



VERTRAUEN UND VERANTWORTUNG:

Unternehmens-
verantwortung ist
in der Ostschweiz
kein Fremdwort

WIRTSCHAFT & POLITIK:

Europa – mittendrin
und doch nicht dabei?

KONJUNKTUR KERNREGION OSTSCHWEIZ:

Die wirtschaftliche
Erholung setzt
sich fort, die Zuver-
sicht steigt

IHK facts

Das Wirtschaftsmagazin Nr. 2/2021



IHK
St.Gallen
Appenzell

Dealer of the Year

Maximale Punktzahl für die Zeughausgarage Appenzell.
Entdecken Sie jetzt Ihren Traumwagen und profitieren Sie bis Ende Juli von
unserer Dealer of the year Prämie von CHF 1500 auf alle Lagerfahrzeuge.



Klein, fein und persönlich – Ihre Zeughausgarage in Appenzell.
Die offizielle Vertretung für Mercedes-Benz und smart in Ihrer Region.
071 788 10 30 | info@zeughausgarage.ch | www.zeughausgarage.ch





Liebe Leserin, lieber Leser

Das Leben kehrt zurück! Langsam, mit noch unsicheren Schritten, aber zusehends trittsicherer. Am 23. Juni 2021 – also vor wenigen Tagen – begrüßten wir nach einem über einjährigen Veranstaltungs-Lockdown 100 Gäste zu unserer Generalversammlung in der Rosenstadt Rapperswil-Jona, «ennet em Ricke». Das Enea-Baumuseum als eines der 18 weltweit einflussreichsten Projekte der Landschaftsarchitektur hat uns eine fantastische Bühne dafür geboten. Das Bild auf der Titelseite gibt eine Idee dieser Landschaft in Rapperswil-Jona. Mehr als 5 oder vielleicht 15 Menschen an einem Ort zu treffen – sehr wohl mit Masken und Abständen – ist wie ein neues Erlebnis: persönliche Gespräche und sozialer Austausch. Dieses Erlebnis weckt in uns verkümmerte Gefühle.

Verkümmert ist auch das Vertrauen. Der Handschlag als jahrhundertaltes Zeichen von Vertrauen in der westlichen Welt ist noch nicht zurück. Zögerlich bieten erste Menschen wieder die Hand. Das BAG zwingt uns noch unverändert zum Maskentragen und Abstandhalten – zumindest bis Redaktionsschluss dieser Ausgabe. Mit zunehmender Testkadenz und vor allem Impfdurchdringung wird der Weg zurück in eine von Freiheit geprägte Realität rasch geebnet. Das Vertrauen in unser Gegenüber muss damit parallel wieder wachsen. Der Staat und damit die Politik tragen dafür eine Mitverantwortung. Verantwortung und Freiheit wurden den Menschen und Unternehmen entzogen, das hat Vertrauen gekostet.

Man darf zudem kritisch sein gegenüber den vertraglichen Regelungen mit anderen Staaten – so auch mit der Europäischen Union. Wenn aber nach Jahren der Verhandlungen, nach Jahren einer ungeordneten Volksdiskussion ein dreijähriges Verhandlungsergebnis wie das Rahmenabkommen über Nacht aufgegeben wird, dann geht ebenfalls Vertrauen in die Politik verloren. Vertrauen von Exportunternehmen, die sich in ausländischen Märkten mit hochinnovativen Produkten und kompetitiven Preisen um Kunden und Kundennutzen bemühen, dann über Nacht die über Jahre erarbeiteten Marktzugänge verlieren. Dies erlebt derzeit die Medizinalproduktebranche.

Wir widmen uns in der Ihnen vorliegenden Ausgabe des «IHKfacts» dem Thema «Vertrauen und Verantwortung» aus verschiedenen Perspektiven – weitere werden folgen. Aber auch den Beziehungen mit Europa.

Wir freuen uns, Sie bald mit Handschlag begrüßen zu können.

Markus Bänziger



Markus Bänziger
Direktor IHK St. Gallen-Appenzell



SFS

Talent sch miede

deiner Zukunft

sfs-lehre.ch

Sind Sie schon Mitglied der IHK St. Gallen- Appenzell?

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

Treuhand | Steuer- und Rechtsberatung
Wirtschaftsprüfung | Unternehmensberatung
Informatik-Gesamtlösungen

OBT

Zerbrechen Sie sich nicht den Kopf – das übernehmen wir!



Schluss mit dem nervigen Papierkrieg: Unternehmen müssen immer mehr administrative Herausforderungen bewältigen. Zerbrechen Sie sich nicht den Kopf darüber. Wir unterstützen Sie, **Chancen zu erkennen und zu nutzen**, um die Unternehmensanforderungen erfolgreich meistern zu können.

Lassen Sie sich von unseren Experten überzeugen – unser Team ist bereit!

OBT AG

Rorschacher Strasse 63 | 9004 St.Gallen | T +41 71 243 34 34

www.obt.ch

Schwerpunkt Vertrauen und Verantwortung
Den Worten Taten folgen lassen

Ostschweizer Unternehmen positionieren sich
Unternehmensverantwortung ist in der Ostschweiz kein Fremdwort

Von einer Unternehmens- zu einer Vertrauenskultur
«Vertrauen kann man zurückgewinnen»

EcoOst St.Gallen Symposium
Vertrauen im Generationendialog

Vertrauen im Generationendialog
«Vorbildliches Handeln schafft Vertrauen»

Konjunktur Kernregion Ostschweiz
Die wirtschaftliche Erholung setzt sich fort, die Zuversicht steigt

Rahmenabkommen: Bedauerlicher Verhandlungsabbruch
Europa – mittendrin und doch nicht dabei?

Schweiz–Europa
Gibt es Alternativen zum gescheiterten Rahmenabkommen Schweiz–EU?

Jenseits von Europa
Mithilfe von St.Galler Tools handelspolitische Risiken abschätzen

Neuwahlen IHK-Vorstand
Drei neue Mitglieder im Vorstand

IHK-Neumitglieder
Braun AG, Gossau

BLITZLICHT 06

SCHWERPUNKT 08



IHK-RESEARCH 23

WIRTSCHAFT UND POLITIK 28



IHK 38



AKTUELLE FIRMENNEWS 40

AGENDA 42

Roland Ledergerber verabschiedet sich als CEO der SGKB

Nach 18 Jahren in der Geschäftsleitung der St.Galler Kantonalbank (SGKB) trat Roland Ledergerber in diesem Jahr zurück. Seine Nachfolge übernahm Christian Schmid per 1. Mai 2021. Ledergerber wurde nach seinem Rücktritt an der diesjährigen Generalversammlung in den Verwaltungsrat der SGKB gewählt. Nach einem Jahr als ordentliches Mitglied im Verwaltungsrat ist geplant, ihn an der Generalversammlung 2022 zur Wahl als Nachfolger von Verwaltungsratspräsident Thomas Gutzwiller zu empfehlen.

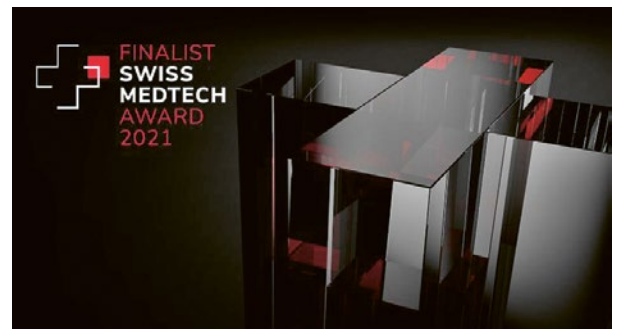
Ledergerber blickt auf eine lange Karriere bei der SGKB zurück. Der gebürtige Schaffhauser stiess im Dezember 1998 als Leiter Firmenkunden zur SGKB und übernahm danach die Funktion als Vertriebsleiter und Stellvertreter des Bereichsleiters. 2002 wurde Ledergerber Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter des Bereichs Privat- und Geschäftskunden. 2008 übernahm er sodann die Funktion des Präsidenten der Geschäftsleitung.

Während Ledergerber bei der SGKB neue Wege einschlägt, bleibt er bei der IHK als Präsident im IHK-Vorstand. Diese Funktion übt er seit 2018 aus, nachdem er neun Jahre Vorstandsmitglied war. Aktuell steht Ledergerber ausserdem zur Wahl zum Verwaltungsratspräsidenten des Innovationsparks Ost. In dieser Position kann Ledergerber massgeblich dazu beitragen, die Kernregion Ostschweiz als innovationsfreundliches Umfeld weiter zu stärken – ein zentraler Zielkorridor der IHK-Zukunftsagenda «Soforturbane Ostschweiz».



Zwei Rheintaler Unternehmen im Finale des Swiss Medtech Award 2021

Am 8. September 2021 wird im Rahmen des Swiss Medtech Day zum vierten Mal der Swiss Medtech Award verliehen. Mit dem Preis werden herausragende Leistungen der Schweizer Medizintechnikindustrie ausgezeichnet und mit einem Preisgeld von CHF 50'000 belohnt. Fürs Finale qualifiziert hat sich neben der GalvoSurge Dental AG und der Scewo AG auch das IHK-Mitglied icotec AG aus Altstätten SG. Die drei Finalisten haben sich gegen rund fünfzig Konkurrenten durchgesetzt. Die icotec AG überzeugte die Jury mit nicht-metallischen und damit strahlendurchlässigen Implantaten zur Behandlung von Wirbelsäulentumoren. Das Altstätter Unternehmen ist Pionier und weltweiter Marktführer in der Entwicklung von Implantaten, die für die Behandlung von Tumorerkrankungen an der Wirbelsäule eingesetzt werden. Mit ihrer Innovation kann die Planung und Durchführung von Strahlentherapie stark vereinfacht und verbessert werden. Ausserdem wird die Früherkennung von noch aktiven Tumorzellen durch die störfreie Bildgebung erheblich verbessert.



Leader Digital Award: Nomination fürs Finale

Am 7. September 2021 verleiht der «Leader» zum zweiten Mal den Leader Digital Award. Insgesamt wurden 43 Digitalprojekte aus der Ostschweiz eingereicht, neun davon zogen nun ins Finale ein. Unter den Finalisten finden sich auch die beiden IHK-Mitglieder NeoVac und Online Consulting AG. Die NeoVac aus Oberriet mit ihrer App myEnergie ist im Bereich Business nominiert. Die App bietet Endkunden einen einfachen, nachvollziehbaren Überblick zu ihren unzähligen Daten über die Energienutzung in Wohnung und Haus. Die Nutzer werden in einem spielerischen Ansatz zu einem nachhaltigen Umgang mit Ressourcen motiviert. Die On-

line Consulting AG aus Wil, nominiert im Bereich Organisation, hat zusammen mit der Kantonspolizei St.Gallen eine digitale Lagebild-Applikation entwickelt. Diese stellt für Polizeipatrouillen fast in Echtzeit alle relevanten Informationen für den Einsatz visuell dar. Damit sind die Informationen sehr aktuell, was die Sicherheit der Einsatzkräfte erhöht.



Bauwerk Group: Brammertz tritt als CEO ab

Nach 12 Jahren als erfolgreicher CEO der Bauwerk Group übergibt IHK-Vorstand Klaus Brammertz diesen Posten per Ende 2021 an seinen Nachfolger Patrick Hardy. Gleichzeitig mit dieser Übergabe nimmt Brammertz Einsitz in den Verwaltungsrat der Bauwerk Group.

Der bald ehemalige CEO blickt auf eine schöne Zeit zurück: «Es war ein grosses Privileg, das Unternehmen in seiner Entwicklung zum europaweit führenden Entwickler, Produzenten und Anbieter von Parkettböden im Premium-Segment zu begleiten. (...) Ich danke allen Mitarbeitenden für die grossartige Zusammenarbeit und bitte sie, Patrick Hardy willkommen zu heissen und auch ihn in bewährter Art zu unterstützen.» Patrick Hardy, Schweizer und niederländischer Staatsbürger, sammelte bereits in verschiedenen Unternehmen internationale Berufserfahrung. Aktuell ist er seit 11 Jahren bei Victorinox tätig, wo er seit 3 Jahren als Chief Sales Officer Mitglied der Konzernleitung ist. Hardy wird per 1. September zur Bauwerk Group stossen und von Klaus Brammertz während der Übergangsphase eingeführt. Auch die IHK wünscht Klaus für seine neue Position alles Gute und freut sich auf die weitere Zusammenarbeit im IHK-Vorstand.



Startfeld Diamant: Galventa ausgezeichnet

Bereits zum zehnten Mal wurde in diesem Jahr der Jungunternehmerpreis der St.Galler Kantonalbank «Startfeld Diamant» verliehen. Am 8. Juni 2021 wurde der Anlass live per Video übertragen, und

das St.Galler Start-up Galventa gewann die 30 000 Franken Preisgeld. Das Jungunternehmen entwickelte ein patentiertes Nahrungsergänzungsmittel, «The Caffeine Clock», welches den Schlaf-Wach-

Rhythmus steuern kann. Das Produkt wird vor dem Schlafen eingenommen und setzt nach einer bestimmten Dauer Koffein frei, um den Aufwachprozess gezielt zu steuern. Gegründet wurde Galventa von Dr. Dario Dornbierer, er promovierte in pharmazeutischen Wissenschaften an der ETH Zürich und in Schlafpharmakologie, und von Sascha Fritsche, Absolvent der Universität St.Gallen im Masterprogramm Banking und Finance. Die beiden entwickelten eine einzigartige Innovation, die ein Alltagsproblem vieler Menschen anspricht.



Schwerpunkt Vertrauen und Verantwortung

Den Worten Taten folgen lassen



Markus Bänziger
IHK-Direktor

«Vertrauen bedingt Vertrauenswürdigkeit.» Drei Worte, die auf den ersten Blick selbstverständlich, ja banal klingen. Das einführende Zitat stammt vom britischen Ökonomen Lord Brian Griffiths of Fforestfach, seines Zeichens Vizepräsident der Investmentbank Goldman Sachs, ehemaliger Direktor der Bank of England und regelmässiger Gast und Referent am St.Gallen Symposium. Er äusserte diese Worte im Mai im Rahmen des 50. St.Gallen Symposiums, das sich dem Thema «Trust Matters» widmete – oder sagen wir doch: «Vertrauen entscheidet».

Jede und jeder von uns würde zustimmen, dass «Vertrauen» ein Grundbaustein eines erfolgreichen Miteinanders ist: im beruflichen, im gesellschaftlichen und im politischen Umfeld. Aber nur wer verantwortungsvoll, ehrlich, aufrichtig, redlich, verlässlich – also vertrauenswürdig – handelt, kann nachhaltig Vertrauen aufbauen und stärken. Diese Erkenntnis ist insofern relevant, als unser Vertrauen derzeit in mehreren Bereichen besonders herausgefordert wird. Die Pandemie stellt unser Vertrauen in die Politik und in unsere Mitmenschen auf die Probe. Unser Mitei-

inander hat sich vor etwas mehr als einem Jahr schlagartig geändert. Symbolisch hierfür steht der Handschlag. Ein jahrhundertealtes Zeichen des Vertrauens kam von einem Tag auf den anderen abhanden.

Die Pandemie wird voraussichtlich demnächst überstanden sein. Weitere tiefgreifende, teils generationenüberspannende Entwicklungen bleiben. Zunehmender Populismus, digitale Transformation, Klimawandel, Altersvorsorge; es sind Herausforderungen, die unser gesellschaftliches Verständnis von Vertrauen nachhaltig prägen.

Auszug aus der Rede von Roland Ledergerber anlässlich des Jahresauftakts 2021 zu «Verantwortung»

Verantwortung tragen wir als Unternehmen, als Führungskräfte, als Mitarbeitende für unsere Produkte, deren Qualität, unseren Service und die Leistungsversprechen. Aber auch für die Mitarbeitenden, die Zusammenarbeitsqualität, für das Risikokapital, die Reputation und letztlich für das langfristige Überleben des Unternehmens. Gerade die glücklicherweise noch unzähligen Ostschweizer Familienunternehmen – ob Klein-, Mittel- oder Grossunternehmen – denken weniger an den nächsten Quartalsbericht! Sie haben das Geschäftsjahr vor Augen, vielmehr aber noch das nächste Jahrzehnt, ja gar die nächste Generation. Entscheidungen von grosser Tragweite

werden mit Respekt vor den künftigen Generationen von Kunden, Eigentümern und Mitarbeitenden gefällt. Langfristige Entwicklungen werden antizipiert und mit mutigen Entscheidungen wird das Unternehmen darauf vorbereitet.

Als schweizerische Gesellschaft schieben wir seit Jahren ein uns allen bekanntes, sich akzentuierendes Problem ohne Lösung vor uns her: die Altersvorsorge – ob nun in der 1. oder der 2. Säule. Es braucht eine umfassende Problemlösung. Es geht um unsere Verantwortung gegenüber den künftigen Generationen. Während wir vor einem Jahr noch vage waren, fordern wir im «IHKfacts 3/2020» eine

Erhöhung und eine dynamisierte Angleichung des Rentenalters an die Altersentwicklung. Es ist die einzige langfristig tragbare Lösung. Wenn wir nicht die heute junge, sehr junge Generation mit einer fast untragbaren Hypothek noch mehr belasten wollen. Unsere eigene Freiheit hört dort auf, wo die Freiheit der nächsten Generation Schaden nimmt. Tragen wir nicht nur unserer Freiheit Sorge. Tragen wir auch der Freiheit der nachfolgenden Generationen Sorge.

Freiheit und Verantwortung sind die Kehrseiten der gleichen Medaille. Es ist unsere Aufgabe, uns dafür zu engagieren. Im Unternehmen und in der Gesellschaft.



Roland Ledegerber und Markus Bänziger anlässlich der digitalen Neujahrsbotschaft 2021 vor der IHK.

Die Treiber: Verrechtlichung, Spezialisierung und staatliche Expansion

Unternehmen spielen in der Art und Weise, wie wir diesen Herausforderungen begegnen, eine zentrale Rolle. Aufbau und Pflege von Vertrauen beschränken sich im unternehmerischen Kontext je länger, je weniger auf die Beziehung zwischen Produzent und Konsument oder auf jene zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Stattdessen beschäftigt immer mehr das Vertrauensverhältnis zwischen Gesellschaft und Wirtschaft.

Und dieses Vertrauensverhältnis droht zu erodieren. Es ist en vogue, «die Wirtschaft» undifferenziert als Verursacherin nahezu sämtlicher Probleme anzuprangern. Das breite unternehmerische Wirken zuhanden der Gesellschaft rückt – ungerechtfertigterweise – in den Hintergrund.

Wir identifizieren drei wesentliche Treiber für diese Entwicklung. Erstens: Gesellschaft und Unternehmenslandschaft erfahren eine exponentiell zunehmende Verrechtlichung. Zweitens: Die fortschreitende Spezialisierung und damit Arbeitsteilung rückt Konsument und Produzent zusehends auseinander. Drittens: Die Bedeutung staatsnaher Wirtschaftszweige gegenüber der Industrie und dem verarbeitenden Gewerbe steigt markant.

Kluft zwischen Unternehmen und Gesellschaft

Die inflationäre Verrechtlichung der Gesellschaft und vor allem des unternehmerischen Handelns reduziert die nach aussen wahrgenommene persönliche Verantwortung des Produzenten und überträgt diese auf eine formale Ebene. Mitunter führt die Intensivierung der Regeldichte zur gefährlichen Haltung: Was nicht verboten ist, ist erlaubt.

Die notwendige Spezialisierung, getrieben durch die steigenden Ansprüche der Konsumenten, die ausgebauten Funktionalitäten der Produkte und der Trend zu stets günstigeren Produkten – die Kausalkette kann durchaus auch in anderer Reihenfolge verknüpft werden – verlängern die Lieferketten bezüglich Distanzen und Akteuren zusehends. Unweigerliche Folge ist die abnehmende Nähe von Kunden zum Produzenten. Unternehmen werden gemeinhin distanziert als abstrakte Organisationen gesehen.

Die Expansion des Staates schliesslich äussert sich mitunter am Arbeitsmarkt. Während Anfang der 1990er-Jahre der Stellenanteil der Bereiche Verwaltung, Gesundheitswesen und Bildung bei 18% lag, hat er sich bis Ende 2020 auf 27% erhöht. Industrie und verarbeitendes Gewerbe durchleben – mitunter getrieben durch fortschreitende Automatisierung und Digitalisierung – eine inverse Ent-

wicklung: Von 21% Ende der 1990er-Jahre ist der Stellenanteil auf heute 13% abgesunken. Der Gesellschaftsanteil mit täglichem Bezug zu Güterproduktion und zu realen Wertschöpfungsketten strebt gegen einen Zehntel. Produktion rückt für bald neun von zehn Menschen aus dem Erfahrungsschatz des Realen.

