

SCHWEIZER KMU-TAG ST. GALLEN

24. OKTOBER 2014



Patronatskomitee

Dem Patronatskomitee, das von Urs Fueglistaller präsidiert wird, gehören folgende Mitglieder an: Heinz Karrer, Präsident Economiesuisse, Hans-Rudolf Früh, Ehrenpräsident des Schweizerischen Gewerbeverbandes (SGV), Jean-François Rime, Präsident SGV, Hans M. Richle, Präsident des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen und Kurt Weigelt, Direktor der Industrie- und Handelskammer (IHK) St.Gallen-Appenzell.

Veranstalter

Der Schweizer KMU-Tag 2014 wird veranstaltet und organisiert – unterstützt von den zahlreichen und treuen Sponsoren, denen die Veranstalter herzlich danken – vom Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St.Gallen (KMU-HSG) und von der alea iacta ag. Weitere Informationen zu den Veranstaltern gibt es unter:
www.kmu.unisg.ch
www.alea-iacta.ch

Nächste KMU-Tage

Der Schweizer KMU-Tag findet seit 2003 jährlich einmal statt, und zwar immer am Freitag nach der Olma. Nachstehend die Daten für die kommenden drei Jahre:
 – 2015: 23. Oktober
 – 2016: 28. Oktober
 – 2017: 27. Oktober

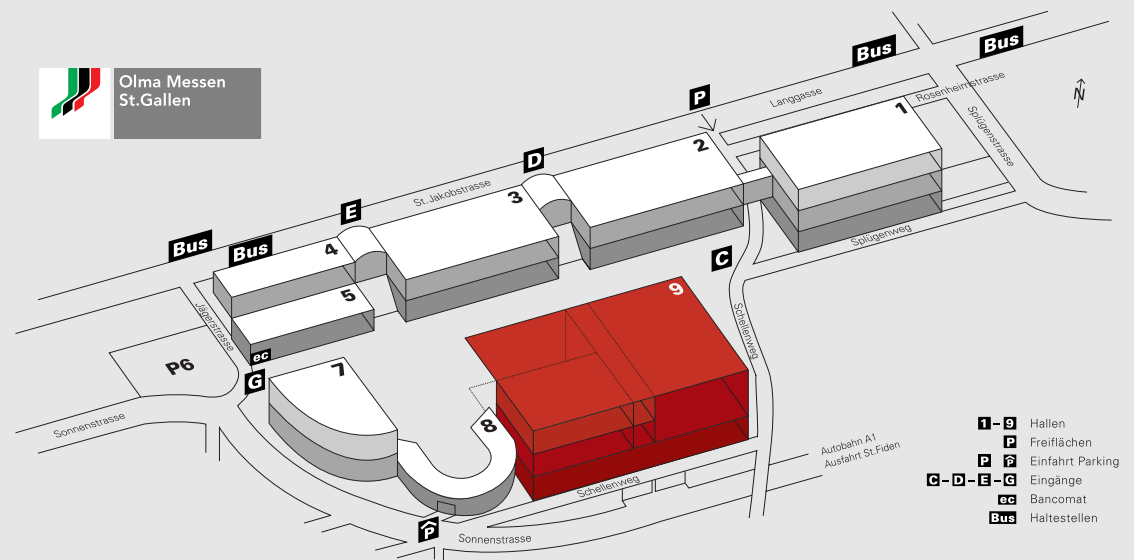
Impressum

Redaktion: Rabea Huber, Tobias Söldi
Redaktionelle Mitarbeit: alea iacta ag
Layout: Sina Item, Raffaella Breda
Verlag und Druck: St. Galler Tagblatt AG
 Fürstenlandstrasse 122, 9001 St. Gallen
 Telefon 071 272 78 88
 Gemeinsame Beilage von St. Galler Tagblatt Stadt St. Gallen, Gossau und Umgebung, St. Galler Tagblatt Region Rorschach, Thurgauer Zeitung, Appenzeller Zeitung, Wilser Zeitung – Der Volksfreund, Der Rheintaler, Toggenburger Tagblatt, Werdenberger & Obertoggenburger, Rheintalische Volkszeitung, Liechtensteiner Vaterland
Inserate: Publicitas AG,
 Fürstenlandstrasse 122, 9001 St. Gallen,
 Telefon 071 221 00 21
Leiterin Verkauf Beilagen: Gabriela Kuster

Programm vom 24. Oktober 2014

9.00–9.45	Workshops der Sponsoren
9.15	GV Förderverein KMU-HSG
9.45	Begrüssungskaffee für alle
10.10–10.30	Eröffnung der Tagung Einführungsreferat und Präsentation der KMU-Tag-Umfrage <i>Urs Fueglistaller</i>
10.35–11.00	Kundentrends und ihre Bedeutung für KMU <i>Thomas Bieger</i>
11.05–11.30	Eine besondere Kundenbeziehung basiert auf Vertrauen <i>Daniela Merz</i>
11.35–11.55	Diskussion mit Moderation
12.00–13.15	Mittagessen
13.20–13.45	Vom Umgang mit Gästen und Kunden – was KMU von der Benediktsregel lernen können <i>Notker Wolf</i>
13.50–14.15	Der Kunde – eine philosophische Annäherung <i>Norbert Bolz</i>
14.20–14.40	Diskussion mit Moderation
14.45–15.10	Pause
15.15–15.40	Wie gehen KMU mit Big Playern um? <i>Adrian Steiner</i>
15.45–16.20	Touchpoints – Auf Tuchfühlung mit den Kunden von heute <i>Anne M. Schüller</i>
16.25–16.45	Diskussion mit Moderation
16.50–16.55	Tagungsabschluss und Überleitung zum Apéro <i>Urs Fueglistaller</i>
Moderation	<i>Cornelia Boesch</i>

Situationsplan



Anfahrt via Autobahn A1, Ausfahrt St. Fiden (Signalisation Olma Messen St. Gallen folgen) oder mit der Bahn bis Hauptbahnhof St. Gallen, anschliessend Bus Nummer 3 (Richtung Heiligkreuz). Parkplätze stehen in der Tiefgarage kostenlos zur Verfügung.

«Die Buchhaltung macht einen Überlegungsfehler»



Bild: pd

Zum zwölften Mal darf Urs Fueglistaller rund 1000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer am KMU-Tag begrüßen.

kung davon: Alle mir bekannten KMU haben (gefühl) drei Ertragskonten, aber mindestens 28 Aufwandskonten!) Dabei wäre es doch so viel schöner, wenn man sich mindestens einmal in der Woche auch mal die selber gestellten Rechnungen ansehen würde.

Eine besondere Beziehung

Das war mindestens eine der Überlegungen, dass wir uns für den Schweizer KMU-Tag 2014 die Kunden als Thema ausgewählt haben, genauer genommen «KMU und ihre Kunden – Aspekte einer besonderen Beziehung». Das Thema soll einmal mehr in Erinnerung rufen, dass KMU ohne ihre Kunden nicht überleben können, da nützt das schönste Produkt und die tollste Dienstleistung nichts. Darüber hinaus beleuchten wir die besondere Beziehung zwischen KMU-Unternehmern und Kunden und geben Anregungen, wie diese Beziehungen (zum Beispiel auch noch!) aussehen könn-

ten, um die KMU mit ihren Kunden gemeinsam langfristig erfolgreich zu machen und zu halten.

Buch zum Thema

Zusammen mit meinen beiden KMU-Tag-Kollegen Roger Tinner und Walter Weber haben wir übrigens – unter der Ägide von HSG-Marketing-Professor Christian Belz – versucht, die wichtigsten Überlegungen zum Thema «KMU und ihre Kunden» in einem handlichen und – wie wir meinen – gut lesbaren Buch zusammenzufassen. Eine Vorschau auf das Buch finden Sie auf Seite 8 dieser Tagblatt-Sonderbeilage. Den Teilnehmern am KMU-Tag sei verraten, dass sie ein Exemplar des Buches mit den Tagungsunterlagen erhalten werden.

Wenn Sie sich wundern, wieso ich bis jetzt noch nichts zum bestimmt wichtigsten Teil jeder Tagung gesagt habe, zu den Referentinnen und Referenten: Sie finden eine Übersicht auf

der übernächsten Seite, und zwei Seiten später finden Sie die detaillierten Referentenbeschreibungen. Es wird eine schöne Mischung!

