grund anzunehmen, dass betroffene Schweizer Exporteure bis heute Preissenkungen, tiefere Gewinnmargen auf Exportprodukten und Kapitalerträgen in Kauf nehmen müssen.

Zusätzlich kommen Jahr für Jahr neue schädliche EU-Massnahmen hinzu (siehe Abbildungen). Ein gutes Beispiel für eine erst kürzlich von der EU-Kommission genehmigte Staatshilfe ist die im Juni 2016 veranlasste Investitionshilfe im Rahmen von 33 Mio. Euro für den deutschen Karton- und Papierhersteller Hamburger Rieger GmbH. Die Firma investiert gesamthaft gut 363 Mio. Euro in den Fabrikpark in Spremberg (Brandenburg). Die mit der Staatshilfe beabsichtigte regionale «Entwicklungshilfe» bedeutet für die direkten Wettbewerber eine Verzerrung eines ohnehin schon umkämpften Marktes. Ein möglicherweise direkt betroffenes Unternehmen ist die in der Ostschweiz beheimatete Model Holding AG mit Sitz in Weinfelden, welche dieselben Verpackungslösungen in denselben Märkten anbietet. Dieses Beispiel verdeutlicht, wie schädliche EU-Massnahmen Ostschweizer Unternehmen direkt beeinträchtigen können.

Die GTA-Datenbank dokumentiert auch die Massnahmen der Schweiz, welche die Handelsinteressen der EU beein-

Für die Schweiz schädliche EU-Massnahmen (November 2008 bis Oktober 2016)				
Politische Eingriffe	Schädliche implementierte Massnahmen		Begünstigende implementierte Massnahmen	
	Total	Weiterhin in Kraft	Total	Weiterhin in Kraft
Staatshilfen	141	101	0	0
Handelsfinanzierung	13	13	0	0
Exportanreize	10	8	0	0
Importtarife	6	4	9	5
Investitionsmassnahmen	6	6	3	3
Importquoten	5	2	7	2
Nicht-tarifäre Hindernisse	5	4	3	2
Andere	14	13	15	11
Total	200	151	37	23

Quelle: Global Trade Alert (2016)

BRIDGING EUROPE AND ASIA.

Along the Silk Road.



We are where you are.



Gebrüder Weiss ist Ihr Partner für ganzheitliche Logistiklösungen – von Europa bis Asien. Wir bringen Ihre Produkte effizient in Ihre Zielmärkte. Mit zahlreichen eigenen Standorten entlang der historischen Seidenstrasse verbinden wir regionales Know-how mit höchsten Qualitätsstandards. Wohin dürfen wir für Sie unterwegs sein? www.gw-world.com/silkroad

Gebrüder Weiss 
Transport und Logistik

ZURÜCKGESTRICHEN

FRISCH

MALEN KOSTGELD .CH



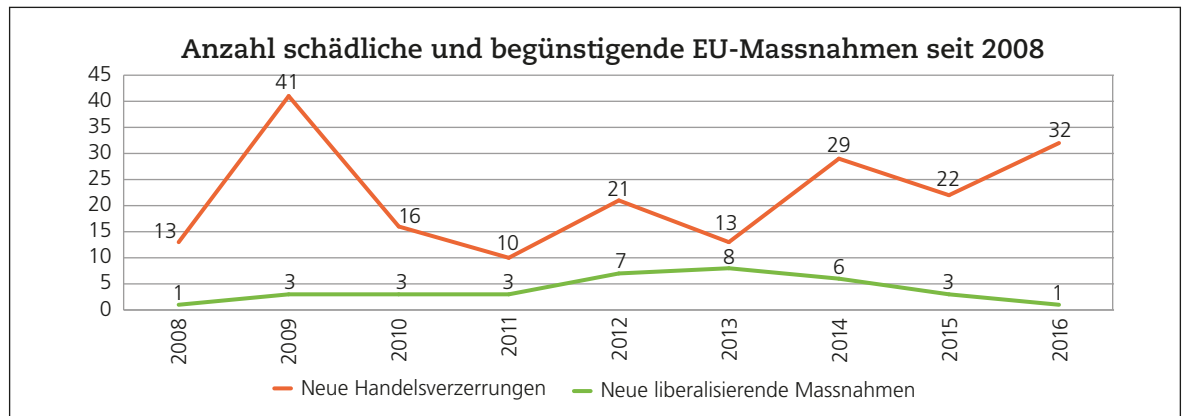
Im Dorf Appenzell, direkt am Fusse des Alpsteins, braut die Familie Locher ein ganz besonderes Bier.

Mehr Informationen finden Sie unter www.appenzellerbier.ch

Appenzeller Bier
Offizieller Partner von
Schweiz Tourismus



Schweiz.
ganz natürlich.



trächtigen. Seit November 2008 hat die Schweiz in 13 Fällen höchst wahrscheinlich EU-Handelsinteressen beeinträchtigt, insbesondere bei landwirtschaftlichen Anliegen und Fragen zur Wirtschaftsmigration. Im Vergleich mit den schädlichen Massnahmen der EU nehmen sich die Schritte der Schweiz jedoch bescheiden aus.

Schweiz als kleine und offene Volkswirtschaft stark betroffen

Wie wirken sich diese Beobachtungen auf die Effektivität der Wirtschaftsabkommen zwischen der Schweiz und der EU aus? Haben die Abkommen den «Stresstest» der Wirtschaftskrise überstanden?

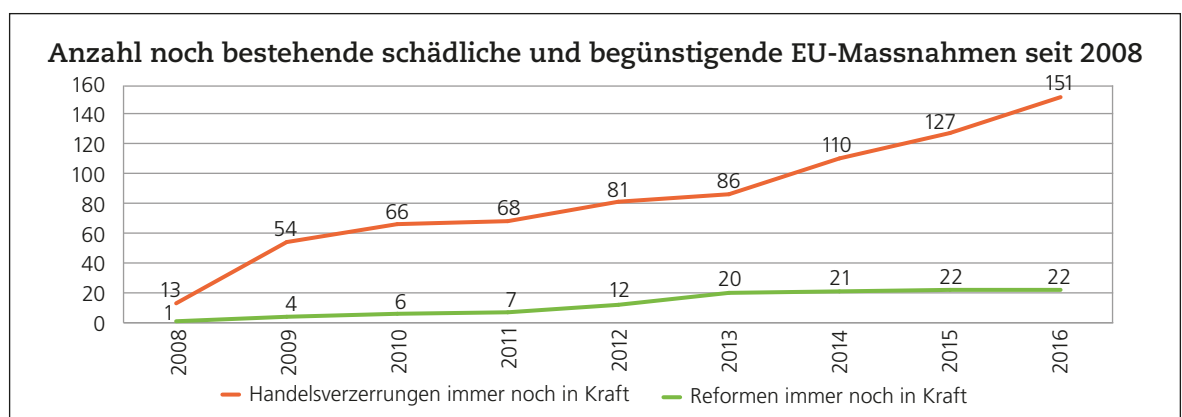
Dass die bilateralen Abkommen ihre Wirkung durchwegs verfehlt haben, kann aufgrund der Beobachtungen natürlich nicht behauptet werden. Dennoch gibt es Vermutungen, die in diese Richtung zeigen: Erstens widerspricht die Behauptung, die bilateralen Abkommen hätten die schweizerischen Handelsinteressen während der Wirtschaftskrise vor dem EU-Protektionismus geschützt, eindeutig den dokumentierten Daten. Dies soll nicht implizieren, dass die EU-Massnahmen gezielt gegen die Schweiz gerichtet wurden – vielmehr waren die schweizerischen Interessen als Folge von wirtschaftspolitischen Eingriffen seitens der EU betroffen. So zeigt die vorlie-

gende Studie, dass Nachbarstaaten, wie beispielsweise Deutschland, zahlreiche Unternehmungen subventioniert haben, die direkt mit Ostschweizer Unternehmungen konkurrieren.

Zweitens ist bemerkenswert, dass die meisten Handelsverzerrungen aus Subventionen und Staatshilfen resultierten. Denn bis anhin war die EU stolz auf ihren Ruf als Hardliner bezüglich Staatshilfen. Die Ergebnisse dieser Arbeit – und diejenigen anderer Wissenschaftler – bringen Risse in dieses Bild: Gleich nach Beginn der Wirtschaftskrise hat die EU die Regeln zur Staatshilfe aufgehoben. Erst in jüngster Zeit wurde versucht, diese wieder aufzurichten.

Der Umstand, dass ein solches Regime in einer akuten wirtschaftlichen Anspannung überhaupt aufgehoben werden konnte, sagt viel über den Wert der Handelsregeln aus. In der Krise waren es die Regeln – nicht die Regierungen –, die sich beugten.

Als eine kleine und offene Volkswirtschaft ist die Schweiz auf den Zugang zu ausländischen Märkten angewiesen, und mit ihrer liberalen Handelspolitik trägt sie zum globalen Wirtschaftswachstum bei. Allerdings zeigen die Forschungsergebnisse, dass der Schutz von Freizügigkeitsabkommen letztlich von den Interessen der Unterzeichnenden in schwierigen wirtschaftlichen Situationen abhängt.



Ein Blick in die Vergangenheit des Protektionismus

1930 als warnendes Beispiel



Dr. Kurt Weigelt
Direktor IHK

Seit jeher wird der freie Handel durch politische Grenzen und häufig auch durch hausgemachte Vorschriften bedroht. Als im 18. Jahrhundert die Baumwolle die St.Galler Leinwand unter Druck setzte, wurde der Strukturwandel mit protektionistischen Massnahmen zu verhindern versucht. Nach dem Ausbruch der Wirtschaftskrise 1929 führten die USA und danach weitere Länder Zölle für ausländische Produkte ein. In der Kürze brach der Welthandel zusammen und mündete in den Zweiten Weltkrieg. Protektionismus war und ist kein erfolgsversprechendes Rezept.

Als Gallus im Jahre 612 einen Ort der Stille suchte, fand er diesen im Hochtal der Steinach. Aus der einfachen Klause am Ende der Welt entwickelte sich das Kloster, das im 9. Jahrhundert seine erste grosse Blüte erlebte. Gleichzeitig entwickelte sich rund um das Kloster ein Handels- und Wirtschaftszentrum. Als Stadt, die sich aus wirtschaftlicher Sicht an einem unmöglichen Ort befand, waren der Entwicklung jedoch Grenzen gesetzt. Überwunden wurden diese mit dem Fernhandel. Bereits 1262 tauchte ein St.Galler Kaufmann in den Büchern Genuas auf. Nicht anders als heute die Exportwirtschaft waren die Fernhändler auf sichere Verkehrswege und offene Grenzen angewiesen. Von besonderer Bedeutung für den Ostschweizer Leinwandhandel war der nach der Niederlage von Marignano abgeschlossene Friedensvertrag zwischen Frankreich und der Eidgenossenschaft. Der «Ewige Frieden» von 1516 erneuerte eine Reihe wichtiger handelspolitischer Privilegien der Eidgenossen und ihrer zugewandten Orte in der Messestadt Lyon und räumte gegenseitig den freien Handel ein. Auch wenn diese Zoll- und Steuerfreiheit immer wieder unter Druck kam, so waren es doch diese offenen Grenzen, die bis ins 18. Jahrhundert den Wohlstand der Ostschweizer sicherten.

Versuch, den Strukturwandel zu verhindern

Seit jeher wird der freie Handel nicht nur durch politische Grenzen bedroht. Immer waren es auch hausgemachte Vorschriften, die den Warenverkehr behinderten. Als im

18. Jahrhundert die Baumwolle die St.Galler Leinwand unter Druck setzte, versuchte der Rat der Stadt St.Gallen den Strukturwandel mit politischen Massnahmen zu verhindern. Man setzte alles daran, abgesichert von äusserer Konkurrenz arbeiten zu können. Die ersten Unternehmer, die im Baumwollgewerbe fabrizierten, zwang man, der Zunft der Leinwandweber beizutreten. Um Baumwollartikel künstlich zu verteuern, wurden diese mit den für die Leinwandproduktion üblichen Abgaben belastet. Als der Rat im Februar 1785 eine neue, zunftfreundliche und protektionistische «Zoll-Tabelle» bekanntgab, verfasste das Kaufmännische Direktorium, die Vorgänger-Organisation der IHK St.Gallen-Appenzell, eine für die damalige Zeit revolutionäre und auch heute noch wegweisende Stellungnahme: «Es ist ein allgemeiner und unwidersprechlicher kaufmännischer Grundsatz: Je weniger der Handel an einem Ort durch Gesetze und Einschränkungen behindert wird, je grösser der Zusammenfluss von Waren und die Anzahl der Käufer und Verkäufer ist, desto blühender wird auch der Handel selbst sein.»

Die Stickereiblüte und der US-Markt

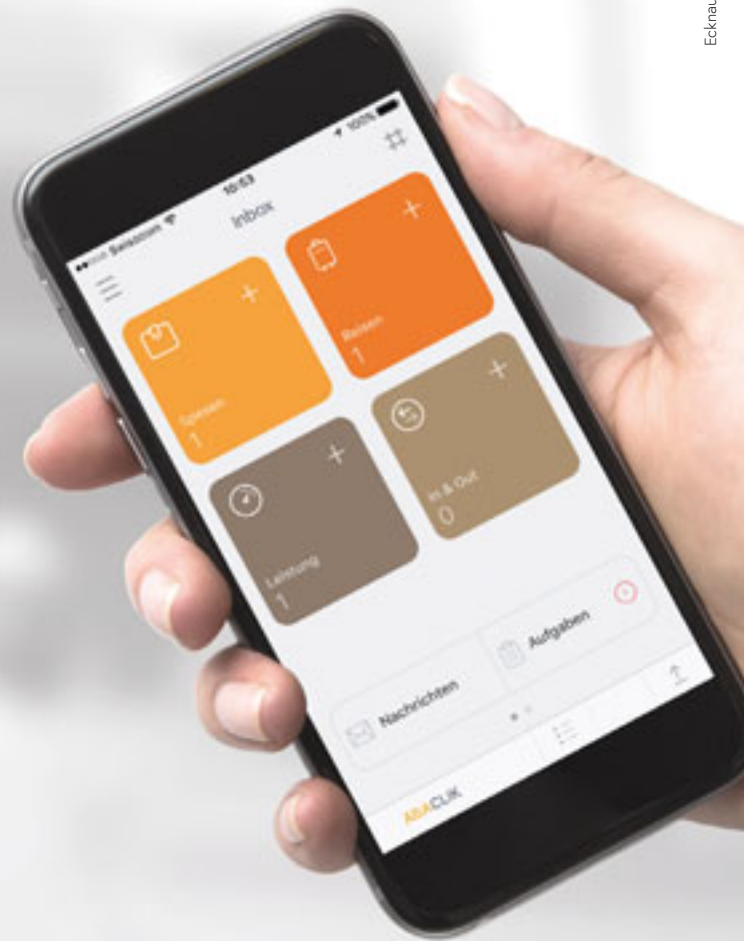
Trotz politischer Abwehrmassnahmen liess sich der Strukturwandel an den Stadtmauern nicht aufhalten. Die Handstickerei entwickelte sich rasch und beschäftigte bald einmal Zehntausende von Heimarbeiterinnen. Nach 1865, also rund hundert Jahre später, löste die Verbesserung der Handstickmaschine und die Erfindung der Schifflistick-

maschine einen kometenhaften Aufstieg der St. Galler Stickerei aus. Sie wurde vorübergehend zum wichtigsten Exportprodukt und die Ostschweiz zu einer der wohlhabendsten Regionen der Schweiz. Von entscheidender Bedeutung war dabei die nach dem Ende des amerikanischen Bürgerkrieges einsetzende Freihandelspolitik. Die Ostschweiz internationalisierte sich im wahrsten Sinne des Wortes. Amerika und die Commonwealth-Staaten waren die wichtigsten Exportländer. Amerikanische Firmen besaßen in St.Gallen eigene Niederlassungen. Die Geschäftshäuser aus jener Zeit heissen «Atlantic», «Oceanic» und «Washington». Wer nach dem Lehrabschluss als Sohn eines Geschäftsmanns Gelegenheit hatte, ein Praktikum im Ausland anzuschliessen, bevorzugte Paris, London oder New York. Für heimkehrende «Yankees» gehörte es zum guten Ton, Englisch mit einem leicht näl-selnden amerikanischen Akzent zu sprechen.

