

SCHWEIZER KMU-TAG ST. GALLEN

25. OKTOBER 2013



Patronatskomitee

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

Veranstalter

Der Schweizer KMU-Tag 2013 wird 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 sind zu finden 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:

– 2014: 24. Oktober

– 2015: 23. Oktober

– 2016: 28. Oktober

Impressum

Redaktion: Rabea Huber, Sandra Metzger, Andreas Ditaranto

Redaktionelle Mitarbeit: alea iacta ag

Layout: Sina Item

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, Wiler Zeitung –
Der Volksfreund, Der Rheintaler, Toggen-
burger Tagblatt

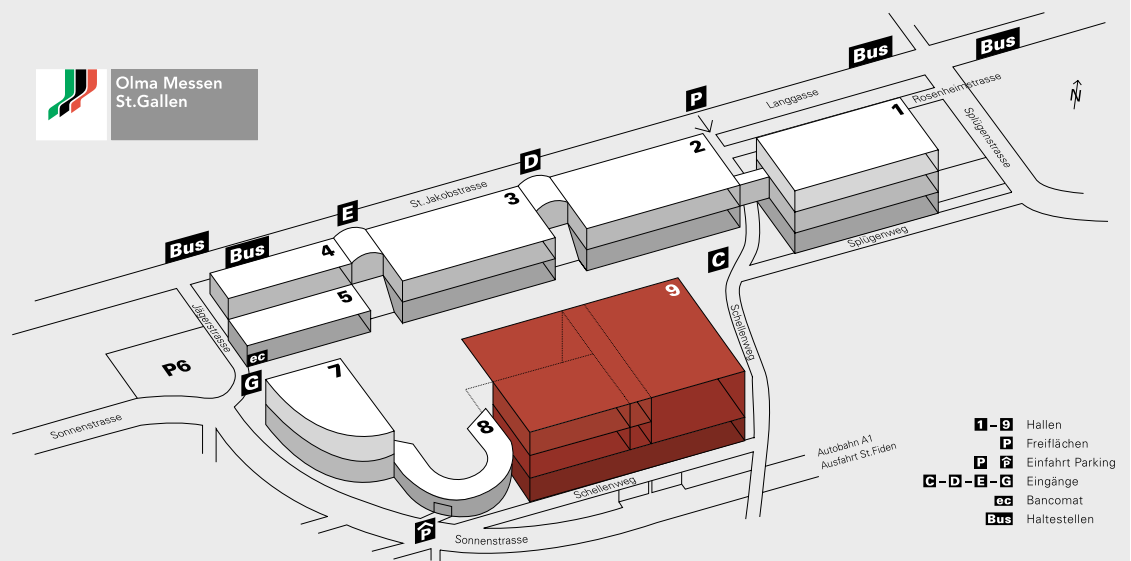
Inserate: Publicitas AG,
Fürstenlandstrasse 122, 9001 St. Gallen,
Telefon 071 221 00 21

Leiterin Verkauf Beilagen: Gabriela Kuster

Programm vom 25. Oktober 2013

9.00–9.45	Workshops der Sponsoren
9.15	GV Förderungsgesellschaft KMU-HSG
9.45	Begrüßungskaffee für alle
10.10–10.30	Eröffnung der Tagung <i>Urs Fueglistaller</i>
10.35–11.00	Innovation – Erfolgsprinzipien für KMU <i>Oliver Gassmann</i>
11.05–11.30	Auch Ideen wachsen am Widerstand <i>Werner Kieser</i>
11.35–11.55	Diskussion mit Moderation
12.00–13.15	Mittagessen
13.20–13.45	Vom Bauschlosser zum Unternehmer <i>Hans «Hausi» Leutenegger</i>
13.50–14.15	Macht – Geschichten von Erfolg und Scheitern <i>Katja Kraus</i>
14.20–14.40	Diskussion mit Moderation
14.45–15.10	Pause
15.15–15.40	Unternehmensführung in einer Zeit ohne Oben und Unten <i>Oliver Reichenstein</i>
15.45–16.20	Warum manche lebenslang Chancen suchen – und andere sie täglich nutzen <i>Hermann Scherer</i>
16.25–16.45	Diskussion mit Moderation
16.50–16.55	Tagungsabschluss <i>Urs Fueglistaller</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.