Ich freue mich jetzt also auf Sie als Teilnehmerin und Teilnehmer (und damit eben: unsere Kunden!) und auf einen anregenden KMU-Tag, bei dem es wie jedes Jahr wieder heissen wird: «An keiner Tagung sind sich die Schweizer KMU näher.»

P.S.: Wenn Sie am 24. Oktober selber nicht dabei sein können: Das St. Galler Tagblatt berichtet verlässlich über die Highlights des KMU-Tags.

Prof. Dr. Urs Fueglistaller,
Präsident Patronatskomitee KMU-Tag,
Direktor KMU-HSG

Wenn Sie wie ich zu den Leuten gehören, die oft Rechnungen für die Buchhaltung visieren, kennen Sie das Phänomen bestimmt: Sie müssen in aller Regel nur diejenigen Belege visieren, bei denen Geld aus dem Unternehmen (oder dem Haushalt, oder dem Verein, es ist überall ungefähr so ähnlich) hinausfliesst. Der Hintergrund dabei ist natürlich, dass keine Rechnungen bezahlt werden, die unbegründet oder falsch sind. So weit, so gut. Aber wenn Sie das Phänomen kennen und es Ihnen gleich geht wie mir, dann kennen Sie auch die drei Gefahren in der Praxis.

Erstens regen Sie sich auf, dass schon wieder so viel zu zahlen ist und jemand Ihr Geld will. Diese Aufregung halte ich für falsch, denn wenn jemand eine gute Arbeit geleistet hat, soll er dafür auch gut entlohnt werden, vorausgesetzt natürlich, dass das Verhältnis zwischen Arbeit und Rechnung stimmt.

Rechnungen bringen auch Geld ein

Zweitens, und das halte ich schon für etwas gefährlicher (und ist mir natürlich auch schon passiert): Sie beißen sich beim Rechnungvisieren in irgendwelche Kleinigkeiten hinein, sehen zum Beispiel, dass Ihr Mitarbeiter bei der Spesenabrechnung das Spesenreglement etwas gar grosszügig und zu seinen Gunsten interpretiert hat, wollen aber deswegen kein Theater machen – oder Sie machen eben doch ein Theater. Beides ist nicht so schön, im ersten Fall ärgern Sie sich, ohne dass sich etwas ändert, im zweiten Fall müssen Sie mit Ihrem Mitarbeiter eine unangenehme und eben kleinliche Sache besprechen.

Drittens aber, und das ist meines Erachtens die grösste Gefahr: Sie vergessen wegen der ganzen Visiererei, dass Ihr Unternehmen auf der Gegenseite der zu bezahlenden Rechnungen auch selber eine ganze Reihe Rechnungen stellen konnte.

Das genau aber ist der «Überlegungsfehler», den die meisten unserer Buchhaltungsabläufe machen: Sie konzentrieren sich viel zu sehr auf die Ausgabenseite und vergessen dabei die Einnahmenseite, oder eben die Kundenseite. (Zwischenbemerkung übrigens: Ein Grund oder eine konkrete Auswir-

KMU UND IHRE KUNDEN – ASPEKTE EINER BESONDEREN BEZIEHUNG



Cornelia Bösch



Norbert Bolz

 kmu-tag.ch



Urs Fueglistaller



Thomas Bieger



Adrian Steiner



Anne M. Schüller



Daniela Merz

24 / OKTOBER 2014

SCHWEIZER KMU-TAG
ST.GALLEN



Notker Wolf

AUSVERKAUFT

Der nächste KMU-Tag findet
am 23. Oktober 2015 statt.
kmu-tag.ch

Patronat: Schweizerischer Gewerbeverband / [economieuisse](http://economieuisse.ch) /
IHK St.Gallen-Appenzell / Kantonaler Gewerbeverband St.Gallen (KGV)

Veranstalter

Hauptsponsoren

Kommunikations-
partnerin

Medienpartner



alea iacta-

RAIFFEISEN

helvetia

ABACUS
business software

OBT

swisscom

ST.GALLER
TAGBLATT



Bild: pd

Unternehmerinnen und Unternehmer aus KMU finden am Schweizer KMU-Tag eine Plattform zum Austausch mit Kolleginnen und Kollegen.

KMU und ihre Kunden – Aspekte einer besonderen Beziehung

Der Schweizer KMU-Tag am 24. Oktober 2014 ist dem Thema «KMU und ihre Kunden – Aspekte einer besonderen Beziehung» gewidmet. Es werden auch für die zwölfte Auflage dieser bedeutenden Wirtschaftstagung über 1000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus der ganzen Schweiz erwartet. Cornelia Boesch, SRF-Tagesschausprecherin, führt durch das abwechslungsreiche Programm mit interessanten Referentinnen und Referenten.

Von Kundentrends bis zum Touchpoint

Aktuelle Herausforderungen für die Klein- und Mittelunternehmen stehen wie immer im Zentrum der Veranstaltung. Kompetente Referentinnen und Referenten beschäftigen sich mit der Frage, worauf KMU in ihren Beziehungen zu den Kunden achten sollen und wo hier besondere Erfolgspotenziale erschlossen werden können.

Thomas Bieger, HSG-Rektor und BWL-Professor mit dem Spezialgebiet Tourismuswirtschaft, stellt «aktuelle

Kundentrends und ihre Bedeutung für KMU» vor. Danach wird Daniela Merz, CEO der Dock Gruppe, den Tagungsteilnehmern ihr «Verständnis von Kundenbeziehungen und Vertrauen» näherbringen. Notker Wolf, Abtprimas des Benediktinerordens, zeigt auf, wie die «Benediktsregel» im «Umgang mit Gästen und Kunden» anzuwenden ist, während der Medienspezialist und Professor Norbert Bolz einen philosophischen Blick auf «KMU und ihre Kunden» wirft.

Als wichtiger Lieferant einer grossen amerikanischen Kaffeehauskette weiss Adrian Steiner, CEO der Thermoplan AG, was im «Umgang der KMU mit Big Playern» zu beachten ist. Zu guter Letzt widmet sich die Erfolgsautorin Anne M. Schüller dem «Touchpoint – wie man mit Kunden von heute auf Tuchfühlung gehen kann».

KMU-Tag bekannt und gefragt

Unternehmerinnen, Unternehmer und Führungskräfte aus KMU finden

am Schweizer KMU-Tag eine Plattform zum Austausch mit Kolleginnen und Kollegen. Die Tagung gehört zu den bekanntesten und gefragtesten Treffen dieser Art in der Schweiz und sagt von sich: «An keiner Tagung sind sich die Schweizer KMU näher.»

Patronate für den Schweizer KMU-Tag haben wichtige Institutionen übernommen: Der Schweizerische Gewerbeverband (SGV), economiesuisse, die Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell sowie der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen. Un-

terstützt wird der Anlass durch eine Reihe von Co-Sponsoren und langjährige Hauptsponsoren, denen KMU-Anliegen wichtig sind: Helvetia, Raiffeisen, OBT, Abacus und Swisscom sowie zahlreiche KMU aus dem Industrie- und Dienstleistungssektor.

Angeboten und durchgeführt wird der Anlass vom Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St.Gallen (KMU-HSG) und von der Agentur alea iacta ag. Die Austragung 2014 ist bereits ausgebucht. (pd)

Schweizer KMU-Tag

Thema: KMU und ihre Kunden – Aspekte einer besonderen Beziehung
 Datum: Freitag, 24. Oktober 2014
 9.45 Uhr bis 17 Uhr (Workshops ab 9 Uhr)
 Ort: Olma-Halle 9, St. Gallen
 Referate: Urs Fueglistaller, Thomas Bieger, Daniela Merz, Notker Wolf, Norbert Bolz, Adrian Steiner, Anne M. Schüller und Cornelia Boesch (Moderation)

Effiziente Vermögensbewirtschaftung
durch Transparenz - seit 30 Jahren

www.complementa.ch



Leistungsstarke Kaffee-Maschinen
für die professionelle Gastronomie
und fürs Büro.


AEQUATOR 
Swiss made coffee machines

Aequator AG | CH-9320 Arbon | www.aequator.ch

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

 **OBT**

Beratung für Ihren klaren Durchblick auch im Business



Ob Zahlenschwungel, Fachchinesisch oder verloren in der Cloud – unsere erfahrenen **Wirtschaftsprüfungs-, Rechts-, Treuhand- und IT-Spezialisten** sorgen für Ihren Durchblick im KMU-Alltag.

Besuchen Sie uns am **Schweizer KMU-Tag**.

