

Wettbewerb

Für IHK-Direktor Markus Bänziger hat die Stärkung eines innovationsfreundlichen Umfelds erste Priorität. 2

Generationenprojekt

Wissenschaftliche Exzellenz und Unternehmertum rücken mit dem Innovationspark näher zusammen. 3

Innovationskraft

Warum Mittelmass nicht ausreicht. Christian Schmid, Präsident der Geschäftsleitung der SGKB, im Interview. 7

Zukunft Ostschweiz

Das Konjunkturforum der IHK St.Gallen-Appenzell
und der St.Galler Kantonalbank



Bild: Reto Martin

Mut. Umdenken. Ausbrechen.

Verlagsbeilage vom 18. November 2021

St.Galler Tagblatt • Thurgauer Zeitung • Appenzeller Zeitung • Toggenburger Tagblatt • Toggenburger Tagblatt kompakt • Der Rheintaler
Wiler Zeitung • Liechtensteiner Vaterland • Werdenberger & Obertoggenburger • Rheintalische Volkszeitung

Wandel gestalten statt erleiden

Globalisierung, Digitalisierung, Arbeitskräftemangel: Der Wettbewerb um die besten Ideen und Köpfe nimmt zu. Die Stärkung eines innovationsfreundlichen Umfelds muss für die Ostschweiz deshalb Priorität haben.

Markus Bänziger

Bereits zum elften Mal in Folge kürte die UNO in ihrem Global Innovation Index die Schweiz jüngst als innovativstes Land der Welt. Insbesondere in den Bereichen Infrastruktur, Forschung und Entwicklung sowie Innovationsoutputs überflügelt sie die weiteren Länder. Auch die Kernregion Ostschweiz trägt dazu bei. Ihr wird eine sehr hohe Innovationsfähigkeit attestiert – zum Beispiel durch das Regional Innovation Scoreboard der EU.

Wir sind also eine innovativstrebende Region im innovationsstärksten Land der Welt. Dies ist einerseits Anlass zur Freude. Wir dürfen stolz sein auf unsere Unternehmen, Forschungs- und Bildungsinstitutionen. Sie befinden sich tagtäglich in einem intensiven, international geführten Wettbewerb um die besten Ideen. Und sie meistern diesen Wettbewerb nachweislich hervorragend. Andererseits wäre es töricht, sich nun zufrieden zurückzulehnen und der Selbstgefälligkeit hinzugeben. Es muss uns Ansporn sein, weiterhin konsequent für ein innovationsfreundliches Umfeld einzustehen. Nur so können wir unsere Wettbewerbsfähigkeit und unseren Wohlstand langfristig halten. Die Literatur spricht gar von einem sich selbst verstärkenden Effekt: Je mehr innoviert wird innerhalb einer Volkswirtschaft, desto besser ist die langfristige wirtschaftliche Entwicklung – und umgekehrt.

Innovationsspirale herausgefordert

Diese positive «Innovationsspirale» ist auf vier Ebenen herausgefordert. Erstens erfordern die Globalisierung und Digitalisierung von uns allen ein grosses Mass an Veränderungsbereitschaft. Jobs und Produkte ändern sich, ganze Unternehmen



Ostschweizer Unternehmen beurteilen den Wissenstransfer mit Forschungsinstitutionen als wichtig. Dennoch nutzen ihn vergleichsweise wenige. Im Bild der Empa-Standort in St. Gallen. Bild: Empa

müssen sich neu erfinden. Erachten wir diese Entwicklung als die Chance, die sie ist. Lassen Sie uns den Wandel gemeinsam gestalten, statt erleiden. Zweitens ist die Produktion im Hochlohnland Schweiz vergleichsweise teuer. Hiesige Unternehmen können sich gegenüber der Konkurrenz nur über die Einzigartigkeit oder die Qualität eines Produktes differenzieren, nicht aber über den Preis. Die für die Schweiz entscheidende Exportindustrie ist gefordert. Drittens steigt ebendieser Druck zur Differenzierung. Die Konkurrenz im In- und Ausland schläft nicht. Dichte und Vielfalt an innovationsstarken Unternehmen nehmen zu. Und viertens schliesslich ist aufgrund der demografischen Entwicklung absehbar, dass der Schweiz bis Ende dieses Jahrzehnts rund 300 000 Arbeits-

kräfte fehlen werden. Der Wettbewerb um die besten Köpfe intensiviert sich weiter.