Amerikanischer Protektionismus

Dieser Höhenflug endete mit dem Ausbruch des Ersten Weltkriegs. Die Nachfrage nach Luxusprodukten brach schlagartig ein, die Freihandelszonen existierten faktisch nicht mehr. Nach Ende des Krieges liess der Wiederaufbau in den Kriegsländern die Nachfrage kurzfristig wieder steigern, viele hofften auf Besserung. Die im Herbst 1929 ausbrechende allgemeine Wirtschaftskrise machte aber diese Hoffnungen schlagartig zunichte. Am 17. Juni 1930 trat in den USA der Smoot-Hawley Tariff Act in Kraft. Mit diesem wollte der damalige Präsidentschaftskandidat Herbert Hoover die amerikanischen Farmer vor ausländischer Konkurrenz schützen. Tatsächlich war der Gesetzesentwurf zunächst auf die Landwirtschaft ausgerichtet. Doch zum Schluss wurden die US-amerikanischen Zölle für über 20 000 Produkte auf bis zu 60 % angehoben. Selbst eine Petition von mehr als 1000 Wissenschaftlern, das Vorhaben zu stoppen, half nichts. Der siegreiche Hoover setzte sein Wahlversprechen um. Andere Länder zogen nach. Binnen weniger Monate brach der Welthandel zusammen. Von 1930 bis 1933 ging er um zwei Drittel zurück. Auf der Strecke blieb auch die St.Galler Stickereiindustrie. Im Vergleich zu den Spitzenjahren vor dem Ersten Weltkrieg verlor die Branche neunzig Prozent ihrer Arbeitsplätze. Der Zollschutz löste kein einziges wirtschaftliches Problem. Er führte jedoch direkt in den Zweiten Weltkrieg. Protektionismus und Nationalismus gehen Hand in Hand.

Quellen: Ehrenzeller, Ernst: Geschichte der Stadt St.Gallen.
VGS Verlagsgemeinschaft St.Gallen, 1988
Focus online: Warnendes Beispiel 1930



ABACLİK
by Abacus

Smartphone App AbaCliK Arbeitszeiten und Spesen mobil erfassen

Sammeln Sie mit der Smartphone App AbaCliK Informationen aller Art. Synchronisieren Sie sämtliche Daten mit der Abacus Business Software:

- Präsenz- oder Arbeitszeiten
- Leistungen, Spesen
- Persönliche Daten, Ferientage oder Absenzen (ESS)

Jetzt kostenlos installieren
www.abacliik.ch

 **ABACUS**
Business Software

Auch in der Schweizer Politik gilt immer häufiger «Switzerland first»

Der neue Wirtschafts-Nationalismus



Robert Stadler
Leiter Kommunikation /
Stv. Direktor IHK

Die Schweiz ist eines der am stärksten globalisierten Länder der Welt und verdankt ihren Wohlstand zu einem grossen Teil ihrer Offenheit und dem internationalen Handel. Trotzdem ist auch die Schweiz kein Musterknabe in Sachen protektionistischer Massnahmen. Einige Beispiele von der Landwirtschaft über das Kabotageverbot bis zur kürzlich beschlossenen Netzsperr für Online-Glücksspiele.

Eigentlich ist es paradox: Als kleine Volkswirtschaft ist die Schweiz äusserst abhängig vom Ausland. Sie verdankt ihren Wohlstand zu einem grossen Teil ihrer Offenheit. Der harte Wind des internationalen Umfelds stählt die Schweizer Wirtschaft und macht sie fitter. Der Globalisierungsindex der KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH setzt die Schweiz auf den weltweit fünften Platz. Und trotzdem: Die Protektionismus-Welle hat die Schweiz genauso erfasst wie andere Industriestaaten, «America first» lässt grüssen. In vielen Bereichen reguliert und subventioniert auch in der Schweiz der Staat, sodass ausländische Anbieter benachteiligt werden. Ein Spiel, das auf kurze Frist bequem sein mag – mittel- und langfristig wird aber die Wettbewerbsfähigkeit leiden.

Landwirtschaft / Ernährungssouveränität

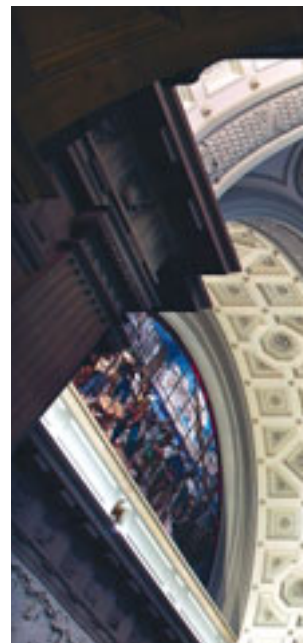
Die Welthandelsorganisation WTO veröffentlicht alle paar Jahre eine Analyse der Schweizer Handelspolitik, letztmals 2013. In der Kritik stand dabei der Protektionismus in der Landwirtschaft. Die Schweizer Einfuhrzölle betragen im Durchschnitt 2,3 % für nichtlandwirtschaftliche Güter und 31,9 % für Agrarprodukte – in der Milchbranche lagen die durchschnittlichen Zölle sogar bei über 100 %, mit Spitzenwerten bis 1295 %.

Mit der «Initiative für Ernährungssicherheit» des Schweizer Bauernverbandes erlebte eine längst vergangene geglaubte Réduit-Rhetorik ihre Wiederauferstehung. Die Initiative, welche die Versorgung mit Lebensmitteln aus einheimischer Produktion stärken will, wurde zwar mittlerweile zugunsten eines (eher symbolischen) Gegenvorschlages zurückgezogen. Ähnlich gelagerte Initiativen –

«Ernährungssouveränität» der Westschweizer Bauerngewerkschaft Uniterre oder die «Fair-Food-Initiative» der Grünen – wollen noch weitergehen. Das Ziel bleibt aber das Gleiche: Heimatschutz statt Wettbewerb.

Kabotageverbot

Fernbuslinien werden immer beliebter im grenznahen Reiseverkehr. So fährt zum Beispiel der deutsche Anbieter FlixBus drei- bis viermal täglich von St. Gallen nach München. Doch das sogenannte Kabotageverbot ist im Landesverkehrsabkommen mit der EU geregelt und schränkt



«Switzerland first»: Die Kuppel im Innern des Bundeshauses.



die Angebotspalette deutlich ein, um Schweizer Transportanbieter und den öffentlichen Verkehr zu schützen. So dürfen keine Transporte (egal ob Personen oder Güter) von einem ausländischen Anbieter von einem zu einem anderen Ort innerhalb der Schweiz erfolgen. Wer also von Zürich im Bus Richtung Frankfurt fährt, darf nicht schon beim Zwischenhalt am Basler Bahnhof aussteigen, sondern frühestens beim Halt Basler Euroairport, der auf französischem Gebiet liegt.

Medialer Service public

Heute bezahlen die Schweizerinnen und Schweizer jährlich gut 1,2 Milliarden Franken für das nationale Rundfunksystem. 95% davon fließen zur SRG, die übrigen Brösamen werden auf die privaten Radio- und TV-Stationen verteilt. Die SRG erhält aber nicht nur die bisher von der Billag eingezogene Radio- und Fernsehgebühr, sondern kann ihre Marktmacht auf Kosten der privaten Anbieter beim Verkauf von Werbeplätzen ausspielen.

Doch das ist nicht genug: Um den Abfluss von Werbegeldern ins Ausland einzuschränken, wurde die Werbevermarktungsfirma Admeira gegründet – ein Joint Venture zwischen SRG, Swisscom und Ringier. Eine problematische Verquickung von Privatwirtschaft und Staat, welche alternative private Anbieter benachteiligt.

Netzsperrungen bei Glücksspielen

Der Heimatschutz hat auch kürzlich beim Geldspielgesetz zugeschlagen (siehe auch Interview mit Marcel Dobler in diesem Heft). Mit dem neuen Gesetz wird erstmals in der Schweiz eine Netzsperrung eingeführt. Diese führt dazu, dass der Zugriff auf Angebote ausländischer Online-Casi-

nos blockiert wird. Vordergründig sollen damit Spielsüchtige geschützt werden. Viel eher gilt der Schutz aber den einheimischen Anbietern von Glücksspielen.

Dies ist mehrfach problematisch. Es ist ein Eingriff in die Wirtschaftsfreiheit, eine Bevormundung der Kunden und auch für die Internetanbieter mit beträchtlichem Aufwand verbunden. Denn diese werden verpflichtet, ihre Kunden daran zu hindern, auf Geldspiel-Sites zu gelangen. Es ist zudem zu befürchten, dass der Entscheid einen Dammbruch darstellt: Ähnliche Netzsperrungen könnten auch in anderen Bereichen eingeführt werden, zum Beispiel bei urheberrechtlich geschützten Inhalten wie Musik oder Filmen.

Energiewende

Dass der Nationalismus auch von links-grüner Seite propagiert wird, zeigt sich nicht nur bei Ernährungs- und Arbeitsmarktthemen, sondern auch bei der Energiestrategie 2050. Eines der Hauptargumente der Befürworter des Energiegesetzes ist die Selbstversorgung. Die Schweiz dürfe nicht von ausländischer Stromproduktion abhängig sein. Dies ungeachtet der Tatsache, dass die Schweiz ihren Strombedarf nach Abschaltung der Kernkraftwerke auch bei verstärkter Förderung von erneuerbaren Energiequellen nicht mehr selbst decken kann. Wind- und Solarkraftwerke liefern nur unregelmässig Strom und können insbesondere die im Winterhalbjahr entstehende Versorgungslücke nicht stopfen. Effizienter wäre es, stärker auf internationale Zusammenarbeit zu setzen: Sei es mit Importen von Solarenergie aus sonnigeren Ländern und Windenergie aus windigeren Gegenden oder aber mit Emissionshandel, sollten am Ende doch Gaskombikraftwerke gebaut werden.

Postdienstleistungen

Im Gegensatz zum Ausland werden die Postdienstleistungen in der Schweiz nur mit zaghaften Schritten liberalisiert. So verfügt die Schweizerische Post nach wie vor über das Monopol für die Zustellung von Briefen bis 50 Gramm. Private Anbieter wie die in St. Gallen domizilierte Quickmail AG kritisieren dieses Restmonopol schon lange als «völlig veraltete Konstruktion».

Auch die Post-Tochter Postfinance profitiert von einer Sonderbehandlung: 2013 erhielt sie eine Banklizenz «light» und kann damit freier auf dem Markt agieren. Gleichzeitig profitiert Postfinance von einer impliziten Staatsgarantie.

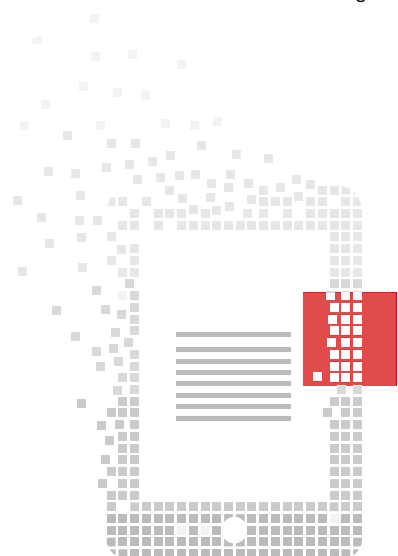
Schutz mindert Wettbewerbsfähigkeit

Die Beispiele zeigen: Die Bereiche, die unter Staatsschutz stehen und der privaten Initiative weitgehend entzogen sind, mögen aus einer verklärten Schweizer Sicht vielleicht gute Ergebnisse liefern. Nur kümmert das ausserhalb unserer Landesgrenzen niemanden, weil so international jede Wettbewerbsfähigkeit fehlt.



CAVELTI.

medien. digital und gedruckt.



digitales magazin.
interaktiv und leserfreundlich.

www.cavelti.ch

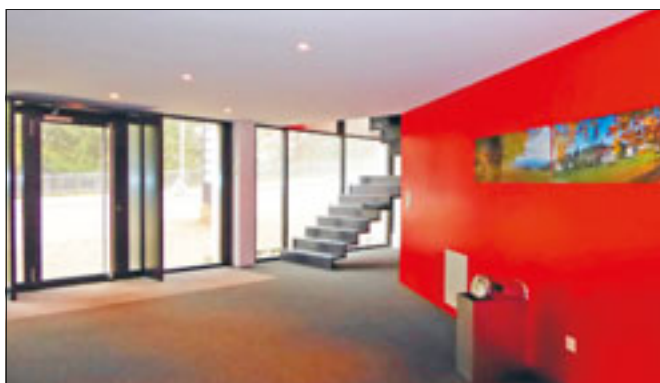


Funk CyberSecure
Schutz vor digitalen Risiken



Versicherungsmanagement,
Vorsorge, Risikomanagement

www.funk-gruppe.ch



320 M² FÜR IHREN ERFOLG AN ZENTRALER LAGE

Büro- | Gewerberäume | Theorielokal | Atelier | Praxis

In der repräsentativen und neuen Geschäftsliegenschaft im Zentrum von Herisau bieten wir zum Verkauf | zur Miete:

- Ladenlokal | Büro- | Praxis- | Schulungsräume
- zur individuellen Nutzung für Ihren Erfolg
- moderner Innenausbau | lichtdurchflutete Räume
- grosszügiger Gewerbegrundriss
- flexible Raumeinteilung nach Ihren Wünschen
- VP CHF 1'300'000.- | Mietzins auf Anfrage

Für weitere Auskünfte stehen wir Ihnen gerne beratend zur Verfügung.

Büchler AG Immobilien-Dienstleistungen

Tel. 071 944 12 12

www.buechler-immo.ch



Büchler Immobilien-Dienstleistungen

**Wir schenken Ihnen reinen
Wein ein...**

Ein klassischer Pinot Noir oder lieber eine Spezialität wie Syrah, Merlot oder Rosé Schaumwein aus Nebbiolo-Trauben?

Besuchen Sie uns in der Vinothek in Altstätten.

Wir freuen uns auf Sie.



Weinkellerei Haubensak

Rorschacherstrasse 22

9450 Altstätten

www.haubensak-weine.ch

HAUBENSAK
Tradition. Heimat. Handwerk.

GEOINFO-Gruppe: Ein attraktiver Arbeitgeber

Wachstum dank Vielfältigkeit



Dr. Adrian Eichrodt
CEO GEOINFO-Gruppe

Die GEOINFO ist eine innovative Ostschweizer Firmengruppe. Sie ist in den Branchen IT, Vermessung, kommunaler Tiefbau und Bahnbau tätig. Die Gruppe besteht aus sieben Unternehmen an sieben Standorten und rund 160 Mitarbeitenden. Ein Schlüssel des Erfolgs liegt in der hohen Eigenverantwortung in Kombination mit vielfältigen Berufsfeldern.

Das Fundament der GEOINFO-Gruppe bilden die hohen ethischen Werte. Das gilt für das Verhältnis zwischen den einzelnen Mitarbeitenden und den Unternehmen innerhalb der Gruppe sowie für den Umgang mit den Kunden.

Eigenverantwortung als Erfolgsmotor

In ihrer Rolle als Arbeitgeberin pflegt die GEOINFO die Vertrauenskultur und die damit verbundene Eigenverantwortung. Allen Mitarbeitenden ist bewusst, dass ihr persönliches Handeln einen wesentlichen Anteil des Erfolgs der ganzen Gruppe ausmacht.

Die Gestaltung der Arbeitszeit ist sehr flexibel: Jahresarbeitszeitmodelle, gleitende Arbeitszeiten und bedürfnisorientierte Kompensationsmöglichkeiten sowie Telearbeit sind Standard. Die Gleichstellung von Teil- und Vollzeitmitarbeitenden ist auch auf Kader-

stufe realisiert. Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist darum nicht die Ausnahme, sondern die Regel: Der Mutterschaftsurlaub liegt über dem gesetzlichen Minimum, der zweiwöchige Vaterschaftsurlaub ist seit Jahren eingeführt.