Wir freuen uns auf Sie!

OBT AG

Berikon | Brugg | Heerbrugg | Lachen SZ | Oberwangen BE | Rapperswil SG
Reinach BL | Schaffhausen | Schwyz | St.Gallen | Weinfelden | Zürich

www.obt.ch

Die Referentinnen und Referenten



Urs Fueglistaller, Jahrgang 1961, schloss 1987 sein Studium an der HSG ab und trat anschliessend ins KMU-Institut ein. Er wurde (berufsbegleitend) 1993 in Cottbus promoviert, 2001 an der Universität St. Gallen habilitiert. Heute ist er Professor für Unternehmensführung an der Universität St. Gallen mit Schwerpunkt KMU. Fueglistaller ist gleichzeitig Direktor des KMU-HSG, verheiratet und Vater von zwei erwachsenen Söhnen.

www.kmu.unisg.ch



Thomas Bieger, Jahrgang 1961, ist in Basel aufgewachsen und hat an der dortigen Universität studiert und doktriert. 1997 wurde er an der HSG zum ordentlichen Professor für Betriebswirtschaftslehre (BWL mit Tourismuswirtschaft) berufen und ist seither auch Direktor des Institutes für systemisches Management und Governance (IMP-HSG). Zusätzlich war und ist er Verwaltungsrat in mehreren KMU und Grossunternehmen. Seit 2011 ist er Rektor an der HSG. Thomas Bieger ist verheiratet und hat eine Tochter und einen Sohn.

www.imp.unisg.ch



Daniela Merz, Jahrgang 1972, ist in Herisau aufgewachsen, lernte Primarlehrerin und bildete sich zur Betriebswirtschaftlerin weiter. Unter anderem war sie Geschäftsführerin einer Informatikfirma und Sozialvorsteherin der Gemeinde Herisau. Heute ist sie CEO der Dock Gruppe AG, einem Unternehmen in St. Gallen, das langzeitarbeitslosen Menschen eine unbefristete Anstellung in den Bereichen Industrie und Recycling bietet. Das Unternehmen hat über 1600 Personen unter Vertrag, die an 12 Standorten in sechs Kantonen arbeiten. Daniela Merz ist verheiratet und lebt in Herisau.

www.dock-gruppe.ch



Notker Wolf, Jahrgang 1940, wurde im schwäbischen Bad Grönenbach geboren. Er trat 1961 in das Benediktinerkloster Sankt Ottilien ein und studierte anschliessend in Rom Philosophie und in München (u.a.) Theologie. Im Jahr 2000 wurde Notker zum neunten Abtprimas, dem obersten Repräsentanten der Benediktiner, gewählt und ist damit der weltweite Sprecher des ältesten Ordens der Christenheit mit 7500 Mönchen und 16500 Nonnen und Schwestern. Für sein öffentliches Engagement wurde er mehrfach ausgezeichnet, als Hobby spielt Notker Wolf in einer Rockband.

www.osb.org



Norbert Bolz, Jahrgang 1953, ist in Ludwigshafen aufgewachsen und hat Philosophie, Germanistik, Anglistik und Religionswissenschaft studiert. Heute ist er Professor an der Technischen Universität Berlin. Bekannt wurde der Medienwissenschaftler in den Neunzigerjahren mit dem Buch «Am Ende der Gutenberg-Galaxis». 2011 wurde Bolz mit dem Essay-Preis «Tractatus» des Philosophicums Lech ausgezeichnet. Er gehört dem wissenschaftlichen Beirat des Wirtschaftsrates der deutschen Partei CDU an. Norbert Bolz ist verheiratet und Vater von vier Kindern.

www.medienwissenschaft.tu-berlin.de



Adrian Steiner, Jahrgang 1975, ist gelernter Elektromonteur und hat anschliessend betriebswirtschaftliche Ausbildungen absolviert. Er ist seit 2009 CEO der Thermoplan AG in Weggis mit gut 200 Mitarbeitenden. Das Unternehmen entwickelt und produziert Kaffeevollautomaten mit Vertrieb in weltweit über 60 Länder. Unter anderem betreut Thermoplan amerikanische Grosskunden wie Starbucks mit Trainings, Verkaufsunterstützung und Kundenberatung vor Ort. Adrian Steiner ist verheiratet und Vater von zwei Kindern.

www.thermoplan.ch



Anne M. Schüller, Jahrgang 1952, ist eine der gefragtesten Referentinnen im deutschsprachigen Raum und preisgekrönte Buchautorin. Sie gilt als Europas führende Expertin für Touchpoint-Management, Kundenloyalität sowie Empfehlungsmarketing. Ihr Buch «Touchpoints» wurde Mittelstandsbuch des Jahres und mit dem Deutschen Trainerbuchpreis 2012 ausgezeichnet. Anne M. Schüller ist Gastdozentin an der Universität St. Gallen, der Bayerischen Akademie für Werbung und Marketing und am Management Center Innsbruck.

www.anneschueller.de



Cornelia Boesch ist Journalistin und Moderatorin bei der Tagesschau von SRF. Die 39-Jährige ist seit rund 20 Jahren im Journalismus tätig. Zu Beginn bei den Privatradios «Zürisee» und «Z», danach als Reporterin beim damaligen DRS1 und seit zehn Jahren bei der wichtigsten Informationssendung von SRF. Die Zürcherin ist verheiratet, Mutter eines sechsjährigen Sohnes und singt in ihrer Freizeit in einer Soulband.

www.srf.ch

Fit für die KMU-Kunden

Aus Anlass des 12. Schweizer KMU-Tags haben dessen Organisatoren – Urs Fueglistaller, Roger Tinner und Walter Weber – gemeinsam mit Christian Belz, HSG-Professor für Marketing, ein Buch zum Thema «Fit für die KMU-Kunden» geschrieben. Nach «Fit für den KMU-Alltag» und «Fit für die KMU-Nachfolge» ist dies bereits das dritte Werk derselben Reihe zum Schweizer KMU-Tag. Das neue Buch beantwortet siebenmal drei Fragen zum erfolgreichen Marketing in Klein- und Mittelunternehmen (KMU).

Wege zu den Kunden

In kleinen Häppchen begleitet das Buch Unternehmer durchs Marketing und den Kundenprozess. Urs Fueglistaller, Professor am Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St.Gallen, erklärt: «Das Buch stellt Fragen und formuliert Thesen, die die Unternehmerpersönlichkeiten herausfordern und ihnen helfen, den Weg zum je eigenen Marketing zu finden.» Dabei haben die vier Autoren bewusst kein wissenschaftliches Buch schreiben wollen, wie Roger Tinner, Co-Autor

und selbst Inhaber eines KMU-Betriebs, betont: «Wir sind – wie bereits bei den zwei Vorgänger-Bändchen – mit einer Alltagssicht an das Thema KMU-Marketing herangegangen und wollen vor allem Erfahrungen weitergeben, die wir in der Praxis selbst gemacht oder beobachtet haben.»

Keine fertigen Rezepte

Das Buch vermittelt keine fertigen Rezepte, die ein erfolgreiches Marketing garantieren. Aber es fasst zusammen und kommentiert, wertet und bewertet, was an Wissen und Nicht-Wissen zum Umgang mit Kundinnen und Kunden schon da ist. «Fit für die KMU-Kunden» nimmt den Unternehmerinnen und Unternehmern die Entscheide nicht ab und erspart auch nicht die eigene, konkrete Marketing-Konzeption, sondern bestärkt sie, ihre Rolle im Marketing und Kundenprozess wahrzunehmen und das Thema systematisch anzugehen.

«Fit für die KMU-Kunden. 7x3 Fragen und Antworten zum erfolgreichen Marketing in KMU» erscheint im KMU Verlag HSG und kann über info@kmu-tag.ch bestellt werden. (pd)



Bild: pd

Das neue KMU-HSG-Buch beantwortet Fragen zum Marketing in KMU.

Anzeige



ABACUS 
version internet

ABACUS Business Software goes mobile

ABACUS bringt Bewegung in Ihr Business. AbaSmart, die App für das iPad, informiert Sie schneller, macht Sie und Ihre Mitarbeiter effizienter und flexibler:

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

ABACUS live erleben am
Topsoft Software Contest
25. November 2014 in Bern

 **ABACUS**
business software

www.abacus.ch/links/mobile

«Mit den Kunden auf Augenhöhe bleiben»

Herr Fueglistaller, warum spricht der diesjährige KMU-Tag davon, dass die Beziehung zu den Kunden eine «besondere» ist?