Potenzial im Wissenstransfer

Umso wichtiger ist es für uns als Gesellschaft, die zentralen Innovationstreiber für die Region zu identifizieren und zu forcieren. Die Industrie- und Handelskammer (IHK) St. Gallen-Appenzell führte hierzu Workshops mit Innovationsverantwortlichen von Ostschweizer Unternehmen sowie Experten von Forschungsinstitutionen durch und vertiefte die Diskussionen gemeinsam mit Studierenden der Fachhochschule OST in einer Praxisprojekt-Studie. Die wesentliche Erkenntnis: Innovationen entstehen nicht in «Daniel-Düsentrieb-Manier» im stillen Kämmerchen, sondern im Austausch mit Kunden und

Lieferanten sowie in interdisziplinären Netzwerken zusammen mit Forschungsinstitutionen, so die Einschätzung von 80 Prozent der befragten Unternehmen. Gleichwohl findet nur in der Hälfte der Ostschweizer Unternehmen ein Austausch mit externen Wissenstransferpartnern statt. Die Offenheit wird in der Realität also nur bedingt gelebt. Die Gründe hierfür sind vielseitig: Die betriebene Forschung sei für Unternehmen uninteressant, mögliche Partner sind unbekannt oder die finanziellen Risiken werden als zu hoch eingeschätzt.

Vernetzung statt Isolation

Jene Ostschweizer Unternehmen, die einen aktiven Wissenstransfer betreiben, wählen sich ihre Kooperationen sorgfältig aus. Sie wollen im Innovations-

prozess mit den fähigsten und erfahrensten Partnern zusammenarbeiten. Kosten und die örtliche Nähe spielen eine untergeordnete Rolle. Dieser Umstand wird stark durch die zunehmende Enträumlichung des Wissensaustauschs geprägt. Heute ist es mithilfe neuer technologischer Kommunikationsmittel relativ einfach, gemeinsam mit Forschungseinrichtungen rund um den Globus Projekte zu verfolgen. Diese Erkenntnis soll auch die Politik leiten. Einerseits zeigt sie die Bedeutung unserer qualitativ hochstehenden Bildungs- und Forschungsinstitutionen auf. Wir dürfen uns nicht mit Mittelmass begnügen, unser Anspruch muss die Exzellenz sein. Andererseits wird ersichtlich, wie wichtig die Einbettung der Schweiz in die internationale Forschungskooperation ist. Das Ausscheiden

der Schweiz aus dem europäischen Forschungsprogramm «Horizon Europe» nach dem Abbruch der Verhandlungen über ein Rahmenabkommen mit der EU ist sodann als alarmierender Fingerzeig zu verstehen. Wollen wir weiterhin Innovationsweltmeister sein, dürfen wir uns nicht weiter isolieren.

Autor



Markus Bänziger, Direktor IHK St. Gallen-Appenzell

Innovation: Ausbrechen aus gewohnten Strukturen

→ WAS?

Kreativität ist die Fähigkeit, neue Ideen zu entwickeln. Innovation ist die Fähigkeit, neue Ideen in neue Produkte zu transformieren – also die Kommerzialisierung einer Idee. Innovationen sollen vor allem zu Lösungen und Vorteilen führen. Sie sind meist das Ergebnis eines veränderten Zusammenspiels von bereits vorhandenen Gedanken, Technologien und Konzepten.

→ WIESO?

Innovation betrifft Sie nicht? Sicher? Die Zahl der Arbeitsplätze mit reproduktiven Tätigkeiten sinkt jährlich um rund 1 Prozent. Die wichtigste Ressource ist und bleibt Wissen. Megatrends verändern die Nachfrage, transformieren Branchen und erfordern neue Geschäftsmodelle. Innovation ist am wirksamsten, wenn sie eine Lösung auf einen anhaltenden Megatrend bietet.

→ WIE?

Eine innovative Idee fällt nicht vom Himmel. Und zwei davon schon gar nicht. Zum Fähigkeitsausweis nachhaltig innovativer Unternehmen gehören deshalb Lernfähigkeit und der Wille, Produkte, Dienstleistungen, Abläufe, die Unternehmenskultur und das Geschäftsmodell konstruktiv zu hinterfragen und allenfalls neu zu denken.

→ WER?

Wer sich zugehörig und selbstbestimmt fühlt, ist motivierter – und Motivation ist ein wichtiger Treiber von Kreativität. Diese wird stark vom sozialen Kontext beeinflusst und weniger von einzelnen Charakterzügen. Denn ein positives Arbeitsumfeld führt zu besseren Leistungen und beeinflusst die Qualität der Arbeit massgeblich.

→ MIT WEM?

Wenn Kreativität gefragt ist, wird Vorwissen zu einem zweischneidigen Schwert: Bei zu viel davon wird an altbekannten Lösungen festgehalten. Bei zu wenig wird das Problem nicht erkannt. Neue Lösungen kommen deshalb oft erst dann zustande, wenn Expertinnen oder Experten auf Personen mit konkreten Bedürfnissen, Unternehmensegeist und Lösungswille treffen.

→ WO?

Ideen entstehen im Labor? Falsch. Laut Forschern des Massachusetts Institute of Technology (MIT) entspringen mehr als 80 Prozent aller Ideen der spontanen Kommunikation unter Mitarbeitenden. Ein Arbeitsplatz, der ein gutes Gefühl vermittelt, beeinflusst diesen Prozess positiv. Umgekehrt gilt dies genauso. Und übrigens: Wer läuft, kann laut einer Studie seine Kreativität um bis zu 60 Prozent erhöhen.