Einzigkeit durch Interdisziplinarität

Die GEOINFO ist in ganz unterschiedlichen Geschäftsfeldern tätig, welche sich gegenseitig befruchten und ergänzen. Das grosse Fachwissen der Mitarbeitenden in den verschiedenen Disziplinen, kombiniert mit der Entwicklung eigener Software-Produkte und dem Betrieb innovativer IT-Infrastrukturen, bringt immer wieder neue kreative Lösungen hervor. Dies führt zu einem einzigartigen Produktportfolio für anspruchsvolle Kunden.

Auf über 10 % der Stellen bauen junge Menschen Kompetenzen auf und werden am

Ende der Lehrzeit zu Fachleuten mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ). Zudem werden regelmässig Praktikumsstellen angeboten. Auch in der Weiterbildung ist die GEOINFO fortschrittlich. Jobrotationen gehören ebenso dazu wie die Kostenübernahme externer Weiterbildungen.

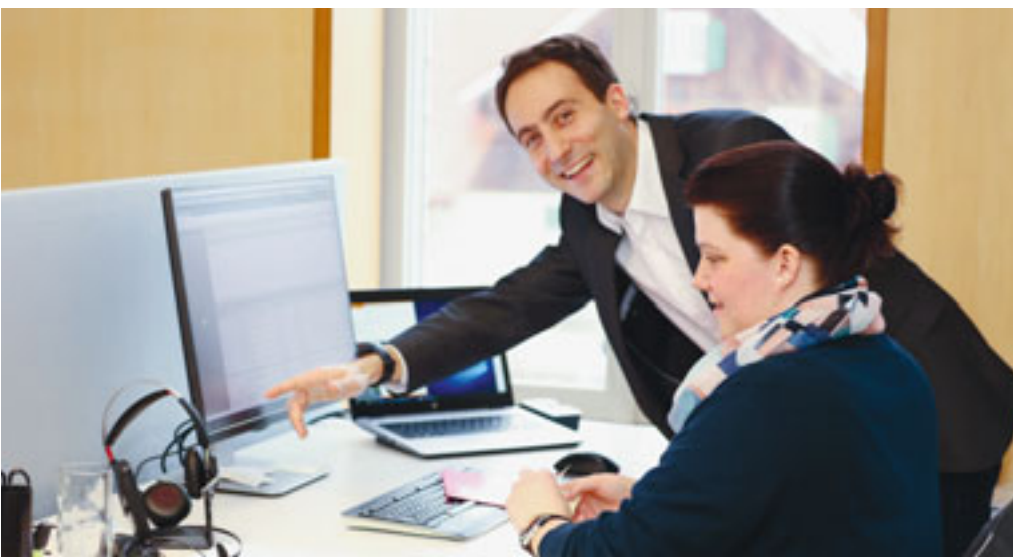
Die GEOINFO investiert in ihre Mitarbeitenden und damit in die Zukunft. Die gelebte Vertrauenskultur bedeutet gemeinsam wachsen – mit und für die Kunden.

Berufe bei der GEOINFO-Gruppe

Applikationsentwickler, Bauleiter, Betriebsökonom, Betriebswirtschaftler, Elektrotechniker, Geografen, Geomatiker, Geometer, Informatiker, Informatiktechniker, Ingenieure, Kaufleute, Kundenbetreuer, Multimediaelektroniker, Personalfachleute, Raumplaner, Softwareentwickler, Systemengineers, Techniker, Technische Kaufleute, Telematiker, Tiefbautechniker, Webdesigner, Wirtschaftsinformatiker, Zeichner.

Ausbildungsplätze bei der GEOINFO-Gruppe

Geomatiker/in EFZ Fachrichtungen amtliche Vermessung und Geoinformatik, Informatiker/in EFZ Fachrichtungen Systemtechnik und Applikationsentwicklung, Zeichner/in EFZ Fachrichtung Ingenieurbau.



Andreas Müller, CEO der DGS Druckguss Systeme AG, im Interview

«Protektionismus ist der völlig falsche Weg»

Robert Stadler
Leiter Kommunikation / Stv. Direktor IHK

Die DGS Druckguss Systeme AG produziert Leichtmetall-Komponenten für die Automobilbranche oder den Apparatebau. Ganz allgemein: Wie zufrieden sind Sie mit dem Geschäftsgang?

Andreas Müller: Wir verzeichnen als Gruppe in den letzten Jahren ein solides Wachstum aufgrund der sich fortsetzenden Trends «Globalisierung», «Leichtbau» und «CO₂-Einsparung» in der Automobilindustrie. Der Apparatebau ist jedoch rückgängig, unter anderem weil sich unsere Industriekunden zunehmend aus der Schweiz als Produktionsstandort zurückziehen. Mit Innovationen bei Materialien und der Prozessentwicklung konnten wir trotz der einsetzenden Deindustrialisierung der Schweiz auch in unserem Stammwerk in St. Gallen in den letzten Jahren mit unseren Automobilkunden ordentlich wachsen.

Der Verband der Automobilindustrie hat verlauten lassen, dass sich das bisher rasante Wachstum auf dem weltweiten Automarkt abschwächt, insbesondere wegen China. Was bedeutet das für DGS? Sie haben ja auch weitere Werke in Tschechien und in China.

Unser Standort in China ist in den letzten Jahren sogar noch stärker gewachsen als der Markt. Mit einem erwarteten Wachstum von 6 bis 7 % in den nächsten Jahren auf Basis von 23 Millionen produzierten Autos in 2016

Seit gut fünf Jahren leitet Andreas Müller die DGS Druckguss Systeme AG in St. Gallen-Winkeln. Im Gespräch erklärt der 47-jährige CEO, wie eine internationalisierte Wertschöpfungskette heute in der Automobilindustrie funktioniert oder welche Bedeutung China für DGS hat. Von den protektionistischen Tendenzen in der Politik hält er wenig, denn «nur wenn man als Land global wettbewerbsfähig bleibt, wird auch eine Produktion nachhaltig überleben können».

ist China auch bei diesem «schwächeren» Wachstum global betrachtet noch der interessanteste Automobil-Markt. Wir waren die ersten in China, die das für Premiumfahrzeuge wichtige Segment «Struktur-gussanwendungen» bedienen konnten. Mit diesem Vorsprung wollen wir weiter wachsen, auch wenn der Wettbewerbsdruck bereits stark zunimmt. Auch in China wird hohe Innovationskraft gepaart mit sehr guter Produktionsperformance und einer hohen Geschwindigkeit bei Entscheidungen und Projektumsetzungen ein Schlüssel zum Erfolg bleiben.

In Tschechien haben wir uns die letzten Jahre ebenso vom Low-Cost-Standort hin zum Hightech-Standort mit innovativen Anwendungen und hoher Wertschöpfungstiefe entwickelt. Unsere starken Prozessentwicklungs- und Projektierungsfähigkeiten in St. Gallen ermöglichten es uns, in kürzester Zeit eine erfolgreiche Struktur-gussfertigung aufzubauen. Allerdings erhöhen wir damit gleichzeitig den Wettbewerbsdruck für uns in St. Gallen. Aber unsere Devise ist: Besser wir machen das selbst, als dass wir das Feld den Wettbewerbern überlassen, die ebenso ihre Kapazitäten in Osteuropa massiv aufbauen.

Die Zeiten, in denen ein Produkt von Anfang bis zum Schluss an einem Standort gefertigt wurde, sind längst vorbei. Die Wertschöpfungsketten werden immer stärker zerlegt und in-

ternationalisiert. Was bedeutet diese Entwicklung für die DGS?

Wir sehen hier eher den Trend der Lokalisierung und der Vertiefung der Wertschöpfung, insbesondere weil die Automobilhersteller zunehmend Wertschöpfung, wie das Zusammenbauen von Baugruppen oder gar ganzen Rohkarosserien, an Lieferanten abgeben. Für uns bedeutet es, dass wir möglichst global die gleiche Technologie und Performance bieten müssen und wir eine noch höhere Wertschöpfungstiefe, wie Komponentenmontage, anbieten müssen. Die schwache Margenqualität in unserem Business zwingt uns so, einerseits möglichst nah an den Verbauwerken unserer Automobilkunden zu sein und dabei andererseits eine möglichst integrierte hohe Wertschöpfungstiefe anzubieten, um die Logistikkosten zu minimieren.

Können Sie für uns eine internationalisierte Wertschöpfungskette anhand eines konkreten Beispiels durchspielen?

Die aktuelle Mercedes C-Klasse wird in Bremen (D), Südafrika, USA und China gebaut. Insgesamt kommen so ca. 650 000 Fahrzeuge weltweit zusammen. Aus St. Gallen beliefern wir die Standorte Bremen und Südafrika mit einbaufertigen Gussteilen, die bearbeitet und vormontiert sind. Unser Standort in China beliefert das Montagewerk in Peking mit exakt gleichen Bauteilen aus den exakt gleichen Prozessen. Damit für die USA ebenso eine sta-



bile und standardisierte Fertigung für die gleichen Bauteile sichergestellt werden konnte, sind wir in Abstimmung mit Daimler eine Kooperation mit einer deutschstämmigen mexikanischen Giessereigruppe eingegangen und haben geholfen, dort die Fertigung auf dem gleichen Qualitätslevel anzufahren. Im Rahmen dieser Kooperation floss dann reichlich Know-how zwischen den Partnern.

Wenn die Zulieferteile fast von überall her auf der Welt stammen können, besteht sicher auch ein grosser Kostendruck. Wie kann ein Schweizer Unternehmen diesem Druck standhalten?

Das geht nur mit Innovationen verbunden mit höchster Produktivität und Qualität. Anhand des Beispiels der C-Klasse sehen Sie aber auch, dass man in unserem Business mit globalen Automobilherstellern Alleinstellungsmerkmale eigentlich nicht «für sich» behalten kann, da in der Regel immer eine globale Fertigung gefordert wird. Entweder man ist ein so grosses Unternehmen, dass man problemlos in allen Regionen fertigen kann, oder man erfindet sich quasi täglich neu, um immer wieder aufs Neue einen Schritt voraus zu sein. Der Wettbewerbsdruck in der Branche ist gewaltig und es fällt aufgrund der Standortkosten zunehmend schwer, mit einer Produktion aus der Schweiz dagegenzuhalten. Der Frankenkurs trägt natürlich auch nochmals einen

Teil dazu bei. Wir haben die Strategie, neue Technologien in St. Gallen zu entwickeln und schnell und hocheffizient zuerst in St. Gallen und dann mit kurzem Zeitversatz in Tschechien und China einzuführen. Das bedeutet, dass unser Wachstum künftig letztendlich vor allem im Ausland stattfinden wird.

Überall auf der Welt sind protektionistische Tendenzen spürbar. So möchte Donald Trump Importe verteuern, damit Unternehmen vermehrt in den USA produzieren. Dies könnte negative Folgen für die Schweizer Autozulieferer haben. Deutsche Autohersteller könnten mehr in den USA produzieren und auch die Zulieferer müssten verstärkt dort präsent sein. Könnte dieses Szenario für DGS aktuell werden?

Das ist letztlich schon lange vor Trump so gewesen, allerdings aufgrund des globalen Automobilmarktes, bei dem die Hersteller zunehmend auch in den Regionen produzieren, in denen sie verkaufen wollen. Dabei werden die jeweiligen Schlüssellieferanten in den Heimatländern motiviert, ebenso zu globalisieren. Dies vor allem wenn man spezifisches Know-how hat wie wir beispielsweise im Strukturguss, das in den jeweiligen Ländern (noch) nicht anderweitig von lokalen oder internationalen Lieferanten verfügbar ist. Wir haben die Form einer Kooperation gewählt,

um im Verbund mit dem Partner die gleiche Technologie in Europa, Asien und USA zu fertigen, da wir nicht in der Lage waren, parallel zu China noch eine Fabrik in den USA zu bauen. Nur Afrika wird noch über Exporte aus der Schweiz bedient, aber auch aus dieser Region wächst der Druck auf «Lokalisierung». Protektionismus ist meines Erachtens der völlig falsche Weg. Für die USA gilt das genauso wie für die Schweiz. Nur wenn man als Land global wettbewerbsfähig bleibt, wird dort auch eine Produktion nachhaltig überleben können. Von der Politik wünsche ich mir hier eine entsprechende Unterstützung, sodass die Rahmenbedingungen und die Standortfaktorkosten möglichst optimal ausgestaltet werden, um für den globalen Wettbewerb gerüstet zu bleiben.

Auch in der Schweizer Politik sind seit einigen Jahren protektionistische Tendenzen feststellbar. Wie stehen Sie zu dieser Entwicklung?

Ich halte von Protektionismus gar nichts. Die Politik sollte die Rahmenbedingungen schaffen, dass man als global agierendes Unternehmen weiterhin gerne seinen Hauptfirmensitz mit einer schlagkräftigen Forschung und Entwicklung und einer hocheffizienten Produktion in der Schweiz erhalten kann. Dazu benötigen wir ein gutes, schlankes sowie stabiles regulatorisches und steuerliches Umfeld. Die Wettbewerbsnachteile eines Exportunternehmens beim Lohngefüge müssten zumindest teilweise über diese Rahmenbedingungen sowie eine stabile und wettbewerbsfähige Energieversorgung und einen möglichst liberalen und einfachen Warenverkehr mit dem Ausland kompensiert werden. Der Schlüssel zum Erfolg wird weiterhin die Verfügbarkeit von gut ausgebildeten, flexiblen Mitarbeitern sein. Neben der Personenfreizügigkeit für ausländische Talente setze ich hier natürlich vor allem auf unsere hervorragende Hochschulbildung sowie – mindestens genauso wichtig – auf ein ausgezeichnetes und in der Gesellschaft anerkanntes duales Berufsbildungssystem. Nur so können wir weiterhin an den Innovationen arbeiten, die wir benötigen, um die Schweiz als Entwicklungs- und Produktionsstandort der DGS zu erhalten.



Andreas Müller (rechts) zeigt Peter Diethelm von der St. Galler Kantonalbank ein DGS-Erzeugnis.

Die neue US-Handelspolitik und was sie für die Ostschweiz bedeuten könnte

Der (stockende) Boom des Welthandels



Dr. Frank Bodmer
Leiter IHK-Research

Die Schweiz profitierte von der starken Entwicklung des Welthandels in den vergangenen Jahrzehnten. Seit der Wirtschaftskrise 2008 ist der Boom jedoch etwas ins Stocken geraten, was gerade die MEM-Exporteure zu spüren bekamen. Die Gründe für den erlahmenden Welthandel sind vielfältig – einer ist der zunehmende Protektionismus. Die neue Politik der amerikanischen Regierung stellt eine weitere Herausforderung für die Ostschweizer Exporteure dar. Die USA wollen künftig anstelle der Gewinne den Cash-flow besteuern, allerdings nur bei Importen – ein neuer Grenzzuschlag.

Der Welthandel erlebte seit 1980 einen eindrucklichen Boom, mit einer Verfünfachung des Handelsvolumens. International zunehmend vernetzte Wertschöpfungsketten und die Einbindung neuer Länder in den Weltmarkt, zu nennen sind vor allem China, Indien oder die ehemals kommunistisch beherrschten Länder Osteuropas, befeuerten den Boom. Eine wichtige Voraussetzung waren aber auch internationale Regeln, welche zwar nicht Freihandel darstellen, im historischen Vergleich aber als liberal zu bezeichnen sind. Seit dem Beginn der Wirtschaftskrise im Jahre 2008 stockt der Boom des Welthandels. Die Gründe dafür sind nicht abschliessend klar. Das tiefere Wirtschaftswachstum in wichtigen Märkten, die Hinwendung Chinas zu Konsumgütern, ein verstärkter Protektionismus und die Abwendung der Produzenten von international weit verzweigten Wertschöpfungsketten haben alle eine Rolle gespielt.