Urs Fueglistaller: Ganz genau genommen reden wir von den KMU und ihren Kunden, nicht nur von den Beziehungen zu den Kunden im Allgemeinen, d.h. wir behaupten, dass die Klein- und Mittelunternehmen eine besondere Beziehung zu ihren Kunden haben. Dabei ist das ja an und für sich auch nicht besonders verwunderlich. Das merken Sie am eigenen Leib, spätestens, wenn Sie in eine Telefonsupportfalle eines grösseren oder sehr grossen Unternehmens geraten sind. Bei KMU habe ich es bisher noch nie erlebt, dass es solche kundenverachtende Telefonschlaufen gibt, da nimmt meist dieselbe Person vom Telefondienst ab, und wenn diese ihren freien Tag hat, ab und zu auch der Chef selber.

Wäre das KMU-Leben nicht viel angenehmer ohne Kunden?

Fueglistaller: In der ganz kurzen Frist und wenn man 1000 Dinge aufs Mal erledigen muss, dann vielleicht ja. Spätestens aber, wenn die Löhne für die Mitarbeitenden bezahlt werden müssen und eben kein Kunde mehr da ist, der diese ja eigentlich bezahlt hat, dann ganz sicher nicht mehr. Sie sprechen damit natürlich eine grundsätzliche Frage an: Macht es denn überhaupt Sinn, wenn ein Unternehmen keine Kunden hat? Für was gibt es dann das Unternehmen überhaupt? Also, zusammengefasst, «angenehm» wäre eine Firma ohne Kunden vielleicht schon, aber es ergäbe halt einfach keinen Sinn. Und deshalb ist es ja so wichtig, Kundenbeziehungen richtig zu pflegen.

Und welche Aspekte dieser Beziehung sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten?

Fueglistaller: Mir scheint es am wichtigsten, mit dem Kunden auf Augenhöhe zu bleiben. Auch hier wieder ein

Bild aus unser aller Alltagswelt: Wenn wir in ein Verkaufsgeschäft gehen, gibt es drei Varianten. Die erste ist, dass man weit und breit keine Ansprechpartner findet. Das ist natürlich schlecht. Bei der zweiten Variante wird man vom Verkaufspersonal zwar gefunden, aber man fühlt sich irgendwie belästigt, und der Ton ist entweder von oben herab oder umgekehrt fast schon unterwürfig. Auch nicht so gut. Am liebsten haben wir die dritte Variante, wenn die Verkaufsperson mich genau dann anspricht, wenn ich etwas wissen will. Und wenn diese es dann auch noch versteht, auf gleichem Niveau zu kommunizieren, mit Kompetenz, Witz und Charme, dann fühle ich mich ernst genommen und wohl. Dieses Bild können wir auch auf alle anderen Kundenbeziehungen anwenden, so klappen sie nämlich.

In drei Sätzen zusammengefasst: Was sind die wichtigsten Ergebnisse der diesjährigen KMU-Tag-Studie (soweit Sie sie vor dem Anlass überhaupt ver-raten dürfen)?

Fueglistaller: Die KMU-Tag-Studie hat als Hauptinhalt jeweils das Thema des KMU-Tags, spricht: Wir fragten die Umfrageteilnehmer nach den wichtigsten Aspekten ihrer Kundenbeziehungen, womit wir also wieder bei Ihrer letzten Frage gelandet sind. Es wurden Vertrauen und Zuverlässigkeit genannt, Flexibilität, Langjährigkeit und der persönliche Touch. Weniger oft genannt wurden zu unserer Überraschung das Produkt, der Service und die Freundschaftlichkeit.

Nun hat ja auch der Schweizer KMU-Tag Kunden, sogar ziemlich viele. Wie gehen Sie mit diesen Kunden um?

Fueglistaller: Für mich ist es eine der schönsten Herausforderungen. Es gibt keinen einzigen Anlass während des Jahres, bei dem ich so viele Leute kenne, und am liebsten würde ich mit jedem dieser Gäste kurz sprechen.



Bild: pd

Wenn seine Kunden guter Laune sind, ist es auch Urs Fueglistaller.

Das geht schon rein «technisch» nicht, aber ich versuche mein Bestes. Zum Glück bin ich ja nicht alleine am KMU-Tag, vor Ort sind ja auch sehr viele Leute vom Institut und von der alea iacta ag, unserer Mitorganisatorin. Die kümmern sich ebenfalls um unsere Gäste. Kommt ja noch hinzu, dass sich auch sonst ganz viele Besucher am KMU-Tag gegenseitig bereits kennen. Wir machen die Veranstaltung schon zum zwölften Mal – da kommt einiges an Beziehungsnetzwerken zusammen.

Der KMU-Tag ist ausverkauft, wie schon in den letzten Jahren:

Wie halten Sie die Kundinnen und Kunden bei Laune, die Ihr «Produkt» dieses Jahr nicht bekommen, also nicht mehr teilnehmen können?

Fueglistaller: Das ist in der Tat nicht leicht, wenn ich jemandem sagen muss, dass der KMU-Tag ausverkauft ist und es allenfalls noch möglich ist, sich auf eine Warteliste setzen zu lassen. Auf der anderen Seite waren ja die letzten KMU-Tage immer schon viele Wochen zuvor ausverkauft. Ausserdem: Der KMU-Tag ist ja nicht die einzige Veranstaltung, die wir organisieren, es gibt auch noch andere Möglichkeiten, sich zu treffen, zum Beispiel organisieren wir jeweils im Frühsommer eine Veranstaltung für die Mitglieder des «Fördervereins KMU-HSG» des Instituts, wir nennen sie «KMUmeetHSG», das ist dann eine

kleinere und von der Art her persönlichere Veranstaltung, die ebenfalls sehr geschätzt wird.

Und was genau machen Sie, um die Kunden bzw. Teilnehmenden «bei Laune» zu halten?

Fueglistaller: Sie meinen während der Tagung? Da schauen wir zuerst einmal, dass die Infrastruktur passt, will sagen, dass die Verkehrswege organisiert sind, dass wir genügend Parkplätze für die Teilnehmer zur Verfügung stellen, dass wir ein feines Essen für den Mittagslunch auswählen, dass immer genügend Kafi zur Hand ist, solche Sachen halt. Wenn das alles stimmt und unsere Referenten und die Moderation das bringen, was wir erwartet hatten, bleibt nicht mehr viel zu tun, da sind die Leute «von selbst» guter Laune. Und ich dann auch.

Interview: pd

Urs Fueglistaller

Der Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Universität St.Gallen ist seit 2002 Direktor des Schweizerischen Instituts für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St.Gallen. Zusammen mit der alea iacta ag organisiert er mit seinem Institut den Schweizer KMU-Tag. (pd)

Präzis, zuverlässig und objektiv

Seit 30 Jahren berät die **Complementa Investment-Controlling AG** ihre Kunden bei Finanzierungsprozessen

Jedes Vermögen hat seine individuelle Geschichte. Darum unterstützt die Complementa Investment-Controlling AG ihre Kunden bei der Bewirtschaftung ihres Vermögens ebenso individuell mit Präzision, Zuverlässigkeit und Objektivität – Attribute, die das Unternehmen seit der Gründung 1984 auszeichnen. Das schafft Vertrauen. Seit 30 Jahren berät die Complementa Investment-Controlling AG Anleger bei der Planung, Gestaltung und Überwachung von Finanzierungsprozessen. Zu den Kunden gehören institutionelle Investoren wie Pensionskassen, private und staatliche Vorsorgeeinrichtungen, Family Offices und Stiftungen.

Das Unternehmen durchleuchtet die komplexen Vermögensstrukturen, schafft Transparenz und Struktur und verhilft seinen Kunden so zu einer optimalen Entscheidungsgrundlage.



Bild: pd

Die Complementa schafft Vertrauen, Transparenz, Sicherheit und Mehrwert.

Das schafft Sicherheit. Im Rahmen der jährlich stattfindenden Complementa Risiko Check-up-Studie profitieren Schweizer Pensionskassen zudem von einer kostenlosen kassenindividuellen Grob-Analyse sowie der Vergleichsmöglichkeit aus der Gesamtstudie.