Vorlagen für negative Projektionen

Diese Entwicklungen führen zu einer Anonymisierung der Unternehmen. Pauschale Kritik an der Unternehmenslandschaft ist dann ein Einfaches, weil Unpersönliches. Pressekundige Fälle von einzelnen negativ konnotierten Grossunternehmen dienen als vorzügliche Vorlage für Projektionen. Wenige prominente Unternehmensverantwortliche, die kaufmännische Tugenden wie Zurückhaltung, Anstand und Bescheidenheit vermissen lassen, dienen als Sinnbild «realitätsentrückter Wirtschaftsbosse». Es genügen dann einzelne, aber scharfe Lohn- und Boni-Exzesse oder Verfehlungen beispielsweise durch ungenügende Kenntnis von Prozessen, Abläufen und Methoden in entfernt geglaubten Produktionsstätten oder Zulieferbetrieben. Diese wenigen Exzesse und Verfehlungen Verursachenden mutieren dann durch leserfreundlich aufbereitete und plakativ visualisierte Berichte zu Misstrauens-Superspreadern. Die erzielte Wirkung auf die breite Bevölkerung ist dann überwältigend, der Aufschrei in der Gesellschaft laut.

Auszug aus der Rede von Markus Bänziger anlässlich des Jahresauftakts 2021 zu «Verantwortung»

Als Unternehmerinnen und Unternehmer wissen wir, dass ohne Vertrauen langfristiger, nachhaltiger Erfolg nicht möglich ist. Es braucht das Vertrauen der Kunden, der Lieferanten, der Geschäftspartner und ganz besonders auch das Vertrauen der Mitarbeitenden. Weil wir das wissen, investieren wir viel in den Aufbau dieses Vertrauens und tragen ihm tagtäglich Sorge. Trotzdem hat die Wirtschaft, haben die Unternehmen im Stimmvolk an Vertrauen verloren. Die Auseinandersetzung um die Konzernverantwortungsinitiative hat uns das mit aller Deutlichkeit gezeigt.

[...]

Die positiven Aspekte gehen jedoch zusehends vergessen – Unternehmen werden stattdessen für alle negativen Begleiterscheinungen verantwortlich gemacht. Es gilt deshalb, das erodierende Vertrauen ernst zu nehmen. Wie eingangs erwähnt, ist das Vertrauen die Basis für jegliches erfolgreiche Geschäft. Dieses Vertrauen muss man sich erarbeiten und verdienen. Es wird nicht geschenkt. Was für ein Unternehmen in seinen Märkten gilt, gilt auch für die Wirtschaft in der direkten Demokratie. Unternehmer müssen dazu wieder vermehrt Gehör in der Gesellschaft finden – und sich auch Gehör verschaffen. Wir alle, die Verantwortung in den Unternehmen tragen, müssen uns stärker in der öffentlichen Diskussion engagieren. Dazu braucht es Mut. Vielen Dank an alle, die diesen Mut aufbringen.

Den Worten Taten folgen lassen

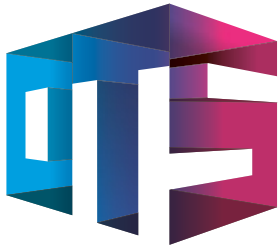
Unternehmerinnen und Unternehmer, Kader und Mitarbeitende müssen wieder vermehrt aufzeigen, dass sie Verantwortung wahrnehmen. Dass sie verantwortungs- und vertrauensvoll handeln. Frei von staatlichem Zwang. Tagtäglich. Wir müssen unseren Worten Taten folgen lassen. Dazu trägt die IHK ihren Teil bei. Nach dem uns das krisengebeutelte Jahr 2020 die Wichtigkeit von Vertrauen und Verantwortung wieder verstärkt vor Augen geführt hat, widmet sich die IHK im Rahmen verschiedenster Anlässe und Publikationen dem Thema während des gesamten Jahres 2021.

Den Startpunkt markierten die diesjährigen digitalen Jahresauftaktansprachen des IHK-Präsidenten Roland Ledergerber und IHK-Direktor Markus Bänziger, in welchen sie daran appellierten, Entscheidungen von grosser Tragweite mit Respekt vor künftigen Generationen zu treffen. Auszüge der beiden Reden finden Sie auf den Seiten 8 und 10. Mit der Mitte Mai im engen Korsett der noch herrschenden Covid-Schutzbestimmungen durchgeführten Veranstaltung EcoOst St.Gallen Symposium haben wir das «Vertrauen in Zeiten der Unsicherheit» zwischen Unternehmerpersönlichkeiten und Studierenden debattieren lassen. Lesen Sie mehr zu diesem Generationendialog auf Seite 20. Die vorliegende Ausgabe des «IHKfacts» porträtiert vier Ostschweizer Unternehmer, die von ihrem Verständnis und Umgang mit Unternehmensverantwortung erzählen. Die Berichterstattungen fallen zwar unterschiedlich aus, die Pfeiler sind jedoch dieselben. Vertrauenswürdiges sowie verantwortungsvolles Handeln muss im unternehmerischen Alltag gelebt werden, sonst bleibt das Versprechen eine Worthülse.

Damit auch Vertreterinnen und Vertreter der Unternehmenslandschaft, der jungen Generation und der Gesellschaft in die Diskussion zum Thema Vertrauen und Verantwortung eingebunden werden können, ist für den September eine Workshop-Reihe angesetzt. Im Rahmen dieser Workshops werden Fragen rund um Vertrauen und Verantwortung im beruflichen, betrieblichen und unternehmerischen Alltag erörtert. Wo beginnt die unternehmerische Verantwortung, wo diejenige der einzelnen Mitarbeitenden? Was erwartet die nachrückende, junge Generation von Ihnen als Unternehmerin, Chef oder Kader? Seien auch Sie dabei an einem unserer Workshops und übernehmen Sie Verantwortung indem Sie sich einbringen und darüber sprechen.



Hier geht es zur Anmeldung für die Workshops zum Thema Vertrauen und Verantwortung:



20. Oostschweizer
Technologie Symposium



www.technologiesymposium.ch



«Industrie im Spannungsfeld von gesellschaftlichem Wandel und ökologischen Ansprüchen»

**Freitag
24.9.2021**

Olma Halle 2.1 | St. Gallen

Unter anderem mit:

- **Dr. Sibylle Olbert-Bock**, OST Oostschweizer Fachhochschule
- **Dr. Michael Krüger**, CORVAGLIA MOULD AG
- **Dr. Andreas Müller**, DGS Druckguss Systeme AG
- **Anja Förster**, Bestsellerautorin und Gründerin *Rebels der Work*

Mediapartner



Werden Sie zum Lieblingschef

Bis zu 30% mehr Rente für Ihr Team.
AXA BVG-LÖSUNGEN

Know You Can

AXA Generalagentur
Vorsorge & Vermögen
Mirko Manser
Teufenerstrasse 20
9001 St. Gallen

Telefon 071 221 20 00
st.gallen.vorsorge@axa.ch
AXA.ch/vorsorgestgallen

Ostschweizer Unternehmen positionieren sich

Unternehmensverantwortung ist in der Ostschweiz kein Fremdwort



Laura Eggenberger
Projektmitarbeiterin IHK

Spätestens seit Greta Thunberg hat sich die ökologische Nachhaltigkeit breit in unserer Gesellschaft verankert. Ebenso rückt die soziale Nachhaltigkeit auf der Agenda immer weiter vor. In diesem Diskurs werden auch Unternehmen zunehmend zur Rechenschaft gezogen. Sie sollen ebenfalls ihren Beitrag leisten und Verantwortung übernehmen. Doch tun sie dies nicht bereits? Vier IHK-Mitglieder erzählen, wie sie Unternehmensverantwortung verstehen und aktiv leben.

Bauwerk Group, St. Margrethen – «Als Unternehmen sind wir ein Teil der Gesellschaft und somit ein Teil des Ganzen. Verantwortung zu übernehmen bedeutet für mich als Unternehmer deshalb, den globalen Wohlstand durch nachhaltiges, innovatives sowie wirtschaftlich profitables Denken und Handeln aktiv mitzugestalten.» Mit seiner Definition von Unternehmensverantwortung betont Klaus Brammertz, CEO und Präsident der Bauwerk Group, dass langfristiger Wohlstand nur dort entstehen kann, wo Wirtschaftlichkeit im Einklang mit weiteren Nachhaltigkeitsaspekten steht. «In erster Linie sind wir ein Arbeitgeber – wir geben Menschen Arbeit und generieren Profitabilität. Nur den «Nachhaltigkeitsapostel» zu spielen und dabei keine Wirkung zu erzeugen bringt keinen der Beteiligten weiter», so Brammertz. Man setze sich bei der Bauwerk Group aber stark mit den zahlreichen Facetten von Nachhaltigkeit auseinander.

Seit 2017 ist die ökologische Nachhaltigkeit nicht nur als Schlüsselthema in der Strategie, der Vision und dem Leitbild verankert, sondern wird auch aktiv gelebt. Dementsprechend ist es für Klaus Brammertz selbstverständlich, dass die Bauwerk Group im Bereich der Ökologie weit über die gesetzlichen Standards hinausgeht: «Wir arbeiten mit einem Naturprodukt. Holz wächst ständig nach und speichert CO₂. Als Parketthersteller geben wir dem Baum nach seiner letzten Lebensphase ein weiteres Leben. Das verpflichtet.»



Klaus Brammertz – Bauwerk Group, St. Margrethen

Die Bauwerk Group verkauft jährlich rund 8,7 Millionen Quadratmeter Parkett, was ungefähr 1 222 Fussballfeldern entspricht. Somit ist die Unternehmung, die 2013 aus dem Zusammenschluss der Schweizer Bauwerk Parkett AG und der norwegischen Boen AS entstand, das zweitgrösste Parkettunternehmen in Europa. An sechs Standorten in der Schweiz, in Norwegen, Kroatien, Russland und Litauen sind ca. 1 600 Mitarbeitende beschäftigt. Seit 2009 führt Klaus Brammertz den internationalen Konzern als Präsident und CEO. Per Ende 2021 wird er diese Funktion an seinen Nachfolger Patrick Hardy übergeben und Einsitz im Verwaltungsrat der Bauwerk Group nehmen.



Also habe das funktionsübergreifende interne Nachhaltigkeitskomitee der Unternehmung zum Ziel gesetzt, dass ihren unbelasteten Produkten während des Verarbeitungsprozesses nichts Schädliches zugeführt werden solle. «In diesem Zusammenhang ist Cradle-to-Cradle® (Deutsch: von der Wiege zur Wiege) für uns der richtige Ansatz. Nachhaltigkeit, Zirkularität sowie Schadstofffreiheit werden in Kombination gefordert», erläutert Brammertz. Schadstofffreiheit bedeutet für die Bauwerk Group in erster Linie die Reduzierung emittierender Stoffe, was einen direkten positiven Effekt auf die globale Erderwärmung hat. Ausserdem werden für die Bauwerk-Parkettböden ausschliesslich europäische und einige wenige nordamerikanische Hölzer aus zertifizierter nachhaltiger Herkunft verwendet. Dies sei zentral, weil die nachhaltige Forstwirtschaft zu einer Korrektur der Klimaerwärmung beitragen könne. «Ein Kilogramm Holz speichert die beträchtliche Menge von 1,65 bis 1,8 Kilogramm CO₂.» Hierbei ist es für Klaus Brammertz be-

sonders wichtig, dass die Menschen verstehen, was nachhaltige Forstwirtschaft überhaupt bedeutet: «Viele Leute glauben, dass ein Baum für immer wächst und man Bäumen das Leben nimmt, wenn man sie fällt. Doch dem ist nicht so. Zu einem gewissen Zeitpunkt überschreiten Bäume ihren Zenit,

«Ökologie muss stets mit Wirtschaft im Einklang stehen»

werden morsch und zerfallen. Indem wir den Baum weiterverarbeiten, geben wir ihm ein weiteres Leben. Überdies pflanzen wir, respektive unsere Lieferanten, mindestens drei neue Bäume für jeden gefällten Baum.» Der dritte Aspekt des Cradle-to-Cradle®-Ansatzes, die Zirkularität, sei essenziell für die Ressourcenschonung und trage somit auch zum Schutz der Umwelt bei. Cradle-to-Cradle®-zertifizierte Böden können laut Brammertz nach der Gebrauchsphase vollständig und

ohne negative Umweltauswirkungen wiederverwertet werden.

Die negativen Umweltauswirkungen möglichst tief zu halten ist für die Bauwerk Group wesentlich, da der Klimawandel für die Unternehmung auf der Beschaffungsseite immer offensichtlicher wird. «Logisch, dass wir uns auch darum dazu verpflichtet haben, verstärkt ökologische Verantwortung zu übernehmen», so Klaus Brammertz. Weiter fügt er an, dass heutzutage vonseiten der Wirtschaft leider noch nicht genügend Verantwortung in diesem Bereich übernommen werde. Aus diesem Grund fordert Brammertz ein stärkeres Umdenken, vor allem auch vonseiten der Politik. Aktuell fehle es noch an klaren Vorgaben und Anreizen. «Nachhaltiges Handeln wird gegenwärtig von vielen Unternehmen als nicht lohnenswert erachtet, die kurzfristigen Anreize überwiegen zu oft. Doch wie zu Beginn gesagt: Wirtschaftlichkeit ist ein wesentlicher Pfeiler der Nachhaltigkeit.»

Klaus Brammertz – Bauwerk Group, St. Margrethen

Brauerei Locher AG, Appenzell – «Appenzell ist vergleichbar mit einer Märklin-Eisenbahn. Die unter Kennern berühmten Modellzüge bewegen sich in wunderschönen, realitätsgetreuen Landschaften, die in sich kleine Ökosysteme darstellen. Appenzell ist in gewisser Weise ebenfalls ein solches. Hier wohnen nur rund 16 000 Menschen. Da kennt man sich und läuft sich immer wieder über den Weg.» So beschreibt Aurèle Meyer, Geschäftsleiter der Brauerei Locher AG, das Leben in Appenzell. Als Vertreter einer Unternehmung, die in einem so persönlichen Umfeld verankert sei, verspüre man schon ein verstärktes Pflichtgefühl gegenüber der Region sowie deren Einwohnerinnen und Einwohnern. Deshalb versucht Aurèle Meyer gemeinsam mit der Brauerei Locher, Verantwortung in unterschiedlichen Dimensionen wahrzunehmen.

«Damit wir ein identitätsstiftendes Produkt vertreiben können, muss dieses eine gewisse Bodenständigkeit ausstrahlen. Aus diesem Grund setzen wir stark auf authentische Mitarbeitende aus der Region», erklärt Meyer. Obwohl die Arbeitsbedingungen im Brauerei-

geschäft mit Schichtbetrieb herausfordernd seien, probiere er über den Arbeitsinhalt Anreize zu schaffen: flache Hierarchien, Entscheidungskompetenzen, modernste Brauanlagen sowie ein tägliches Feierabendbier auf Kosten der Firma. «Dies scheint zu funktionieren. Viele unserer Mitarbeitenden sind schon lange bei uns beschäftigt», so Meyer. Doch die Brauerei Locher bemühe sich nicht nur darum, Arbeitsplätze für die lokale Bevölkerung zu schaffen. Mittlerweile beschäftigt sie auch rund ein Dutzend ehemalige Asylsuchende im Schichtbetrieb der Füllerei. «Wir machen sehr gute Erfahrungen mit Asylbewerbenden. Ihre Bereitschaft zum Arbeiten und Lernen ist enorm. Zudem sind sie äusserst dankbar dafür, dass sie sich bei uns betätigen dürfen», erzählt Aurèle Meyer.

Ein weiterer Aspekt, durch den die Brauerei Locher für die Region Appenzell einen Mehrwert generiere, seien die vielseitigen Sponsoringbeiträge. «Wir unterstützen zahlreiche Vereine, Anlässe und Feste in Form von finanziellen Beiträgen, Infrastruktur, Know-how und natürlich Bier», sagt Meyer. Dieser Teil

des Marketings sei für die Unternehmung essenziell, denn im Zusammenhang mit Veranstaltungen finde immer auch ein Austausch mit den Konsumenten und Konsumentinnen statt. In Gesprächen mit der Kundschaft könnten wertvolle Rückmeldungen abgeholt werden, die wiederum für die Produkteoptimierung hilfreich seien. Ein qualitativ hochwertiges Bier zu brauen ist schon seit 1886 der Anspruch der Familie Locher. Doch in den letzten 135 Jahren habe sich einiges geändert. Vor allem die Nachhaltigkeit ist im gesellschaftlichen Diskurs stark in den Vordergrund gerückt. «Darum wollen wir heute mit unserem «Quöllfrisch» nicht mehr ausschliesslich Genuss auf höchstem Niveau anbieten. Der Genuss soll guten Gewissens hinsichtlich unserer vielseitigen Verantwortung erlebt werden können», offenbart Aurèle Meyer.

Um dieses Ziel zu erreichen, hat sich die Brauerei Locher einer uralten Tradition wieder angenommen: der Kreislaufwirtschaft. Neben der Brauerei betrieb die Familie Locher früher auch Landwirtschaft und unterhielt eine Gaststätte. Die Haltung und die äusseren Um-

stände früherer Generationen, insbesondere in den Kriegsjahren, hätten es schlicht und einfach nicht zugelassen, Ressourcen ungenutzt zu lassen. So wurden die Tiere im Stall mit

Abfällen aus der Brauerei gefüttert und die tierischen Produkte wiederum im Restaurant verkauft. «Heute sieht das Upcycling etwas anders aus», erklärt Meyer schmunzelnd. Ne-

benprodukte aus der Brauerei werden gegenwärtig wenn möglich wieder zu Lebensmitteln weiterverarbeitet. So entstehen beispielsweise aus frischem Treber aus dem Sudhaus sowie aus vitaminreicher Bierhefe aus dem Gärkeller der neue Snack «Tschipps» und feine Pizzas in verschiedenen Variationen. Doch auch in die Jahre gekommene Bierfässer werden wiederverwendet: «In alten Bierfässern ist viel Geschichte drin. Diese wollten wir nicht einfach aufgeben, sondern mithilfe eines neuen Produktes extrahieren. So ist die Idee für unsere «Säntis Malt»-Linie entstanden. Die Whiskeys werden nämlich in den ausrangierten Bierfässern gelagert.»



Aurèle Meyer – Brauerei Locher AG, Appenzell

Mit über 40 Biersorten im Angebot gehört die Brauerei Locher AG, die hinter dem berühmten «Quöllfrisch» steckt, zu den bekanntesten Brauereien der Schweiz. In Appenzell arbeiten heute rund 150 Mitarbeitende am Erhalt des unverwechselbaren Charakters des Appenzeller Biers, dessen Ruf bis weit über die Landesgrenzen hinausgeht. Trotzdem identifiziert sich das im Jahr 1886 von der Familie Locher übernommene Unternehmen bis heute als urschweizerische Kleinbrauerei. Seit 2019 steht das Traditionshaus unter der Leitung von Aurèle Meyer.

«Genuss auf hohem Niveau ohne schlechtes Gewissen»

Dank dieser nachhaltigen Unternehmensphilosophie könne sich die Brauerei Locher nicht nur von ihren rund 1000 Mitbewerbern in der Schweiz abheben, sondern viel wichtiger: dem einzigartigen Ökosystem, in welches sie eingebettet sei, Sorge tragen. «Der Wille, die intakte Natur des Appenzellerlandes langfristig aufrechtzuerhalten, ist in unserem ressourcenschonenden Geschäftsmodell federführend», bekräftigt Aurèle Meyer abschliessend.

Aurèle Meyer – Brauerei Locher AG, Appenzell

Osterwalder St.Gallen AG, St.Gallen – «Herr und Frau Schweizer schätzen die Mobilitätsfreiheit enorm. Auf diesen Aspekt unseres Wohlstands will niemand mehr verzichten. Allerdings basiert der grösste Teil der Mobilitätsbewegungen in der Schweiz noch immer auf fossilen Brennstoffen, deren Nutzung ein heikles Thema in der Gesellschaft ist. Diese Tatsache stellt uns vor massive Herausforderungen», erklärt Thomas Osterwalder, CEO und Vorsitzender der Geschäftsleitung der Osterwalder St.Gallen AG. Mobilitäts anbietende müssten ein Gut bereitstellen, das von vielen Personen nachgefragt werde, nämlich die Be-

wegungsfreiheit unter Verwendung von fossilen Energieträgern. Gleichzeitig heisse öffentlich aber niemand den Verbrauch von fossilen Brennstoffen gut. Im Gegenteil, fossile Energie sei verpönt und werde als schädlich und schmutzig wahrgenommen.

Für Thomas Osterwalder ist klar, dass dieser Zielkonflikt nur durch die Weiterentwicklung der Mobilität gelöst werden kann: «Fossile Energieträger sind eine beschränkte Ressource. Es liegt in unserer Verantwortung, schonend mit diesem Rohstoff umzugehen, ihn nachhaltig einzusetzen und nach Alternativen Ausschau zu halten.» Dieser Verpflich-

tung verschreibe sich die Osterwalder St.Gallen AG schon lange. «Projekte für die Zukunft zu verfolgen gehört zu unserer Unternehmensphilosophie. Seit über 30 Jahren widmet sich die Familie Osterwalder der Entwicklung eines nachhaltigeren Geschäftsmodells, das auch für die kommenden Generationen noch zukunftsversprechend ist», so Thomas Osterwalder. Bei diesem Vorhaben komme ihnen wohl auch die Existenz als langfristig denkendes Familienunternehmen zugute: «Wir haben die Möglichkeit, etwas aufzubauen, woran wir glauben, ohne den Druck, gleich im nächsten Quartal profitabel sein zu müssen.»