Pharma als Schweizer Exportmotor

Die Schweiz konnte vom Boom des Welthandels stark profitieren. Bei pharmazeutischen und chemischen Produkten betrug das Wachstum der Exporte seit 1990 rund 410 %, bei Präzisionsinstrumenten und optischen Produkten rund 220 % und bei Uhren 190 % (siehe Grafik). Weniger gut entwickelt haben sich dagegen die Exporte der MEM-Industrien, mit einem Zuwachs von nur rund 60 % bei Metallen und 20 % bei Maschinen, Elektronik und Apparaten. Seit 2008 mussten die MEM-Exporte zudem einen

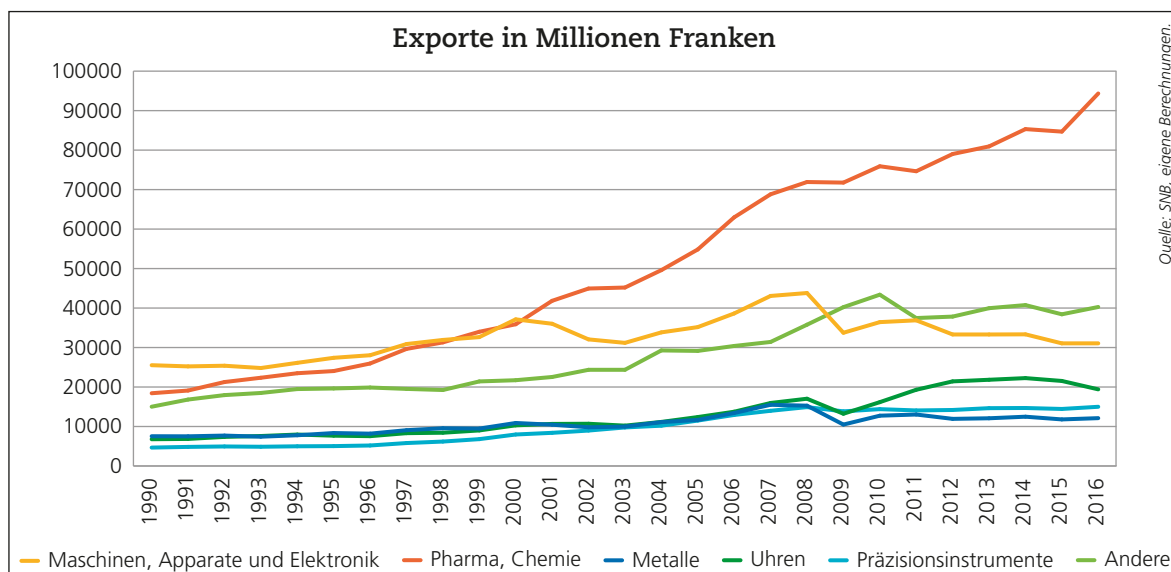
Rückgang von rund 25 % verzeichnen. Darunter litten auch die schwergewichtig aus den MEM-Branchen stammenden Ostschweizer Exporte.

Protektionismus im Aufwind

Im Zuge der Finanzkrise wurde ein Wiederaufflammen des Protektionismus befürchtet, analog zur Situation in der Weltwirtschaftskrise in den 1930ern, als steigende Zölle ein zentraler Grund für die Tiefe der Krise waren. Effektiv liess sich in den letzten Jahren eine gewisse Tendenz zu einem verstärkten Protektionismus beobachten. Eine neue Bedrohung stammt von der handelspolitischen Ausrichtung der neuen amerikanischen Regierung. Wohl auf amerikanischen Druck hat die G20 kürzlich das Ziel des Freihandels fallen lassen. In den USA wird zudem eine Reihe von Vorschlägen diskutiert, welche den internationalen Handel erheblich behindern könnten.

Der Umbau der US-Gewinnsteuer

Der republikanische Vorschlag für den Umbau der Gewinnsteuer würde eine dreifache Änderung bringen. Erstens würde anstelle der Gewinne der Cashflow besteuert, ohne Abzug der Zinskosten, dies zweitens zu einem von 35 auf 20 % reduzierten Satz. Für den Welthandel von spezieller Bedeutung ist allerdings das dritte Element, die Anpassung an der Grenze. Danach würden die Importe voll besteuert, die Exporte dagegen von der Steuer ausgenommen. Dies würde die Importe mit einem neuen



Grenzzuschlag belegen, die Exporte dagegen in extremen Fällen sogar subventionieren. Die Republikaner rechnen trotz einem stark reduzierten Satz mit deutlichen Mehreinnahmen, dies wegen des hohen amerikanischen Handelsbilanzdefizits und dank der erhofften Repatriierung von Gewinnen.

Der Unterschied zur Mehrwertsteuer

Die europäische Mehrwertsteuer kennt zwar ebenfalls Anpassungen bei Exporten und Importen. Diese Korrektur ist jedoch folgerichtig, da das Ziel der Mehrwertsteuer die Besteuerung des inländischen Konsums ist. Ein Exporteur erhält auf diese Weise die Vorsteuer zurückerstattet. Die vorgeschlagene Cashflow-Steuer entspricht in ihrer Logik dagegen immer noch einer Gewinnsteuer. Bei einer solchen ist die Korrektur für Importe und Exporte systemfremd. Sie kann in Extremfällen zu Abzügen führen, welche höher sind als der Cashflow. Das bedeutet letztlich eine Subventionierung der amerikanischen Exporte. Solche Verzerrungen könnten nur bei einer weltweiten Einführung vermieden werden. Und ob eine Aufwertung des Dollars diese Preisänderungen ausgleicht – eine Erwartung vieler Ökonomen –, ist höchst ungewiss.

Strafzölle zur Verteuerung der Importe

Im Wahlkampf favorisierte Donald Trump einen einfacheren Weg zur Förderung der amerikanischen Produktion, nämlich die Verteuerung der Importe über Zölle. Dabei bediente er sich einem in den USA oft benutzten Argument, wonach ein grosses bilaterales Handelsbilanzdefizit der USA letztlich die Folge von unfairen Praktiken des Handelspartners sein müsse. Während in den 1980er-Jahren vor allem Japan im Fokus der amerikanischen Kritik stand, sind es inzwischen China, Mexiko und Deutsch-

land. Auch die Schweiz, trotz ihrer in absoluten Zahlen kleinen Bedeutung, ist hier exponiert, nicht zuletzt wegen der Eingriffe der SNB im Devisenmarkt.

Höhere NAFTA-Aussengrenzen

Im Wahlkampf versprach Donald Trump auch eine Kündigung des nordamerikanischen Freihandelsvertrags (NAFTA) und die Wiedereinführung von Zöllen vor allem gegenüber Mexiko. Inzwischen hat die US-Regierung aber anscheinend eingesehen, wie gross die Verwerfungen auch für amerikanische Produzenten wären. Die Supply-Chains sind innerhalb Nordamerikas stark integriert. Höhere NAFTA-Binnengrenzen würden deshalb zu einer erheblichen Verteuerung von amerikanischen Produkten führen. Einer von Donald Trumps Handelsexperten, Peter Navarro, hat deshalb kürzlich die Idee einer Verschärfung der Ursprungsregeln für den gesamten NAFTA-Block und damit eine Erhöhung der NAFTA-Aussengrenzen ins Spiel gebracht.

Herausforderungen für Ostschweiz

Die neue Politik der amerikanischen Regierung stellt eine weitere Herausforderung für die Ostschweizer Exporteure dar, in einem mit teurem Franken, harter internationaler Konkurrenz und neuen inländischen Regulierungen sowieso schon schwierigen Umfeld. Die Ostschweizer Firmen könnten neuen Handelsbarrieren zwar über die Eröffnung von Produktionsstätten aus dem Weg gehen. Niederlassungen in Nordamerika würden damit den neuen Standorten in Osteuropa oder China folgen. In der Praxis wäre das aber mit grossem Aufwand verbunden, der sich bei vielen Firmen aufgrund der kleinen Bedeutung des nordamerikanischen Marktes nicht lohnen dürfte. Für den Standort Ostschweiz wären die Herausforderungen aber auf jeden Fall gross.



Wie beurteilen Sie die Geschäftslage?

APRIL 2017



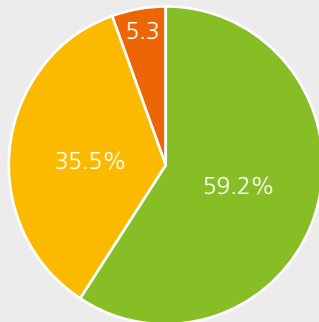
FEBRUAR 2017



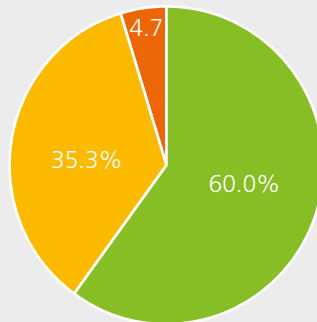
NOVEMBER 2016



Beurteilung der Geschäftslage nach Sektoren

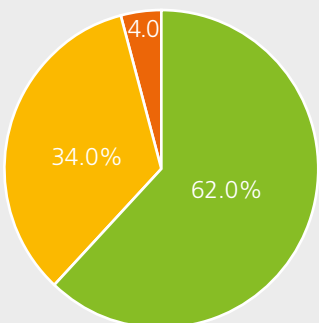


2. Sektor

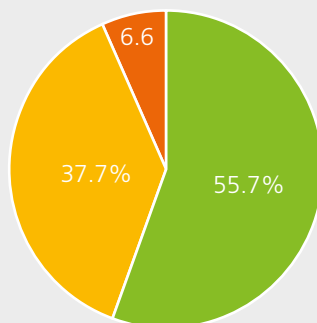


3. Sektor

Beurteilung der Geschäftslage nach Unternehmensgrösse



bis 50 Mitarbeitende



über 50 Mitarbeitende

Wie beurteilen Sie die Geschäftserwartungen?

APRIL 2017



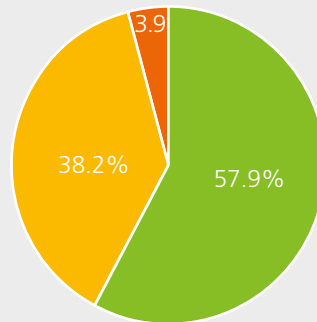
FEBRUAR 2017



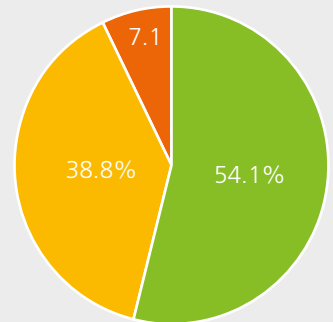
NOVEMBER 2016



Beurteilung der Geschäftserwartungen nach Sektoren

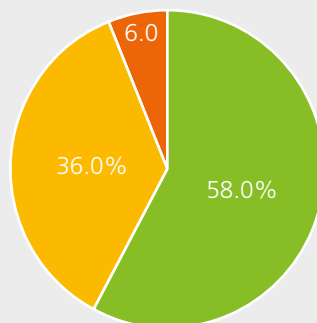


2. Sektor

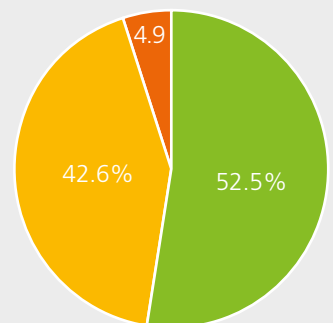


3. Sektor

Beurteilung der Geschäftserwartungen nach Unternehmensgrösse



bis 50 Mitarbeitende

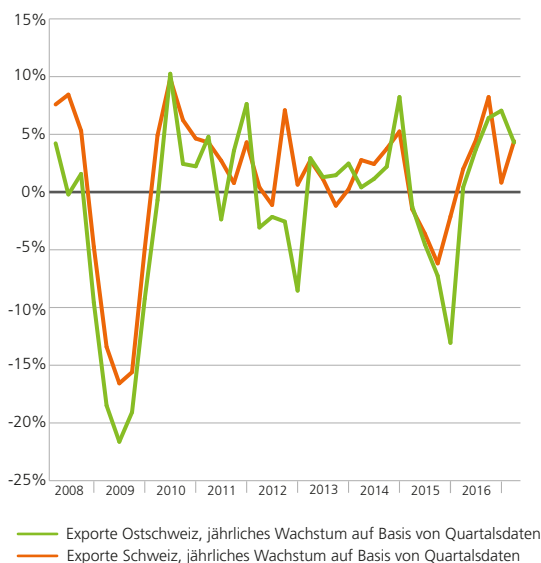


über 50 Mitarbeitende

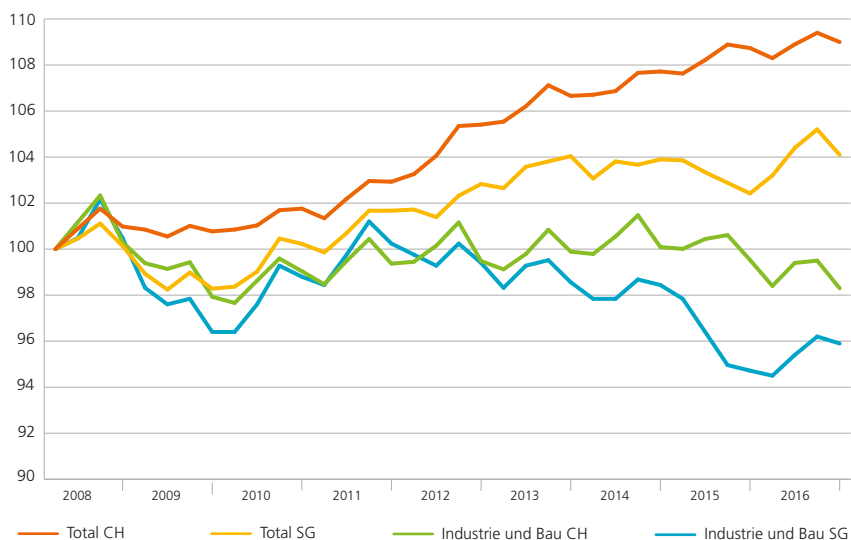
gut befriedigend schlecht

Quelle: Konjunkturumfrage auf www.ihk.ch

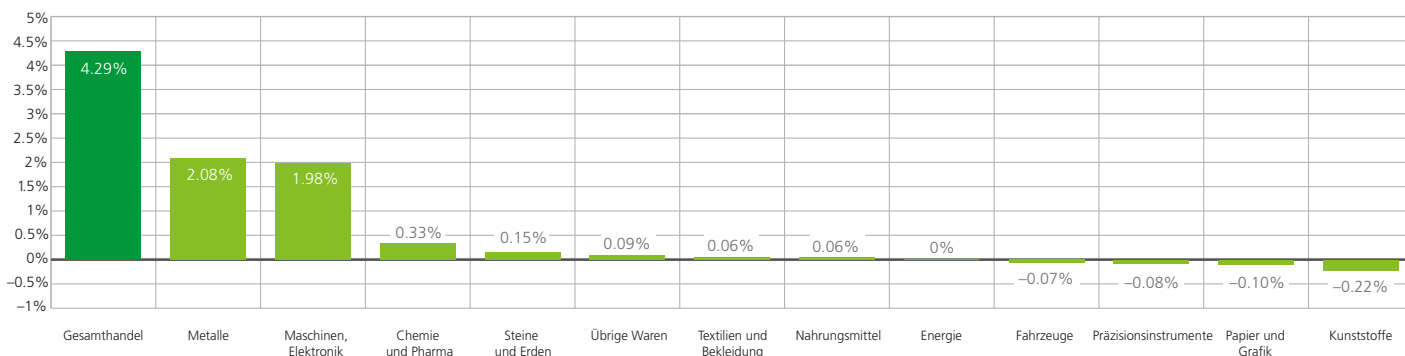
Wachstum der Exporte Schweiz und Ostschweiz



Entwicklung der Beschäftigung Schweiz und Kanton St.Gallen



Beitrag der Gütergruppen an das Wachstum des Gesamtexports aus der Ostschweiz (Jan./Feb 2017)



Positive Entwicklung der Exporte

Die Ostschweizer Exporte entwickelten sich auch zu Beginn des Jahres 2017 erfreulich. Zwar konnte das hohe Wachstum des Schlussquartals 2016 in den ersten beiden Monaten dieses Jahres nicht mehr erreicht werden. Positiv zu vermerken ist aber der anhaltende Aufschwung bei den Maschinen- und Elektronikexporten. Zusammen mit den Metallen zeichneten sie für einen Grossteil des Wachstums verantwortlich. Erstmals seit Ende 2014 konnte auch die Textilindustrie wieder einen positiven Beitrag leisten. Die Konjunkturumfrage zeigt ebenfalls ein freundliches Bild. Bei der Industrie hat der Saldo zwischen positiven und negativen Einschätzungen inzwischen wieder einen sehr hohen Stand erreicht, und auch bei den Dienstleistungen überwiegen bei

Weitem die positiven Einschätzungen bei Lage und Erwartungen. Einen Wermutstropfen stellt dagegen die Entwicklung der Beschäftigung im Kanton St. Gallen dar. In Industrie und Dienstleistungen gingen im vierten Quartal 2016 über 2000 Stellen verloren. Das Problem lag dabei nicht bei der Industrie, wo im vierten Quartal ein saisonaler Rückgang bei der Bauwirtschaft durchaus typisch ist. Vielmehr war es der Dienstleistungsbereich, der hauptsächlich für den Rückgang verantwortlich zeichnete.