Das schafft Mehrwert. Führungskräfte im In- und Ausland nehmen die Lösungen in den Bereichen Investment-Reporting, Investment-Controlling, Investment-Consulting sowie Investment-Accounting in Anspruch. Das schafft Transparenz. Complementa

wurde 1984 als erster Investment-Controller und unabhängiger Performance-Measurer der Schweiz in St.Gallen gegründet. Mit Niederlassungen in Zürich, Frankfurt und Vaduz ist sie nahe bei ihren Kunden. Die Complementa Investment-Controlling AG gehört seit Oktober 2011, als operationell unabhängige Einheit, zur State Street-Gruppe, einem weltweit führenden Anbieter von Finanzdienstleistungen. Das Team der Complementa wünscht allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern des KMU-Tages einen anregenden Austausch. (pd)

*Complementa Investment-Controlling AG
Gaiserwaldstrasse 14, Postfach
9015 St. Gallen
Telefon 071 313 84 84
info@complementa.ch
www.complementa.ch*

Anzeige

«DIE VRSG IST DIE IT-PARTNERIN FÜR EFFIZIENTE VERWALTUNGEN.»

Wir lösen alle Fragen des IT-Managements von der Software-Entwicklung über Betrieb und Wartung bis zu Support und Schulung.



Höchster Kaffeegenuss für alle

Sowohl der Komfort als auch die Betriebszahlen sprechen für die Kaffeemaschinen der Aequator AG

Die 1933 in Arbon gegründete und heute noch dort vollumfänglich produzierende Aequator AG ist nicht nur eine Pionierin in Sachen Heissgetränkzubereitung, sondern zweifellos nach wie vor eines der innovativsten und qualitätsbewusstesten Unternehmen in der ganzen Branche. War das klassische Familienunternehmen aus dem Oberthurgau, welches heute 60 Mitarbeiter beschäftigt, einst exklusiv eine Top-Adresse in der Gastronomie, so nimmt seit einigen Jahren erfreulicherweise auch aus anderen Branchen permanent die Nachfrage nach Aequator-Kaffeemaschinen zu.

Tatsächlich entdecken immer mehr Unternehmerinnen und Unternehmer die vielen Vorteile, welche ihnen und ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine «Aequator» bietet: ihre Bedienung ist kinderleicht, die Sortenauswahl gross, der Reinigungsaufwand gering und umweltfreundlich ist die kompakte Maschine auch. Aber



Bild: pd

Immer mehr Unternehmen setzen auf Kaffee aus einer Aequator-Maschine.

nicht nur der beträchtliche Komfortgewinn, den eine «Aequator» gegenüber einer herkömmlichen Kaffeemaschine bietet, hält jedem Vergleich stand, sondern auch die nackten Be-

triebszahlen. Der Kauf einer «Aequator» rechnet sich bereits, sobald täglich 40 Kaffees aus ihr bezogen werden – was bei 15 Angestellten also zwei bis drei realistische Kaffees am

Tag ausmacht. Und sollte trotz allem einmal der Fall eintreten, dass ein Problem ausnahmsweise nicht am Telefon gelöst werden kann, so greift bei der Aequator AG das Prinzip des kurzen Weges und schlägt die Stunde des Servicedienstes. Denn die enthusiastischen Kaffeeprofis – viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind gelernte Barista und leben geradezu ihre Passion – erledigen Beratungs- und Wartungsarbeiten schnell und kompetent vom Arboner Firmensitz aus.

Und was die Finanzierung betrifft, sind bei der Aequator AG neben dem direkten Kauf ebenso die verschiedensten Lösungen (Raten, Miete, WIR) denkbar. (pd)

Aequator AG
St. Gallerstrasse 229
9320 Arbon
Telefon 071 447 80 60
sales@aequator.ch
www.aequator.ch

Effizienz dank moderner Technologie

Ein neues Programm für die Bewerberverwaltung erleichtert das Personalmanagement

Als führende Schweizer Herstellerin entwickelt Abacus Research seit über 29 Jahren erfolgreich betriebswirtschaftliche Standardsoftware. Mit dem Lohn/HR-Modul werden schweizweit monatlich rund eine Million Lohnabrechnungen erstellt und ausbezahlt.

Mit dem neuen Programm für die Bewerberverwaltung und den elektronischen Personaldossiers ist die Lösung nun noch leistungsfähiger und neu auch mobil nutzbar. Um den Veränderungen im Recruiting gerecht zu werden, wird mit der elektronischen Bewerberverwaltung von Abacus eine optimale Unterstützung im Bewerberprozess erreicht. Jedes Unternehmen ist damit in der Lage, seine Geschäftsprozesse so abzubilden, dass diese optimal auf die jeweiligen Bedürfnisse zugeschnitten sind.

Die Effizienz zeigt sich insbesondere bei der Bearbeitung der einzelnen Arbeitsschritte. Mit der Bewerberverwaltung reduzieren die HR-Mitarbeiter

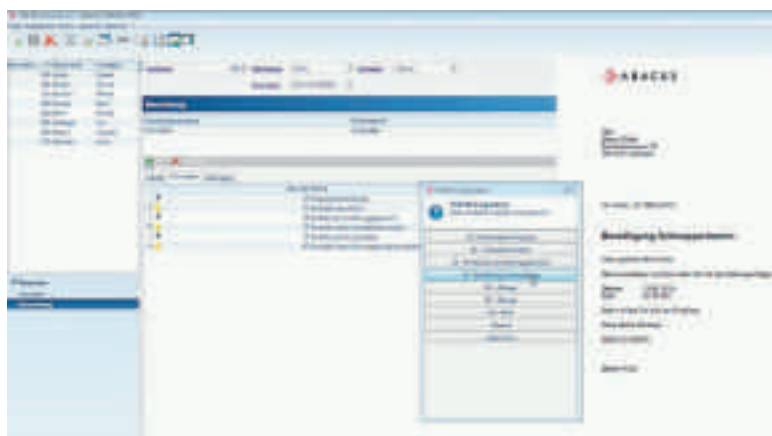


Bild: pd

Der administrative Aufwand bei der Bewerberrekrutierung wird verringert.

tenden die Zeit für die administrativen Tätigkeiten. Absagen, Bestätigungen und Einladungen werden automatisiert versendet und Bewerbungsdossiers können ohne Medienbrüche sofort weitergeleitet werden.

Bewerbungsunterlagen, Arbeitsverträge, Lohnabrechnungen und -ausweise füllen in der Regel ganze

Aktenschränke. In der Abacus Business Software steht ein Werkzeug zur Ablage und Verwaltung von Originaldokumenten und Auswertungen in digitaler Form zur Verfügung. Dokumente im Personalbereich können damit direkt aus einem Geschäftsprozess heraus strukturiert ins Personaldossier gespeichert werden. Dadurch

wird eine lückenlose Dokumentation sichergestellt. Die Personalunterlagen können eingesehen, Auswertungen aufbereitet und die Lohnabrechnung automatisch im Dossier des Mitarbeitenden abgelegt werden.

Mit AbasSmart, der ersten Abacus-App für das iPad, können die Personaldokumente auch über Tablet-Rechner eingesehen werden. Aber nicht nur Dokumente aus Mitarbeiter- oder Bewerberdossiers, sondern auch Auswertungen wie Personallisten und Reporte zu Kennzahlen lassen sich auf dem iPad in Echtzeit visualisieren. So haben HR-Verantwortliche auch ortsunabhängig immer die wichtigen Informationen mit dabei. (pd)

Abacus Research AG
Abacus-Platz 1
9300 Wittenbach-St.Gallen
Telefon 071 292 25 25
info@abacus.ch
www.abacus.ch

Begeisterung?

«Umfassender Schutz für Unternehmer rentiert sich.»

Helvetia Geschäftsversicherung KMU.
Was immer Sie vorhaben. Wir sind für Sie da.

T 058 280 1000 (24 h)
Ihre Schweizer Versicherung.

helvetia 



Universität St.Gallen

Weiterbildung für Unternehmer und
Führungskräfte aus KMU

Intensivstudium KMU

50 Seminartage in 10 Blockwochen – April 2015 bis Juli 2016
Bewerbungsschluss: 31. Januar 2015

St.Galler Management Seminar für KMU

20 Seminartage in 8 Blöcken – November 2014 bis Juni 2015

KMU Projektmanagement

3 Seminartage – November 2014

Ausführliche Informationen
zu allen Weiterbildungsprogrammen für KMU finden Sie auf unserer Website:

«Mit dem Intensivstudium KMU
fand ich genau das, was mich bei
der Bewältigung der neuen
Herausforderungen unterstützt.»