Diese Langatmigkeit sei ein ausschlaggebender Punkt bei der Entscheidung über die Investition in Wasserstoff gewesen. Natürlich neben der Überzeugung, dass Wasserstoff das Potenzial dazu hat, die Dekarbonisierung des Verkehrs mit in Angriff zu nehmen. Wasserstoff als Treibstoff ist insbesondere für den Schwerverkehr attraktiv. Lastwagen legen im Normalfall lange Distanzen mit viel Gewicht zurück. Elektrische Batterien sind in diesem Zusammenhang mit zahlreichen Herausforderungen – wie Grösse und Ladezeit – verbunden und bieten sich deshalb nicht als grüne Alternative zu fossilen Energieträgern an. «Wasserstoff hingegen ist nachhaltig und verfügt über die Vorteile, die wir vom Diesel her kennen: schnelle Betankungszeit, maximale Zuladung von Gütern sowie eine grosse Reichweite», sagt Osterwalder.

«Zukunft heisst Technologieoffenheit»

Aufgrund des starken Glaubens in das Potenzial des Wasserstoffs hat die Osterwalder St.Gallen AG als Infrastrukturbetreiberin zusammen mit Transportunternehmen sowie Wasserstoffproduzenten den Förderverein H2-Mobilität Schweiz ins Leben gerufen. Gemeinsam habe man das Angebot-Nachfrage-Problem in der Schweiz in Angriff genommen. «Vor ein paar Jahren hat keine Transportfirma wasserstoffbetriebene Lastwagen gekauft, weil es keine Wasserstofftankstellen gab. Derweil hat kein Tankstellenbetreiber Wasserstoff-zapfsäulen angeboten, da niemand Wasserstoff produzierte. Ein klassisches Ei-Huhn-Thema also», so Thomas Osterwalder. Dank der Gründung des Fördervereins H2-Mobilität Schweiz beteiligen sich nun aber nationale Schlüsselfiguren an der Etablierung und Verbreitung der Wasserstofftechnologie. «Dieses Modell der künstlich geschaffenen gegenseitigen Abhängigkeit ist weltweit noch einzigartig», erläutert Osterwalder freudig.

Gerade aber weil die Mobilität rund einen Drittel des globalen CO₂-Ausstosses ausmacht, sei es so essenziell, dass der Einsatz von Wasserstoff in der Mobilität von möglichst vielen propagiert werde. Für Thomas Osterwalder ist es jedoch wichtig, zu betonen, dass Wasserstoff für die Abschwächung des Klimawandels nicht das alleinige Wundermittel sei. «Neue Technologien dürfen nicht gegeneinander ausgespielt werden», mahnt er. Es sei zentral, dass die Vorteile aller erneuerbaren Energiequellen in Kombination genutzt würden. Nur so könne der CO₂-Ausstoss künftig komplett vermieden werden. «Für mich ist ganz klar Technologieoffenheit das Stichwort der Zukunft», akzentuiert Thomas Osterwalder schliesslich.

*Thomas Osterwalder – Osterwalder
St.Gallen AG, St.Gallen*

Thomas Osterwalder – Osterwalder St.Gallen AG, St.Gallen

Die Osterwalder St.Gallen AG ist eine der bekanntesten Mobilitätsanbieterinnen und Energielieferantinnen der Ostschweiz. Neben dem Verkauf von Heizöl unterhält die Familienunternehmung zusammen mit zahlreichen Avia-Partnern das grösste Tankstellennetz der Schweiz, bestehend aus über 600 Tankstellen. Thomas Osterwalder ist seit 2013 in der Osterwalder St.Gallen AG tätig. Seit 2017 führt er das Traditionsunternehmen in sechster Generation.



Coop-Verkaufsregion Ostschweiz-Ticino, Gossau – «Wohin wird die Reise des stationären Handels mit Blick auf den Onlinehandel in Zukunft führen?» Diese Frage muss sich Ivo Dietsche als Leiter Coop-Verkaufsregion Ostschweiz-Ticino stellen. Die Antwort darauf liegt für ihn auf der Hand: «Wir glauben weiterhin an den stationären Handel. Ganz eindeutig. Und dies ist auch etwas, worauf wir hinarbeiten. Denn wir sind in einer Branche tätig, wo die Menschen den Unterschied machen.»

Dass bei Coop der Mensch im Zentrum steht, kommt schliesslich nicht von irgendwo. Der genossenschaftliche Ursprungsgedanke von früher ist noch immer stark in der Unternehmung verankert und prägt das heutige Han-

deln. Dies zeigt sich unter anderem im ausgeprägten Nachhaltigkeitsengagement, das unter dem Motto «Taten statt Worte» betrieben wird. «Für Coop ist es zentral, nicht nur über Verantwortung zu reden, sondern diese auch aktiv zu übernehmen», erklärt Ivo Dietsche. So sind bereits über 390 Taten für Mensch, Tier und Natur erbracht worden. Spontan kommt ihm die Sanierung der Alp Kohlschlag in Mels in den Sinn. Die Anlagen dieser Alp waren stark in die Jahre gekommen. Nur eine Renovation sowie die Erweiterung der Sennerrei hätten die Existenz der Alp noch retten können – ein Betrieb, der jährlich 125 000 Liter Milch und 18 000 Kilogramm Käse verarbeitet und damit zum Erhalt der traditionellen Schweizer Alpwirtschaft beitrage. «Die Coop-

Patenschaft für Berggebiete unterstützte dieses Projekt mit 300 000 Franken», erzählt Ivo Dietsche mit stolzer Stimme.

Doch nicht nur die Gesellschaft als Ganzes sei wichtig für Coop, sondern auch die Kundinnen und Kunden, welche täglich bei Coop einkaufen. «Im Bereich der Lebensmittel wollen wir für unsere Kundschaft hauptsächlich vielfältig und nachhaltig sein. Zudem versuchen wir, auch die gesunde Ernährung der Menschen zu fördern und stets neue Trends zu setzen. Dazu haben wir uns «Make the healthy choice the easy choice» zum Ziel gesetzt», sagt Dietsche. Bei jedem Produkt wird transparent über die Nährwerte informiert, teilweise auf die spezifischen Vorteile des Produktes hingewiesen. Allerdings sei die Ernäh-



Ivo Dietsche – Coop-Verkaufsregion Ostschweiz-Ticino, Gossau

Die Coop-Verkaufsregion Ostschweiz-Ticino ist eine von vier Schweizer Verkaufsregionen der Detailhändlerin Coop. Unter der Leitung von Ivo Dietsche beschäftigt Coop Ostschweiz-Ticino mit Zentralen in Gossau, Chur und Castione sowie 190 Verkaufsstellen rund 5300 Mitarbeitende. Ivo Dietsche ist der Coop-Gruppe schon seit dem Jahr 1999 verbunden. Der Betriebsökonom startete seine Coop-Laufbahn als Finanzchef, wechselte danach in den Verkauf als Verkaufschef und wurde dann Leiter der Region Nordwestschweiz. Seit 2014 hat Ivo Dietsche die Leitung der Region Ostschweiz-Ticino inne.



rung ein sehr individuelles Thema, weshalb Coop in diesem Zusammenhang keine Verantwortung für den Konsumenten übernehmen könne. Für Coop sei entscheidend, dass die Kundinnen und Kunden über eine Wahlfreiheit sowie über gesunde Alternativen verfügen.

«Der Mensch steht bei uns im Zentrum»

Damit den Kaufenden ein optimales Einkaufserlebnis angeboten werden könne, brauche es jedoch noch eine weitere Gruppe von Personen – die Mitarbeitenden. «Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind unsere wichtigste Res-

source. Aus diesem Grund investieren wir viel in sie und geben uns Mühe, attraktive Arbeitsbedingungen zu gestalten», bekräftigt Ivo Dietsche. Coop habe etwa den Anspruch, den fortschrittlichsten Gesamtarbeitsvertrag (GAV) im Detailhandel zu haben. Des Weiteren gebe es zahlreiche Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens. Beispielsweise bestehe für jede und jeden grundsätzlich die Chance, die Leitungsposition einer Verkaufsstelle zu übernehmen. Diese Chancengleichheit werde primär durch den Coop-Campus gesichert, der rund 350 Kurse für die Ausbildung von Fach-, Sozial- und Führungskompetenzen anbiete. «Gleichheit herrscht bei uns übrigens auch bei den Löhnen. Bei Coop gilt, dass für gleichwertige Arbeit der gleiche Lohn ausge-

zahlt wird. Als Beweisstück dafür dient die Auszeichnung mit dem Fair-Compensation-Zertifikat», sagt Ivo Dietsche. Generell habe sich Coop modernen Arbeitsmodellen verschrieben. Teilzeitarbeit sowie Jobsharing gehören zum Alltag und sind bis auf die Kaderstufe möglich. Überdies gewährt Coop auch einen Vaterschaftsurlaub von drei Wochen. «Für uns als einen der grössten privaten Arbeitgeber der Schweiz ist es essenziell, am Puls der Zeit zu bleiben, uns Tag für Tag weiterzuentwickeln und uns zu verbessern. Diese Verantwortung übernehmen wir zum Wohle unserer Mitarbeitenden, aber auch zum Wohle der Kundschaft», bemerkt Ivo Dietsche zum Schluss.

Ivo Dietsche – Coop-Verkaufsregion Ostschweiz-Ticino, Gossau



Überall in der Ostschweiz eine sichere Partnerschaft im Hoch- und Tiefbau

www.stutzag.ch

Vertrauen entsteht durch verantwortungsvolles Handeln – gegenüber unseren Kunden und unserer Umwelt.

Dafür stehen wir seit über 60 Jahren.



Zanotta AG
Aktenvernichtung
Altpapierverwertung
Transporte

Lettenstrasse 3
9008 St.Gallen
Tel. 071 244 55 03
www.zanotta.ch

Von einer Unternehmens- zu einer Vertrauenskultur

«Vertrauen kann man zurückgewinnen»



Alessandro Sgro
Chefökonom IHK



Michael Götte
Leiter kantonale Politik
IHK

Frau Weibel, haben wir in der Schweiz eine Vertrauenskrise?

Erstaunlicherweise nein. Das Vertrauen in öffentliche Institutionen hat erstmals wieder zugenommen – unabhängig davon, ob wir nun immer zufrieden sind mit der Regierungarbeit während der Coronapandemie. Wir haben für die Schweiz zwar leider keine Daten, aber die europäischen können wir für diese Analyse gut heranziehen.

Woran messen Sie das?

Im Vergleich mit unseren europäischen Nachbarn sind wir zumindest subjektiv nicht schlechter und vor allem mit einem höheren Freiheitsgrad durch die Coronakrise gekommen. Die Frage, die sich nun stellt, lautet: Wie belastbar ist dieses Vertrauen und würde man dies auch im Nachhinein so sehen? In der Krise beurteilt man ganz anders als zum Zeitpunkt, wenn man aus der Krise herauskommt. Für die langfristige Entwicklung des Vertrauens ist die Krise nach der Krise entscheidend: Schaffen wir es, die wirtschaftliche Krise ohne Massenarbeitslosigkeit und starke Rezession zu überwinden?

Ein hochemotional geführter Abstimmungskampf bei der Unternehmensverantwortungsinitiative oder die jüngst gescheiterte Abstimmung zur E-ID werfen eine zentrale Frage auf: Ist das Vertrauen in Unternehmen und den Staat verloren gegangen? Michael Götte, Leiter kantonale Politik IHK, und Alessandro Sgro, Chefökonom IHK, im Gespräch mit Prof. Dr. Antoinette Weibel, ordentliche Professorin für Personalmanagement an der Universität St.Gallen und Co-Direktorin des Forschungsinstituts für Arbeit und Arbeitswelten (FAA). Ihre Spezialgebiete sind seit über 20 Jahren Vertrauen und Mitarbeitermotivation. Aktuell schreibt sie an einem Buch über verantwortungsvolle Führung.

Einen wesentlichen Beitrag zur wirtschaftlichen Erholung leisten viele Unternehmerinnen und Unternehmer.

Wie sieht es denn mit dem Vertrauen ihnen gegenüber aus? Stichwort Unternehmensverantwortungsinitiative.

Das muss man etwas differenzierter betrachten. Man kann nicht alle Unternehmen gleich betrachten. Es gab einige Unternehmen, die mit ihren Exzessen das Vertrauen definitiv nicht gefördert haben. Aber grundsätzlich zeigt gerade der Umgang mit dem Homeoffice, dass ein Vertrauen zwischen Unternehmen und ihren Mitarbeitern vorhanden ist. Das ist ein positives Zeichen.

Dennoch besteht der Eindruck, dass verschiedene politische, gesellschaftliche und unternehmerische Anspruchsgruppen in den vergangenen Jahren stark auseinandergedriftet sind.

Ja, das ist aber längst nicht so ausgeprägt wie zum Beispiel in den USA. In der Schweiz ist zum einen die Ungleichheit nicht so gross und zum anderen führte das nicht zu einem Misstrauen. Das ist sehr wichtig in der Einschätzung.

Weshalb?

Wenig Vertrauen kann man zurückgewinnen, bei einem ausgeprägten Misstrauen wird das

schwierig. Gesunkenes oder kein Vertrauen bedeutet noch kein Misstrauen. Misstrauen zeigt sich vor allem darin, dass man einander nicht mehr zuhört und die Gewaltbereitschaft hoch ist. Das hat mit zwei Sachen zu tun: wirtschaftlicher Druck und Bedrohung der Kernwerte. Werte spielen für eine Stärkung des gegenseitigen Vertrauens eine wichtige Rolle.





Dennoch: Die Coronapandemie hat die Distanz vergrößert. Wie gelingt es, gegenseitig das Vertrauen wieder zu stärken?

Wir müssen wieder mehr miteinander reden, dem anderen nicht ins Wort fallen, versuchen, den anderen zu verstehen. Das hört sich sehr trivial an. Durch die Arbeitsintensivierung hat der Dialog in den vergangenen Jahren grundsätzlich stark gelitten. Dabei spielen auch die neuen technologischen Entwicklungen und Kommunikationsformen eine Rolle. Hier sahen wir gerade während der Pandemie aber auch ganz neue Formen des Austauschs. So konnte ich mich selbst in einem virtuellen Pub mit dem COO von IMG und einem ehemaligen buddhistischen Mönch austauschen. Es muss uns gelingen, zwischen verschiedenen Gruppen wieder Verbindungen herzustellen.

Das heisst, Unternehmen müssen an der Unternehmenskultur ansetzen?

Es ist sehr schwierig, eine Kultur zu verändern. Die entscheidende Frage, die sich ein Unternehmer stellen muss, ist: Was möchte ich in meinem Unternehmen. Einfach Arbeitsplätze möglichst halten? Oder möchte ich Mitarbeitende, die mitdenken und aufmerksam sind und so einen zentralen Beitrag zum Unternehmenserfolg beisteuern?

In einer immer wettbewerbsintensiveren Wirtschaft ist Letzteres zentral.

Genau. Agilität ist heute gefragt, das erfordert viel mehr Kreativität der Arbeitnehmenden. Wir wollen, dass sie sich mehr einbringen. Und dazu benötigen wir eine ausgeprägte Vertrauenskultur.

Wie erreicht dies ein Unternehmen?

Das kann man nicht per Knopfdruck. Das ist ein Prozess, benötigt Zeit und hat zu grossen Teilen mit der inneren Haltung einer Führungskraft zu tun.

Wie werden sich die Anforderungen an sie verändern?

Ich glaube fest, die innere Haltung einer Führungskraft muss sich sehr stark verändern. Es ist ein viel höheres Mass an Vertrauen gegenüber den Mitarbeitenden notwendig. Mitarbeitende wagen etwas und engagieren sich,



wenn sie die entsprechenden Freiräume erhalten und bei einem Misserfolg nicht gleich Angst um den Job haben müssen. Dieses Rüstzeug fehlt heute zu weiten Teilen in den traditionellen Management-Lehrgängen.

Welche Schlüsselkompetenzen werden entscheidend sein für das gegenseitige Vertrauen?

Es sind Fähigkeiten gefragt, die bis heute noch gar nie gefragt waren. «Wer führen will, muss Menschen mögen» wird vom Modeslogan zur dringenden Notwendigkeit. Wer Vertrauen gewinnen will, tut gut daran, selbst einen Vertrauensvorschuss zu gewähren. Zum Schluss braucht es aber vor allem eine neue Sichtweise: Menschen sind keine Mittel, sondern gehören in den Mittelpunkt.

Welchen Beitrag für ein verstärktes gegenseitiges Vertrauen in den Unternehmen und gegenüber der Gesellschaft und Politik kann die Forschung an Ihrem Institut leisten?

Die Forschung bringt verschiedene Aspekte zum Ausdruck. Wir erforschen etwa, wie man durch personalwirtschaftliche Instrumente oder auch durch das richtige Zusammenwirken von Arbeitsrecht und Technologie Mitarbeitervertrauen erhalten oder sogar stärken kann. Zudem bieten wir auch Lehrgänge für die Praxis an. Mit unserem Förderverein stehen wir zudem in einem engen Austausch, um zu lernen, was die Praxis wirklich beschäftigt und

wie wir das – eben nicht nur aus dem Elfenbeinturm – begleiten können.

Wie hat sich Ihre wissenschaftliche Tätigkeit in Bezug auf eine veränderte Vertrauenswahrnehmung in den vergangenen Jahren verändert?

Ich arbeite seit 20 Jahren an dieser Thematik. Damals wurde ich betreffend meine kritische Haltung gegenüber zum Beispiel Boni als Kommunistin bezeichnet. Dabei ist mein Gedankengut absolut liberal. Mit Boni zu locken und Menschen «trainieren» zu wollen hat nichts mit Unternehmertum zu tun – ja, ist eigentlich recht planwirtschaftlich, da man Menschen «verplant und mit der Karotte an den Plan binden möchte». Das wird heute auch im Rahmen agiler Methoden ähnlich thematisiert und trifft auf offene Ohren. Zudem ist das Interesse am Thema Vertrauen viel grösser geworden. So gibt es heute Unternehmen, bei denen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihren Lohn selber festlegen. Es weht ein anderer Zeitgeist, mit den ursprünglichen Methoden kommen wir nicht mehr weiter.

Wird das gegenseitige Vertrauen nach der Pandemie grösser oder kleiner sein?

Ich glaube, es wird die Spreu vom Weizen getrennt. Man wird sehen, welche Unternehmen Krisen meistern können und wer aus der Krise lernt. Hier wird auch das Vertrauen höher sein.

EcoOst St.Gallen Symposium

Vertrauen im Generationendialog



Jan Riss
Wissenschaftlicher
Mitarbeiter IHK

«Vertrauen bedingt Vertrauenswürdigkeit.» Mit diesem Zitat eröffnete IHK-Direktor Markus Bänziger am 18. Mai das EcoOst St.Gallen Symposium. «Nur wer verantwortungsvoll, ehrlich, aufrichtig, redlich, verlässlich – also vertrauenswürdig – handelt, kann nachhaltig Vertrauen aufbauen und stärken.» Es war dies der Start in einen Abend, der sich beinahe surreal anfühlte. Denn erstmals seit Langem war wieder Publikum zugelassen. Unter allen Anmeldungen wurden 50 Personen ausgelost, weitere rund 150 Interessierte verfolgten die Veranstaltung im Livestream. Eine Veranstaltung, die sich ganz dem Vertrauen im Zeichen des Generationendialogs verschrieb.

Vertrauen und Misstrauen: Wie ein altes Ehepaar

Dieser generationenübergreifende Ansatz sei entscheidend, um langfristige Herausforderungen wie den Klimawandel oder langjährige Projekte in der Infrastrukturpolitik zu meistern, zeigte sich Bundesrätin Simonetta Sommaruga in ihrer Ansprache überzeugt. Live aus dem Bundeshaus zugeschaltet, betonte sie, dass man sich dabei gerade in der Politik das Vertrauen immer wieder von Neuem erarbeiten müsse. «Vertrauen und Misstrauen sind in der Politik wie ein altes Ehepaar: Die gehören einfach zusammen», so die Bundesrätin. Unser politisches System sei auf einer gesunden Skepsis aufgebaut. Jede und jeder könne Ideen einbringen, mitgestalten und Kritik äussern. Dadurch resultierten letztlich bessere Entscheide und somit Vertrauen.

«Vertrauen in Zeiten der Unsicherheit» lautete am 18. Mai das Thema des EcoOst St.Gallen Symposiums, einer gemeinsamen Veranstaltung mit dem St.Gallen Symposium, der IHK Thurgau und der Universität St.Gallen. Zu Gast waren unter anderen Bundesrätin Simonetta Sommaruga und Bundesgerichtspräsidentin Martha Niquille. Doch im Mittelpunkt stand der generationenübergreifende Dialog.

Ungebrochenes Vertrauen in die Justiz

Als «ungebrochen» bezeichnete die St.Galler Bundesgerichtspräsidentin Martha Niquille im Rahmen der Podiumsdiskussion das Vertrauen in die Justiz. Das komme nicht von ungefähr: «Wir hatten während der Pandemie keine Verwerfungen, sind aber auch nicht im Fokus gestanden.» Die vergangenen Monate hätten aber neue Rechtsfragen aufgeworfen, die nun die kantonalen Gerichte und später das Bundesgericht beschäftigen dürften.