Dr. Frank Bodmer, Leiter IHK-Research

Quellen: Bei Exporten eigene Berechnungen auf Basis von Daten der EZV, korrigiert um die Anzahl Arbeitstage. Die Beschäftigungszahlen stammen von der Fachstelle für Statistik des Kantons St. Gallen und dem BFS.

FDP-Nationalrat Marcel Dobler im Interview

«Digitalisierung betrifft alle»



Simon Scherrer

Herr Dobler, herzliche Gratulation zur Wahl als Präsident von ICTswitzerland! Verbände, auch IT-Verbände, gibt es viele. Was zeichnet ICTswitzerland aus?

Marcel Dobler: ICTswitzerland ist der grösste politische Digitalisierungsdachverband der Schweiz. Wir wirken als politische Vertretung der Informations- und Kommunikationswirtschaft in der Schweiz. Diese politische Arbeit beinhaltet vieles: Wir gestalten beispielsweise die ICT-Berufsbildung in der Schweiz aktiv mit und setzen uns für IT-freundliche Rahmenbedingungen ein. Wir schaffen Voraussetzungen für eine starke und diversifizierte sowie gut positionierte Schweizer ICT-Industrie. Was ICTswitzerland ausserdem von anderen Verbänden abhebt, sind unsere Grossmitglieder wie Microsoft Schweiz, Google Switzerland oder Credit Suisse. Kleinere IT-Unternehmen sind eher Mitglied beim Branchenverband swico, der – nebst anderen Verbänden – wiederum bei uns Mitglied ist.

Was hat Sie motiviert, dieses Präsidium zu übernehmen?

Grundsätzlich bin ich sehr kritisch gegenüber Verbänden, da Verbandsvertreter in ihrer Funktion nicht selten zu reinen Lobbyisten werden. Ich bin aus Idealismus in der Politik und konnte mir eine Verbandstätigkeit deshalb nie vorstellen – bis das Präsidium von ICTswitzerland zum Thema wurde. Dieses Amt passte für mich wie die Faust aufs Auge.

Digitec-Gründer und FDP-Nationalrat Marcel Dobler ist einer der wenigen IT-affinen Parlamentarier in Bern – und seit Mitte März neuer Präsident von ICTswitzerland. Im Interview mit IHKfacts spricht Dobler über seine neue Rolle im Schweizer IT-Dachverband, die Stellung der Informationstechnologie in Wirtschaft und Politik und die protektionistischen Netzsperrern im Geldspielgesetz, die von ihm im Nationalrat bekämpft wurden.

In meiner Vergangenheit wirkte ich 15 Jahre lang in der IT. Das erlaubt mir, mit hoher Glaubwürdigkeit für diesen Verband tätig zu sein.

Was wollen Sie in Ihrer Präsidentschaft mit ICTswitzerland erreichen?

Neben der Weiterentwicklung der bestehenden Tätigkeiten möchte ich vor allem erreichen, dass der Begriff «ICT» in einem breiteren Sinn verstanden wird. Die Informations- und Kommunikationstechnologie ist längst nicht mehr nur eine Branche, sondern ist zum Megatrend der Digitalisierung geworden. Und Digitalisierung betrifft alle. Ich arbeite dafür, dass unser Verband den Lead beim Thema «Digitalisierung» ganz allgemein übernehmen kann.

Sie fanden bereits zur IT, bevor das gewaltige Potenzial der Technologie im Alltag sichtbar war. Wie?

Früher verbrachte ich einen grossen Teil meiner Freizeit mit Computerspielen. Damals war das noch mit viel Konfigurationsarbeit am Computer verbunden. Man musste noch selbst programmieren! Irgendwann machte ich mein Hobby dann zum Beruf. Ich glaube aber nicht, dass Programmierkurse wirklich der richtige Weg sind, um IT-Wissen zu vermitteln. Da die Programmierung nur ein Spezialgebiet in der Informatik ist, wäre das zu eng gefasst. Stattdessen sollten alle so viel

Basiswissen über die Technologie haben, dass sie Fragen beantworten können wie: Was ist eine Cloud?

Was halten Sie in diesem Zusammenhang von der «IT-Bildungsoffensive» der IHK? Zu den Vorschlägen dieses Projekts gehören die Einführung von Informatik-Mittelschulen, eine standortübergreifende Informatikstrategie der St.Galler Fachhochschulen und ein Informatikstudium an der HSG.

Dieses Projekt finde ich ausgezeichnet, alle diese Ziele sind sehr erstrebenswert. Man muss sich jedoch bewusst sein, dass eine Informatikstrategie in der Bildungspolitik noch viel mehr umfassen müsste. Auf allen Ebenen des Bildungssystems muss die Informatik mehr Platz bekommen, gerade auch in den Primarschulen oder in den Berufslehren. Besonders beim Lehrplan 21 lässt das Reformtempo zu wünschen übrig: Der Lehrplan 21 ist in diesem Bereich zwar gut, doch bis zum Beispiel im Kanton Aargau Leute mit diesem Wissen aus der Schule kommen, wird es 2030! In der heutigen Zeit ist das inakzeptabel. Zusätzlich wünsche ich mir, ein IT-Security-Studium zu schaffen. Die Ostschweiz könnte den Lead übernehmen beim Thema IT-Sicherheitsausbildung.

Abgesehen von diesen Herausforderungen im Bildungsbereich: Wo steht



FDP-Nationalrat Marcel Dobler präsidiert seit Kurzem ICTSwitzerland.

der IT-Standort Ostschweiz heute? Wo hat er sonst noch Nachholbedarf?

Der Verein «IT St. Gallen rockt!» nimmt derzeit Erhebungen vor, wie es um die ICT-Wirtschaft in der Ostschweiz steht, gerade auch im Vergleich zu anderen Regionen. Grundsätzlich gilt aber ohnehin: Jeder Kanton in der Schweiz hat Nachholbedarf in Sachen IT. In der Ostschweiz wäre es sicher ein guter Ansatzpunkt, die Zusammenarbeit der HSG mit der ETH zu intensivieren. Ein Beispiel: ETH-Spin-offs profitieren stark von den ausländischen Partneruniversitäten der ETH, die Zugang zu Märkten öffnen, die weit grösser sind als der schweizerische. Auf Anfrage hat mir die ETH mitgeteilt, dass dieses Netzwerk auch anderen Start-ups zur Verfügung steht. Nur weiss das fast niemand! Auch Start-ups aus der Ostschweiz könnten und sollten solche Möglichkeiten nutzen. Heute fehlt es an einer schweizerischen Charta, welche die fragmentierten Unterstützungsangebote aufzeigt und beratend tätig ist.

Gibt es weitere politische Reformen, die man an die Hand nehmen könnte, um das Potenzial der ICT-Wirtschaft verstärkt auszuschöpfen?

Natürlich. Ich habe beispielsweise im Parlament die Motion eingereicht, dass künftig ausländische Top-Absolventen, die in der Schweiz studiert haben, von den Drittstaatenkontingenten ausgenommen werden sollen. Es macht keinen Sinn, dass wir viel Geld in die Ausbildung dieser Leute investieren, nur damit wir sie nachher aus dem Land schicken. Das gilt insbesondere in Branchen mit ausgewiesenen Fachkräftemangel wie der Informatik.

Wie viel Gehör finden IT-spezifische Themen im Parlament?

Tatsache ist, dass nur eine Handvoll Parlamentarier im Bereich IT wirklich Kompetenzen besitzen. Das Positive daran ist, dass diesen Leuten sehr genau zugehört wird, wenn es um reine IT-Themen geht. Die Kompetenz wird mit Vertrauen belohnt. Es gibt jedoch auch

Geschäfte, die nicht nur für die IT-Wirtschaft relevant sind, sondern wo auch andere Kräfte ihre eigenen, meist gegenteiligen Interessen haben. Das beste Beispiel sind die Internetsperren für ausländische Glücksspiel-Anbieter, die das Parlament im Zuge des neuen Geldspielgesetzes beschlossen hat. Zu den Profiteuren des Lotteriefonds, den man mit diesen Sperren schützen will, gehören beispielsweise der Sport, die Kultur und die Kantone. Gegen diese Lobbys hatten wir keine Chance.

Die Netzsperrungen im Geldspielgesetz – ein Symptom der mangelnden Informatikkompetenz in Bundesbern?

Das kann man so sagen. Diese Netzsperrungen sind absolut einfach zu umgehen. Googeln Sie einmal nach «Netzsperrungen umgehen». In kürzester Zeit finden Sie dann heraus, wie Sie auf die verbotenen Angebote zugreifen können. Das Stossendste an diesen Netzsperrungen ist jedoch nicht, dass sie leicht zu umgehen sind. Vielmehr missfällt mir, dass man mit dieser Entscheidung ein Präjudiz geschaffen hat. Der Bundesrat erhält anscheinend täglich Briefe mit Vorschlägen, was man noch alles sperren müsste. Dass man jetzt erstmals die Freiheit des Internets gewissen Sonderinteressen geopfert hat, könnte fatal sein. Wir dürfen innovationsarme Branchen, die als Bittsteller nach Bern kommen und den Wettbewerb ausschalten wollen, nicht leichtfertig belohnen.

Nachhaltigkeit ist nicht nur in Umweltfragen zentral.

Sondern auch im Forderungsmanagement.

Eine starke Web-Applikation mit moderner Technologie und innovativen Tools. Das ist :-debit, unsere Lösung für effizientes Forderungsmanagement, realisiert mit fundiertem Know-how und 30 Jahren Entwicklungserfahrung im Bereich Inkasso und Individuallösungen.

Ob kleinere oder grosse Inkassoanforderungen – mit :-debit setzen Sie auf ein durchdachtes Forderungsmanagement mit individuellem Mehrwert.

Interessiert?

Telefon +41 71 221 1200, info@egeli-informatik.com



TREUHAND | EXPERTEN

UNSERE
MITGLIEDER SIND
KMU-BEGLEITER
MIT GÜTESIEGEL

TREUHAND | SUISSE

www.treuhandsuisse.ch
Schweizerischer Treuhänderverband

NÖD JUFLE IST DAS RICHTIGE REZEPT FÜR DEN SCHNELLEN ERFOLG.



SLOW
BREWING
ERFOLG

Ein gutes Bier braucht Zeit. Deshalb nehmen wir uns beim Brauen besonders viel davon. Und das seit bald 240 Jahren. Damit Sie jeden Schluck geniessen können.

Wir nehmen uns Zeit für unser Bier.



272

Gute Wahl



IHK-Vorstand fasste die Nein-Parole zum Energiegesetz

Nein zur Energie-Planwirtschaft



Robert Stadler
Leiter Kommunikation /
Stv. Direktor IHK

Die IHK St.Gallen-Appenzell empfiehlt am 21. Mai 2017 die Ablehnung des Energiegesetzes. Die Vorlage zeugt von einer realitätsfernen Planungsgläubigkeit. Das Energiegesetz verlangt, den Energieverbrauch bis in 18 Jahren um 43 Prozent zu senken. Dieses Ziel soll durch ein Bürokratiemonster erzwungen werden, das unser wirtschaftspolitisches System auf den Kopf stellt. Einige Privilegierte profitieren von Subventionen und die Konsumenten und KMUs werden dafür die Rechnung bezahlen.

Eine sichere und wettbewerbsfähige Versorgung mit Energie ist für die Wirtschaft unabdingbar – erst recht für die Ostschweiz, die über überdurchschnittlich viele Arbeitsplätze in der energieintensiven MEM-Industrie verfügt. Das neue Energiegesetz, über das wir am 21. Mai abstimmen, schreibt grosse Ziele vor: Der Energieverbrauch pro Person soll bis ins Jahr 2035 um 43 % sinken, der Stromverbrauch im gleichen Zeitraum um 13 %. Wie genau diese Reduktion aber erreicht werden soll und zu welchen Kosten, steht in den Sternen. Klar ist nur, dass das neue Energiegesetz auf einer unrealistischen Planungsgläubigkeit von Verwaltung und Regierung aufbaut. Es zeugt von einem planwirtschaftlichen Denken, das in absolutem Widerspruch zu den Überzeugungen der IHK St.Gallen-Appenzell steht. Wir leben in einer Zeit, die durch dramatische technologische Revolutionen geprägt ist. Wer weiss schon, was in 18 oder gar 33 Jahren sein wird?

Teure Subventionswirtschaft

Erreicht werden sollen die ambitionierten Reduktionsziele mit einem komplizierten System von Vorschriften und Subventionen. Es drohen massive staatliche Eingriffe mit neuen Regulierungen bis ins letzte Detail und zusätzlicher Bürokratie. Die Subventionen für erneuerbare Energien steigen auf rund eine Milliarde Franken pro Jahr. Das Energiegesetz setzt damit auf Subventionen und auf den Staat statt auf den freien Markt. Obwohl in Deutschland die Fehler der Energiewende immer offensichtlicher werden, soll die Schweiz jetzt dieselben Fehler begehen. Einzelne werden von dieser Subventionswirtschaft profitieren. Die

meisten Haushalte und die KMU werden aber tiefer in die Tasche greifen müssen. Irgendwie müssen die Subventionszahlungen in Milliardenhöhe schliesslich finanziert werden, zum Beispiel mit einem happigen Benzin- und Heizölzuschlag. Kurz: Der Weg zur Umsetzung ist noch völlig offen – die Stimmbürger sollen die Katze im Sack kaufen. Die Rechnung folgt später.

Abgesehen von diesen offensichtlichen Schwächen scheitert die Energiestrategie 2050 auch daran, dass sie zu viele Ziele gleichzeitig erreichen will. Gerade der abnehmende Strombedarf widerspricht jeglicher Logik und deckt einen der Zielkonflikte der Vorlage auf: Auch wenn die Energieeffizienz weiter steigt, brauchen der Ersatz fossiler Brennstoffe, die Digitalisierung und Automatisierung mehr Strom, nicht weniger. Die Gefahr ist gross, dass der technologische Wandel abgewürgt und die Schweiz einmal mehr an Wettbewerbsfähigkeit einbüßen wird.

Chance für bessere Energiestrategie

Auch für die IHK steht ausser Frage, dass wir mit unserer Energie sparsam umgehen und die Energieeffizienz weiter verbessern müssen. Das neue Energiegesetz liefert mit seinen planwirtschaftlichen Ansätzen aber die falschen Antworten und ist deshalb aus Sicht des IHK-Vorstandes abzulehnen. Die Schweiz sollte stattdessen vermehrt auf ihre komparativen Vorteile im Bereich von Wasser und Holz setzen, im Bereich der Stromerzeugung und -speicherung forschen und eine gute internationale Einbindung anstreben. Angesichts der vielen Unsicherheiten gilt es, auch in Zukunft alle Optionen offenzuhalten.

Martin Frischknecht, Mitgründer von FaberPlace, im Gespräch

«Datingplattform» für Arbeitskapazitäten



Robert Stadler
Leiter Kommunikation /
Stv. Direktor IHK

«Teilen ist das neue Haben» ist das Motto der sogenannten «Sharing Economy». Das Herisauer Internet-Start-up FaberPlace wendet das Prinzip auf die Arbeitswelt an. Schwankende Auftragsvolumen brachten drei Ostschweizer auf die Idee, eine Plattform zum Tauschen von Kapazitäten aufzubauen. Auf www.faberplace.com können Mitarbeitende, Maschinen oder Kompetenzen getauscht werden. Martin Frischknecht, einer der Gründer von FaberPlace, gibt Auskunft.