Markus Fust, Geschäftsführer
Schreinerei Fust AG

Nächster Info-Abend:
12. November 2014 in Zürich
Anmeldung online

www.kmu.unisg.ch/wb

KMU-HSG.CH

Tag für Tag klüger werden

Zeitungsleser wissen mehr: Die Kombination aus Tageszeitung und «Ostschweiz am Sonntag»
versorgt sie jeden Tag mit wertvoller Information – gut recherchiert, gut geschrieben sowie
mit regionalem Fokus. Und im Abonnement zu vorteilhaften Konditionen.

www.tagblatt.ch/aboservice



Vertrauen als oberstes Gut

Durch kompetente Beratung wollen die Helvetia Versicherungen das Vertrauen ihrer Kunden gewinnen

Vertrauen bildet das Fundament jeder Beziehung. Auch derjenigen zwischen KMU und ihren Kunden. «Wenn Leute dich mögen, werden sie dir zuhören, aber wenn sie dir vertrauen, werden sie dir Geschäfte mit dir machen», sagte einst der amerikanische Autor und Unternehmer Zig Ziglar. Die Früchte des Vertrauens sind aber nicht nur Geschäfte, sondern auch Kundentreue. Die grosse Mehrheit aller Schweizer Klein- und Mittelunternehmen beweist ihren Kunden Tag für Tag von neuem, dass ihre Produkte und Dienstleistungen halten, was sie versprechen – und rechtfertigen so das in sie gesetzte Vertrauen.

Nicht so ein Versicherungsunternehmen: Denn der Kunde kauft das Produkt in der Hoffnung, es gar nie zu brauchen. Und dennoch ist Vertrauen das höchste Gut einer Versicherung. Im Schadenfall muss es zu 100 Prozent zurückgezahlt werden – oder es geht für immer verloren. Die Helvetia Versi-



Bild: pd

Beim Abschluss einer Versicherung hofft der Kunde, diese nie zu brauchen.

cherungen wollen das Vertrauen der Kunden nicht nur im Schadenfall gewinnen, sondern tagtäglich durch kompetente Beratung.

Die Kundenberater beantworten gerne Finanz- und Versicherungsfragen. Mit welchen Risiken muss man als KMU rechnen? Welche Absicherung ist nötig? Gerne analysiert das Team die aktuelle Situation eines Unternehmens und sucht nach Lösungen, die vor unangenehmen Überraschungen bewahren.

Durch ein exakt auf das jeweilige Risikoprofil abgestimmtes Versicherungsprogramm lässt sich ein Betrieb rechtzeitig schützen: Die Helvetia hält den Rücken frei – damit die Unternehmer sich voll und ganz auf die Beziehung zu ihren Kunden konzentrieren können. (pd)

*Helvetia Versicherungen
Telefon 058 280 10 00
www.helvetia.ch*

Herausforderung und Spannungsfeld zugleich

Das KMU-Institut der Universität St. Gallen bietet Weiterbildungsprogramme für Führungskräfte an

Sich als Klein- und Mittelunternehmen den Herausforderungen dynamischer Märkte zu stellen und dabei das richtige Mass an Entwicklung zu finden, ist keine leichte Aufgabe. Da die Arbeitsbelastung im KMU-Alltag wenig Raum für Weiterbildungsmaßnahmen zulässt, ist die Wahl eines zielgruppen-gerechten Programms entscheidend. Als erfahrener Weiterbildungsanbieter bietet das Schweizerische Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen (KMU-HSG) vier öffentliche Programme an:

Das Intensivstudium KMU ist ein Diplomprogramm, das für Unternehmer und Führungskräfte aus KMU konzipiert wurde. Da die zehn Blockwochen jeweils mit einer Prüfung abgeschlossen werden, können sich die Teilnehmenden zwischen der Präsenzzeit auf ihre unternehmerischen Herausforderungen fokussieren. Nach Abschluss können sich Absolventen die bereits erbrachten Leistungen



Bild: pd

Der Executive Campus der Universität St. Gallen bietet moderne Tagungsräume.

beim Aufbau zum Executive MBA anrechnen lassen. Für Interessierte, denen es nicht möglich ist, während mehrerer Tage in Folge dem Geschäft fern zu bleiben, wurde das St. Galler Management-Seminar für KMU konzipiert. Während acht Seminarblöcken (je zwei bis drei Tage) wer-

den in kompakter Form alle wichtigen Themenfelder rund um effizientes KMU-Management aufgearbeitet.

Im Bereich der Mitarbeiterführung bietet das KMU-HSG zwei Programme an. Künftige Führungskräfte erhalten beim Seminar KMU Führungskompetenz einen Überblick über wesentliche

Führungsgrundsätze. Beim Seminar KMU Leadership, das sich an erfahrene Führungspersönlichkeiten richtet, stehen die Ansatzpunkte einer integrierten Unternehmensführung sowie die persönliche Führungskompetenz im Fokus. Unternehmensspezifische Workshops oder der KMU-Tag runden das Angebot ab. Damit ergibt sich eine Vielzahl von Ansatzpunkten für Entscheidungsträger und deren Mitarbeitende in KMU, die sich zielgerichtet weiterentwickeln wollen.

Detaillierte Informationen zum Weiterbildungsangebot des KMU-HSG sind im Internet unter www.kmu.unisg.ch/wb abrufbar. (pd)

*KMU-HSG, Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen der Universität St. Gallen
Dufourstrasse 40a, 9000 St. Gallen
Telefon 071 224 71 00
kmu-hsg@unisg.ch
www.kmu.unisg.ch/wb*

Die Zukunft steht in den Clouds

Ja Nein Weiss nicht

Wer sind die Gewinner und Verlierer der digitalen Revolution?
Mit Ihrer Tageszeitung können Sie mitreden.



St.Galler Tagblatt . Thurgauer Zeitung . Appenzeller Zeitung . Toggenburger Tagblatt . Der Rheintaler . Wilser Zeitung . Werdenberger & Obertoggenburger . Ostschweiz am Sonntag

**ge
ag**

architektur
www.geag.ch
göldi+eggenberger ag



Daten sicher in der Cloud

Im digitalen Zeitalter werden Informationsschutz und Datensicherheit immer wichtiger



Bild: pd

Die OBT Swiss Cloud ist optimal auf die Bedürfnisse von KMU zugeschnitten.

wieder verstärkt auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren.

Mit OBT Swiss Cloud bietet OBT ein Rechenzentrum für Datenverwaltung, -transfer und -bewirtschaftung und ist optimal auf die Bedürfnisse von KMU, Gemeinden, Städte und Werke zugeschnitten. Mit dem Datacenter Part-

ner nexellent AG verfügt OBT über zwei redundante Rechenzentren in Zürich und Glattbrugg. Diese sind mit modernster Technologie ausgestattet und setzen auf eine Infrastruktur, die für Schweizer Qualität und Verlässlichkeit bürgt. Klar definierte Prozesse und Standards tragen das ihre dazu

bei. Kundenlösungen werden nahtlos in die Business-Prozesse integriert, inklusive nachhaltig stabiler Compliance und Datenverfügbarkeit an 365 Tagen im Jahr.

OBT bietet als verlässlicher Partner ein umfangreiches Portfolio an Plattform- und an Software-as-a-Service-Lösung an. Top ausgebildete Mitarbeitende mit grossem Erfahrungsschatz und einem fundierten Know-how stellen in sämtlichen Geschäftsbereichen einen professionellen Rundum-Service sicher. Dies kommt den Kunden insofern zugute, als dass sie auf allen Ebenen mit demselben Geschäftspartner kommunizieren können und nicht zusätzlich mit Drittanbietern konfrontiert werden. (pd)

Michael Ammann, Partner, Bereichsleiter Informatik-Systemlösungen OBT AG

*Hardturmstrasse 120, 8005 Zürich
www.obt.ch*

«Breite Diversifikation bei Anlageentscheiden»

Dieter Leopold gibt Tips, wie Unternehmer erfolgreich finanzielle Klippen umschiffen können



Bild: pd

Auf Augenhöhe mit den KMU: Dieter Leopold, Leiter der Raiffeisenbank St.Gallen.

Was empfehlen Sie einem Unternehmer, der nach dem Verkauf seines Betriebs überlegt, was er mit dem freien Kapital tun soll?