Unter besonderer Beobachtung der Öffentlichkeit stand vor gut einem Jahr hingegen der Detailhandel, als sich ein Grossteil der Bevölkerung vor leeren Lebensmittelregalen sorgte. Ivo Dietsche, Leiter Coop Region Ostschweiz-Ticino, gab zu, dass man von Tempo und Dynamik der Pandemie überrascht worden sei. «Wir konnten aber rasch Vertrauen schaffen und zeigen, dass wir die Versorgung sicherstellen können.» Es sei eindrücklich, was die Mitarbeitenden geleistet hätten. «Ohne Vertrauen in den Arbeitgeber wäre dies nicht möglich gewesen.»

Vertrauen statt Kontrolle im Unternehmen?

Diesem Vertrauensverhältnis zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber widmet sich auch Dr. Isabel Ebert vom Institut für Wirtschaftsethik der Universität St.Gallen in ihrer Forschungsarbeit. Der Digitalisierungsprozess habe durch die Pandemie einen riesigen Schub erhalten und das Miteinander am Arbeitsplatz verändere sich. Während einige Unternehmen den Prozess gut begleiteten, herr-

sche in anderen unterschwelliges Misstrauen nach dem Mantra «Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser». Studien zeigten aber, dass die Leistungsfähigkeit sinke, wenn sich Mitarbeitende beobachtet fühlten. Es gehöre zum Bildungsauftrag der HSG, künftigen Führungskräften aufzuzeigen, wie sie die Digitalisierung verantwortungsvoll gestalten könnten.

Tim Habermann, HSG-Student und OK-Mitglied des St.Gallen Symposiums, forderte schliesslich, die junge Generation müsse stärker in Entscheidungen einbezogen werden. Allerdings müsse sie das Vertrauen auch nutzen und von der Mitsprache Gebrauch machen.

Generationentandems diskutieren Vertrauensthesen

Stiller Höhepunkt der Veranstaltung bildeten drei Generationentandems, bestehend aus Ostschweizer Unternehmerpersönlichkeiten und Studierenden der Universität St.Gallen. Am EcoOst St.Gallen Symposium präsentierten sie je eine aus dem St.Gallen Symposium abgeleitete These zum Thema Vertrauen. In einer Artikelserie stellen sie diese Thesen in dieser und den beiden folgenden Ausgaben des IHKfacts vor (siehe nächste Seite).



Weitere Impressionen und den vollständigen Veranstaltungsrückblick finden Sie auf www.ecoost.ch.



Über das EcoOst St.Gallen Symposium

Das jeweils im Mai stattfindende EcoOst St.Gallen Symposium ist ein gemeinsames Veranstaltungsformat der IHK St.Gallen-Appenzell, des St.Gallen Symposiums und der IHK Thurgau. Mit dem EcoOst St.Gallen Symposium sollen die Erkenntnisse und der einmalige Generationen-dialog des St.Gallen Symposiums auf die Ostschweiz übertragen werden. Dieses Jahr feierte das St.Gallen Symposium sein 50-Jahr-Jubiläum und begrüßte rund 2000 Gäste aus über 80 Ländern zu Debatten zum Thema «Trust matters». Zeitlich nachgelagert, baut das EcoOst St.Gallen Symposium auf den Inhalten des St.Gallen Symposiums auf und thematisiert diese in einem regionalen Kontext.

Vertrauen im Generationendialog

«Vorbildliches Handeln schafft Vertrauen»



Caroline Studer
Eigentümerin und
Geschäftsführerin
M. Opitz & Co. AG



Joel Mäder
Student Universität
St. Gallen / Präsident
Jungfreisinnige
Kanton St. Gallen

Vorbildliches Handeln einer Führungskraft ist essenziell, um Vertrauen bei den Mitarbeitenden zu schaffen. Wir identifizieren drei Erkenntnisse und Handlungsempfehlungen, die vorbildliches Handeln der Führungskraft stärken können.

Führungskräfte werden ständig beobachtet

Handlungen, Aussagen oder sogar das Auftreten der Führungsperson werden von den Mitarbeitenden stellvertretend für die Situation des Unternehmens interpretiert. Dies hat zur Folge,

Drei Generationentandems, drei Thesen: Am EcoOst St.Gallen Symposium diskutierten Ostschweizer Unternehmerpersönlichkeiten gemeinsam mit Studierenden das Thema «Vertrauen» generationenübergreifend. Als inspirierende Grundlage diente der gemeinsame Besuch des 50. St.Gallen Symposiums. In einer Artikelserie fassen wir unsere Erkenntnisse zusammen.

dass Führungspersonen gezielt darauf achten müssen, welche Werte sie den Mitarbeitenden vorleben. Es bietet sich an, stets pünktlich zu erscheinen oder das eigene Outfit dem Unternehmen entsprechend zu wählen, sodass der Auftritt weder zu leger noch zu abgehoben wirkt. Ein Trick, den Führungskräfte nutzen können, ist, die Mitarbeitenden zu Beginn des Arbeitstages persönlich zu begrüßen und dabei bereits als Erste auf dem Gelände zu sein.

Verantwortungsbewusstes Handeln ist unumgänglich

Aufgrund der Tatsache, dass Führungskräfte stets beobachtet werden, sollten sie sich stets verantwortungsbewusst verhalten. Dazu gehört insbesondere, auch als Führungsperson die geltenden Regeln stets zu beachten und mit gutem Beispiel voranzugehen. So können die Werte und Einstellungen der Mitarbeitenden ohne grosse Worte entscheidend beeinflusst werden. Wer stets verantwortungsbewusst und vorbildlich handelt, erarbeitet sich das Vertrauen der Mitarbeitenden.



Caroline Studer und Joel Mäder diskutieren ihre These am EcoOst St.Gallen Symposium vom 18. Mai 2021.

Enthusiasmus vermitteln

Wenn die Mitarbeitenden der Führungskraft Vertrauen entgegenbringen, können diese auch leichter motiviert werden. Es ist eine entscheidende Führungskompetenz, den Angestellten Enthusiasmus und Begeisterung vermitteln zu können. Hierzu bietet es sich an, Begeisterung für das Unternehmen und die jeweiligen Produkte zu zeigen. Dies kann beispielsweise mit Beschriftungen am eigenen Fahrzeug, an der Arbeitskleidung oder durch den bewussten Kauf der eigenen Produkte geschehen. Nur wer sich mit der eigenen Marke identifiziert, kann diese Begeisterung auch bei anderen wecken. Vorbildliches und verantwortungsbewusstes Handeln im Arbeitsalltag ist unerlässlich, um Vertrauen und Motivation bei den Mitarbeitenden zu schaffen.

Die vollständige Thesendiskussion von Caroline Studer und Joel Mäder am EcoOst St.Gallen Symposium – einer gemeinsamen Veranstaltung der IHK St.Gallen-Appenzell, der IHK Thurgau und des St.Gallen Symposiums – kann unter www.ecoost.ch nachgeschaut werden.

Dieser Beitrag ist Bestandteil der Artikelserie «Vertrauen im Generationendialog»:

- Caroline Studer und Joel Mäder: «Vorbildliches Handeln schafft Vertrauen» (IHKfacts 2/2021)
- Peter Breitenmoser und Linda Blöchliger: «Vertrauen – nicht nur in der Pandemie unverzichtbar» (IHKfacts 3/2021)
- Ivo Dietsche und Dominik Lanter: «Agilität braucht Stabilität» (IHKfacts 4/2021)



Konjunktur Kernregion Ostschweiz

Die wirtschaftliche Erholung setzt sich fort, die Zuversicht steigt



Alessandro Sgro
Chefökonom IHK

Die wirtschaftliche Erholung nimmt weiter Fahrt auf. Die Geschäftslage der Ostschweizer Unternehmen hat sich erneut deutlich verbessert und wird sowohl in der Kernregion Ostschweiz als auch in der Gesamtschweiz seit Mitte 2018 nicht mehr so gut eingeschätzt. Gleichzeitig haben sich die Aussichten aufgehellt und es wird erwartet, dass sich die Geschäftslage weiter verbessert. Die steigenden Einkaufspreise und die anhaltenden Erschwernisse bei den Lieferketten könnten das Geschäftsergebnis aber belasten.

Sinnbildlich für die aktuelle wirtschaftliche Erholung steht der Geschäftslageindikator in der Kernregion Ostschweiz. Seit dem Tiefststand im Juni 2020 hat sich der Geschäftslageindikator um mehr als 60 Prozentpunkte verbessert. Dabei ist in allen Branchen, aber insbesondere im Detailhandel und der Industrie, eine deutliche Erholung sichtbar. Die lokalen Detailhandelsbetriebe profitierten zuletzt von den Öffnungsschritten und den damit einhergehenden Nachholeffekten. Zudem wirkten die bis vor Kurzem geschlossenen Grenzen unterstützend. In der Industrie trugen der höhere Auftragsbestand und die anziehenden Bestellungseingänge zu einer verbesserten Geschäftslage bei. Bemerkenswert ist auch, dass das verarbeitende Gewerbe in der Region St.Gallen-Appenzell den Bestand an Auslandsaufträgen das erste Mal seit der Finanzkrise als «gross» beurteilt. Die Geschäftslage im Baugewerbe hat sich dank saisonaler Effekte und einer über den Erwartungen liegenden Ertragslage weiter verbessert (siehe Infografik auf den Seiten 26-27).

Wirtschaft bleibt zuversichtlich

Erfreulich ist zudem, dass die Weichen weiterhin auf Wachstum gestellt sind. Dies zeigt sich beispielsweise im Stimmungsbarometer, welches die Stimmung der privaten Haushalte und der Unternehmen misst und zuletzt wieder leicht zulegen konnte. Die gesamtwirtschaftliche Erholung

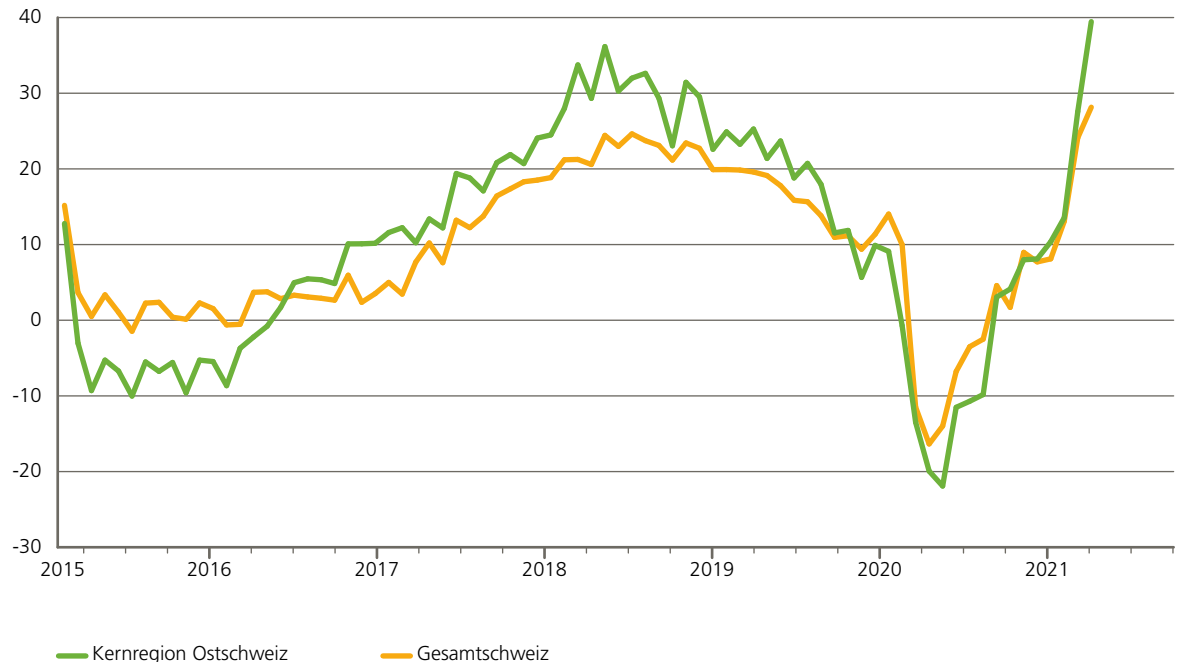
hängt aber wesentlich von Impffortschritt und -wirksamkeit sowie der Entwicklung der Weltwirtschaft ab. Gerade Letzteres ist für die stark exportorientierte Industrie in der Kernregion Ostschweiz von grosser Relevanz. Die konjunkturelle Erholung in Europa und Nordamerika und die gut laufende Wirtschaft in Asien stimmen jedoch zuversichtlich. Der IHS-Markit-Einkaufsmanagerindex für die Industrie in der Eurozone erreichte in den letzten drei Monaten gar drei neue Rekordwerte. Die anhaltenden Erschwernisse bei den internationalen Lieferketten und weit verbreitete Engpässe bei den Vorprodukten führen aber dazu, dass Unternehmen nicht die gesamte Nachfrage befriedigen können und die Erholung etwas ausgebremst wird. Gemäss der aktuellsten IHK-Unternehmensumfrage sind 67,9% der Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe von Lieferengpässen betroffen. Bei 39,0% ist mindestens eine Lieferkette ganz unterbrochen. Kurzfristig werden viele Unternehmen deshalb versuchen, ihr Lager aufzubauen. Dadurch könnten sich die Erschwernisse am Beschaffungsmarkt akzentuieren und weiter steigende Einkaufspreise könnten die Folge sein. Kurzfristig dürfte dies die Geschäftsergebnisse belasten.

Keine anhaltende Inflation erwartet

Die Entwicklung bezüglich der Einkaufspreise von den Unternehmen dürfte sich mittelfristig auch auf die Preis-

Anhaltende Erholung der aktuellen Geschäftslage in der Kernregion Ostschweiz

Der Geschäftslageindikator befindet sich auf dem höchsten Stand seit Anfang 2019.



Quellen: Konjunkturboard Ostschweiz, IHK-Research, KOF ETH Zürich

entwicklung einzelner Konsumgüter niederschlagen. Bei einigen Produkten ist der Preisanstieg bereits sichtbar. Deutliche Preisanstiege sind beispielweise bei Treibstoffen (YTD: +15,6 %; YOY: +15,3 %), beim Heizöl (YTD: +14,4 %; YOY: +20,6 %), aber auch bei Gartenmöbeln (YTD: +10,0 %; YOY: +8,9 %) oder Kosmetikartikeln (YTD: +5,2 %; YOY: +1,1 %) zu verzeichnen. Wir erwarten jedoch keine markante und anhaltende Inflation. Den aktuellen Preisanstieg interpretieren wir als Basiseffekt. Die aktuelle Teuerung fällt relativ hoch aus, da wir uns zuvor auf einem eher tiefen Niveau befanden.

Entspannung am Arbeitsmarkt

Die Verbesserung der Geschäftslage und die steigenden Auftragsbestände führten just auch zu einer Entspannung am Arbeitsmarkt. Deutlich weniger Unternehmen in der Kernregion Ostschweiz erachten ihren Personalbestand als hoch. Der Anteil der Betriebe in der Industrie und im Detailhandel mit einem zu hohen Personalbestand ist aber im schweizweiten Vergleich weiterhin leicht höher (siehe Infografik auf den Seiten 26-27). Gleichzeitig akzentuiert sich der Fachkräftemangel. Bereits jetzt ist der Anteil der Unternehmen in der Industrie und im Baugewerbe, die von einem Fachkräftemangel betroffen sind, nur leicht

Konjunkturindizes für die Kernregion Ostschweiz

Um auf schnelle, aber präzise Art und Weise ein systematisches Bild über die Verfassung der Ostschweizer Wirtschaft zu erhalten, sind gesamtwirtschaftliche Konjunkturindizes zentral. Zu diesem Zweck berechnet das Konjunkturboard Ostschweiz seit Januar 2021 zwei neue Indizes: Geschäftslageindikator und Stimmungsbarometer.

Der Geschäftslageindikator basiert auf monatlichen oder quartalsweisen Unternehmensbefragungen der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich zur aktuellen

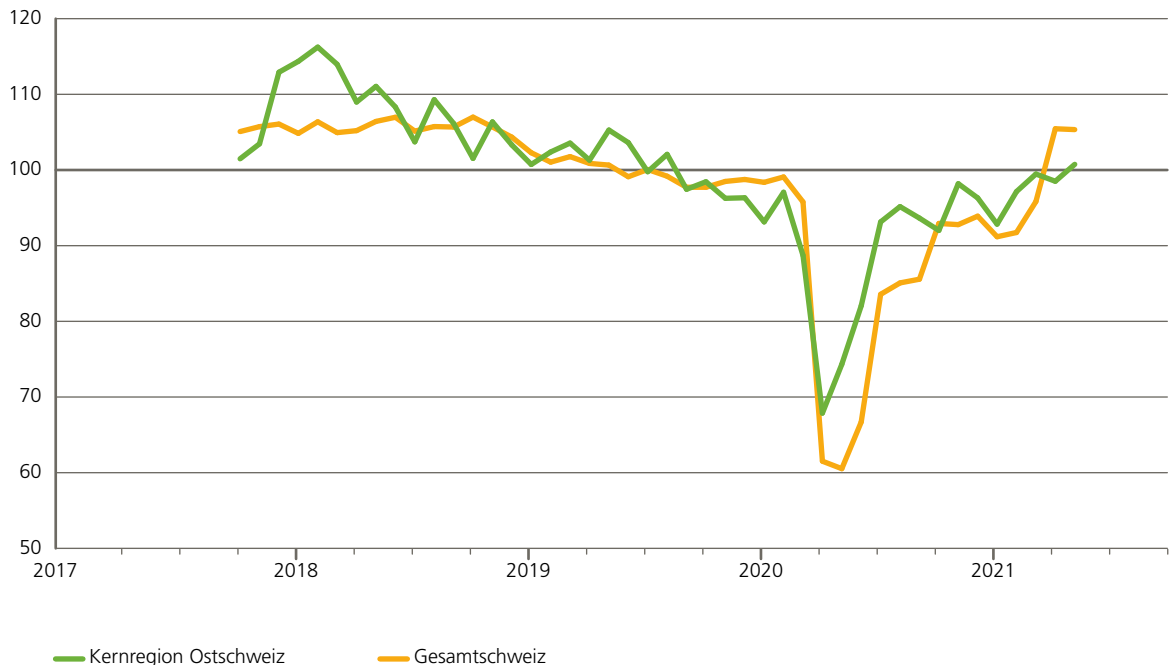
Einschätzung der Geschäftslage. Dabei geben die befragten Unternehmen ihre Einschätzung mit «gut», «befriedigend» oder «schlecht» an. Der Saldowert zwischen «gut» und «schlecht» – also die Differenz der Prozentanteile – widerspiegelt die aktuelle Geschäftslage. Je höher dieser ist, desto besser schätzen die Unternehmen die aktuelle Geschäftslage ein. Die Aggregation der branchenspezifischen Beurteilung der Geschäftslage ergibt den Geschäftslageindikator.

Das Stimmungsbarometer ist ein breit angelegter Indikator, der die Stimmung in Unternehmen und privaten Haushalten misst, und dient dazu, das BIP-Wachstum zu verfolgen. Ein Wert über 100 deutet auf eine überdurchschnittliche wirtschaftliche Einschätzung hin, während Werte unter 100 eine unterdurchschnittliche Einschätzung signalisieren. Das Stimmungsbarometer ist so standardisiert, dass es meistens zwischen 90 und 110 Punkten liegt.



Gesamtschweizerische und Ostschweizer Wirtschaft rechnen mit anhaltender Erholung

Die Zuversicht hat sowohl bei den Privaten als auch bei den Unternehmen weiter zugenommen.



Quellen: Konjunkturboard Ostschweiz, IHK-Research, KOF ETH Zürich

unter dem Vorkrisenniveau. Trotzdem gilt zu beachten, dass nach wie vor verhältnismässig viele Arbeitnehmende von Kurzarbeit betroffen sind und dass ohne die Verlängerung der Maximalbezugsdauer von Kurzarbeitsentschädigungen die Situation am Arbeitsmarkt wahrscheinlich schlechter ausfallen würde. In diesem Kontext ist es deshalb umso erfreulicher, dass knapp 90 % der Unternehmen in der aktuellen IHK-Unternehmensumfrage angeben, dass gleich viele oder mehr Lehrabsolventinnen und Lehrabsolventen wie in den Vorjahren weiterbeschäftigt werden. Denn eine hohe Jugendarbeitslosigkeit hat nicht nur unmittelbare Konsequenzen für die finanzielle Lage und das psychische Befinden der Betroffenen, sondern zieht erhebliche Folgewirkungen im weiteren Berufsleben nach sich. So belegt die empirische Evidenz, dass Jugendarbeitslosigkeit zu einem persistenten Einkommensverlust führt, die Karrierechancen verringern kann und das Risiko von Arbeitslosigkeit in der Haupterwerbsphase erhöht.



Die detaillierten Ergebnisse der aktuellen IHK-Unternehmensumfrage «Coronavirus und Ostschweizer Wirtschaft» finden Sie unter www.ihk.ch/coronaumfrage

Pandemie verursacht einen deutlichen Einbruch, Exportwirtschaft ist aber zuversichtlich

Die Kernregion Ostschweiz exportierte im Jahr 2020 Güter im Wert von rund CHF 14,9 Mrd. Dies entspricht einem Rückgang von rund 5,0 % gegenüber dem Vorjahr. In der MEM-Industrie, welche mit rund 70 % aller Exporte die wichtigste Exportbranche der Kernregion darstellt, war der Rückgang etwas weniger ausgeprägt (-3,9 %). Das bessere Abschneiden der MEM-Industrie ist dabei auf die Ausfuhren von Geräten der Sensorik, Elektronik und Datenverarbeitung zurückzuführen, welche im Jahr 2020 um CHF 217,0 Mio. (+13,9 %) auf CHF 1,8 Mrd. zulegen konnten. Andere Branchen wie der Maschinenbau (-7,1 %) oder die Metallerzeugung und -bearbeitung (-11,6 %) erlitten einen deutlichen Einbruch bei der Auslandnachfrage.