Den Begriff der «Sharing Economy» hört man immer häufiger. Auch FaberPlace beruht auf der Idee des Teilens. Worum geht es bei FaberPlace genau?

Martin Frischknecht: FaberPlace möchte die Idee des Teilens, wie wir sie aus dem Privatleben kennen, auch im geschäftlichen Alltag nutzbar machen. Unsere Idee ist, dass Firmen, untereinander ihre Kapazitäten – seien es Mitarbeitende, Maschinen, Fähigkeiten oder Aufträge – tauschen und damit ihre Auslastung optimieren. Alle Firmen haben einmal zu viel und einmal zu wenig Arbeit. Genau dort setzen wir an. Es soll eine gewisse Transparenz entstehen, um solche Schwankungen in der Auslastung durch Teilen etwas abzufedern. Davon würden alle profitieren: Unternehmen, Mitarbeitende und die Gesellschaft.

Wie kamen Sie auf die Idee?

Die Idee stammt von Stefan Nussbaum. Er ist selber seit vielen Jahren Schreiner und hat oft das Auf und Ab der wirtschaftlichen Zyklen erlebt. Gerade zu wenig Arbeit oder Überkapazität belasten sowohl die Unternehmer als auch die Mitarbeitenden. Das Damoklesschwert von Entlassungen wiegt in einem solchen Fall schwer.

Stefan hat vor gut zwei Jahren die Problematik anlässlich eines Polterabends mit seinem Freund Pekka Brander diskutiert und so entstand die Uridee von FaberPlace, eine Art Datingplattform für Arbeitskapazität.

Wie kann ein interessiertes Unternehmen an dieser Plattform teilnehmen?

Es benötigt für die Teilnahme lediglich ein Firmenaccount auf der Plattform. Für eine jährliche Gebühr kann man sein Angebot oder seine Nachfrage nach Kapazität im Marktplatz inserieren und einander anschreiben. Der Austausch erfolgt direkt zwischen den beiden Parteien. Beide vereinbaren die Konditionen unter sich, daran verdient FaberPlace dann nichts mehr.

FaberPlace hat gerade auch kleinere Unternehmen wie Gewerbebetriebe als Zielpublikum. Wie offen und interessiert reagieren die Unternehmen auf Ihr Angebot?

Die meisten der angesprochenen Unternehmen und Verbände reagieren ausgesprochen positiv und zeigen sich sehr interessiert. Wir glauben auch, dass die demografische Entwicklung für unsere Plattform spricht. Wahrscheinlich sind wir aber noch etwas früh. Da wir nicht unbedingt die Generation Y ansprechen und unsere Zielgruppe eher noch zu den Babyboomern gehört, ist die Nutzung noch etwas zaghaft. Es ist ein wenig wie bei einer Tanzveranstaltung: Die Musik spielt schon, aber keiner traut sich auf die Tanzfläche und wartet lieber auf andere. Ich sage da nur, wer nicht wagt, der nicht gewinnt. Man kann das Pferd zur Tränke führen, aber trinken muss es selber.

Planen Sie schon Weiterentwicklungen von FaberPlace?

Wir haben noch eine schöne Liste mit Ideen und Optimierungen. Aktuell arbeiten wir an der französischen Version. Auch funktional gibt es noch viele clevere Ergänzungen, die wir liebend gerne umsetzen wollen. Zuerst müssen wir nun aber ins Marketing investieren und den Verkauf ausbauen. Im Sommer wollen wir eine Finanzierungsrunde durchführen, um den Aufbau zu beschleunigen und mehr Mitarbeitende einzustellen. Wir müssen einen lokalen Cluster an Teilnehmern bilden, jeweils möglichst viele aus einer Berufsgruppe, damit das Teilen möglich wird. Dies zu steuern ist nicht so einfach, wie wir erhofft haben, und braucht etwas mehr Zeit als geplant.

Manche Ökonomen glauben ja, die Sharing Economy werde einen ähnlichen Umbruch bewirken wie die industriellen Revolutionen. Glauben Sie auch an dieses Potenzial?

Auf jeden Fall. Dieser Überzeugung sind wir auch. Der Fachkräftemangel, die Alterung unserer Gesellschaft und die laufenden Konjunkturschwankungen zwingen uns zu neuen Ideen und Instrumenten hinsichtlich unseres Arbeitskräftepotenzials. Für viele von uns mag das aktuell noch weit weg sein, aber schauen wir uns doch unsere Jungen an. Die Selbstverständlichkeit etwas nicht mehr zu



besitzen, sondern zu teilen, nimmt massiv zu. Dies wird sich auch im Geschäftsleben fort-pflanzen. Neue Arbeitswelten und Formen der Zusammenarbeit sind am Entstehen und werden schon in naher Zukunft eine Selbstverständlichkeit.

FaberPlace ist eine Online-Plattform und Sie sind als Geschäftsleitungsmitglied von clavisIT ein IT-Unternehmer. Wie haben Sie die Aktivitäten der IHK St.Gallen-Appenzell für eine IT-Bildungsoffensive aufgefasst?

Sehr positiv. Als IT-Unternehmer begrüßen wir die Initiative der IHK sehr. Wir brauchen dringend junge Fachkräfte. Wir müssen generell, das ist meine Überzeugung, die MINT-Berufe, aber auch die Berufslehren wieder aufwerten. Es braucht beides, sowohl den akademischen Weg als auch den über eine Berufslehre. Bis wir dies alles erreicht haben, müssen zusätzlich neue Ideen und Initiativen, wie es FaberPlace sein könnte, ausprobiert und genutzt werden, um demografische Effekte und Fachkräftemangel auszugleichen. Gefordert sind in dieser Frage aber nicht nur Staat und Politik. Auch wir Unternehmer

müssen unseren Beitrag leisten und uns einbringen, damit wir die Fachleute bekommen, die es dann auch braucht. Die Gefahr, dass die Veränderung respektive der Fortschritt uns laufend überholt, ist vorhanden.

Der Aufschwung der Sharing Economy wäre ohne Digitalisierung nicht denkbar. Egal ob Uber, Airbnb oder andere Angebote: Sie sind alle auf eine digitale Plattform angewiesen. Was bedeutet das für die Informations- und Kommunikationstechnologie und welche Chancen könnten hier für die Ostschweiz entstehen?

Aus meiner Sicht passiert schon recht viel in der Ostschweiz. Diverse Initiativen versuchen die Chancen und das Potenzial der Ostschweiz zu heben. Das nützt aber nur dann, wenn wir grundsätzlich unsere Haltung und Einstellung so ausrichten, dass wir solche Entwicklungen auch zulassen. Ich meine damit, dass wir eine «Yes, we can»-Kultur entwickeln müssen und solche Aussagen wie «Das haben wir schon immer so gemacht» konsequent verbannen. Der Aufschwung begann schon immer im Kopf. Erleben kann man

diese Einstellung und Grundhaltung schon heute, zum Beispiel bei den Start-ups im Startfeld. Schliesslich ist es eine Frage der Denkweise. Wir könnten alles erreichen, wenn wir wollen und es zulassen.

Was braucht die Ostschweiz aus Ihrer Sicht, um als IT-Cluster noch erfolgreicher zu sein und besser wahrgenommen zu werden?

Der Ostschweiz würde eine grosse Geschichte guttun. Es muss nicht gleich die Dimension von Uber oder Airbnb haben, aber über Strahlkraft verfügen. Etwas, das mindestens europaweit ausstrahlt und worüber man redet. Dies würde zu einer Aufbruchstimmung führen und weitere gute Ideen und Fachkräfte anziehen – eine Sogwirkung würde entstehen. Wenn es dann noch unkompliziert ist, Spezialisten von überall her zu beschäftigen, Investoren auch bereit wären zu investieren, kann Grosses und Neues entstehen. Dazu müssten wir aber alle zusammenstehen und am selben Strick ziehen. Eine Kultur und Haltung ähnlich wie im Silicon Valley würde uns auf jeden Fall in grossen Schritten nach vorne bringen.



Martin Frischknecht (links) mit den FaberPlace-Mitgründern Stefan Nussbaum und Pekka Brander.



17. Ostschweizer Technologiesymposium am 25. August 2017 in der Olma-Halle 2.1

Erhöhung der Innovationskraft – Marktchancen für KMU



Prof. Günter Nagel
Dozent für Automation
und Mechatronik,
Interstaatliche Hochschule
für Technik NTB

Das Ostschweizer Technologiesymposium – kurz OTS – findet dieses Jahr bereits zum 17. Mal statt. Im Zentrum der Veranstaltung und damit auch klare Zielgruppe sind die KMU. Kleinere und mittlere Unternehmen sind dank ihrer Agilität häufig Vorreiter des technologischen Fortschrittes. Doch wie können der Unternehmenserfolg und die Marktchancen durch eine kontinuierliche Innovationstätigkeit nachhaltig abgesichert werden? Das diesjährige OTS liefert Antworten.

Die Schweiz lebt von den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), gerade auch in der Ostschweiz. Sie machen mehr als 97 Prozent aller Betriebe aus und stellen zwei Drittel der Arbeitsplätze. Vom Handwerker über den Maschinen- und Anlagenbauer bis zum IT-Spezialisten bilden KMU die Mehrheit der Unternehmen. Sie spielen für die Schweizer Wirtschaft eine wichtige Rolle und tragen wesentlich zum Wachstum und zum nationalen Wohlstand bei. Kein Wunder also, dass die KMU einmal mehr im Zentrum des Ostschweizer Technologiesymposiums (OTS) stehen.

Mit der bereits 17. Durchführung kann das OTS auf eine Erfolgsgeschichte zurückblicken. Das OTS wird in Zusammenarbeit mit dem

Produktions- und Technologieverbund Ostschweiz (PTV, siehe Interview rechts), der Fachhochschule St.Gallen FHS und der Interstaatlichen Hochschule für Technik Buchs NTB unter dem Patronat der IHK St.Gallen-Appenzell durchgeführt. Das OTS bietet eine Plattform für den praxisorientierten Wissenstransfer. Wie in den letzten Jahren wird auch 2017 wieder mit rund 250 Teilnehmern aus der ganzen deutschsprachigen Schweiz, dem süddeutschen Raum und aus Vorarlberg gerechnet.

Stärkung der Marktchancen

Nachdem am letztjährigen Ostschweizer Technologiesymposium die Wettbewerbs-

fähigkeit von KMU im Strukturwandel thematisiert wurde, zeigt die diesjährige Veranstaltung auf, wie Marktchancen durch die eigene Innovationskraft erhöht werden können.

KMU sind in vielen Bereichen Vorreiter des technologischen Fortschritts. Sie stehen vor der Herausforderung, ihren Unternehmenserfolg und ihre Marktchancen über eine kontinuierliche Innovationstätigkeit nachhaltig abzusichern. Betreffend Innovation belegt die Schweiz seit Jahren Spitzenplätze. Dies ist auch durch die vielen Patentanmeldungen der KMU ersichtlich. Neben Innovationen erhöht auch der digitale Wandel die Marktchancen. Wenn heute der Mittelstand den digitalen Wandel nicht mitgeht, bringt er sich

Ostschweizer Technologiesymposium (OTS)

Das 17. Ostschweizer Technologiesymposium findet am Freitag, 25. August 2017, ab 9 Uhr, in der Olma-Halle 2.1 statt. Das Symposium reiht sich thematisch nahtlos in die vorangegangenen Symposien ein. Die Veranstaltung hat zum Ziel, allen Teilnehmenden neue Ideen, Anregungen, unmittelbare Handlungskompetenzen und viele Möglichkeiten zur Knüpfung und Pflege von Kontakten zu bieten.

Weitere Informationen zum OTS unter www.technologiesymposium.ch





um die Marktchancen von morgen. Dies wird neben anderen Randbedingungen eine der grössten Herausforderung für KMU.

Lab KMUdigital wird vorgestellt

Neben kompetenten Referenten zu diesen Themen ist dieses Jahr auch das neu gestartete Lab KMUdigital der Internationalen Bodenseehochschule IBH mit an Bord. KMUdigital dient der Unterstützung von KMU in der Bodenseeregion bei der Bewältigung, Umsetzung und Implementierung der rasant fortschreitenden industriellen Digitalisierung. KMUdigital wird sein Angebot den Teilnehmenden sowohl im Rahmen von Fachvorträgen als auch im Rahmen der begleitenden Fachausstellung präsentieren. Somit besteht ausreichend Möglichkeit, Kontakte zu den Hochschulen, vertreten unter anderem durch die Fachhochschule St.Gallen FHS, die Hochschule für Technik, Wirtschaft und Gestaltung Konstanz HTWG und die Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs NTB, im Bereich der Ausbildung, der Beratung oder in der angewandten Forschung zu knüpfen.



Kurzinterview mit Hanspeter Fink, Präsident PTV Ostschweiz

Was ist der Produktions- und Technologieverbund Ostschweiz (PTV)?



Hanspeter Fink:

Der PTV ist eine Vereinigung führender Qualitätsunternehmen – vornehmlich aus der Metallindustrie in der Ostschweiz. Alle diese Mitgliedsfirmen sind eigenständige, in der Ostschweiz verwur-

zelte KMU, welche für anspruchsvolle Kunden auf der ganzen Welt produzieren. Als organisch gewachsene Institution stärken und festigen wir die Metallindustrie und den gesamten Wirtschaftsstandort Ostschweiz.

Als zentral koordinierter Verbund von 15 hoch spezialisierten Unternehmen bieten wir individuell auf den Kunden abgestimmte Komplettlösungen jeglicher Art aus einer Hand. Von der Ideenentwicklung über die Fertigung und Montage bis zur Logistik verfügen wir über ein vielfältiges Produktions- und Dienstleistungsangebot im Bereich der Metallfertigung.

Der PTV initiierte das Ostschweizer Technologiesymposium (OTS). Was erhofften Sie sich damals davon?

Sicher hatten die Gründer des PTV die Zeichen der Zeit und den stetigen Wandel am Markt erkannt und richtig reagiert. Die Innovationskraft der einzelnen Mitgliedsfirmen und die Technologiebreite brachte uns damals auf die Idee, das OTS ins Leben zu rufen und das Wissen und ein Dienstleistungsangebot nach aussen zu tragen. Dahinter standen der Wunsch nach Wissenstransfer, das Bündeln der Innovationskraft einzelner KMUs und die Verbreitung von Spitzentechnologien.

Stetig gewachsen, ist das OTS heute eine Plattform mit grossem Potenzial an Know-how und Ressourcen der Ostschweizer Metallindustrie.

Die MEM-Industrie steht unter Druck. Wie erleben Sie das?

Auch wenn sich der Eurokurs aktuell leicht erholt hat, setzt die starke Überbewertung des Schweizer Frankens viele Unternehmen der exportorientierten MEM-Branche nach wie vor unter grossen Druck. Dabei spielt auch die Unternehmensgrösse eine Rolle. Während grössere Industriebetriebe den Frankenschock besser verdaut haben, leiden viele kleinere Industrie-KMU weiterhin unter verminderter preislicher Wettbewerbsfähigkeit und gedrückten Margen.

Was tun Sie dagegen?

Ganz generell müssen wir zu unseren Stärken Sorge tragen und diese weiter ausbauen und durch Investitionen stärken. Nur wenn wir in unseren Nischen die Besten sind, können wir am Weltmarkt weiterhin erfolgreich sein. Zudem müssen wir die hohe Agilität bewahren. Schnell auf Veränderungen reagieren können, Anpassungen planen und umsetzen, Prozesse verschlanken, Hierarchien abbauen und Produktentwicklungszyklen verkürzen – all dies sollte zum stetigen Prozess werden.

Ein grosses Potenzial birgt die Digitalisierung. Die Branche ist überzeugt, dass dieser digitale Wandel eine grosse Chance für die Schweizer Industrie darstellt.

Innovationen sind mittelfristig der beste Hebel, um die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und somit die Arbeitsplätze in der Schweiz zu sichern.