→ UND DANN?

Wie viel wert ist eine Idee, deren Umsetzung nach einer anfänglichen Euphorie und grossen Erwartungen irgendwo versandet? Nach wilden Phasen von Brainstorming, Design Thinking und Scrum sind Projektmanagement und eine möglichst ehrliche Beurteilung des Projekts und der eigenen Innovationskraft unentbehrlich.

«Der Innovationspark ist ein Ostschweizer Generationenprojekt»

Roland Ledergerber, Präsident der IHK St. Gallen-Appenzell und Verwaltungsratspräsident der Switzerland Innovation Park Ost AG, spricht über Innovationsnotwendigkeiten und -chancen für die Ostschweiz.

Jan Riss
Wissenschaftlicher Mitarbeiter
IHK St. Gallen-Appenzell

Roland Ledergerber, die Erholung der Ostschweizer Wirtschaft setzt sich fort, verliert aber an Schwung. Wie schätzen Sie die konjunkturelle Entwicklung ein?
Nach dem pandemiebedingten Wirtschaftseinbruch profitieren die Unternehmen derzeit von starken nachfrageseitigen Nachholeffekten. Die wirtschaftliche Leistung hat das Vorkrisenniveau bereits überschritten. Nun kämpfen viele Ostschweizer Unternehmen nicht mehr primär mit einer tiefen Nachfrage, sondern mit Lieferengpässen. Auch diese Herausforderung ist zu grossen Teilen pandemiebedingt. Die Wirtschaft auf «Standby» zu schalten, war beispiellos, aber relativ einfach. Alle global vernetzten Produktions- und Logistikprozesse nun wieder hochzufahren, ist hingegen komplex und dürfte auch noch einige Monate in Anspruch nehmen.

Nebst der wirtschaftlichen Entwicklung stand beim Konjunkturforum «Zukunft Ostschweiz» die Innovationsfähigkeit der Ostschweizer Unternehmen im Zentrum. Alle wollen innovativ sein. Wie gelingt dies in der Ostschweiz?
Konkret sehe ich vier Handlungsmaximen, nach denen sich Wirtschaft und Politik richten sollten. Erstens brauchen die Unternehmen Entfaltungsmöglichkeiten, damit neue Ge-

schaftsmodelle, Produkte und Prozesse entstehen können. Das bedingt einerseits innovationsfreundliche staatliche Rahmenbedingungen und andererseits ein wettbewerbsorientiertes Umfeld. Innovationsdruck aus dem Markt ist förderlich, Innovationsleistung muss sich aber auch lohnen. Zweitens ist «mehr vom Gleichen» kein Rezept. Drittens müssen wir ein Verständnis schaffen, in dem Innovationskompetenz als Schlüssel zum Erfolg anerkannt wird. Viertens schliesslich ist ein innovationsfreundliches Umfeld ein entscheidender Standortfaktor mit Anziehungskraft für bestens qualifizierte und leistungsorientierte Arbeitskräfte. Dies wiederum kommt uns als Gesellschaft als Ganzes zugute.

Neuen Innovationsschub soll die Ostschweizer Wirtschaft durch den Innovationspark Ost erfahren. Sie stehen dem Projekt als Verwaltungsratspräsident der Trägerin Switzerland Innovation Park Ost AG vor. Was ist das Ziel des Innovationsparks Ost?

Mit dem Innovationspark Ost werden wir die Rahmenbedingungen für Innovationen in der Region verbessern und Wirtschaft, Forschung und Bildungsinstitutionen stärker vernetzen. Der Innovationspark verbindet als Plattform wissenschaftliche Exzellenz und Forschungsinfrastruktur auf dem Campus Lerchenfeld mit dem Wirtschaftsnetzwerk. Es soll ein eigentliches Innovations-Ökosystem heranwachsen, das Forschungs- und Entwicklungs-



Roland Ledergerber: «Wissenschaftliche Exzellenz und Unternehmertum rücken mit dem Innovationspark näher zusammen.»
Bild: IHK St. Gallen-Appenzell

investitionen auslöst und attraktive, zukunftsfähige Arbeitsplätze schafft, sei es in etablierten Unternehmen oder in Start-ups. Der Innovationspark trägt also dazu bei, dass sich die Ostschweiz weiter zum bevorzugten Unternehmensstandort, Arbeits- und Wohnort entwickelt. In diesem Sinne ist der Innovationspark Ost als ein kantonsübergreifendes Generationenprojekt zu verstehen.

Wieso braucht es hierfür den Innovationspark? Die Ostschweizer Unternehmen sind doch bereits heute äusserst innovativ.