Für das Jahr 2021 wird wieder mit steigenden Exporten gerechnet. Mit Ausfuhren von knapp CHF 20 Mrd. pro Monat sind die Schweizer Exporte wieder über dem Vorkrisenniveau. Dabei ist die Erholung über alle Branchen hinweg sichtbar. Dass die Entwicklung in der Kernregion Ostschweiz ähnlich ausfallen dürfte, bestätigen unsere Konjunkturumfragen. Die befragten Unternehmen verzeichnen ein deutliches Wachstum bei den Auslandaufträgen und erwarten, dass sie in den kommenden Monaten mehr exportieren werden.



Die detaillierte Analyse zum Aussenhandel in der Kernregion Ostschweiz finden Sie unter www.ihk.ch/aussenhandel

Ausgewählte Branchen im Überblick

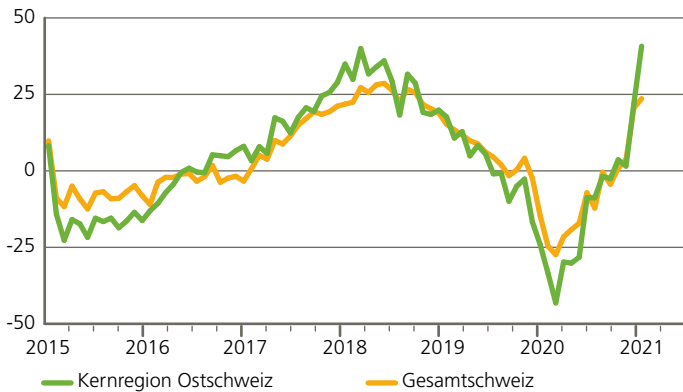
Die Erholung in der Industrie setzt sich fort

Die Geschäftslage der Industrieunternehmen hat sich in der Kernregion Ostschweiz im letzten Quartal kräftig erholt und wird aktuell als gut eingestuft. Die anhaltende Erholung sorgt auch für Entspannung bei der Beurteilung der Anzahl Beschäftigten. Der Anteil der Industriebetriebe mit einem zu hohen Personalbestand ist aber im schweizweiten Vergleich leicht höher.



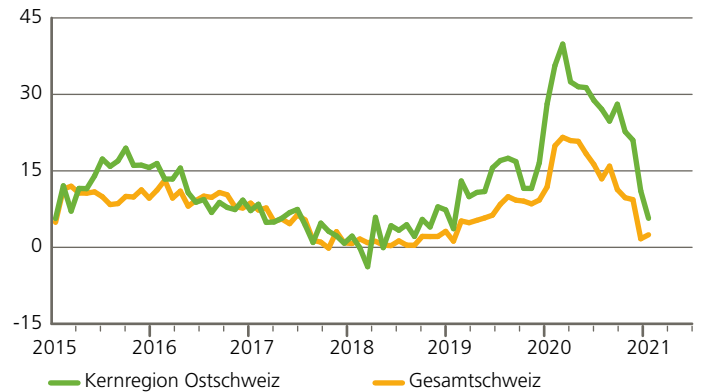
Beurteilung der Geschäftslage

Saldo in %, saisonbereinigt



Beurteilung der Anzahl Beschäftigten

Saldo in %, saisonbereinigt



Ausführlicher Branchenbericht unter www.ihk.ch/industrie

Quelle: IHK-Research, KOF ETH Zürich

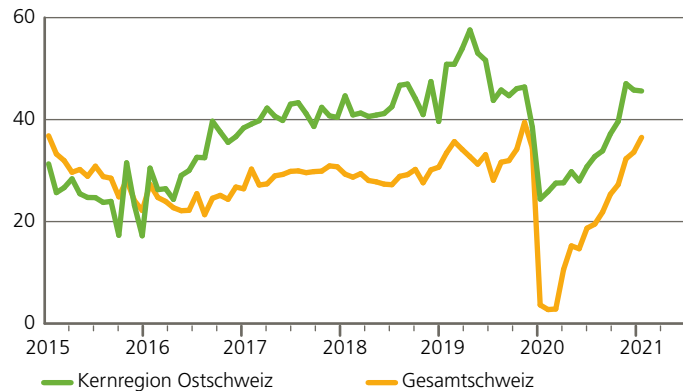
Das Baugewerbe befindet sich auf Vorkrisenniveau

Sowohl in der Kernregion Ostschweiz als auch in der Gesamtschweiz hat sich die Geschäftslage im Baugewerbe leicht verbessert. Insgesamt wird die Geschäftslage weiterhin als gut beurteilt. In der Ostschweiz ist die Geschäftslage wieder auf Vorkrisenniveau. Die Verbesserung der Geschäftslage und die saisonalen Effekte haben zu einer leichten Erhöhung des Personalbestands beigetragen. Die Belegschaft wird aber immer noch als leicht zu tief eingeschätzt.



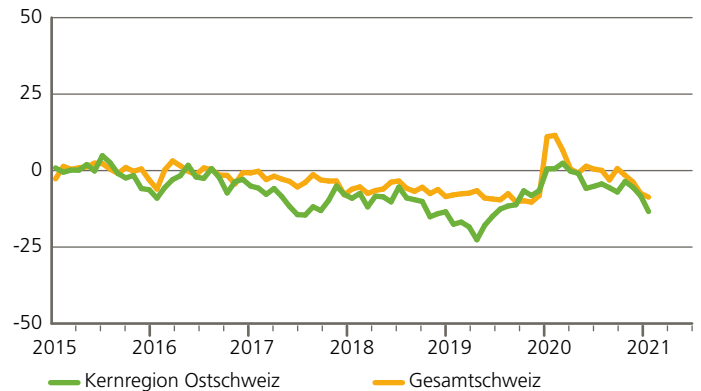
Beurteilung der Geschäftslage

Saldo in %, saisonbereinigt



Beurteilung der Anzahl Beschäftigten

Saldo in %, saisonbereinigt



Ausführlicher Branchenbericht unter www.ihk.ch/baugewerbe

Quelle: IHK-Research, KOF ETH Zürich



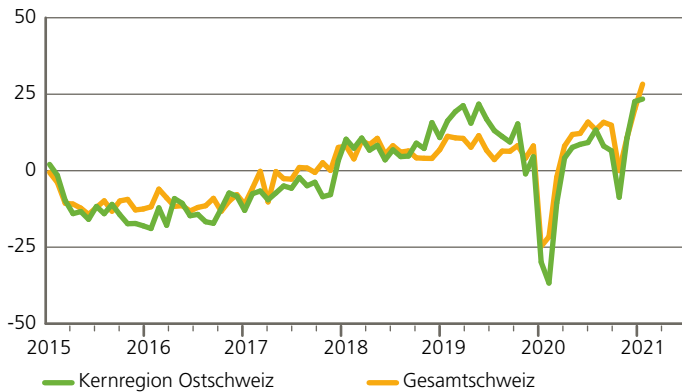
Lockerungen bringen im Detailhandel Entspannung mit sich

Mit den in Kraft getretenen Lockerungen hat sich im Detailhandel die Geschäftslage sowohl in der Kernregion Ostschweiz als auch in der Gesamtschweiz deutlich erholt. Insgesamt wird die Geschäftslage neu als gut beurteilt. Zudem ist auch in der Beurteilung des Personalbestands eine Entspannung ersichtlich. Neu wird die Anzahl der Beschäftigten als ausreichend bis leicht zu hoch eingeschätzt. Im letzten Quartal wurde sie als zu hoch beurteilt.



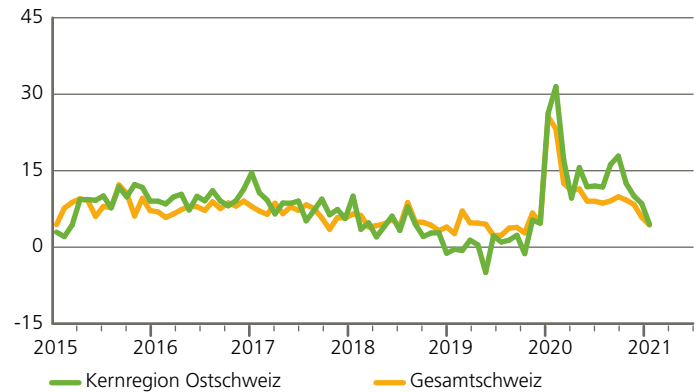
Beurteilung der Geschäftslage

Saldo in %, saisonbereinigt



Beurteilung der Anzahl Beschäftigten

Saldo in %, saisonbereinigt



Ausführlicher Branchenbericht unter www.ihk.ch/detailhandel

Quelle: IHK-Research, KOF ETH Zürich

Zuversicht in der Bevölkerung und bei den Unternehmen nimmt zu

Für die kommenden sechs Monate erwarten die **Industriebetriebe** und die **Detailhandelsunternehmen** in der Kernregion Ostschweiz eine weitere Verbesserung ihrer Geschäftslage. Im **Baugewerbe** wird eine Stabilisierung auf hohem Niveau erwartet. Die steigenden Einkaufspreise und die anhaltenden Erschwernisse bei den Lieferketten könnten die Erholung jedoch etwas ausbremsen. Beim Arbeitsmarkt zeichnen sich in allen drei Branchen noch keine klaren Tendenzen ab. Dank der Verlängerung der Maximalbezugsdauer bei der Kurzarbeitsentschädigung auf 24 Monate ist in den nächsten drei Monaten auch mit keiner drastischen Verschlechterung am Arbeitsmarkt zu rechnen.



Erwartete Änderung bei der Geschäftslage und bei der Zahl der Beschäftigten

Saldo in %, saisonbereinigt



Ausführliche Branchenberichte unter www.ihk.ch/ihk-research

Quelle: IHK-Research, KOF ETH Zürich

Die teilnehmenden Unternehmen werden monatlich befragt, wie sie ihre aktuelle Geschäftslage beurteilen. Die befragten Unternehmen können die Frage mit «gut», «befriedigend» oder «schlecht» beantworten. Der Saldowert der aktuellen Geschäftslage entspricht der Differenz der prozentualen Anteile der Antworten «gut» und «schlecht». Ein Wert über null deutet darauf hin, dass die Unternehmen die Geschäftslage eher als gut beurteilen, während ein Wert unter null eine eher schlechte Geschäftslage signalisiert.

Die registrierten Unternehmen werden monatlich befragt, wie sie ihren aktuellen Personalbestand beurteilen. Die befragten Unternehmen können die Frage mit «zu gross», «normal» oder «zu klein» beantworten. Der Saldowert der Anzahl Beschäftigten entspricht der Differenz der prozentualen Anteile der Antworten «zu gross» und «zu klein». Ein Wert über null deutet darauf hin, dass der Personalbestand zu hoch ist, während ein Wert unter null eine eher zu kleine Belegschaft signalisiert.

Rahmenabkommen: Bedauerlicher Verhandlungsabbruch

Europa – mittendrin und doch nicht dabei?



Markus Bänziger
IHK-Direktor

Mit dem abrupten und einseitigen Verhandlungsabbruch beim institutionellen Rahmenabkommen durch den Bundesrat droht der bilaterale Weg und damit ein Wohlstandsgarant zu erodieren. Zahlreiche exportorientierte KMU sehen sich mit hohen Unsicherheiten konfrontiert und bangen um den Marktzugang zum wichtigsten Handelsraum. Der Bundesrat hat den Verfassungsauftrag ungenügend erfüllt, die Interessen der schweizerischen Wirtschaft im Ausland zu wahren. Dies muss er nun korrigieren. Ein Neustart mit einer konstruktiven Lösungsfindung dürfte Jahre beanspruchen – zulasten des Wohlstands in der Kernregion Ostschweiz.

Der überraschende Verhandlungsabbruch beim institutionellen Rahmenabkommen (InstA) durch den Bundesrat ist in mehrfacher Hinsicht bedauerlich und schockierend:

1. Ein barrierearmer Zugang zum wichtigsten und geografisch, sprachlich, gesellschaftlich und kulturell nahestehendsten Absatzmarkt ist für die Schweizer Exportwirtschaft und vor allem die Ostschweizer Wirtschaft heute und in Zukunft zentral. Die Aktualisierung der bestehenden und die Aushandlung von neuen bilateralen Verträgen sind für den Wirtschafts- und Lebensstandort Schweiz wesentlich. Den bestehenden Verträgen droht die Erosion. Die Verhandlung eines neuen Abkommens ist ungewiss.
2. Verträge müssen kritisch auf Chancen und Risiken untersucht werden. Sieben Jahre – davon vier Jahre Verhandlungsführung mit einem klaren Mandat von Bundesrat unter Einbezug der kantonalen Direktorenkonferenz (KDK), dann drei Jahre Unentschlossenheit und Zerredung – sind zu viel. Starke Verhandlungspositionen für die Zukunft aufbauen geht anders.
3. Neustart, Zielfindung, Verhandlungsführung und Konsenssuche dürften mindestens wiederum Jahre an Zeit und Energie absorbieren, während die heutigen Differenzen mit der EU nicht einfach verschwinden werden.

Die Ostschweizer Wirtschaft lebt von der Vielfalt an Branchen und Produkten und der Ausgewogenheit zwischen

Binnen-, Export- und Importwirtschaft. Der Anteil der Industrie und des produzierenden Gewerbes ist in der Ostschweiz im schweizerweiten Vergleich überdurchschnittlich hoch. Schweizer Unternehmen erwirtschaften im Außenhandel mehr als jeden zweiten Franken mit der EU, Ostschweizer knapp zwei von drei. Dies ist wenig überraschend, liegt die Ostschweiz doch im östlichen Grenzgebiet mit Baden-Württemberg, Bayern, Vorarlberg und Liechtenstein. Die von der IHK St.Gallen-Appenzell zusammen mit der IHK Thurgau bei BAKEconomics in Auftrag gegebene Studie vom Sommer 2020 zeigt auf, dass die Ostschweiz stärker als die übrige Schweiz auf den Marktzugang zu Europa angewiesen ist: Besonders stark ist der Thurgau betroffen, darauf folgt der Kanton St.Gallen. Selbst die beiden Halbkantone Appenzell Inner- und Ausserrhoden sind stärker von den Bilateralen abhängig als die übrige Schweiz. Dafür gibt es im Wesentlichen zwei Gründe:

1. Die Ostschweizer Wirtschaftsstruktur weist einen überdurchschnittlich hohen Industrieanteil auf, insbesondere im Investitionsgüterbereich: Die Abkommen über die technischen Handelshemmnisse (MRA) und über die Forschungszusammenarbeit sind daher besonders wichtig.
2. Der ausgeprägte Fachkräftemangel in der Ostschweiz wird dank der Personenfreizügigkeit, namentlich den Fachkräften aus Süddeutschland und Vorarlberg, gemildert.



Debatte lanciert, Fakten statt Doktrin

Die Vorstände der Industrie- und Handelskammer St. Gallen-Appenzell und der Industrie- und Handelskammer Thurgau haben sich im Sommer 2020 gemeinsam in einem intensiven Prozess unter Beizug von Fachexperten mit dem institutionellen Rahmenabkommen, dessen zentralen Themen und den Alternativen auseinandergesetzt. Beide Vorstände sind davon überzeugt, dass das ausgehandelte InstA dazu beigetragen hätte, die heutigen Wohlstandsbildenden Marktzugangsabkommen zu sichern und neue zu ermöglichen, um damit die zukünftige wirtschaftliche Beziehung mit dem wichtigsten Handelspartner zu sichern. Für die Vorstände der beiden IHK war ausserdem klar: Es braucht Klärungen bei der Unionsbürgergerichtlinie (UBRL) und den staatlichen Beihilfen. Die Erkenntnisse dieses Prozesses brachten das «Vademecum zum Verhältnis mit unserer grossen Nachbarin» hervor. Das Rahmenabkommen in der vorliegenden Form wurde vom Bundesrat von der politischen Bühne gerissen. Die im Vademecum beleuchteten Themen dürften in jeder künftigen Verhandlung mit der EU im oder nahe am Mittelpunkt der Verhandlungen stehen. Ohne eine Diskussion und Verhandlung über die fortlaufende Angleichung im Marktzugangsrecht, über ein Streitbeilegungsverfahren, aber auch über die Anwendung der Unionsbürgergerichtlinie (UBRL), die Regeln über staatliche Beihilfen und die Ausgestaltung des Schweizer Lohnschutzes. Der Marktzugang und die dafür notwendige Zusammenarbeit bedürfen eines rechtssicheren Rahmens: kurzfristig zur Sicherung der Bilateralen, denn Status quo bedeutet Erosion, mittelfristig zur Sicherung neuer Bereiche wie Energieversorgung.

Chancen unterschätzt – Risiken überhöht

Verträge gilt es kritisch zu prüfen. Verhandeln ist stets ein Nehmen und Geben, auch bei Staatsverträgen. Souveränität ist erstrebens- und erhaltenswert, für Menschen, Unternehmen, Körperschaften und Staaten. Souveränität wird unterschiedlich gedeutet – von Autonomie über Selbstbestimmung bis zu Autarkie. Souveränität ist in einer vernetzten Welt nur im Verbund mit gegenseitigen Abhängigkeiten denkbar. Ob in der Energieversorgung, der militärischen Sicherheit, Migrationsfragen, der Geldpolitik oder aber banaler in Verkehrsfragen. Wirtschaftliche Souveränität bedingt Marktzugänge. Die Schweiz hat sich mit über 4'000 völkerrechtlichen Verträgen einen Platz in der Welt gesichert – und teilt damit Souveränität. Diese Abhängigkeiten bringen es mit sich, dass wahrgenommene, formelle Souveränität und tatsächliche, materielle Souveränität nicht immer deckungsgleich sind. Ein vorab definiertes, geordnetes Streitschlichtungsverfahren und ein geklärtes Verfahren zur gegenseitigen

Rechtsanpassung sind Chancen für einen Kleinstaat wie die Schweiz. Streitschlichtung und dynamische Rechtsübernahme gelten dabei für die fünf verhandelten Marktzugangsabkommen. Verträge ermöglichen gerade kleineren Staaten die Sicherung des Rechts vor der Macht des Stärkeren, sie setzen den Kleineren und damit zumeist den politisch Schwächeren im Streitfall auf dieselbe Ebene wie den Grösseren. Der Konflikt der frühen 2000er-Jahre um das Bankgeheimnis hat gerade der Schweiz und dem Bankenplatz die Macht des Stärkeren und die Grenzen der eigenen Souveränität deutlich vor Augen geführt: Das über Jahrzehnte von der Schweiz als hohes Gut des Schutzes der Privatsphäre stolz verteidigte Bankgeheimnis haben die USA in wenigen Wochen zu Fall gebracht.

Bedeutung der Bilateralen wird unterschätzt

Wir haben uns an die Bilateralen I und II gewöhnt. Die Vorteile – sehr wohl aber auch die Nachteile – sind im unternehmerischen, geschäftlichen, aber auch gesellschaftlichen Alltag zur Selbstverständlichkeit geworden. Ob im barrierefreien Reiseverkehr einschliesslich des üppigen Konsumtourismus in benachbarten Grenzstädten wie Konstanz und Bregenz, im dank dem Luftverkehrsabkommen tiefpreisigen und sicheren Flugverkehr oder dem Exportboom unserer Nationalspeise Käse – hier dank dem Landwirtschaftsabkommen. Die vier Grundfreiheiten der Europäischen Union – freier Personen-, Dienstleistungs-, Waren- und Kapitalverkehr – gelten in spürbaren Bereichen auch bei uns. Sie vereinfachen und verschönern unser Leben spürbar. Einen Zusammenhang mit den in über fünfzig Jahren gewachsenen Vertragsgrundlagen mit der EU zu erkennen ist unabdingbar. Dieser Zusammenhang wird zuweilen auch bewusst verdrängt. Der Rechtsbestand, der diese vielen Freiheiten, Vorteile und Annehmlichkeiten sichert, umfasst heute über 180 Verträge und geht damit weit über die Bilateralen I und II hinaus. Die Bilateralen sind aber nebst dem Freihandelsabkommen 1972 Basis und Exponent dieses Rechtsbestandes.