Welche Herausforderungen sehen Sie für unseren Wirtschaftsstandort?

Sorge bereitet mir die zunehmende Abwanderung ganzer Produktionsstätten ins Ausland und auch der stetige Verlust von Know-how durch den Abbau von Stellen, die nicht wieder besetzt werden. Besorgniserregend ist auch die Tendenz, kein Personal und insbesondere keine Lehrlinge mehr auszubilden. Dies aus der Not heraus, weil man fast täglich Aufträge ins nahe gelegene Ausland verliert – zu Preisen, deren Kalkulation schlichtweg nicht mehr nachvollziehbar ist. (ros)

STUTZ

Überall in der
OSTSCHWEIZ

Eine sichere Partnerschaft auf dem Bau

www.stutzag.ch

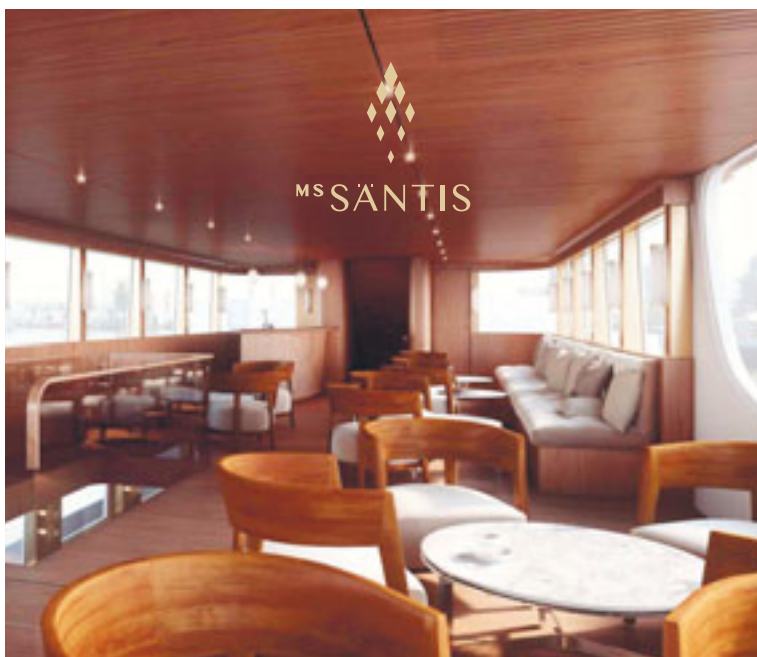
Golf-Einsteigpaket

Attraktives
Einsteigangebot
**Schlag ab
CHF 780.-**

- › 11 Golf-Lektionen à 40 Min.
- › 1000 Bälle auf der Driving Range
- › Leihschlägerset bis zur Platzreife
- › Regel- und Etikettekurs mit Prüfung
- › Benützung der Übungsanlage
- › Benützung der 5-Kurzloch-Golfanlage
- › 9-Loch Übungsrunden vor der Platzreife-Prüfung in Begleitung eines Mitglieds des GCA
- › 3 Greenfees für Montag bis Freitag nach bestandener Platzreife-Prüfung
- › Attraktives Anschlussangebot



Tel. 071 795 40 60
www.golfplatz.ch



MS SÄNTIS

Reservieren Sie jetzt
„Die Yacht für einen Tag“

Ideal für Tagungen und Feierlichkeiten jeder Art
bis 120 Bankettsitzplätze
Whisky-Bar & Lounge

Weitere Informationen: www.mssaentis.ch
Tel. +41 71 466 78 88

EcoOst-Arena am 30. August 2017, 17 Uhr, in Romanshorn

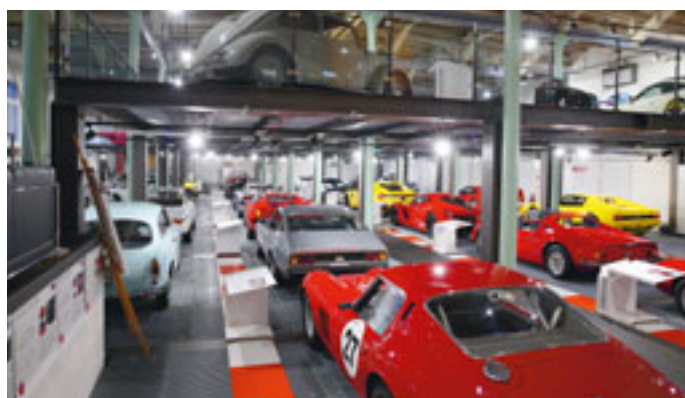
Ist die Ostschweiz mehr als nur ein Phantom?



Peter Maag
Direktor IHK Thurgau

Die Ostschweiz glänzt unter den Schweizer Grossregionen nicht mit Geschlossenheit und Dynamik. Die beiden Industrie- und Handelskammern St.Gallen-Appenzell und Thurgau wollen den Gründen für den schwachen Zusammenhalt mit Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträgern aus Politik und Wirtschaft nachspüren. Sie laden deshalb am 30. August 2017 zu einer Premiere ein: zur ersten EcoOst-Arena in der Erlebniswelt Autobau in Romanshorn.

Unter dem Titel «Ostschweiz im Abseits – Die Bescheidenen» stellte vor rund einem Jahr Jörg Kruppenacher in der Neuen Zürcher Zeitung kritisch fest: «Für manche ist sie eine Terra incognita, bewohnt von Spiessbürgern, provinziell, ein Hort von Bescheidenen.» Die Symptome einer Marginalisierung auf der politischen Ebene seien unverkennbar. Es fehle dem östlichen Landesteil derzeit an Dynamik, an Ehrgeiz und womöglich an Persönlichkeiten, so Kruppenacher.



*Blick in die Erlebniswelt Autobau in Romanshorn.
(Bild: Mario Gaccioli)*

Alle Kantone prominent vertreten

Zur Grossregion Ostschweiz werden die sieben Kantone Appenzell Ausserrhoden, Appenzell Innerrhoden, Glarus, Graubünden, Schaffhausen, St.Gallen und Thurgau gezählt. Im Rahmen unserer EcoOst-Veranstaltungen beschränken wir uns auf die Kern-Ostschweiz mit den beiden Appenzell, St. Gallen und Thurgau. Politikerinnen und Politiker sowie Unternehmerinnen und Unternehmer aus diesen Kantonen werden sich an der EcoOst-Arena am 30. August 2017 über die Frage unterhalten, ob die Ostschweiz mehr als nur ein Phantom ist.

Zunächst präsentieren die Kammern den EcoOst-Monitor. Dieser vergleicht die wirtschaftliche Entwicklung in der Ostschweiz mit den übrigen Schweizer Wirtschaftsregionen. Wir konnten den St. Galler Regierungsrat Benedikt Würth, Präsident der Ostschweizer Regierungskonferenz, und die Thurgauer Stän-

derätin Brigitte Häberli-Koller je für ein Impulsreferat gewinnen. Die beiden Impulsreferate werden anschliessend im Rahmen einer Podiumsdiskussion unter der Leitung der Chefredaktoren des St. Galler Tagblattes und der Thurgauer Zeitung diskutiert. Auf dem Podium nehmen neben den Impulsreferenten Landammann Daniel Fässler (AI), Landammann Paul Signer (AR) und Regierungsrat Dr. Jakob Stark (TG) Platz.

Gemeinsame Lösungsansätze

Es ist eine Tatsache, dass das Herz mancher Sportbegeisterter im westlichen Thurgau nicht für den FC St. Gallen schlägt. Zürich liegt geografisch und gedanklich näher. Gleichwohl ist es ein Anliegen der IHK St. Gallen-Appenzell und Thurgau, gemeinsame Interessen der vier Kantone herauszuschälen und Lösungsansätze für gemeinsame Probleme zu

suchen. Es gibt zahlreiche Herausforderungen, die ein gemeinsames Ostschweizer Handeln erfordern. Diese Herausforderungen werden ins Zentrum der gemeinsamen Veranstaltung gestellt. Es ist vorgesehen, diese jährlich zu wiederholen.

EcoOst-Arena auf einen Blick

Mittwoch, 30. August 2017, 17.00 Uhr
Erlebniswelt Autobau in Romanshorn

- Präsentation des EcoOst-Monitors
- Impulsreferate von Regierungsrat Benedikt Würth (SG) und Ständerätin Brigitte Häberli-Koller (TG)
- Podiumsdiskussion zusätzlich mit Landammann Daniel Fässler (AI), Landammann Paul Signer (AR) und Regierungsrat Dr. Jakob Stark (TG)
- Diskussion, Apéro riche

Der Countdown läuft.

ISDN ist Vergangenheit.
IP-Telefonie ist Zukunft.



ELEKTROTECHNIK
Huber+Monsch
Starkstrom | Automation | Telematik | Informatik
www.hubermensch.ch

Wir verbinden Menschen
und Technik.



**Schweizer
Heiltradition**
seit 1845

Die Oberwaid – der ideale Support für Ihr Business

Sie wünschen sich zufriedene Business-Gäste oder ein inspirierendes Umfeld für den Seminar-Erfolg? Die Oberwaid bietet das Besondere für Seminare, Tagungen und Geschäftsessen: Unsere 4-Sterne-Hotellerie, bestens ausgestattet in herrlicher Lage, Gourmet-Küche, ein aussergewöhnlicher Spa, zuvorkommender Service und auf Wunsch ein inspirierendes oder entspannendes Rahmenprogramm erwarten Sie.

Oberwaid AG – Kurhotel & Privatklinik
Rorschacher Strasse 311 · 9016 St. Gallen - Schweiz
T +41 (0)71 282 0000 · info@oberwaid.ch
oberwaid.ch



Weil jede Region besonders schmeckt.



Don Mario, Camignolo
Fast noch besser fürs Gemüt
als die Tessiner Sonne ist
dieses süsse Meisterwerk
der Tessiner Bienen.



Bündner Honig, Brusio
Die Blütenpracht der Bündner
Wiesen kann man bei einem
Spaziergang geniessen. Oder
als Honig auf dem Brot.



Öpfelfarm Honig, Steinbrunn
Dass dieser Honig besonders
raffiniert schmeckt, liegt nicht
zuletzt auch daran, dass ganze
24 Bienenvölker daran arbeiten.



**Blütenhonig aus dem
ZH-Oberland, Grüt**
Besonders schnelle Zürcher Bie-
nen machen diesen Honig, dem
eine besonders entschleunigende
Wirkung nachgesagt wird.

Gerne begrüssen wir Sie in einer unserer Coop-Verkaufsstellen.

www.coop.ch/standorte



Für mich und dich.

Privatbankiers Reichmuth & Co

Als inhabergeführtes Familienunternehmen mit unbeschränkt haftenden Teilhabern hat Reichmuth & Co am 1. Januar 2017 eine Niederlassung in St. Gallen eröffnet. Damit hat die Ostschweiz wieder unabhängige Privatbankiers. Basis für diesen Schritt bildete eine Nachfolgelösung für Sirius Wealth Management, die in Reichmuth & Co überführt wurde. Bis Sommer 2017 wird Ernst Eisenhut, Gründer und Geschäftsführer von Sirius Wealth Management, die Niederlassung von Reichmuth & Co in St. Gallen leiten. Ab August wird im Zuge der Nachfolgelösung Werner Krüsi die Leitung übernehmen. Ernst Eisenhut erklärt im Interview, warum Reichmuth & Co IHK-Mitglied wurde.

Wie haben Sie die IHK St. Gallen-Appenzell bisher wahrgenommen?

Die IHK nehme ich als liberalen Verband wahr, der sich frisch, innovativ und fundiert für den Wirtschaftsstandort St. Gallen-Appenzell engagiert. Der Verein setzt sich stark für klein- und mittelständische Unternehmen ein. Bei gewissen Themen ist die IHK auch Querdenker. Das zeichnet echtes Unternehmertum aus und bringt die Region vorwärts.

Welches waren die Gründe für einen Beitritt?

Reichmuth & Co ist als Familienunternehmen in zweiter Generation geprägt von Unabhängigkeit und Eigenverantwortung. Für diese zentralen Werte setzt sich auch die IHK stark

ein. Mit unserer Mitgliedschaft möchten wir die Förderung der Ostschweizer Wirtschaftsinteressen aktiv unterstützen. Darüber hinaus schätzen wir den Gedankenaustausch mit Unternehmern an den bewährten Anlässen.

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

Mir ist es wichtig, dass die Ostschweiz als attraktive Wirtschaftsregion gestärkt und der Dialog zwischen Wirtschaft und Politik unterstützt wird. Nur wenn wir alle am gleichen Strick ziehen, gelingt es uns, die Entwicklung der Region voranzutreiben. Darüber hinaus hoffe ich, dass in unserer Region unternehmerische Freiräume weiter gefördert werden

und Mut auch belohnt wird. Werden keine neuen Wege beschritten, droht Stillstand.

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

Ich wünsche mir, dass die IHK auch in Zukunft weitsichtig und unabhängig reflektiert, entscheidet und sich konsequent für die relevanten Themen einsetzt. Dazu gehört auch die Förderung und Stärkung des Ostschweizer Finanzplatzes.

Welche Neuerungen stehen in Ihrem Unternehmen aktuell an?

Reichmuth & Co ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen mit unbeschränkt haftenden Teilhabern. Bei der Privatbank tragen Unternehmer die Verantwortung, das Vermögen der Kunden über Generationen hinweg zu erhalten und zu vermehren. Neben Luzern und Zürich ist Reichmuth & Co seit dem 1. Januar 2017 auch in St. Gallen präsent. Basis für diesen Schritt bildete eine Nachfolgelösung für die von mir gegründete und geführte Sirius Wealth Management, die in Reichmuth & Co überführt wurde. Bis Sommer 2017 werde ich die Niederlassung von Reichmuth & Co in St. Gallen leiten und den Standort mit einem regional verwurzelten Team von erfahrenen Privatbankiers ausbauen. Ab August 2017 wird Werner Krüsi die Leitung der Niederlassung in St. Gallen übernehmen. Krüsi blickt auf über 30 Jahre Erfahrung im Vermögensverwaltungsgeschäft und ist mit der Region stark verbunden.

Neue Mitglieder der IHK

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

ADAG COPY + DRUCK AG, St. Gallen; Digitaldruckerei; Schulungs- und Seminarunterlagen, Diplomarbeiten, Geschäftsdrucksachen, Marketing

stgallennetgroup AG, St. Gallen; Dienstleistungen in den Bereichen IT- und Kommunikationstechnik, Beratungen und Verkauf von ICT-Lösungen

ISOC Software Organisation Consulting AG, St. Gallen; IT Beratung

Swiss Quality Broker Partner AG, Sargans; Assekuranz-Broking

Köppel AG, Berneck; Lohnfertigung in der Metallindustrie (Grossstückbearbeitung von Frästeilen)

SMEDICO AG, St. Gallen; Handel mit medizinischen Produkten sowie Erbringung von kundenspezifischen Dienstleistungen im medizinischen Umfeld

Reichmuth & Co, St. Gallen; Privatbank

Führungswechsel bei CEKAtec

Sechs Jahre nach dem Management-Buy-out übergibt Stefan Jud die Geschäftsleitung der Cekattec AG in jüngere Hände. Die Geschicke des Wattwiler Werkzeugbau-Unternehmens werden künftig von Marco Pfister geleitet, der auch neuer Mehrheitsaktionär ist. Bisher war er bei der Cekattec AG als Sales- und Marketing-Manager tätig. «Um den sich ständig verändernden Marktverhältnissen gerecht zu werden, werden wir die Ausrichtung der Firma neu anpassen müssen», gab der neue Geschäftsführer dem Toggenburger Tagblatt zu Protokoll. Bereits in den letzten Jahren habe man mit dem Zukauf der Econavis den Bereich Innovation und Entwicklung ausgebaut.

City-Garage AG feiert Richtfest

Mit einem Neubau im Westen der Stadt St. Gallen möchte die City-Garage AG neue unternehmerische Möglichkeiten nutzen und den Kundenservice optimieren. Im Februar feierte die City-Garage AG ihr Richtfest. Der Neubau an der Zürcherstrasse ist damit voll auf Kurs. Im viergeschossigen Gebäude entstehen auf einer Fläche von über 10 000 m² Showräume und moderne Werkstätten.