Ja, das ist so. Es ist immer wieder von neuem beeindruckend, wie viele Unternehmen aus der Region in ihrem Segment Welt-

marktführer und der Konkurrenz stets einen Schritt voraus sind. Bei der Produkt- und Prozessentwicklung wie auch bei der Markteinführung sind die Unternehmen – oftmals im Verbund mit angewandten Forschungspartnern wie der Fachhochschule OST oder RhySearch – die Experten. Auch am anderen Ende der Innovationswertschöpfungskette verfügen wir in der Ostschweiz mit der Empa, dem Kantonsspital St. Gallen oder der Universität St. Gallen über Institutionen, die exzellente Grundlagenforschung betreiben und internationale Strahlkraft haben.

Aber?

Aber dazwischen verortet ich grosses Potenzial. Wissen-

schaftliche Exzellenz und Unternehmertum können noch näher zusammenrücken und stärker voneinander profitieren. Innovation setzt Wissen voraus und wird durch Impulse von aussen angeregt. Dafür braucht es Technologieplattformen und Organisationsmodelle. Genau hier setzt der Innovationspark an. Er vernetzt Wirtschaft, Forschung und Bildung und agiert somit als «Innovationskatalysator».

Steht der Innovationspark also allen offen?

Grundsätzlich ja. Wir fokussieren aber ganz bewusst auf die drei Themenfelder Digitalisierung in der Wirtschaft, MEM-Industrie sowie Gesundheitstechnik. Ganz nach dem Credo

«die Stärken stärken sich gegenseitig» bauen wir damit auf vorhandenem Wissen und Kernkompetenzen in der Ostschweiz auf. Unser Angebot richtet sich explizit auch an KMU, für welche die Hürden einer umfassenden Kooperation mit einer Forschungseinrichtung typischerweise höher liegen.

Wie sieht der weitere Fahrplan aus?

Mit der Aufnahme des Innovationsparks Ost als Standortträger in das Gesamtnetzwerk Schweizerischer Innovationspark ist die Ostschweiz beim Bund dort angekommen, wo sie hingehört: auf die nationale Innovationslandkarte. Nun sind wir gefordert, die eigentliche Arbeit steht jetzt erst an. Sie lässt sich in vier Phasen unterteilen. Bis Ende kommenden Jahres soll der Innovationspark die Funktionsfähigkeit erlangen. Das heisst konkret: die Geschäftsstelle personell besetzen, die Basisinfrastruktur aufbauen und Beziehungen zu Partner- und Forschungsinstitutionen etablieren, mit denen wir mittelfristig erfolgversprechende Innovationsprojekte identifizieren können. Die volle Leistungsfähigkeit wollen wir bis Ende 2025 erreichen. In den darauffolgenden Jahren soll der Innovationspark Wachstum generieren, bis 2031 die Gewinnschwelle erreichen und somit selbsttragend werden. Unser langfristiges Ziel ist es schliesslich, dass der Innovationspark zu einem unverzichtbaren, wirkungsvollen Ökosystem heranwächst.

«Wie Ideen marktfähig werden»

Die Geschichte von Roger Dudler, CEO und Gründer des St. Galler Software-Unternehmens Frontify AG, zeigt, dass es für die erfolgreiche Entwicklung einer Innovation mehr als eine zündende Idee, einen Mentor, etwas Glück und Investoren braucht.

Vor der Gründung seines Software-Unternehmens Frontify war Roger Dudler als Software-Entwickler bei der Firma Namics beschäftigt. Dort sah er sich mit der persönlichen Herausforderung konfrontiert, eine effizientere Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Teams zu gestalten. Also machte er sich in seiner Freizeit an die Entwicklung einer virtuellen Austauschplattform. Seine Idee – die interne Arbeit anhand eines Ortes zum Austausch zu vereinfachen – wurde zunehmend durch positive Rückmeldungen seiner Arbeitskollegen, seines Mentors sowie durch Externe



Roger Dudler, CEO und Gründer der Frontify AG.
Bild: PD

bestärkt. Diese Rückmeldungen bestärkten Roger Dudler derart,

auf dem richtigen Weg zu sein, dass er sich für die Gründung von Frontify und somit auch für das Vorantreiben seines Produktes entschied. Doch der Software-Spezialist merkte schnell, dass eine geniale Idee nicht ausreicht, um ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen. Es braucht zwingendermassen einen sogenannten Product-Market-Fit.

Um den «Product-Market-Fit» zu erreichen, also das Zusammenpassen von Produkt und Markt, bedarf es viel Passion für das zu lösende Problem und vor allem Geduld. Denn es kann Jahre dauern, bis sich der

Erfolg eines Unternehmens durch das richtige Produkt im richtigen Markt einstellt. Das Team von Frontify hat knapp zweieinhalb Jahre dafür benötigt, diesen Punkt zu erreichen. Zahlreiche Kundengespräche, Produktanpassungen sowie eine geänderte Vision führten das Unternehmen schliesslich zur passenden Innovation.