Die Kraft des MRA

Das Abkommen über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbestimmungen liest sich englisch flüssiger: Mutual Recognition Agreement (MRA). Für die produzierende Industrie ist es eines von drei Schlüsselabkommen der Bilateralen I. Das Abkommen befreit 20 Produktgruppen von zusätzlichen Konformitätsbewertungen in der EU. Konkret bedeutet dies, dass Exporteure in den 20 Produktkategorien bezüglich Produktezulassung, -bescheinigung und -zertifizierung in den 27 Ländern der EU den EU-Produzenten gleichgestellt sind. Diese administrativen, finanziellen und zeitlichen Erleichterungen für

Handelsstatistik zum MRA zwischen der Schweiz und der EU-27 für das Jahr 2019			
MRA-Kapitel		Import aus der EU-27 (in Mio. CHF)	Export in die EU-27 (in Mio. CHF)
1	Maschinen	11'860,1	11'354,0
2	Persönliche Schutzausrüstungen ³	147,8	45,9
3	Spielzeuge	491,5	95,0
4	Medizinprodukte	3'216,4	5'527,3
5	Gasverbrauchseinrichtungen und Heizkessel	231,7	137,0
6	Druckgeräte	550,9	642,0
7	Funkanlagen und Telekommunikationsendgeräte	1'302,8	536,5
8	Geräte und Schutzsysteme zur Verwendung in explosionsgefährdeten Bereichen	800,5	829,8
9	Elektrische Betriebsmittel und elektromagnetische Verträglichkeit	3'265,3	2'729,0
11	Messgeräte und Fertigpackungen	1'405,4	2'399,6
12	Kraftfahrzeuge	11'224,3	1'679,7
13	Land- und forstwirtschaftliche Zugmaschinen	370,4	39,2
14	Gute Laborpraxis (GLP)	5'451,7	7'414,7
15	Inspektion der guten Herstellungspraxis und Arzneimittel (GMP) und Zertifizierungen der Chargen	27'553,0	40'532,1
16	Bauprodukte	6'036,3	2'294,4
17	Aufzüge	587,9	240,7
18	Biozid-Produkte	45,2	96,5
19	Seilbahnen	29,9	1,6
20	Explosivstoffe für zivile Zwecke	28,9	29,1
Gesamtsumme MRA-Handel		74'600,6	76'625,1
Zum Vergleich: Gesamtsumme Industriegüterhandel mit der EU		121'744,2	109'655,9

Die Handelsstatistik zum MRA (Abbildung 1 – Quelle «Handelsstatistik zum Abkommen der Schweiz und der EU über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen [MRA]»)

³ Die Handelszahlen für persönliche Schutzausrüstungen basieren auf einer Aktualisierung der Datengrundlage vom Januar 2021.

den Marktzugang sind enorm. Die Zertifizierung von Produkten ist dabei nur eine der eliminierten Handelshürden. Die fortschreitende Produktespezialisierung lässt nur mehr Produkte für grosse Märkte ertragsversprechend und kompetitiv zugleich entwickeln und produzieren – das bedingt aber eine einheitliche und gegenseitige Anerkennung von Produktstandards. Die Handelsstatistik zum MRA (Abbildung 1) zeigt die Bedeutung für die produzierende Industrie und das verarbeitende Gewerbe: Von CHF 109 Mrd. des Industriegüterexports in die EU profitieren 70 % vom nahezu schrankenlosen Marktzugang in die EU.

Wie so oft wird der Wert eines Gutes erst richtig deutlich, wenn dieses abhandengekommen ist. Diesen Schmerz spüren die Schweizer Hersteller von Medizinalprodukten, kein Phantomschmerz notabene. Am 26. Mai 2021 – der Bundesrat hat wohl nicht ganz unwissend den Abbruch des InstA am selben Tag bekannt gegeben – ersetzt die neue europäische Medizinprodukteverordnung MDR die bisherige MDD, die Basis des vierten Kapitels des Abkommens über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbestimmungen. Mit der Nichtaktualisierung des vierten Kapitels haben die Schweizer Medizinalprodukte-

hersteller ihren Binnenlandstatus in der EU verloren und gelten neu als Drittlieferanten. Die EU anerkennt demnach den Schweizer Standard nicht mehr als gleichwertig. Die Folgen sind beachtlich: Benennung eines Bevollmächtigten in der EU (EU REP), der für das Produkt haftet, und Neubeschriftung der Produkte. Was auf den ersten Blick als banal erscheint, ist in der Praxis mit massgeblichem Zeitverlust, Kosten und Agilitätsverlust verbunden, wie die Gründung von Tochtergesellschaften in der EU. Stellt sich die Frage: Warum soll ein Unternehmen in der Medizinalbranche unter diesen erschwerten Bedingungen und mit dem ohnehin hohen Lohnniveau weiterhin in der Schweiz produzieren und nicht gleich mit der eigens neu gegründeten Tochter ins grenznahe Ausland abwandern? Die vollständige Auslagerung von Logistik und Produktion ist damit einen Schritt näher gerückt, mitunter locken massgeblich tiefere Produktionskosten. Ein solches Szenario würde den Industrie- und Werkplatz Ostschweiz deutlich schwächen. Entsprechend gilt es, dieses mit vereinten Kräften zu verhindern.

Die MDR und das damit verbundene 5,5-Milliarden-CHF-Exportvolumen in einer hochinnovativen und wertschöpfungsintensiven Industrie mit 1'400 Betrieben und



63'000 Beschäftigten sind die ersten Opfer der Erosion der Bilateralen. Als Hochlohnland muss die Schweiz in innovativen Branchen führend sein und bleiben. Die eigene Position gerade in einer innovativen und zukunftssträchtigen Branche wie der Medizinaltechnik zu schwächen ist töricht. 19 weitere Kapitel des bilateralen Abkommens über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbestimmungen werden zwangsläufig in den nächsten Jahren erneuert werden müssen. Zieht die EU nicht mit, droht weiteren Branchen der Verlust des Binnenmarktzugangs. Der Maschinenbau mit einem Exportvolumen von CHF 11,3 Mrd. könnte als nächste betroffen sein.

Das bilaterale Abkommen über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbestimmungen ist für die Industrie und das produzierende Gewerbe überlebenswichtig.

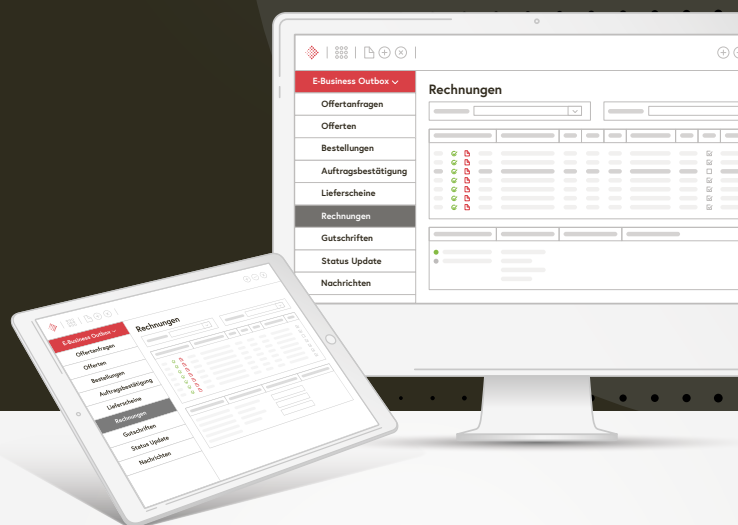
Der Blick nach vorne

Der Handlungsdruck auf die Politik ist erst in Ansätzen spürbar, doch die Erosion der Bilateralen setzt ein. Der Bundesrat (BR) hat die von Parlament und Kantonen mandatierten Verhandlungen nach sieben Jahren abgebrochen. Der Bundesrat scheitert damit an seinem wichtigsten ausenpolitischen Ziel dieser Legislatur: Die Konsolidierung und Weiterentwicklung des bilateralen Wegs. Dies muss er nun korrigieren. Ein überzeugendes Konzept liegt nicht vor. Dies ist jetzt dringend nötig. Der BR ist in der Pflicht. Das Karussell der möglichen Ideen hat eingesetzt: von EU-Beitritt über EWR-Anschluss bis zu neuem Freihandelsabkommen im Sinne Grossbritanniens. Die Risiken und Nachteile dieser Alternativen zum bisherigen Königsweg der Bilateralen sind erheblich. Eine reine Dienstleistungsstrategie kann nicht im Interesse der Schweiz liegen.

Die Wirtschaft ist selbst auch gefordert: Deregulierungen einzufordern, Wettbewerb zu fördern und zu fordern, gerade auf dem in Teilen gut geschützten Binnenmarkt, sowie anzuerkennen, dass die Schweizer und gerade die Ostschweizer Wirtschaft unserem Land zu Vollbeschäftigung, Wohlstand und einer beachtlichen Krisenresistenz verholfen hat – dank einer Wirtschaftsvielfalt. Die Stimmen aus der Wirtschaft tun gut daran, eine Wirtschafts- und Aussenwirtschaftspolitik einzufordern, welche die bisherige Vielfalt der Wirtschaft weiter sichert und gedeihen lässt. Der Industrie und der Exportwirtschaft ist Sorge zu tragen – im Interesse aller. Denn unser Wohlstand in der Kernregion Ostschweiz hängt massgeblich davon ab.

Geschäfts- dokumente automatisiert austauschen

Abacus E-Business –
die Software für den elektronischen
Dokumentenaustausch



Ihr Nutzen mit E-Business

Abacus E-Business gewährleistet einen medienbruchfreien und hochautomatisierten Datenaustausch mit Geschäftspartnern – rund um die Uhr, an sieben Tagen pro Woche.

Digitalisieren Sie mit Abacus E-Business die Prozesse mit Ihren Kunden und Lieferanten und profitieren Sie vom Anschluss an gängige Netzwerke für E-Dokumente. Dies ermöglicht den Versand und Empfang von elektronischen Dokumenten (EDI) inklusive E-Rechnungen. Dadurch profitieren Sie von den Möglichkeiten, Daten mit Ihren Geschäftspartnern papierlos elektronisch auszutauschen und automatisch zu verarbeiten.

Weitere Informationen finden Sie unter:
abacus.ch/e-business



Weitere Informationen finden Sie
unter www.ihk.ch/vademecum_europa

Schweiz-Europa

Gibt es Alternativen zum gescheiterten Rahmenabkommen Schweiz-EU?



Prof. Dr. Matthias Oesch
Professor für Öffentliches Recht, Europarecht und Wirtschaftsvölkerrecht an der Universität Zürich

Die bilateralen Abkommen gelten als Erfolgsgeschichte. Sie werden von Volk und Ständen getragen und liefern grossenteils die gewünschten Resultate. Nun hat die Schweiz die Verhandlungen über ein Rahmenabkommen abgebrochen, obwohl eine tragfähige Alternative nicht in Sicht ist. Der bilaterale Weg wird steiniger und beschwerlicher.

Im Mai 2021 erklärte der Bundesrat, die Verhandlungen mit der EU über ein Rahmenabkommen abzubrechen. Die Gründe dafür sind bekannt: Die EU war nicht bereit, der Schweiz bei der Gewährleistung des Lohnschutzes, der Nichtübernahme der Unionsbürgerrichtlinie und der Nichtanwendbarkeit der Beihilferegeln auf das Freihandelsabkommen vollumfänglich entgegenzukommen.

Das Scheitern des Rahmenabkommens ist bedauerlich. Es wäre darum gegangen, mit einem neuen institutionellen Gerüst die Voraussetzungen für die Fortführung des bilateralen Wegs zu schaffen. Das Rahmenabkommen hätte den bilateralen Acquis auf eine solide Grundlage gestellt und zu seiner weiteren Verrechtlichung beigetragen. Es hätte zum Preis gehört, den die Schweiz dafür bezahlt, sektoriell weiterhin in mitgliedstaatsähnlicher Weise am Binnenmarkt teilzuhaben, ohne die Regeln des Clubs vollumfänglich akzeptieren zu müssen. Die EU verlautete seit längerem, dass sie ohne Rahmenabkommen nicht bereit ist, die geltenden Abkommen aufzudatieren (z.B. Medizinaltechnik), Hand zu bieten für Kooperationen in weiteren Bereichen (z.B. Börsenäquivalenz, Horizon Europe, Kultur, Gesundheit) und neue Abkommen über die Beteiligung am Binnenmarkt abzuschliessen (z.B. Strom-

abkommen). Sie sendete damit die klare Botschaft aus, dass sie den Status quo nicht mehr als valable Option betrachtet. Nach dem Verhandlungsabbruch besteht die reale Gefahr, dass der bilaterale Weg erodiert; das ist keine verlockende Perspektive.

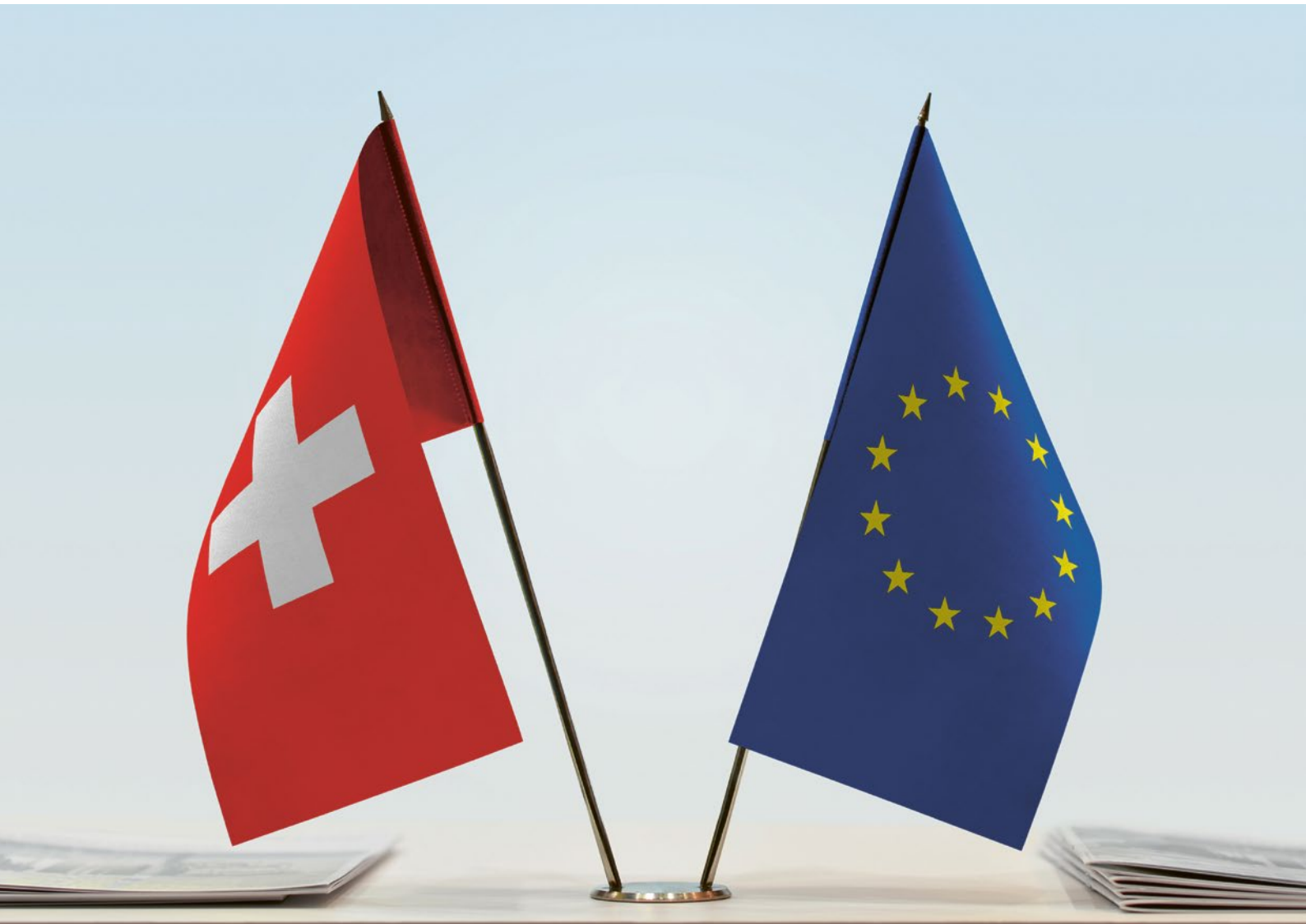
Alternativen?

Eine tragfähige Alternative ist nicht in Sicht. So wird etwa gefordert, neue Verhandlungen über ein institutionelles Abkommen aufzugleisen und dabei die Andockung der Schweiz an den EFTA-Gerichtshof und die EFTA-Überwachungsbehörde zu prüfen. Mit Blick auf denkbare Anwendungsfälle dürfte es allerdings kaum einen Unterschied machen, ob der EuGH oder der EFTA-Gerichtshof mit einer Streitsache betraut wird. Bei der dynamischen Rechtsübernahme – dem Herzstück eines jeden Rahmenabkommens, mit dem die Binnenmarktteilhabe geregelt wird – dürften sich die gleichen Fragen stellen, welche bereits bis anhin kontrovers diskutiert wurden. Es ist nicht ersichtlich, weshalb die EU hier in einigen Jahren zu Konzessionen bereit sein sollte, welche sie der Schweiz bis anhin nicht gewähren mochte.

Vereinzelt wird das Heil in einem nochmaligen Anlauf für einen EWR-Beitritt erblickt. Die EWR-Option scheint für die Schweiz – un-

geachtet des Charmes der umfassenden Binnenmarktteilhabe – allerdings kaum erstrebenswert. So ist der EWR weiterhin durch institutionelle Besonderheiten charakterisiert, welche bereits 1992 zur Ablehnung eines Beitritts beitrugen (fehlende Mitentscheidungsrechte; supranationaler Charakter). Weiter dürfte ein Beitritt der Schweiz das Einstimmigkeitsprinzip aufseiten der EWR-EFTA-Staaten arg strapazieren; es bestünde das Risiko, dass die fein austarierte Balance zwischen den EWR-EFTA-Staaten Island, Liechtenstein und Norwegen wie auch die eingespielte Zusammenarbeit zwischen der EU und den EWR-EFTA-Staaten unnötig aufs Spiel gesetzt würden. Schliesslich stösst der EWR systembedingt an Grenzen. Stirnrünzeln bereiten etwa die zeitweise unklare Binnenmarkt- und damit EWR-Relevanz von EU-Rechtsakten und die Verzögerung ihrer Übernahme in das EWR-Abkommen (backlogs) wie auch das komplizierte Verhältnis der EWR-EFTA-Staaten zu den unionalen Agenturen.

Gewisse Kreise schlagen vor, den Rückbau des bilateralen Acquis zu einem – allenfalls modernisierten – Freihandelsabkommen zu prüfen. Ein solches Arrangement würde zwar erlauben, institutionell weiterhin nach klassisch völkerrechtlichen Mustern zu verfahren. Es würde den Bedürfnissen der hiesigen Wirt-



schaft allerdings kaum angemessen Rechnung tragen. Auch wäre eine enge Zusammenarbeit in weiteren Bereichen – wie Personenfreizügigkeit und Schengen/Dublin – nicht möglich. Die Scheidungsverhandlungen der EU mit dem Vereinigten Königreich haben gezeigt, dass die EU gegenüber Drittstaaten weiterhin konsequent auftritt und ihnen nur eine mitgliedstaatsähnliche Beteiligung am Binnenmarkt gewährt, wenn sie den Grundsatz der Unteilbarkeit der Grundfreiheiten und das institutionelle Credo des «form follows function» respektieren; es gibt «kein Rosinenpicken» (Europäischer Rat, 2017). Die Schweiz tut gut daran, sich der Vor- und Nachteile dieser denkbaren Alternativen bewusst zu sein, wenn sie über die nächsten europapolitischen Schritte entscheidet. Es ist

symptomatisch, dass der Bundesrat beim Verhandlungsabbruch keinen überzeugenden Plan B aufgezeigt hat; es gibt – zumindest kurzfristig – keinen valablen.

Ausblick

Längerfristig wird die Schweiz nicht darum herumkommen, ihr Verhältnis zur EU grundsätzlich zu überdenken. Der bilaterale Ansatz bleibt störungsanfällig. Er ist unübersichtlich und wenig systematisch aufgebaut. Aus demokratietheoretischer Warte fällt die fortlaufende Übernahme von EU-Recht negativ ins Gewicht. Weiter ist Europa als Ganzes gefordert, Antworten auf die drängenden Fragen unserer Zeit zu finden, etwa im Bereich des Klimawandels, der Digitalisierung und der Wahrung der europäischen Werte und Inte-

ressen auf dem internationalen Parkett. Damit rückt unweigerlich die Frage ins Zentrum, ob sich eine weitergehende Integration der Schweiz aufdrängt – weg von der Politik, als Passivmitglied die Rechtsentwicklungen in der EU nur nachzuvollziehen, hin zur konstruktiven Mitwirkung und Übernahme von Verantwortung im Verbund mit gleichgesinnten Staaten. Es wäre an der Zeit, sachlich und vorurteilslos auch die Option eines EU-Beitritts zu prüfen.

Jenseits der Europäischen Union

Mithilfe von St.Galler Tools handelspolitische Risiken abschätzen



Prof. Dr. Simon J. Evenett

Professor für internationalen Handel und wirtschaftliche Entwicklung an der HSG / Gründer der Stiftung St.Gallen Endowment for Prosperity through Trade

Der Handelsstreit zwischen den USA und China, weitreichende politische Reaktionen auf die Corona-Pandemie und die Verschlechterung der Handelsbeziehungen zwischen der Schweiz und der EU machen deutlich: Unternehmerinnen und Unternehmer müssen sich verstärkt mit politischen Risiken auseinandersetzen. Handelspolitische Hürden reichen dabei weit über reine Zollfragen hinaus. Es existieren Tools, um sich als Exporteur effizient über die relevanten Entwicklungen zu informieren.