Leopold: Das kommt auf den Einzelfall an. Bei der Beratung betrachten wir seine oder ihre Gesamtsituation und die persönlichen Bedürfnisse in der Zukunft sehr genau. Grosses Augenmerk legen wir auf die Frage der Vor-

sorge: Steht diese auf einer soliden Basis – auch für die Partnerin oder den Partner? Bei Bedarf an einer besseren Absicherung ist es zum Beispiel sinnvoll, das Kapital so anzulegen, dass es mit Rendite und entsprechendem Kapitalverzehr noch Jahrzehnte reicht. Da sprechen wir dann wieder von Diversifikation, über Renditepotenziale und nachhaltige Anlagen.

Wieso ist Raiffeisen für Unternehmer die richtige Bank?

Leopold: Die Raiffeisen-Gruppe besteht aus über 300 Genossenschaftsbanken, welche vor Ort unternehmerisch geleitet werden. Die Vertreter der Raiffeisenbanken sprechen die gleiche Sprache wie die Unternehmer von KMU. In St.Gallen sind unsere Firmenkundenberater hervorragend vernetzt. Bei Bedarf besteht die Möglichkeit, die Unterstützung von Firmenkundenspezialisten aus den Regionalzentren zu beanspruchen. Zudem verfügt Raiffeisen über eine hohe Kompetenz beim Erarbeiten von Nachfolgelösungen für KMU.

Raiffeisen ist am KMU-Tag präsent: Der Sportler Viktor Röthlin spricht über seinen Weg zum Unternehmer, während ein Stand die Kunst nachhaltigen Anlegens thematisiert. (pd)

www.raiffeisen.ch

Der Datenhunger und die Vernetzung von Daten nehmen auch bei KMU, Gemeinden, Städten und Werken laufend zu. Dies hat zur Folge, dass der Informationsschutz und die Datensicherheit immer wichtiger werden. OBT AG als eines der führenden Beratungsunternehmen und Anbieter von Informatik-Lösungen ist sich dessen bewusst und hat seine Rechenzentrumsdienstleistung OBT Swiss Cloud diesem Bedürfnis angepasst.

Vor wenigen Jahren genügte es, Daten und Akten in Papierform sicher aufzubewahren. Heute sind die Daten oft nur noch in elektronischer Form vorliegend. Um den Datenschutz sicherzustellen, ist ein sicheres Datenhandling das A und O. Dies bedeutet Investitionen in die entsprechende Infrastruktur. Vor dem Hintergrund steigender Systemkomplexität sparen die Unternehmen mit einer sicheren Cloud-Lösung nicht nur Platz, Zeit und Kosten, sondern können sich auch

Für Unternehmerinnen und Unternehmer stellt die eigene Firma einen grossen Teil ihres Vermögens dar. Umso wichtiger ist in diesem Fall die Diversifikation der weiteren Vermögenswerte, sagt Dieter Leopold. Drei Fragen an den Leiter der Raiffeisenbank St.Gallen.

Herr Leopold, beim Diversifizieren von Anlagen sind Unternehmer in einer besonderen Situation. Was ist Ihr Rat?

Dieter Leopold: Jeder Kunde und jede Kundin hat ein eigenes Sicherheitsbedürfnis und eine persönliche Risikofähigkeit. Jede Anlegerin und jeder Anleger soll Anlagen auf verschiedene Kategorien aufteilen, um die Risiken abzufedern. Bei Unternehmerinnen und Unternehmern kommt als Besonderheit hinzu, dass oft der Hauptanteil des Vermögens aus der eigenen Firma besteht. Umso wichtiger ist es, bei Anlageentscheiden eine möglichst breite Diversifikation anzustreben.

Mit einer Muschel muss man behutsam umgehen. Genauso sorgfältig kümmern wir uns um Ihre Liegenschaft.

Als inhabergeführtes Unternehmen pflegen wir seit rund 60 Jahren die Tradition der Immobilienverwaltung.

Auf unsere individuelle und ganz persönliche Betreuung können Sie sich verlassen. Ihre Entlastung ist unser Credo und Vertrauen bildet das Fundament unserer Zusammenarbeit.



EGELI
immobilien

Mitglied der EGELI Gruppe | ege.li.com

EGELI Immobilien AG

Teufener Strasse 36 | 9000 St. Gallen | 071 221 11 77 | ege.li-immobilien.ch



Career Services Center

HSG TALENTS
CONFERENCE

HSG
BANKING DAYS

HSG
CONSUMER GOODS
AND RETAIL DAY

HSG INDUSTRIAL
CAREER DAY

Begeistern Sie unsere Studierenden auch für Ihr Unternehmen

Dank unseren vielfältigen Services stärken Sie Ihren Unternehmensauftritt an der Universität St.Gallen (HSG) und gewinnen so motivierte Studierende für Ihr Unternehmen.

- **HSG-Karriereplattform: Hier schreiben Sie Ihre Praktika-, Teilzeit- und Vollzeit-Stellen aus**
- **Rekrutierungsveranstaltungen: Hier präsentieren Sie Ihr Unternehmen den Studierenden**
- **Weiterbildung und Kooperationen: Hier bilden Sie sich und Ihre Mitarbeitenden weiter**

Ihr Kontakt

Career Services Center der Universität St.Gallen (CSC-HSG)
Patrick O. Brauchbar, Leiter Unternehmensservices
Telefon 071 224 39 50, patrick.brauchbar@unisg.ch
www.unisg.ch/unternehmen



Auch für KMU.

«Wissen schafft Wirkung»



architektur
generalplanung
projektentwicklung
www.rlc.ch

Kreativ, vielseitig und dynamisch

Bei jedem Projekt lässt sich die Architektur aufs Neue entdecken und erleben

Ob Wohn-, Industrie-, Bürogebäude oder Freizeitanlage, ob Neubau, Sanierung oder Erhalt historischer Bausubstanz: «rlc» bietet ein umfassendes Leistungsangebot vom kleinen bis zum technisch anspruchsvollen Grossprojekt von der ersten Idee, Projektierung und Planung bis zur Fertigstellung.

Der Grundstein zur rlc-Gruppe wurde 1961 gelegt. Das Unternehmen wird heute in zweiter Generation geführt und umfasst die «architekten:rlc ag» in Rheineck, die «omg+ partner architekten ag» in Winterthur und die «immoprojekt:rlc ag» für Projektentwicklung in Rheineck. Mit rund 80 Mitarbeitenden verfügt die rlc-Gruppe über das Know-how und die Erfahrung für unterschiedlichste Bauprojekte.

«Jedes Bauwerk, jeder umbaute Raum spiegelt seine Zeit und die gegenwärtige Art des Zusammenlebens. Umgekehrt leistet Architektur einen wesentlichen Beitrag zur Entwicklung des gesellschaftlichen Rahmens: Die



Bild: Bodo Rüedi

Neubau Bürogebäude Stutz AG in St. Gallen.

gebaute Welt umfasst uns. In diesem Spannungsfeld entsteht ein Dialog, den wir intensiv und engagiert fördern. Denn nur wer sich versteht, kann partnerschaftlich arbeiten und trefende Lösungen finden», sagt Titus Ladner, Vorsitzender der rlc-Gruppe.

Aktuelle Projekte: Neubau Produktions- und Bürogebäude Just Schweiz AG, Walzenhausen; Neubau Wohnüberbauung 36.5°, Heerbrugg; Neubau B. Heer AG, Felben-Wellhausen; Neubau Bäckerei Schwyter AG, St. Gallen; Neubau Migros Fitnesspark Glattpark, Zürich; Neubau Firmensitz Hälg & Co. AG, St. Gallen; Erweiterung Water World, Wallisellen; Neubau Aletsch Campus, Naters; Umbau Alterszentrum Sunneparck, Hottingen, und zahlreiche weitere Projekte. (pd)

rlc ag
9424 Rheineck
8400 Winterthur
www.rlc.ch

Spitzenkräfte für Spitzenleistungen

Die St. Galler VRSG ist eine innovative IT-Anbieterin für effiziente Verwaltungen

Über 260 Kunden in der ganzen Deutschschweiz und im Tessin setzen auf Dienstleistungen und Applikationen der VRSG in allen Bereichen der öffentlichen Verwaltung. Zu den schweizweiten Vorreitern gehört die VRSG namentlich im eGovernment. Die rund 280 Mitarbeitenden der VRSG bieten ihren Kunden dank ihrem breiten Know-how aus ICT und Verwaltung umfassende Lösungen aus einer Hand: von der Beratung und Entwicklung über die Einführung und Wartung bis zum Support und Kundenservice. Das überzeugt: Die VRSG gewinnt in ihrem dynamischen Marktumfeld ständig neue Kunden hinzu.