Auf den globalen Markt ausgerichtet

Aber welcher ist eigentlich der «richtige» Markt für ein Produkt oder ein ganzes Unternehmen? Diese Frage zu beantworten, ist oftmals schwierig, da sie sehr in-

dividuell ist sowie mit Sinnhaftigkeit und Ambition zusammenhängt. So macht es beispielsweise wenig Sinn, ein Produkt für die eine Industrie zu entwerfen, wenn die Lieblingskunden in einer anderen tätig sind. Ebenfalls eine entscheidende Rolle spielt die Grösse eines Marktes. Es macht einen zentralen Unterschied, ob mit einem Produkt 10 000 oder 10 Millionen Kundinnen angesprochen werden können. Frontify hat sich von Anfang an bewusst auf den globalen Markt ausgerichtet, weil Roger Dudler das maximale Marktpotenzial stets im Blick haben wollte. In

seinem Fall ging die Rechnung auf: Das Unternehmen beschäftigt heute über 230 Mitarbeitende und hilft Kunden wie Allianz, SRE, Lufthansa oder Pepsi, ihre Marke zu stärken.

Allerdings ist die Reise einer Unternehmung nach einem erfolgreichen «Product-Market-Fit» noch nicht beendet. Roger Dudler ist überzeugt, dass die Entscheidung, welcher Markt der «richtige» ist, kontinuierlich hinterfragt und gegebenenfalls angepasst werden muss.

Laura Eggenberger
Projektmitarbeiterin
IHK St. Gallen-Appenzell

Am Puls der Ostschweizer Wirtschaft

Das Konjunkturforum «Zukunft Ostschweiz» ist für viele Ostschweizer Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger ein Fixpunkt in der Agenda. Auch dieses Jahr folgten über 800 Teilnehmende der Einladung, um die aktuellen Konjunkturtrends und die neusten wirtschaftspolitischen Vorschläge zu erfahren – und beim anschliessenden Apéro riche den Abend ausklingen zu lassen.



▲ Gerardo Zampelli (IBG Engineering AG), Claudia Martin (Kantonsratspräsidentin Kanton St. Gallen), Claudia Gietz Viehweger (St. Galler Kantonalbank), Roland Ledergerber (Präsident IHK St.Gallen-Appenzell).

Bilder: Reto Martin

► Sabine Bianchi (Mitte) im Gespräch mit René Walsler (St. Galler Kantonalbank), Raymond Nef (Kägi Söhne AG), Christine Bolt (Olma Messen) und Jens Breu (SFS Group AG) über die konjunkturelle Entwicklung in den einzelnen Branchen.

▼ Roger Dudler, CEO und Gründer von Frontify, in seinem Keynote Speech wie Ideen marktfähig werden.



▲ Prof. Dr. Jan-Egbert Sturm, Direktor der KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich, über die Wiederbelebung der globalen und nationalen Wirtschaft.



▲ Moderatorin Sabine Bianchi im Gespräch mit IHK-Chefökonom Alessandro Sgro und Finanz- und Konjunkturrexperte Beat Schiffhauer über die konjunkturelle Entwicklung der Kernregion Ostschweiz.

► Beat Tinner (Regierungsrat FDP/SG), Urs Koch (Koch AG), Luca Koch (Koch AG), Michael Auer (Präsident Hochschulrat Fachhochschule OST), Katrin Alder (Organisationsberatung und Coaching/ Kantonsrätin AR), Alfred Stricker (Landamann-Stellvertreter AR).



► Ivo Forster (FC St. Gallen Event AG), Malina Kellenberger (ESB Marketing Netzwerk AG), René Walsler (St. Galler Kantonalbank), Esther Friedli (Nationalrätin SVP SG).

▼ Tabea Kirchhofer, Chiara Gruber, Eva Maria Keel (alle Kantonsschule Heerbrugg), Laura Eggenberger (IHK St.Gallen-Appenzell).



▲ Elisabeth Stadelmann-Meier (esm Revision & Rechnungswesen), Isabel Schorer (Farner St. Gallen AG/Kantonsrätin SG), Beat Ulrich (St. Gallen Symposium), Claudia Meier (BDO AG)



◀ Der Nachwuchs wurde während der Veranstaltung professionell betreut.



«Gerade in der Industrie ist die Vernetzung von Wissenschaft und Wirtschaft wichtig, um marktfähige Innovationen zu entwickeln. Der Switzerland Innovation Park Ost wird hier eine aktive Rolle übernehmen.»



Otto Hofstetter
CEO Otto Hofstetter AG

«Innovieren bedeutet auch einmal etwas zu wagen, was andere nicht tun. Das erfordert Mut, bietet aber die Chance die zukünftige Entwicklung aktiv zu gestalten. Die heutige Veranstaltung hat hoffentlich in einigen Unternehmen genau diesen Mut geweckt.»