Der Entscheid des Bundesrats, das institutionelle Abkommen mit der EU nicht zu unterzeichnen, führt Schweizer Exporteure in unbekannte Gewässer. Die Befürchtungen über einen sich verschlechternden Zugang zum EU-Binnenmarkt sind berechtigt, sowohl für Güter- als auch für Dienstleistungsexporte. Wie auch immer sich die Beziehungen mit Brüssel entwickeln: Schweizer Exporteure können auch an Kunden ausserhalb der EU liefern. Geschäftstätigkeiten und Markteintrittsprüfungen ausserhalb Europas sollten intensiviert werden (to go «beyond Europe»), zumindest als Fallback-Option.

Keine bevorzugte EU-Behandlung von Schweizer Unternehmen

Sollten die bilateralen Abkommen mit der EU über die Zeit erodieren oder gar aufgekündigt werden, wäre die Schweiz im Handel mit den Nachbarn ähnlich gestellt wie jene Länder, die kein Freihandelsabkommen mit Brüssel haben – also beispielsweise wie die USA. Die EU hätte nämlich keine «Carte blanche» im Umgang mit Schweizer Exporten. Brüssel ist zur Einhaltung der Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) verpflichtet. Diese bieten für Schweizer Exporteure einen gewissen Schutz, viele Unternehmen sähen sich aber mit schlechteren Rahmenbedingungen konfrontiert. So verpflichten die WTO-Regeln die EU beispielsweise zu einem zollfreien Markt-

zugang – aber lediglich für knapp 30% der importierten Güter. Noch schlimmer: Für 2,8% der produzierten Güter erhebt die EU Importzölle von mehr als 12%.

Handelsrestriktionen umfassen weit mehr als Zölle

Hohe Zölle sind nicht das einzige Problem. Zahlreiche Güter und Dienstleistungen müssen technische und sicherheitsspezifische Standards erfüllen, bevor sie in die EU eingeführt werden dürfen. Vereinbarungen, wonach Schweizer Unternehmen von einer Sonderbehandlung profitieren, wenn sie diese lokalen regulatorischen Vorgaben erfüllen, werden voraussichtlich zusehends verfallen. So kürzlich geschehen für gewisse Medizinalprodukte. Hinzu kommen potenzielle Probleme bei der Zollabwicklung: Britische Exporteure können seit dem Brexit ausführlich über willkürliche Behandlungen durch französische und niederländische Zollbeamte berichten.

Freihandelsabkommen kurzfristig keine Alternative

Eine wahrscheinliche Reaktion der Schweizer Regierung auf einen Einbruch der wirtschaftlichen Beziehungen mit der EU ist der Abschluss zusätzlicher Freihandelsabkommen mit anderen Staaten. Aber solche Verhandlungen dauern. Schweizer Exporteure müssen die Angelegenheit deshalb in die eigene Hand

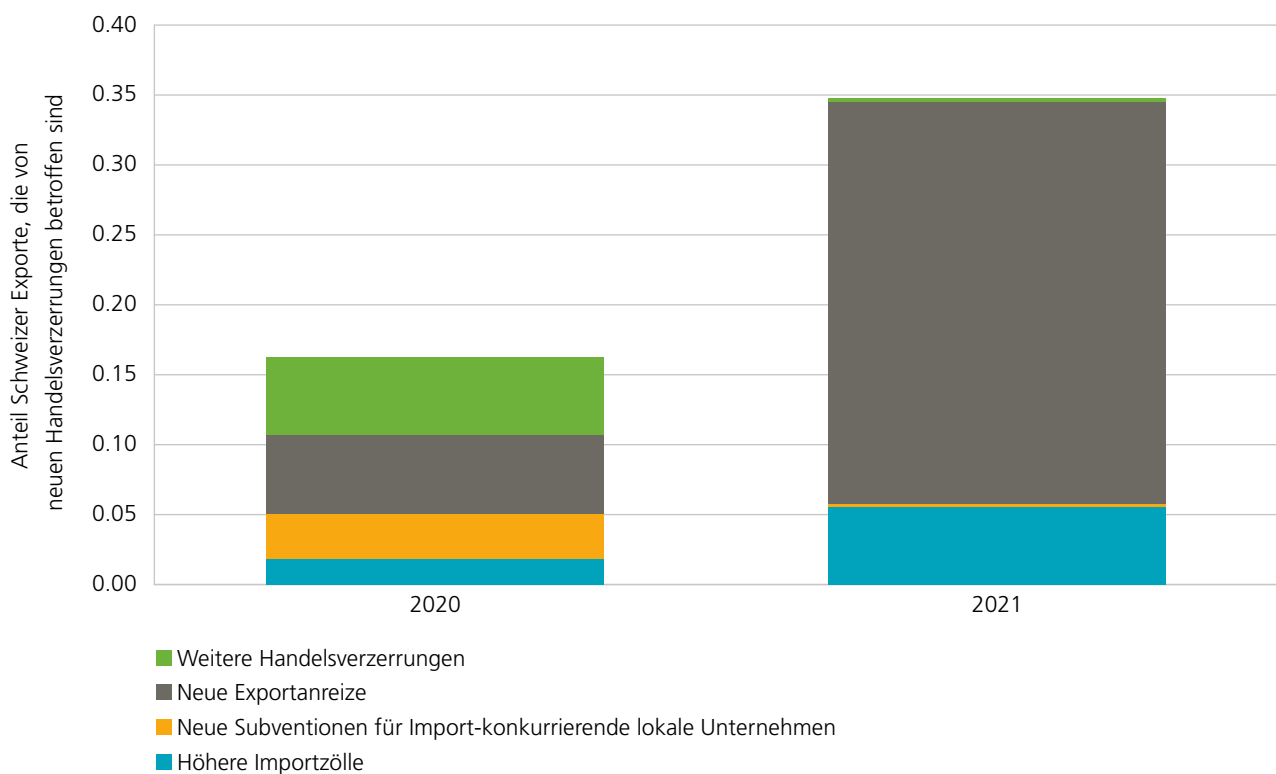
nehmen und neue Märkte ausserhalb der Europäischen Union erschliessen. Dies mag entmutigend klingen. Aber vorausschauende Schweizer Unternehmen, die potenzielle Exportmöglichkeiten sorgfältig evaluieren möchten, können auf Unterstützung «made in St.Gallen» zurückgreifen.

Politische Risiken abschätzen

Die Handelssorgen mit der EU werden von politischen Risiken dominiert. Für Exporteure wäre es deshalb unklug, weitere politische Gefahren und Chancen ausserhalb der EU ausser Acht zu lassen. Stattdessen lohnt sich die Nutzung von Tools wie des Global Trade Alert oder des Digital Policy Alert. Beide Initiativen stehen in unmittelbarer Verbindung mit der Universität St.Gallen und werden von der gemeinnützigen Stiftung «St.Gallen Endowment for Prosperity through Trade» kostenfrei zur Verfügung gestellt.

Global Trade Alert: Neue Handelshürden überwiegen Marktöffnungen

Der Global Trade Alert (GTA) beschreibt seit November 2008 handelsrelevante politische Entscheide. Informationen zu Regulierungen aus aller Welt, die für die Schweiz relevante Produkt- oder Dienstleistungsbereiche betreffen, können der Plattform einfach und übersichtlich entnommen werden. Der GTA um-



Mehr als ein Drittel aller Schweizer Exporte sieht sich in diesem Jahr mit Handelsverzerrungen konfrontiert. Quelle: Global Trade Alert

fasst sowohl gute Neuigkeiten (wenn ausländische Regierungen Märkte öffnen) als auch schlechte Neuigkeiten (wenn ausländische Regierungen lokale Unternehmen bevorzugen). Der Global Trade Alert berücksichtigt dabei nicht bloss Importzölle, sondern auch zollunabhängige Handelshürden. In diesem Jahr hat das GTA-Team 35 Reformen ausserhalb der EU identifiziert, die für Schweizer Exporteure neue Möglichkeiten erschliessen. Demgegenüber stehen 63 Reformen in Nicht-EU-Ländern, die neue Handelshürden schaffen. Mit diesen Informationen können Schweizer Exporteure einerseits Marktexpansionsstrategien verlässlicher planen, andererseits Vorsorgen gegen ausländische protektionistische Massnahmen treffen.

Digital Policy Alert: Starker Regulierungstrend der Digitalwirtschaft

Der Digital Policy Alert bietet demgegenüber aktuelle politische und regulatorische Informationen zu den Entwicklungen in zwölf Rechtsbereichen, die die Digitalwirtschaft betreffen. Derzeit fokussiert die Initiative auf politische Aktivitäten innerhalb der EU und der G20-Nationen.

Es ist bemerkenswert, wie häufig in diesem Jahr Regierungen wichtiger Schweizer Handelspartner ihre Regulierungen der Digitalwirtschaft grundlegend ändern. Die Interventionsfülle überschreitet bereits das Siebenfache vorangegangener Jahre.

Wie wichtig der Digital Policy Alert für das Aufzeigen solcher Entwicklungen ist, wurde auch

vom U.S. Commercial Service erkannt: Die US-amerikanische Behörde stellt das Tool als eines von ganz wenigen den hiesigen Exporteuren zur Verfügung. Schweizer Unternehmen können ebenfalls kostenlos Gebrauch davon machen – und sollten dies angesichts der substantiellen Regulierungsrisiken auch tun.



Weitere Informationen:
www.globaltradealert.org
www.globaltradealert.org/digital_policy

acrevi Bank AG

Stark durch Vertrauen

Seit rund einem Jahrzehnt ist die acrevi Bank für ihre Kundinnen und Kunden da – sie ist 2011 aus der Fusion der Bank CA St.Gallen und der swissregiobank entstanden. Die einzelnen Wurzeln der Bank reichen aber viel weiter zurück: Die älteste der Vorgängerbanken von acrevi, die Sparkasse Trogen, wurde bereits 1821 gegründet. Eine andere Vorgängerbank, die Creditanstalt St.Gallen, ist 1854 aus einer Initiative der Gemeinnützigen Gesellschaft der Stadt St.Gallen entstanden und engagierte sich bereits damals verantwortungsvoll in der Region. Seither leben der neunköpfige Verwaltungsrat, die fünf Mitglieder der Geschäftsleitung und die rund 170 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre ökonomische, gesellschaftliche und ökologische Verantwortung – und somit alle Dimensionen von Nachhaltigkeit – täglich gegenüber allen Anspruchsgruppen der Bank. Diese umfassende Verantwortung bildet das Fundament der Unternehmensstrategie.

«Die Regelung der finanziellen Belange ist Vertrauenssache – das Vertrauen von Menschen ist für uns als Bank daher das höchste Gut», davon ist Michael Steiner, Vorsitzender der Geschäftsleitung der acrevi Bank, überzeugt. «Dies kommt auch in unserem Namen zum Ausdruck: acrevi ist an drei lateinische Wörter angelehnt: a – durch, cre – Vertrauen und vis – Stärke, Kraft. Diese Begriffe verkörpern unseren Leitsatz «Durch Vertrauen gestärkt.»

Michael Steiner, was macht für Sie persönlich ganz konkret eine gute, sprich vertrauensvolle Kundinnen- und Kundenbeziehung aus?

Michael Steiner: Ein geflügeltes Wort besagt, dass der Kunde König ist. Eine gute Kundinnen- und Kundenbeziehung braucht in meinen Augen zwar kein gekröntes Haupt,

klar ist aber: Wir verstehen uns als Dienstleister, auf den sich unsere Kundinnen und Kunden in jeder Situation verlassen können. Wir wollen der Kundin oder dem Kunden gute, wertvolle, für sie oder ihn nützliche Dienste leisten. Damit dies möglich ist, müssen wir unser Gegenüber möglichst gut kennen, sodass wir individuelle Anliegen und Bedürfnisse auch wirklich aufnehmen können. Dafür braucht es vor allem einen echten Dialog, basierend auf Offenheit, Ehrlichkeit und Transparenz sowie gegenseitigem Respekt.

Die Digitalisierung der Gesellschaft schreitet stetig voran – auch im Bankenbereich. Im digitalen Zeitalter sind Finanzdienstleistungen immer weniger greifbar. Michèle Mégroz, wie geht acrevi mit dieser Entwicklung um?

Michèle Mégroz: Die Digitalisierung bietet auch im Finanzbereich zahlreiche Chancen und Möglichkeiten, welche es zu nutzen gilt. Dies heisst nicht, dass auf Bewährtes verzichtet werden muss. Gerade bei komplexen Geschäften sind persönliche Beratung und Kundennähe noch immer zentral, während einfache Transaktionen und Produkte immer mehr über digitale Kanäle abgewickelt werden können. Ziel ist ein differenziertes, abgestimmtes Angebot, damit die Kunden unsere Dienstleistungen, wann, wo und wie es für sie passt, nutzen können.

Die acrevi Bank hat das verantwortungsvolle Banking in ihrer Unternehmensstrategie verankert. Was heisst das konkret – auf Stufe Verwaltungsrat und auf Stufe Geschäftsleitung?

Zur Person: Michèle Mégroz und Michael Steiner

An der Generalversammlung 2021 der acrevi Bank AG wurde **Michèle Mégroz** als neues Mitglied des Verwaltungsrats gewählt. Sie ist seit 2017 CEO des Organisations- und Informatik-Beratungsunternehmens CSP AG in St.Gallen. Zuvor war sie Leiterin der Fachstelle Regionalentwicklung bei der Wirtschaftsförderung des Kantons St.Gallen und arbeitete beim Institut für Marktökologie (IMO), einem Bio- und Fairtrade-Zertifizierungsunternehmen. Sie studierte Volkswirt-

schaft an der Universität St.Gallen und absolvierte die Ausbildung zur eidg. dipl. Informatikerin. Michèle Mégroz ist unter anderem Vizepräsidentin der obvita, einer sozialen Institution, Vorstandsmitglied der IHK St.Gallen-Appenzell und von IT St.Gallen rockt sowie Verwaltungsrätin des Software-Entwicklers Edorex AG.

Michael Steiner, Dr. oec. HSG, ist seit 2018 Vorsitzender der Geschäftsleitung der acrevi Bank. Er hat das Masterstudium der Volks-

wirtschaftslehre mit Vertiefung Finanz- und Kapitalmärkte sowie seine Dissertation an der Universität St.Gallen abgeschlossen und hatte von 2005 bis 2012 Leitungsfunktionen in den Bereichen Anlagemethode & Portfoliomanagement und Investment Centre bei einer St.Galler Privatbank inne. Vor seiner Geschäftsleitungstätigkeit bei acrevi ab August 2016 war Michael Steiner mit seiner eigenen Firma in der Bankberatung und der strategischen Vermögensberatung tätig.



Dr. oec. HSG Michael Steiner ist seit 2018 Vorsitzender der Geschäftsleitung der acrevis Bank.



An der Generalversammlung 2021 der acrevis Bank AG wurde Michèle Mégroz als neues Mitglied des Verwaltungsrats gewählt.

Michèle Mégroz: Auf Stufe Verwaltungsrat erachte ich es als wichtig, dafür zu sorgen, dass die Ziele und Rahmenbedingungen für verantwortungsvolles Handeln gegeben sind. Dazu gehört mehr als nachhaltiges Anlegen und Finanzieren. Organisation, Governance und vor allem auch Unternehmenskultur sollen sich auf Nachhaltigkeit ausrichten, womit auch der Risiko- oder Anreizpolitik die notwendige Beachtung geschenkt wird – eben: eine integrale Übernahme der ökonomischen, gesellschaftlichen und ökologischen Verantwortung.

Michael Steiner: Als Geschäftsleitung ist es unsere Aufgabe, das verantwortungsvolle Banking und damit verbundene Werte im Alltag zu leben. Dies tun wir, indem wir einerseits ein nachhaltiges Bankgeschäft und andererseits einen nachhaltigen Bankbetrieb sicherstellen. In allen unseren Geschäftsfeldern – im Anlage- und Kreditgeschäft – spielen nachhaltige Bankprodukte eine zentrale Rolle. Einen nachhaltigen Bankbetrieb stellen wir sicher, indem wir nicht nur nach ökonomischer Stabilität, verbunden mit gesundem Wachstum und Innovationskraft, streben, sondern auch Sorge zur Umwelt, Gesellschaft und ihren Menschen tragen. Seit 2020 sind wir klimaneutral und pro Jahr unterstützen wir über 400 Institutionen in den Bereichen Soziales, Kultur, Wissenschaft und Sport finanziell, um nur ein paar Beispiele zu nennen. Hinzu kommt, dass sich unsere Un-

ternehmensführung an langfristigen Zielen und sinnvollen Anreizen orientiert.

Da und dort ist bisweilen zu hören, eine Bank sei doch eh wie die andere. Michèle Mégroz – was tut acrevis, um sich abzuheben und sich ein eigenständiges Profil zu geben? Und wie bringen Sie sich ganz persönlich als Verwaltungsrätin hier ein?

Michèle Mégroz: Gerade bei austauschbaren Produkten machen Vertrauen und Service den Unterschied – Mitarbeitende, Beratung und räumliche Nähe sind zentral. acrevis nutzt die Möglichkeiten der starken regionalen Verankerung, kombiniert mit der Pflege des persönlichen Kundenkontakts, sehr gut und schafft so tragfähige Beziehungen und ein Vertrauen, welches schwer austauschbar ist. Insofern möchte ich die Geschäftsleitung und alle Mitarbeitenden bestärken, dass diese Chancen auch zukünftig genutzt werden. Ein hybrider Ansatz von «Digital» und «Persönlich» wird wohl auch in Zukunft erfolgversprechend sein.

Michael Steiner, immer wieder machen insbesondere Grossbanken national wie auch international eher unrühmliche Schlagzeilen. Was können Sie als Vorsitzender der Geschäftsleitung einer regional verankerten Bank tun, um selbst positivere Schlagzeilen zu schreiben?

Michael Steiner: Wenn es darum geht, verantwortungsvolles Banking zu betreiben, ist aus meiner Sicht unsere Unternehmenskultur der entscheidende Faktor. Persönlich kann ich hierzu insbesondere einen Beitrag leisten, indem ich unsere Werte jeden Tag aufs Neue verlebe. Unsere Grösse und unsere Strukturen kommen uns dabei zugute: Als regionale Bank sind wir überschaubar, die Wege sind kurz, man kennt sich. Transparenz wird grossgeschrieben, der offene Austausch und ein gutes Miteinander sind mir wichtig. Doch neben der Unternehmenskultur ist hierfür natürlich auch eine effektive Corporate Governance wichtig. Beispielsweise ist die Trennung von bestimmten Funktionen zentral, ebenso pflegen wir keine Bonuspolitik mit falschen Anreizen. Das sichert die Unabhängigkeit, Objektivität und Qualität unserer Entscheidungen im Geschäftsalltag. Last, but not least kann ich einen Beitrag dazu leisten, dass Risikomanagement und -kontrolle in unserer Bank gut funktionieren und die notwendige Beachtung finden. Das Risikomanagement gehört zu unseren Stärken: Wir handeln umsichtig und halten eine gesunde Balance zwischen Ertrag und Risiko.

acrevis
Meine Bank fürs Leben

Neuwahlen IHK-Vorstand

Drei neue Mitglieder im Vorstand



Samira Ciraci
Kommunikation IHK

In diesem Jahr standen an der IHK-Generalversammlung die Gesamterneuerungswahlen auf der Agenda. Dabei wurden drei Ostschweizer Persönlichkeiten neu in den IHK-Vorstand gewählt: Roger Dudler, Nick Huber und Philipp Gmür. Die IHK St.Gallen-Appenzell gratuliert zur Wahl und stellt die neuen Vorstandsmitglieder kurz vor.

Roger Dudler CEO Frontify AG

Roger Dudler war nach abgeschlossener Informatikausbildung von 2004 bis 2013 als Softwareentwickler bei Abraxas, Meteo-media und Namics tätig. 2013 gründete er das Unternehmen Frontify und leitet das rasch wachsende Scale-up nach wie vor als CEO. Das Unternehmen beschäftigt mittlerweile rund 180 Mitarbeitende und unterhält neben dem Standort in St.Gallen einen weiteren in New York. Als Familienvater und begeisterter FC-St.Gallen-Anhänger steht Roger Dudler für eine gesunde Work-Life-Balance, auch in schnell wachsenden Unternehmen und Führungspositionen. Frontify und Roger Dudler verkörpern wie kaum andere den Slogan der IHK-Zukunftsagenda «In der Ostschweiz daheim – in der Welt zu Hause».



Philipp Gmür Group CEO Helvetia

Nach seinem Doktorat an der Universität Freiburg, dem Luzerner Anwaltsexamen und einem Masterabschluss an der Duke University arbeitete Philipp Gmür als Jurist, bevor er 1993 bei Helvetia eintrat. Zunächst Generalagent, wurde er im Jahr 2000 in die Geschäftsleitung der St.Galler Versicherungsgesellschaft berufen. 2003 übernahm der Am-dener Bürger den Vorsitz der Geschäftsleitung von Helvetia Schweiz, 2016 denjenigen der Konzernleitung. Gmür ist Verwaltungsrat der Allreal Holding AG, Vorstandsmitglied im Schweizerischen Versicherungsverband und bei economiesuisse sowie Stiftungsratsmitglied von Avenir Suisse. Er ist mit der Luzerner Ständerätin Andrea Gmür verheiratet.