Im Juli 2017 soll der Neubau der City-Garage stehen.

Die City-Garage AG gehört zu den grössten und bekanntesten Garagen der Ostschweiz. Seit über 58 Jahren verkauft das Familienunternehmen im St. Galler Lerchenfeld Autos verschiedener Marken und führt umfassende Reparatur- und Servicearbeiten durch. Mit dem Neubau an der Zürcherstrasse 511 nahe der Shopping Arena macht die City-Garage AG

einen zukunftsweisenden Schritt. «Wenn im Juli 2017 die Bauarbeiten abgeschlossen sind, können wir eine der fortschrittlichsten Garagen der Schweiz in Betrieb nehmen. Der Neubau ist auch ein klares Statement für unsere Verbundenheit mit der Region und Stadt St. Gallen», sagt Gregor Bucher, Geschäftsführer der City-Garage AG.

Textilland: Wechsel im Vorstand

Die Mitgliederversammlung in Rorschach verabschiedete drei Vorstandsmitglieder der ersten Stunde mit grossem Dank und Applaus: Max R. Hungerbühler, Ehrenpräsident von Swiss Textiles, Vincenzo Montinaro, CEO der AG Cilander in Herisau, und Rainer Zigerlig hatten sich seit der Gründung des Vereins mit grossem Engagement und Herzblut für «Textilland Ostschweiz» eingesetzt. Neu in den Vorstand gewählt hat die Versammlung Andreas Marty, Leiter Verkauf und Marketing der Säntis-Schwebebahn AG, und David Rygula, COO von Bischoff Textil AG.

«Textilland Ostschweiz» ist ein breit abgestützter Verein, getragen von den führenden Textilunternehmen der Ostschweiz, den Tourismus-Destinationen der Kantone Thurgau, St. Gallen und beider Appenzell sowie führenden Hotels der Region. 2010 gegründet, entwickelt er touristische Angebote, die das textile Know-how und Erbe der Ostschweiz erlebbar machen. Aktuell zählt der Verein rund 50 Mitglieder, assoziierte Partner und Gönner. Zur Private-public-Partnership tragen auch die vier Kantone sowie die Region Appenzell AR-St. Gallen-Bodensee bei. Punktuelle Projektunterstützung gewähren auch die Stadt St. Gallen und der Lotteriefonds des Kantons St. Gallen.

People's Viennale gibt Friedrichshafen und Köln/Bonn auf

Die seit Ende Oktober 2016 bediente Strecke Altenrhein-Friedrichshafen-Köln/Bonn wurde Mitte April 2017 eingestellt. Verwaltungsrat und Geschäftsleitung der am Flughafen Altenrhein beheimateten People's Viennale mussten mit grossem Bedauern zur Kenntnis nehmen, dass sich der Markt nicht so entwickelt hat, wie dies erwartet wurde. Trotz grosser Verkaufs- und Marketinganstrengungen hatte sich die Auslastung der Flüge nur zögerlich verbessert.

Die zweite Maschine, die nun am Tagesrand frei wird, wird für Ferienflüge und Drittflüge im Auftrag anderer Fluggesellschaften eingesetzt. Zum Winterflugplan soll der Flugplan Altenrhein – Wien weiter verbessert werden. Die Flüge nach und von Wien wie auch das gesamte Ferienflugangebot werden wie geplant und unverändert durchgeführt.



Die beiden Embraer 170 der People's Viennale.

Unterstützung für Pizol dank Automaten-Kaffee

Wer Kaffee aus einem der Leomat-Verpflegungsautomaten bei den Pizolbahnen trinkt, unterstützt damit direkt den Pizol. Denn die Leomat AG aus Tübach unterstützt seit Jahren die Stiftung «Pizol mit Herz». Auch dieses Jahr wieder: Im April wurde dem Stiftungsrat ein Check im Wert von 5000 Franken überreicht. Insgesamt 10 Getränkeautomaten von Leomat AG sind bei den Pizolbahnen und in den lokalen Restaurants in Betrieb. Von jedem verkauften Kaffee geht ein Teil des Erlöses an die Stiftung «Pizol mit Herz». Zudem hat die Leomat AG Kaffeegeschirr und eine eigene Kaffeesorte kreiert, wovon ebenfalls ein Teil des Verkaufserlöses in die Stiftung fließt. Mit diesen und privaten Spenden konnte die Stiftung «Pizol mit Herz» bereits mehrere gemeinnützige Projekte realisieren.

KMU-Tag gibt Gäste bekannt

Der diesjährige Schweizer KMU-Tag vom 27. Oktober in St. Gallen, zu dem wieder über 1200 Besucher erwartet werden, widmet sich

dem Thema «KMU – Zuversicht im Wandel». Prominenteste Gäste werden Ludwig Hasler, Gabriela Manser und Wolfgang Jenewein sein. Urs Fueglistaller und Tobias Wolf eröffnen die Tagung und stellen die KMU-Tag-Studie 2017 vor. Anschliessend referieren und diskutieren Ludwig Hasler (Philosoph), Wolfgang Jenewein (HSG-Professor für Betriebswirtschaft), Philipp Riederle (Autor, Blogger und Vertreter der Generation Y), Wolfgang Frick (Autor und Geschäftsführer bei Spar Schweiz AG) und die Unternehmerinnen Gabriela Manser (CEO Mineralquelle Gontenbad) und Martina Gerster (CEO Härtereier Gerster AG). Moderiert wird der Anlass von Patrizia Laeri (SRF), «Zwischenrufe» wird die bekannte Slammerin und Autorin Hazel Brugger platzieren.

Familienplattform: Mehr Stellenprozent für Familien

Ausweitung des Einzugsgebiets, mehr Arbeit, mehr Angebote und stärkeres Interesse im Internet: So bilanziert die Familienplattform Ostschweiz (FPO) das vergangene Jahr an ihrer Mitgliederversammlung Ende März. FPO-Geschäftsführerin Corinne Indermaur freute sich in ihrem Jahresbericht, dass das Einzugs-

gebiet laufend erweitert werden kann – letztes Jahr um den Kanton Glarus. Weitere Kantone sollen folgen. Persönliche Anfragen seitens Mitarbeitenden der Mitgliedfirmen betreffen vor allem Aspekte der Kinderbetreuung. Das Beratungsangebot rund um Altersbetreuung werde erst vereinzelt wahrgenommen. FPO-Präsident Christof Stürm betonte, dass die Problematik der Altersbetreuung in den kommenden Jahren immer grössere Herausforderungen für Arbeitnehmende und Firmen mit sich bringen werde. Deshalb sei es wichtig, dass die FPO vorausschauend darauf

hinwirke, die wachsende Dringlichkeit in den Fokus zu rücken. Die laufenden Tätigkeiten, so Stürm, könnten gut finanziert werden. Die Finanzlage sei gut, auch wenn bei den Mitgliederbeiträgen letztes Jahr etwas weniger eingenommen wurde als budgetiert. Um im grösseren Einzugsgebiet bessere Wirkung zu erzielen, schlug er die Aufstockung der Geschäftsführung von 30 auf 40 Prozent vor. Die Mitglieder folgten den Anträgen des Vorstands und genehmigten Rechnung, Budget, Jahresbericht und die gleich bleibenden Mitgliederbeiträge diskussionslos.

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, Simon Evenett, Peter Maag, Günter Nagel, Simon Scherrer, 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 10 800 Exemplare, Einzelversand an 10 500 Adressen

Erscheinungen: 4-mal jährlich, März, Mai, September, Dezember



Industrieverein Appenzell A.Rh.

Betriebe lernen einander kennen

Die Veranstaltungsreihe «Betriebe lernen einander kennen» führte zur Knoepfel AG in Walzenhausen. Das weltweit operierende Unternehmen steht für automatisierte spanabhebende Metallbearbeitung von hochpräzisen mechanischen Komponenten und Baugruppen für die Bereiche Aerospace, Mobility & Transport sowie Industrial Solutions. 32 Mitglieder erhielten einen interessanten und aufschlussreichen Einblick hinter die Kulissen.

blieben sind die Stellungnahmen zu Regierungsratswahlen, die naturgemäss nicht allen Freude bereiten. Geblieben sind auch die Vernehmlassungen zu Geschäften von Regierung und Kantonsrat mit Auswirkungen auf die Industrie und das Gewerbe.

Wirtschaft Region St. Gallen (WISG)

Wechsel im WISG-Vorstand

Rund 110 Mitglieder wählten an der GV der Wirtschaft Region St. Gallen (WISG) im neuen Audi Sport Store der PP Autotreff AG in

Wittenbach Michael Steiner, Leiter Private Banking bei der acrevis Bank AG, neu in den Vorstand. Verabschiedet wurden die zurücktretenden Vorstandsmitglieder Rolf Brunner, Reto Graf, Christoph Heer und Priska Ziegler. Die bisherigen Mitglieder des WISG-Vorstandes wurden wiedergewählt: Präsident David Ganz, Kassier Charles Lehmann, Sekretär Markus Frei sowie die Beisitzer Barbara Frei, Markus Bänziger, Michael Hugentobler und Andreas Pfister. Damit ist der Vorstand neu mit 8 Personen besetzt.

Hauptversammlung

Am 18. Mai 2017 findet in Teufen die Hauptversammlung statt, an der ein neuer Präsident gewählt wird. Dr. Hans Altherr hat nach zehn Jahren seinen Rücktritt erklärt. In seine Präsidentschaft fallen die Anstrengungen des Vorstandes, die duale Berufsbildung zu fördern. Verstärkt hat sich der Vorstand auch mit der kantonalen Politik auseinandergesetzt. Ge-

WISG-Präsident David Ganz nach der GV zusammen mit dem neu in den Vorstand gewählten Michael Steiner und den zurücktretenden Vorstandsmitgliedern Priska Ziegler, Rolf Brunner und Reto Graf (von links nach rechts). (Foto: tr)



Datum	Veranstaltungsreihe	Veranstaltung	Ort	Zeit
MAI 2017				
17.05.	IHK Academy	Exportseminar: Ursprungszeugnisse korrekt erstellen	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 – 12.00
24.05.	IHK Merchants Club	Women Only: Herausforderung Brustkrebs Gast: Dr. Barbara Bolliger – Tumor- und Brustzentrum ZeTuP St.Gallen	IHK St.Gallen-Appenzell	12.00 – 13.30
JUNI 2017				
06.06.	IHK Merchants Club	Business-Lunch: Talk am Mittag – Gast: Pierin Vincenz, Präsident des Verwaltungsrates der Helvetia-Versicherungen, St.Gallen	IHK St.Gallen-Appenzell	12.00 – 13.30
16.06.	IHK Merchants Club	Time Out : 6. IHK-Golfturnier	Golfplatz Gonten	Ganztags
21.06.	GV 2017	Generalversammlung	OZ Thurzelg, Chäsiwis	14.00 – 19.00
28.06.	IHK Business Outlook	Exportdialog Polen und Tschechien	Bauwerk Parkett AG, St.Margrethen	17.00 – 20.00
JULI 2017				
04.07.	IHK Merchants Club	Business Lunch: : Gute Mitarbeiter rekrutieren – Tipps und Tricks von Profis. Gast: Roger Eberhard, PMS Schönenberger AG, St.Gallen	IHK St.Gallen-Appenzell	12.00 – 13.30
07.07.	IHK Merchants Club	Time Out: 7. IHK Töfftour (Verschiebedatum: 18.8.2017)	On the road	Ganztags
AUGUST 2017				
15.08.	IHK Merchants Club	Business Lunch: Luxusuhren: Die tickende Geldanlage Gast: Hiob Calan, CHRONOART, St.Gallen	IHK St.Gallen-Appenzell	12.00 – 13.30
23.08.	IHK Merchants Club	Women-Only: Herausforderung Gastronomie Zu Gast bei Daniela Müller, Restaurant Adler, Mörschwil	Restaurant Adler, Horchentalstr. 1, Mörschwil	12.00 – 13.30
29.08.	IHK Academy	Exportseminar: Mehrwertsteuer in der EU	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 – 17.00
30.08.	EcoOst	EcoOst-Arena	Autobau, Romanshorn	16.00 – 20.00
SEPTEMBER 2017				
05.09.	IHK Merchants Club	Business Lunch: Die Ostschweiz isst vegetarisch und vegan – Ein Besuch auf der Tibits-Baustelle	Am Bahnhofplatz 1a (im Gebäude der Südostbahn SOB, in den Räumlichkeiten von St.Gallen Bodensee-Tourismus)	12.00 – 13.30
07.09.	IHK Academy	Exportseminar: Tarifierung & Zollgebühren	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 – 12.00
25.09.– 03.11.	IHK Academy	Diplomlehrgang Exportsachbearbeiter SIHK	IHK St.Gallen-Appenzell	6 Tage
OKTOBER 2017				
05.10.	IHK Academy	Exportseminar: EU-Verzollungen – Vorteile für den Schweizer Exporteur und den EU-Kunden	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 – 12.00
25.10.	IHK Merchants Club	Women-Only: Herausforderung Olma Macherin - Gast: Katrin Meyerhans, Olma Messen St.Gallen	IHK St.Gallen-Appenzell	12.00 – 13.30
26.10.	IHK Academy	Exportseminar: Exportformalitäten beim Export in die EU und andere Drittländer	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 – 17.00

VORANKÜNDIGUNG

20.11.2017	Zukunft Ostschweiz	Olma Halle 2.1, St.Gallen	17.00 – 19.30 Uhr
12.02.2018	EcoOst – das Symposium	Einstein Congress	13.00 – 19.00 Uhr



Informationen und Anmeldungen unter
www.ihk.ch > Veranstaltungen

«Gemeinsam Mehrwert schaffen.»

BDO AG



Kontaktieren Sie unsere Experten:

BDO AG Vadianstrasse 59, 9000 St. Gallen, Tel. 071 228 62 00

BDO AG Bahnhofstrasse 2, 9100 Herisau, Tel. 071 353 35 33

BDO AG Walzmühlestrasse 48, 8500 Frauenfeld, Tel. 052 728 35 00

www.bdo.ch

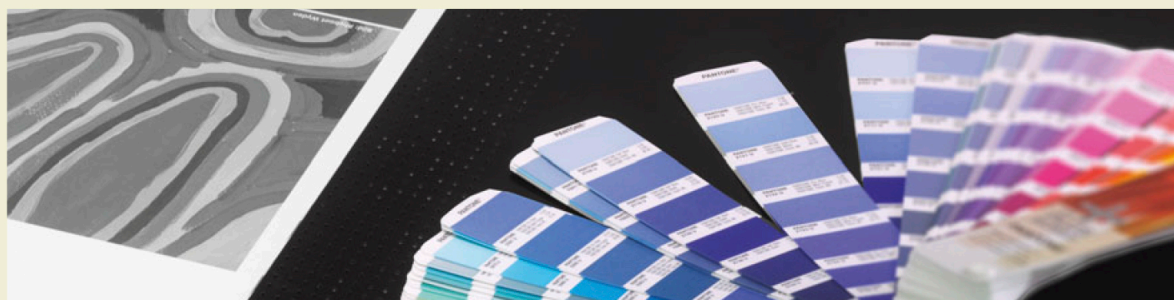


Prüfung | Treuhand | Steuern | Beratung



victoriadruck

Ihr Partner im Rheintal



Inspiration

In regem Austausch mit unseren Lieferanten und Partnern halten wir uns stets auf dem Laufenden. Ideen, Tipps und Muster finden Sie auf unserer Homepage.

Hauptstrasse 63 | 9436 Balgach | Tel. 071 722 21 54 | www.victoriadruck.ch



Freude am Fahren



SELBST IST DAS AUTO.

DER NEUE BMW 5er TOURING. DER NEUE MASSSTAB
DES AUTONOMEN FAHRENS. JETZT BEI IHRER
CHRISTIAN JAKOB AG.

Christian Jakob AG
Schuppisstrasse 9
9016 St. Gallen
Tel. 071 282 49 69

Christian Jakob AG
Unterdorfstrasse 85
9443 Widnau
Tel. 071 727 20 40

christianjakob.ch