Dr. Jörg Müller
CEO Arcolor AG

«Zukunft Ostschweiz hat gezeigt, dass Innovation eine Grundhaltung ist, die von der Geschäftsleitung gelebt werden muss. Es braucht Begeisterung für Visionen und eine Kultur, in der neue marktfähige Ideen entstehen können.»



Brigitte Lüchinger
Präsidentin AGV Rheintal

VERANSTALTER



PARTNER





ENTWICKELN SIE SICH IN EINEM DYNAMISCHEN HIGH-TECH UMFELD!

High-Tech und Internationalität: Safran Vectronix ist ein weltweit führender Anbieter modernster opto-elektronischer Ausrüstung mit Schweizer Qualität. Entdecken Sie wer wir sind, wie wir arbeiten und welche Karrieremöglichkeiten wir bieten.

Safran Vectronix AG, Heerbrugg, Schweiz
karriere.safran-vectronix.ch



FISBA Innovators in Photonics

FISBA rückt Optik ins rechte Licht

Die heutige FISBA AG zählt zu den weltweit führenden Anbietern in der Optikindustrie. Die massgefertigten optischen Komponenten, Systeme und Mikrosysteme werden weltweit vertrieben, neben dem Hauptsitz in St.Gallen wurden weitere Standorte in Deutschland, den USA und in China aufgebaut.

Wir richten unseren Blick nach vorn, um die Optik und Photonik in ihrer ganzen Bandbreite weiterzuentwickeln und zukunftsfähige Lösungen zu bieten. Und das seit über 60 Jahren.



FISBA AG

Rorschacher Strasse 268
9016 St.Gallen

info@fisba.com
www.fisba.com

Follow us on [in](#) [v](#)



IGP POWDER
COATINGS

Pulverlack hält ewig. Jetzt auch auf Holz.

Als erste Schreinerei der Schweiz setzt Fust aus Wil bereits auf das innovative und nachhaltige Pulverbeschichtungsverfahren.



Schreinerei Fust in Wil
fustwil.ch

Mit der innovativen Pulvertechnologie für Holzwerkstoffe erschliessen sich ganz neue Möglichkeiten: Pulverbeschichtetes Holz ist kratzfest und robust gegen Feuchtigkeit. Bereits in der Herstellung ist das lösungsmittelfreie Verfahren umweltfreundlicher als die herkömmliche Nasslackierung. Aber auch in puncto Wirtschaftlichkeit überzeugt es. IGP-RAPID® – die langlebige und ökologische Beschichtung für Kücheneinrichtungen, Badezimmer- und Kindermöbel aus Holzwerkstoffen.

Auf jede Oberfläche die passende Antwort. IGP **FOR SURE**

IGP Pulvertechnik AG | +41 71 929 81 11 | [igp-powder.com](#)

«Mittelmass reicht nicht aus»

Christian Schmid, Präsident der Geschäftsleitung der St. Galler Kantonalbank (SGKB), spricht im Interview über die Innovationskraft von Ostschweizer Unternehmen, die Start-up-Unterstützung der SGKB und das Tiefzinsumfeld.

Jan Riss

Wissenschaftlicher Mitarbeiter
IHK St. Gallen-Appenzell

Christian Schmid, auf welche Innovation warten Sie persönlich?

Ich nehme fast täglich an Anlässen und Veranstaltungen im ganzen Kanton teil. Obwohl ich die Reisezeit im Zug gut nutzen kann, wäre ich nach langen Arbeitstagen froh, mich direkt nach Hause «beamen» zu können.

Als CEO der SGKB sind Sie tagtäglich in Kontakt mit Ostschweizer Unternehmen. Wie innovativ sind diese?

Gemäss der EU ist die Ostschweiz in den Top 25 der innovativsten Regionen Europas. Innovation zeigt sich aber vor allem auch im Alltag. Die Ostschweizer Unternehmen haben gerade in der Coronakrise gezeigt, dass sie schnell auf Krisen reagieren können und neue Lösungen finden. Dabei geholfen hat natürlich, dass viele Unternehmen bereits vorher auf sehr soliden Beinen standen und eine langjährige Innovationskultur aufwiesen. Ohne diese Basis sind rasche Innovationen nur sehr selten möglich.

Braucht es im unternehmerischen Umfeld überhaupt den ständigen Fortschritt?

Viele Ostschweizer Unternehmen stehen im internationalen Wettbewerb. In den Ländern der Konkurrenz werden teils bedeutend tiefere Löhne bezahlt. Um unseren hohen Wohlstand zu halten, reicht Mittelmass nicht aus. Diese Unternehmen müssen sich ständig neu erfinden, in Forschung und Entwicklung in-



Christian Schmid ist seit Mai 2021 Präsident der Geschäftsleitung der St. Galler Kantonalbank.

Bild: PD

vestieren, um sich behaupten zu können.