Das Fundament für den seit über 40 Jahren anhaltenden Erfolg der VRSG bilden ihre zentralen Werte: einerseits die Fach- und Branchenkompetenz ihrer heute über 160 IT- und gegen 120 Verwaltungs- und weiteren Fachleute, andererseits Vertrauen, Zuverlässigkeit, Respekt und Leistung. Die Mitarbei-



Bild: pd

Lars Tönz, Gabriel Bischof, Peter Baumberger, Gezim Fetai, Christoph Scheiwiller. (v.l.)

tenden der VRSG gehören zu den Spitzenkräften in ihren Disziplinen.

Vier von ihnen haben das unlängst wieder bewiesen: Bei den SwissSkills 2014 in Bern brillierten Lars Tönz und Christoph Scheiwiller, beide im vierten Lehrjahr als Applikationsentwickler,

unter dreissig Teilnehmenden als Schweizer Meister sowie als Zehnter in der Disziplin «Softwarelösungen für Unternehmen».

In St. Gallen wurden Gabriel Bischof und Gezim Fetai mit ihren Teams Erst- und Zweitplatzierte in den beiden

Kategorien «Marktforschung» und «Managementkonzeption» des «WTT Young Leader Award».

Die VRSG legt grossen Wert auf die Aus- und Weiterbildung ihrer Fachkräfte. Das hat sich bei den SwissSkills 2014 und am «WTT Young Leader Award» der Fachhochschule St. Gallen sichtlich bemerkbar gemacht. Umso mehr freut sich auch Peter Baumberger, Vorsitzender der Geschäftsleitung: «Ich gratuliere unseren Mitarbeitenden herzlich zu ihren Erfolgen. Ich bin sehr stolz auf sie. Es macht Freude zu sehen, wie unsere Investitionen in die Aus- und Weiterbildung fruchten.» (pd)

Verwaltungsrechenzentrum AG
St. Gallen (VRSG)
St. Leonhard-Strasse 80
9001 St. Gallen
Telefon 071 226 83 00
info@vrsg.ch
www.vrsg.ch

banker

kmu-tag

kundenberater

teamleiter



ostjob.ch[®]

Die besten Jobs in der Region.

METALL-Technik Elektr.-HEIZ-Technik APPARATEbau

Lösungen in EdELSTAHL



WALSER+CO.AG

CH-9044 Wald AR

Tel. +41 (0)71 878 78 78

info@walser-ag.ch

www.walser-ag.ch

**Kombinierte
Heiz- und Metall-
technik für eine
professionelle
Gesamtlösung**



Unsere Märkte

- Maschinen- und Apparatebau
- Elektroapparate-Gehäusebau
- Labor- und Medizinaltechnik
- Railindustrie
- Halbleiterindustrie
- Vakuumtechnik
- Haustechnik

Durchgehendes Fertigungsengineering

Von der Idee bis zur kompletten Montage deckt Walser+Co. AG die ganze Dienstleistungskette ab



Bild: pd

Walser+Co. AG schafft fertigungstechnisch optimale Produkte für die Kunden.

entstanden. Dieses Konzept ist von der Konstruktion über die modernste Produktion bis zur Montage ideal aufeinander abgestimmt. Die Kombination von schweizerischem Know-how und

eurokompatibler Preisstruktur sucht im Raum Zürich, München und Stuttgart seinesgleichen.

Seit 68 Jahren ist Walser+Co. AG in Wald AR beheimatet und stolz auf sei-

ne appenzellischen Wurzeln. Der wirtschaftlichen Herausforderung wird man sich auch in Zukunft mit Investitionen neuer Fertigungstechnologien und innovativer Produktentwicklungen für die Kunden stellen. Denn Walser+Co. AG ist überzeugt, dass sich heute und in Zukunft immer Qualität zu wettbewerbsfähigen Preisen durchsetzen wird.

Mit Innovationskraft, Ideenreichtum, Fachwissen und Erfahrung bleibt Walser+Co. AG ein wettbewerbsfähiges Unternehmen, welches in seinem Marktsegment den Kunden die fertigungstechnisch optimalsten und wirtschaftlich vorteilhaftesten Produkte anbietet. (pd)

WALSER+CO. AG

Dorf 24

9044 Wald AR

Telefon 071 878 78 78

info@walser-ag.ch

www.walser-ag.ch

Das Ostschweizer Original

Die Egeli Immobilien AG kennt die Bedürfnisse ihrer Kunden, von denen viele im KMU-Umfeld tätig sind



Bild: pd

Ein KMU für KMU – die Egeli Immobilien AG in St. Gallen.

sourcen umzugehen. Entsprechend weitsichtig werde mit den Liegenschaften im Portfolio umgegangen. Die individuell auf die Klientel zugeschnittene Betreuung liegt der Ostschweizer Unternehmerin am Herzen: «Wir hören nicht nur zu, sondern ganz genau hin. Aus diesem Grund hat jeder

Eigentümer seinen ganz persönlichen Ansprechpartner bei uns.»

Immobilienbewirtschaftungen gibt es wie Sand am Meer. Was macht die Egeli Immobilien AG anders als andere und was darf der Auftraggebende hier erwarten? «Der Mehrwert für unsere Kundschaft ist unser gebündelter Fo-

kus auf die Ostschweiz sowie das jahrzehntelange Expertenwissen im Immobilienbereich. Wir kennen den Markt und stehen für kurze Entscheidungswege, denn unser oberstes Ziel ist die Entlastung unserer Kundschaft, so dass sie sich ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren kann. Eine verlässliche und langjährige Kundenbeziehung ist uns wichtiger als kurzfristige Ergebnisse. Als Unternehmerfamilie in dritter Generation wissen wir um die Wünsche und Bedürfnisse im Zusammenhang mit Liegenschaften, so dass wir auch beratend einen Mehrwert bieten können und Detailfragen kompetent klären», fügt Egeli hinzu. (pd)

EGELI Immobilien AG

Teufener Strasse 36

9000 St. Gallen

Telefon 071 221 11 77

info@egeli-immobilien.ch

www.egeli-immobilien.ch

Walser+Co. AG, bekannt für technologisch optimale Lösungen in rostfreiem Stahl, überzeugt immer wieder mit Produktentwicklungen, die ab dem ersten Konstruktionsschritt auf wirtschaftliche und qualitativ hochstehende Fertigung ausgelegt sind. Von der Idee bis zur kompletten Montage des Produkts deckt Walser+Co. AG die ganze Dienstleistungskette ab.

Bereits im Design- und Entwicklungsprozess bringen die Spezialisten von Walser+Co. AG eigene Ideen ein. So werden bei den Kunden die Beschaffungskosten gesenkt und fertigungstechnisch optimale Produkte erzeugt. Kunden aus der Bahntechnik, der Halbleiterindustrie, der Vakuumtechnologie, der Medizintechnik, der Labortechnik und aus dem klassischen Maschinen- und Apparatebau setzen die Lösungen von Walser+Co. AG ein.

Dank massiven Investitionen in Technologie und Manpower ist ein umfangreiches Fertigungsengineering

Als traditionsreiche, inhabergeführte Immobilienfirma ist die Egeli Immobilien AG seit rund 60 Jahren in der Ostschweiz verankert. Mit ihrem Ursprung im Treuhandbereich der Egeli Gruppe entwickelte sie sich zusätzlich zu einem kompetenten Unternehmen in der Immobilienbewirtschaftung und -vermarktung. Viele ihrer Kunden sind selbst im KMU-Umfeld tätig.

Was die Kundinnen und Kunden der Egeli Immobilien AG besonders schätzen, ist «die ganz persönliche Betreuung», wie die geschäftsführende Inhaberin Francine Egeli betont. «Wir kennen die Bedürfnisse von Liegenschaftseigentümerinnen und -eigentümern, die selbst ein KMU führen, sehr genau. Häufig möchten sie nur noch für die wichtigen Entscheide beigezogen werden und die gesamte restliche Bewirtschaftung uns überlassen», berichtet die Inhaberin.

Für die Egeli Immobilien AG sei es besonders wichtig, sorgsam mit Res-



Immer da, wo Zahlen sind.

Reden Sie mit uns über Ihr KMU.

RAIFFEISEN

Wir machen den Weg frei