Nick Huber VR SFS Group AG, Huwa Finanz- und Beteiligungs AG

Nick Huber besuchte die Universität St.Gallen, machte eine Weiterbildung an der SKU (Verein Schweizer Kurse für Unternehmensführung) und rundete seine Ausbildung mit einem Executive Program an der Stanford University ab. Nach seinem Karrierestart bei IBM Schweiz bekleidete Huber von 1995 bis 2016 verschiedene Managementpositionen bei der SFS Group AG. Heute wirkt er bei der Huwa Finanz- und Beteiligungs AG. Nick Huber vertritt die Aktionärsfamilie Huber in diversen Beteiligungen der Huwa und nimmt Einsitz in den Verwaltungsrat der DGS Druckguss Systeme AG, der stürmsfs AG, der Gurit Holding AG, der Coltene Holding AG und der SFS Group AG. Nick Huber wohnt in Balgach und ist Vater von zwei Söhnen.



Porträts der neuen IHK-Vorstände

Um Ihnen ein möglichst umfassendes Bild der neuen IHK-Vorstände zu vermitteln, werden sie in den kommenden IHKfacts-Ausgaben im Rahmen eines Porträts noch genauer vorgestellt. In der dritten Ausgabe des Mitglieder magazins wird Roger Dudler porträtiert. Die IHK freut sich bereits jetzt auf die Gespräche und die künftige Zusammenarbeit.



Zum Veranstaltungsrückblick
der IHK-GV 2021: [www.ihk.ch/
ihk-generalversammlung-2021](http://www.ihk.ch/ihk-generalversammlung-2021)

BRAUN AG, Gossau

Als Grosshandelsunternehmen für Holzwerkstoffe bildet die BRAUN AG das Bindeglied zwischen der internationalen Holzwerkstoffindustrie und dem verarbeitenden Holzhandwerk. Zu den Kunden zählen Schreinerereien, Holzbauer und die Holzverarbeitende Industrie. Das Familienunternehmen wurde 1896 gegründet, beschäftigt 140 Mitarbeitende und lagert in Gossau eine breite Vielfalt an Holzwerkstoffen. Wegweisend ist die Ausstellung «Holz erleben». Die Erlebniswelt bietet Bauherren, Architekten und Handwerkern auf über 1700 m² Inspiration im Bereich der Holzwerkstoffe, Türen, Bodenbeläge und Terrassendielen.



Peter Gantenbein – Vorsitzender der Geschäftsleitung der BRAUN AG.

Wie nahmen Sie die IHK St.Gallen-Appenzell bisher von aussen wahr?

Die IHK nehmen wir als einen aktiven Wirtschaftsverband wahr, der die Standpunkte der KMU vertritt und sich in der Schaffung wirtschaftsfreundlicher Rahmenbedingungen aktiv engagiert.

Welches waren die Gründe für einen Beitritt?

Die starke Plattform der IHK für die Information, den Austausch und die Meinungsbildung zu nutzen.

Welche Hoffnungen verbinden Sie mit Ihrer IHK-Mitgliedschaft?

Die tolle Arbeit der IHK als starker Ostschweizer Wirtschaftsverband, wo möglich, unterstützen, Erfahrungen teilen und sich für unternehmensfreundliche Rahmenbedingungen einbringen.

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

Aus unserer Sicht bietet die IHK eine breite Palette an Dienstleistungen sowie Instrumenten, die es zu nutzen gilt und die unsere Bedürfnisse gut abdecken. Sei dies in wirtschafts-

politischen Themen, dem Konjunkturausblick, dem branchenübergreifenden Vernetzen oder aktuell im Bereich der Pandemiebewältigung.

Welche Herausforderungen stehen in Ihrem Unternehmen aktuell an?

Als Grosshandelsunternehmen die wandelnden Kundenbedürfnisse und Chancen aus der Pandemie zu erkennen und nachhaltige Mehrwerte für Kunden, Partner sowie Mitarbeitende erfolgreich weiterzuentwickeln.

Neue Mitglieder der IHK

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

APM Technica AG, Heerbrugg; Baugruppenmontage und Klebetechnik
BAMOS AG, Bazenheid; Labor für Lebensmittel, Umweltproben und Wasser

Bartholet Maschinenbau AG, Flums; Bau von Seilbahnsystemen, Vergnügungsparkanlagen, Maschinen und Beleuchtungsanlagen

BEROFA GmbH, Tübach; Unternehmensberatung und Persönlichkeitscoaching

Boost Garage AG, Rorschach; Autohandel und Instandsetzungs- und Reparaturarbeiten.

Broggini AG, St.Gallen; Gipserhandwerk

Campobasso Work Agency GmbH, Rorschach; Personalvermittler

Edwin Schöb AG, Oberriet; Tankrevisionen und Sanierungen

ERNi Druck und Media AG, Kaltbrunn; Produktion von Mitteln für den Kommunikationsbereich

FAKT AG, Sennwald; Prüfdienstleistungen für Kfz

GU Sicherheit & Partner AG, Wil; Beratung Krisenmanagement und -kommunikation

Hungerbühler GmbH, Arnegg; Metallverarbeitung

Kundert AG, Jona; Kunststofftechnik

LivingMoments AG, Sargans; Vermietung von möblierten Wohnungen und Business-Studios

Noser Engineering AG, Bad Ragaz; Entwicklung elektronischer Geräte und Module

Plumor AG, St.Gallen; Dienstleister für Kundengeschenke und Werbemittel

prodartis AG, Appenzell; 3D-Druckservice

r+n transporte ag, Herisau; nationale und internationale Transporte

Rechsteiner Consulting, Rorschacherberg; Unternehmensberatung

Ryser Optik AG, St.Gallen; Augenoptiker

Signvision Handels AG, Gossau; Grafikdesigner für Folien und Beschriftungen

Vogel Fensterbauer AG, Goldach; Fensterbau und Restauration

Zwicker Elmar, Wil; Abteilungsleiter Industrie und Gewerbe, Amt für Umwelt St.Gallen

Coltene auf Citytour mit neuem Workshop-Programm

Die Altstätter Medtechfirma Coltene, internationaler Dentalspezialist, hat ein neues Produkt im Angebot: den vollautomatischen Endomotor CanalPro Jeni. Es handelt sich dabei um ein vollautomatisches Assistenzsystem zur Aufbereitung des Wurzelkanals, welches selbstständig den Weg durch den Wurzelkanal am Zahn findet. Die Behandlung an der Wurzel wird so sicherer und bequemer.



Im Zusammenhang mit diesem neuen Produkt bietet das Unternehmen ein neues Format zur Fort- und Weiterbildung an. Coltene geht mit dem Assistenzsystem auf Werbetour in verschiedenen Städten.

Zahnärzte können das Produkt unkompliziert in ihrer Nähe im Rahmen ihres verfügbaren Zeitbudgets testen. Die Angebote reichen von einer rund zweistündigen Einführung ins Assistenzsystem bis zu einem ganztägigen Seminar. Die Seminare werden von renommierten und erfahrenen Endo-Spezialisten sowie dem Coltene-Expertenteam geleitet. Die Tour startete im Frühling in Deutschland und wird im Herbst auf Europa ausgedehnt.

www.coltene.com

Erste Hilfe digitalisiert: Flawa gewinnt HSG Award

Die in Flawil ansässige Flawa AG hat eine innovative Erste-Hilfe-Station für Unternehmen entwickelt – den vernetzten Notfallkoffer flawa iQ. Dieser zeichnet sich durch einen modularen Aufbau mit Verletzungsmodulen aus, der es Laien ermöglicht, sofort die richtigen Materialien aus dem Koffer zu entnehmen und richtig anzuwenden. So wird eine kompetente Erste Hilfe durch Mitarbeitende sichergestellt. Durch die automatische Nachbestellung von entnommenem Material durch den Koffer ist dieser ausserdem immer vollständig und einsatzbereit.

Mit dem flawa iQ hat das Unternehmen den «smart IoT Award» 2021 der Universität St.Gallen gewonnen. Im Rahmen dieses Awards werden Anwendungen im Bereich Internet der Dinge (IoT) ausgezeichnet, welche einen hohen Business Value aufzeigen, Geschäftsprozesse verbessern und/oder neue Ge-



schaftsmodelle ermöglichen. Pascal Schwarz, CEO der Flawa AG, meint zum Gewinn des Awards: «Der Preis ist ein weiteres Highlight in der noch jungen Erfolgsgeschichte von flawa iQ. Mit einem kleinen und hochmotivierten Team haben wir es in kurzer Zeit geschafft, ein bestehendes Geschäftsmodell erfolgreich zu digitalisieren.»

Nach 17 Jahren als Geberit-CFO in den Ruhestand

Roland Iff, CFO und Mitglied der Konzernleitung der Geberit-Gruppe, tritt nach 17 Jahren als CFO auf Ende 2021 in den Ruhestand. Der studierte Betriebswirt (Universität St.Gallen) erwarb sich während mehr als 25 Jahren einen ausgezeichneten Leistungsausweis. Bereits 1993 startete Iffs Laufbahn bei der Geberit-Gruppe. Angefangen als Leiter der Konzernentwicklung, übernahm er später die Verantwortlichkeit über das Konzern-Controlling und leitete das Gruppen-Treasury. 2005 trat er seine jetzige Stelle als Mitglied der Konzernleitung und CFO an. In dieser Zeit prägte er die finanzielle Weiterentwicklung der Geberit-Gruppe massgeblich. Ab 2022 wird Iff seine operative Tätigkeit ablegen und sich auf nichtexekutive Aufgaben ausserhalb von Geberit konzentrieren. Der Verwaltungsrat und die Konzerngruppe danken Iff für seinen bedeutenden Beitrag zum Erfolg der Geberit-Gruppe und wünschen ihm für den kommenden Lebensabschnitt alles Gute.

www.geberit.com



HB-Therm mit neuem Produktionsstandort in SG

Die HB-Therm, weltweit grösster Hersteller von Temperiergeräten für die kunststoffverarbeitende Industrie, startete im Mai 2021 mit dem Bau eines neuen Produktionsstandortes in St.Gallen. Mit dem Neubau sollen die bisherigen vier räumlich getrennten Gebäude in St.Gallen integriert werden. Der Bezug des neuen Produktionsstandortes ist für den März 2023 geplant und die Gesamtinvestitionen belaufen sich auf rund 60 Mio. Schweizer Franken. Reto Zürcher, CEO von HB-Therm, macht die Verbundenheit mit dem heutigen Standort deutlich: «Dieses Bauprojekt ist ein klares, eindeutiges und nachhaltiges Bekenntnis zum Standort St.Gallen!» Durch das Grossprojekt wird HB-Therm die vorhandene Inno-



Technologieinvestition: Übernahme bei Huber+Suhner

Das Herisauer Technologieunternehmen Huber+Suhner hat das Technologie-Start-up ROAD-Map Systems Ltd. mit Sitz in Cambridge übernommen – inkl. Mitarbeitender, Patenten und weiterer Vermögensgegenstände. Das britische Start-up entwickelt die nächste Generation hochintegrierter wellenlängenselektiver Schaltertechnologie (WSS) und wird bei Huber+Suhner im Segment Kommunikation integriert. Diese Technologie trägt in optischen Transportnetzwerken dazu bei, einen reibungslosen Datenverkehr sicherzustellen.

«Wir gehen davon aus, dass diese einzigartige und geschützte Technologieplattform einen Paradigmenwechsel in Bezug auf Kosten,

Skalierbarkeit und Energieeffizienz der WSS-Technologie ermöglichen wird», sagt Urs Ryffel, CEO von Huber+Suhner. «Diese Technologieentwicklung wird die Entwicklung flexibler, zukunftsfähiger optischer Netzwerke in den Telekommunikations- und Datenkommunikationsmärkten beschleunigen.» Durch die Übernahme baut Huber+Suhner sein wachsendes Portfolio an Automatisierungslösungen für optische Netzwerke weiter aus.

www.hubersuhner.com



vationskraft und die Synergieeffekte des weltweit einzigen Produktionsstandortes noch weiter ausbauen und gezielt einsetzen. Dies zieht auch eine Verdoppelung der bestehenden Kapazitäten nach sich. Es werden Arbeitsplätze für über 200 hochqualifizierte Temperiergeräteexperten geschaffen. Der neue Produktionsstandort ist ein klares Bekenntnis zu Wachstum und Innovation. Das Ziel dieses Grossprojektes ist es, die Geschäftsprozesse effizienter und das Energiemanagement effektiver zu gestalten. www.hb-therm.com



AGV Ebnet-Kappel unterstützt Experimentierlabor – Technik macht Freude

Im Mai 2021 fand erstmals das Experimentierlabor für Schülerinnen und Schüler der 3. bis 6. Klasse in Ebnet-Kappel statt. Es handelt sich dabei um ein Angebot für Kinder der Region St.Gallen, wo lokale Unternehmen vielfältige Experimente entwickeln und betreuen.

«Wir wollen Kindern mit Experimenten spielerisch einen Zugang zu Technik, Naturwissenschaften und Informatik ermöglichen», fasst Ramona Zahner das Ziel des Experimentierlabors zusammen. Sie ist Projektleiterin des neuen Angebots und hat es zusammen mit energetal toggenburg, dem Arbeitgeberverein Ebnet-Kappel und der Pilot-schule Ebnet-Kappel entwickelt. Das Projekt bringt Wirtschaft und Schulen zusammen, wodurch Schüler und Schülerinnen und Lehrkräfte spannende und vertiefende MINT-Angebote während ihres Besuchs im Experimentierlabor ausprobieren können. In Ebnet-Kappel zum Beispiel können die Schüler und Schülerinnen erste Gehversuche im Programmieren, Löten und mit physikalischen Gesetzen machen. Das Ziel ist es, den Schulkindern die Freude und Begeisterung für MINT-Themen zu bewahren und somit dem drohenden Fachkräftemangel entgegenzuwirken. www.experimentierlabor.ch

Impressum

IHKfacts – Das Wirtschaftsmagazin

Mitteilungsblatt für die Mitglieder der IHK St.Gallen-Appenzell

Herausgeberin: Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell, Gallusstrasse 16, 9001 St.Gallen, Telefon 071 224 10 10, info@ihk.ch, www.ihk.ch

Redaktionsleitung: Alessandro Sgro, Chefökonom, IHK St.Gallen-Appenzell

Autorinnen und Autoren dieser Ausgabe: Markus Bänziger, Samira Ciraci, Laura Eggenberger, Prof. Dr. Simon J. Evenett, Michael Götte, Joel Mäder, Prof. Dr. Matthias Oesch, Jan Riss, Adrian Rossi, Alessandro Sgro, Richard Specker, Caroline Studer

Titelbild: Enea Baummuseum, Copyright: Enea Landscape Architecture

Weitere Bilder: Bodo Rüedi, Adobe Stock, ZVG

Anzeigenverkauf: Martin Schwizer, Neocomm GmbH, Telefon 058 101 10 00, martin.schwizer@neocomm.ch

Lektorat: Roger Gaston Sutter, roger_sutter@yahoo.de

Gestaltung und Druck: Galledia Print AG, Burgauerstrasse 50, 9230 Flawil, www.galledia.ch

Druckauflage: 9'000 Exemplare

Erscheinungsweise: 4-mal jährlich

Redaktionsschluss: 10. Juni 2021



Datum	Veranstaltungsreihe	Veranstaltung	Ort	Zeit
AUGUST 2021				
24.08.	IHK Merchants Club	Business-Lunch: ässe & schwätze, mit Markus Anker	IHK St.Gallen-Appenzell	12.00 – 13.30
25.08.	EcoOst	EcoOst-Arena 2021	autobau erlebniswelt, Romanshorn	17.00 – 20.00
26.08.	IHK Academy	Exportseminar: Mehrwertsteuer beim grenzüberschreitenden Warenverkehr mit der EU	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 – 16.30
SEPTEMBER 2021				
08.09.	IHK Business Outlook	Workshop: Vertrauen und Verantwortung	IHK St.Gallen-Appenzell	16.00 – 20.00
09.09.	IHK Academy	Exportseminar: Tarifierung und Zollabgaben	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 – 12.00
09.09.	IHKtalk	Ostschweizer Unternehmer/in im Gespräch über Vertrauen und Verantwortung	Livestream	12.00 – 13.00
10.09.	IHK Merchants Club	Time-Out: Bike-Tag		ganztags
14.09.	IHK Business Outlook	Workshop: Vertrauen und Verantwortung	IHK St.Gallen-Appenzell	16.00 – 20.00
21.09.	IHK Merchants Club	Business-Lunch: ässe & schwätze, mit Noah Menzi	IHK St.Gallen-Appenzell	12.00 – 13.30
24.09.	IHK Patronat	Ostschweizer Technologiesymposium: «Industrie im Spannungsfeld von gesellschaftlichem Wandel und ökologischen Ansprüchen»	Olma-Halle 2.1, St.Gallen	ganztags
27.09.	IHK Patronat	WTT Young Leader Award	Tonhalle St.Gallen	17.00
30.09.	IHK Academy	Exportseminar: EU-Verzollung	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 – 12.00
OKTOBER 2021				
01.10.	IHK Merchants Club	Time-Out: 9. IHK-Golfturnier	Golfplatz Gonten	09.00 – 15.00
07.10.	IHKtalk	Ostschweizer Unternehmer/in im Gespräch über Vertrauen und Verantwortung	Livestream	12.00 – 13.00
22.10.	IHK Patronat	KMU-Tag	Olma-Halle 9	ganztags
27.10.	IHK Merchants Club	Women Only mit Michèle Mégroz	IHK St.Gallen-Appenzell	12.00 – 13.30
27.10.	IHK Business Outlook	Schweiz-EU: Wie weiter? Mit EU-Botschafter Petros Mavromichalis und Jakob Kellenberger	Lokremise, St.Gallen	18.00 – 19.30
28.10.	IHK Academy	Exportseminar: Speditions- u. Exportabwicklung	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 – 16.30
NOVEMBER 2021				
04.11.	IHK Academy	Exportseminar: Ursprungszeugnisse korrekt erstellen	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 – 12.00
04.11.	IHKtalk	Ostschweizer Unternehmer/in im Gespräch über Vertrauen und Verantwortung	Livestream	12.00 – 13.00
09.11.	IHK Merchants Club	Business-Lunch: ässe & schwätze, mit Nicole Wackernagel	IHK St.Gallen-Appenzell	12.00 – 13.30
15.11.	Zukunft Ostschweiz	Das Wirtschaftsforum der IHK St.Gallen-Appenzell und der St.Galler Kantonalbank	Olma Messen St.Gallen	17.00 – 19.00
18.11.	IHK Academy	Exportseminar: Freihandelsabkommen	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 – 16.30
DEZEMBER 2021				
02.12.	IHKtalk	Ostschweizer Unternehmer/in im Gespräch über Vertrauen und Verantwortung	Livestream	12.00 – 13.00
07.12.	IHK Merchants Club	Business-Lunch: ässe & schwätze, mit Tobias Wolf	IHK St.Gallen-Appenzell	12.00 – 13.30



Aufgrund der Corona-Pandemie sind Änderungen in der Veranstaltungsagenda nicht auszuschliessen. Die aktuellsten Informationen zu den Veranstaltungen sowie die Anmeldung finden Sie unter www.ihk.ch/veranstaltungen.

TRAU, SCHAU WEM

«UNSERE MITGLIEDER
SIND ZERTIFIZIERTE
KMU-EXPERTEN.»

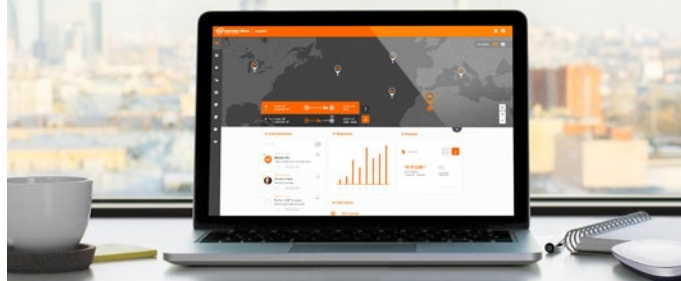
TREUHAND | SUISSE

Schweizerischer Treuhänderverband

www.treuhandsuisse.ch

myGW

So einfach kann es sein



Das neue Kundenportal

Für alle Belange einen
einigen Account – übersichtlich
und individuell nutzbar.

 **Gebrüder Weiss**
Transport und Logistik



www.gw-world.com/de/mygw

Provida academy

Die praxisnahe
Seminarplattform.
Jetzt informieren und
anmelden!



PROVIDA



■ Unternehmensberatung ■ Steuern & Recht
■ Wirtschaftsprüfung ■ Treuhand



Wir beraten Sie ganzheitlich und decken das gesamte Spektrum von Unternehmensberatung, Wirtschaftsprüfung, Steuer-/Rechtsberatung und Treuhandwesen kompetent ab.

Profitieren Sie auch von unserem Know-how in den praxisnahen Halbtages-Seminaren der Provida academy.

Romanshorn · Frauenfeld · Fribourg · Rorschach · St.Gallen · Zürich – T +41 71 466 71 71 · info@provida.ch · **provida.ch**

#bornelectric



THE ALL-NEW iX

Alpina Group
St. Gallen | Widnau | Chur
alpinagroup.ch

Sepp Fässler AG
Appenzell | Wil
faessler-garage.ch