Mit der Startfeld Stiftung und dem Jungunternehmerpreis Startfeld Diamant unterstützt die SGKB innovative Startups in der Ostschweiz.

Warum ist Ihnen das wichtig? Unsere Ostschweizer Kundschaft reicht von Unternehmerinnen über Kleinsparer bis hin zu institutionellen Anlegern. Wir alle profitieren von einem florierenden Wirtschaftsstandort. Somit ist

unser Engagement für Jungunternehmen nicht nur eine Investition in unsere künftige Geschäftsgrundlage, sondern auch in einen attraktiven Wohn-, Lebens- und Arbeitsraum Ostschweiz. Im Ökosystem Startfeld wurden in den letzten Jahren 1200 Erstberatungen gemacht, 120 Förderpakete gewährt, 20 Finanzierungen ermöglicht und rund 650 neue Arbeitsplätze geschaffen.

Banking ist ein uraltes Geschäft. Inwiefern

braucht es da Innovation?

Innovation ist heute ein wichtiger Treiber im Bankengeschäft. Natürlich ist nach wie vor die Vertrauensbeziehung zwischen Kundschaft und Bank entscheidend, aber wie diese ausgestaltet ist und wie die Prozesse im Hintergrund laufen, ändert sich rasant. Aktuell lancieren wir pro Jahr für unsere Kunden zwischen 5 und 10 neue digitale Anwendungen, wie in diesem Jahr z. B. unsere mobile 3.-Säule-Lösung «Denk3a». Einen beson-

deren Fokus legen wir zusätzlich darauf, auch die bestehenden Lösungen stetig zu vereinfachen und zu verbessern.

Angesichts des Tiefzinsumfelds ist die Fremdkapitalfinanzierung für Unternehmen derzeit besonders attraktiv.

Tiefe Zinsen sind für Kreditnehmer natürlich grundsätzlich attraktiv. Allerdings zeigt unsere Erfahrung, dass nicht die Höhe des Zinssatzes die Investitionen

der Unternehmen auslöst, sondern die Chancen am Markt. Unternehmen investieren dann, wenn sie Absatzmöglichkeiten sehen und sie aufgrund der Nachfrage überzeugt sind, dass sich Investitionen lohnen. Die Nachfrage nach Bankkrediten hängt somit viel stärker von der Wirtschaftsentwicklung ab als vom Zinsniveau.

Werden die Notenbanken die Schraube bald anziehen und das allgemeine Zinsniveau anheben?

Der Leithammel in der Zinslandschaft, die US-Notenbank, wird als erster die Zinsschraube anziehen. Allerdings wird die US-Notenbank mit Bedacht vorgehen und erst gegen Ende des nächsten Jahres den ersten Zinsschritt wagen. Zuerst wird sie bis Mitte Jahr die zusätzliche Liquiditätszufuhr durch den Kauf von Staatsanleihen und Hypothekenspapieren sukzessive abbauen. Die SNB wird nicht vorpreschen. Entsprechend wird sich in der Schweiz noch länger nichts am Zinsniveau ändern.

Was bedeutet dies für die Aktienmärkte?

Aktien bleiben weiterhin eine attraktive Anlageklasse. Produktionsausfälle aufgrund der aktuellen Lieferschwierigkeiten belasten zwar punktuell Unternehmen. Die Auftragslage bei den Unternehmen ist aber weiter sehr gut, die Margen konnten vielerorts gar ausgeweitet werden. Die Aktienkurse haben deshalb auch auf den aktuell hohen Niveaus eine gute Basis. Das darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass einige Titel hoch bewertet sind.

Wirtschaftliche Erholung setzt sich fort, Lieferengpässe wirken dämpfend

Die gesamtwirtschaftliche Erholung in der Kernregion Ostschweiz hält seit über einem Jahr an. Das widerspiegelt sich unter anderem in der Entwicklung des Geschäftslageindikators, der sich im abgelaufenen Quartal auf hohem Niveau stabilisiert hat. Eine hohe Nachfrage, gut gefüllte Auftragsbücher und eine sehr hohe Auslastung der Produktionskapazitäten sind Ausdruck dieser positiven Konjunktorentwicklung. Ein Grossteil der Unternehmen geht davon aus, dass sich die Erholung weiter fortsetzen wird. Allerdings mit einem tieferen Tempo. Die Industrieunternehmen sind trotzdem weiterhin gut unterwegs. Der Auslastungsgrad der Produktionskapazitäten ist zuletzt nochmals leicht gestiegen und hat ein neues Mehrjahreshoch erreicht. Im Baugewerbe machen sich aufgrund der bevorstehenden Wintermonate saisonale Effekte bemerkbar. So dürfte sich die Bautätigkeit in

den nächsten drei Monaten deutlich reduzieren, saisonbereinigt aber stabil entwickeln. Der Detailhandel hat sich im letzten Quartal erwartungsgemäss stabilisiert. Der mengenmässige Absatz stagniert auf einem hohen Niveau. Nach dem Konsum-Aufholeffekt im Frühsommer zeigen sich gewisse Sättigungstendenzen. Im vierten Quartal wird saisonbedingt mit einer verbesserten Geschäftslage gerechnet.

Die Corona-Pandemie wirkt sich weiterhin und verstärkt auf die internationalen Lieferketten aus. Nach den Lockdowns alle global vernetzten Produktions- und Logistikprozesse wieder hochzufahren, ist komplex und dürfte gerade bei der weiterhin hohen Nachfrage nach Gütern auch noch einige Monate in Anspruch nehmen. Das zeigt sich in Form von Lieferzeiten, -engpässen und zum Teil gar Unterbrüchen. Die anhaltend hohe Nachfrage und die Erschwernis-

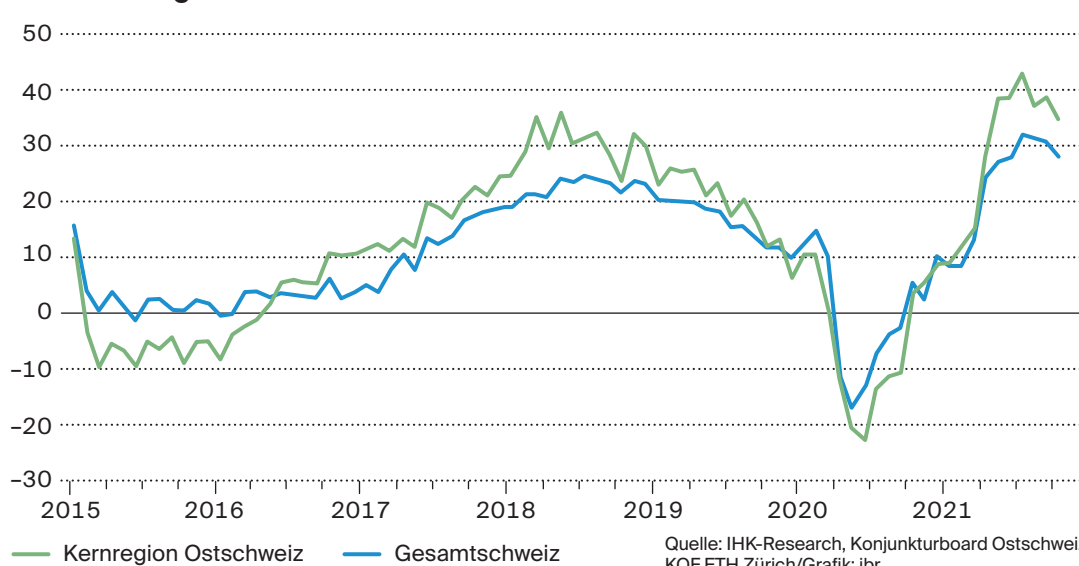
se bei den Lieferketten werden zu weiter steigenden Einkaufspreisen führen. Ein Teil der Unternehmen wird die gestiegenen Einkaufspreise in Form höherer Verkaufspreise weiter-

geben. Kurzfristig führt diese Entwicklung zu höheren Inflationsraten. Langfristig dürfte sich die Inflation aber dem Ziel der SNB entsprechend unterhalb von 2% stabilisieren.

Stabilisiert respektive entspannt hat sich dank der fortschreitenden wirtschaftlichen Erholung der Arbeitsmarkt. Der Personalbestand wird mehrheitlich als angemessen eingeschätzt. Nur

das Baugewerbe beurteilt die Belegschaft als leicht zu klein. Im Detailhandel wird – aufgrund des Weihnachtsgeschäfts – mit einer Erhöhung der Anzahl Beschäftigten gerechnet. In der Industrie ist in den nächsten drei Monaten trotz Hochkonjunktur mit keiner weiteren Erhöhung der Belegschaft zu rechnen. Das liegt auch daran, dass die Unternehmen bereits jetzt Mühe bekunden, qualifiziertes Personal zu rekrutieren. Die positive konjunkturelle Entwicklung hat zwar zu einer Entspannung am Arbeitsmarkt geführt, aber den Fach- und Arbeitskräftemangel wieder deutlich akzentuiert. In der Industrie sind wieder über 25% der Ostschweizer Unternehmen von einem Arbeitskräftemangel betroffen. Im Baugewerbe sind es gar 41%.

Geschäftslageindikator hat sich auf hohem Niveau stabilisiert



Alessandro Sgro

Chefökonom
IHK St. Gallen-Appenzell

Heute Investition.

Morgen Erfolg.

Von der Gründung bis zur Nachfolge unterstützen wir Sie und Ihr Unternehmen mit umfassenden Leistungen für langfristigen Erfolg:
sgkb.ch/meinunternehmen

Meine erste Bank.



St.Galler
Kantonalbank