96 Prozent aller Schweizer Klein- und Mittelunternehmen haben noch Potenzial

Welches Land wurde bei der letzten Fussball-WM 2010 jetzt schon wieder Weltmeister? Wenn Sie wie ich kein wirklicher Fussballnarr sind, werden Sie jetzt wohl auch zweimal studieren müssen und kommen dann hoffentlich doch noch auf das richtige Resultat – ich musste selbst rasch nachschauen: Weltmeister wurde Spanien, ich gratuliere allen, die es noch wussten, und doppelt gratuliere ich all jenen, die noch wissen, wer Zweiter wurde!

Dass man so wichtige Sachen vergessen kann, erstaunt mich immer wieder, denn damals am Abend des WM-Finals wusste es die ganze Welt. Auf was ich aber hinaus will: In der KMU-Welt ist es ähnlich wie beim Sport, alle schauen nur immer auf die wenigen Sieger, und selbst diese können nach einer gewissen Zeit wieder vergessen gehen. Die ganze Welt bestaunt dieser Tage die Computerfirma Apple, wie sie aus einer Garage entstand und innert weniger Jahre zur teuersten Marke der Welt wurde. In so einem Fall spricht man dann gerne von «Potenzial», das hier offenbar ausgenutzt wurde, und das ist ja tatsächlich auch so.

Nicht alle KMU wollen gross werden

Das Thema für den KMU-Tag 2013 heisst, Sie konnten es bereits auf dem Titelblatt lesen, «KMU und ihr Potenzial – wie Kleine auch ganz Grosses erreichen können». Und man könnte nun vermuten, dass wir als Veranstalter mit dem Titel meinen, dass jedes kleine oder mittlere Unternehmen – ein paar Tricks und Kniffe vorausgesetzt – ebenfalls zu einem Fall «Apple II» werden, aber es geht uns um vordergründig viel weniger, hintergründig aber um viel mehr.

Vordergründig ist uns klar, dass erstens nicht alle zum Fall «Apple II» werden können, dafür haben die wenigsten KMU ein Potenzial, so schade das auch sein mag, da muss man am Boden bleiben. Zweitens wollen auch gar nicht alle KMU gross werden. Im Gegenteil, viele von ihnen haben ganz bewusst den Weg gewählt, bei einer überschaubaren Grösse zu bleiben, sei es im Wissen um ihren beschränkten Markt oder sei es darum, dass es der



Bild: Roger Sieber

Der elfte Schweizer KMU-Tag heisst rund 1000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus der ganzen Schweiz willkommen.

Unternehmerin oder dem Unternehmer einfach viel wohler ist, in einer bestimmten Grösse zu bleiben. Das Sprichwort «Schuster, bleib bei Deinen Leisten» ist in diesem Fall die positiv gemeinte Beschreibung für diesen Fall.

Wie die Zeit vor Feiertagen

Hintergründig versprechen wir uns vom Tagungstitel allerdings viel mehr, denn auch bei überschaubaren Grössenverhältnissen liegt noch so einiges drin. Ich verwende dafür beispielhaft immer gerne die Zeit kurz vor willkommenen Feiertagen: Was man in dieser Zeit alles erledigen kann, nur weil alle noch etwas fertig machen wollen oder müssen, ist erstaunlich, und diese Art von Situationen zeigt eben auch auf, welches Potenzial in

uns und in unseren Organisationen schlummert.

Verstehen Sie mich aber bitte nicht falsch: Mit dem Tagungsthema fordern wir nicht, dass es immer so hektisch wie vor den Feiertagen zu- und hergehen soll. Wir laden aber die Besucher unserer Tagung ein, sich einen Tag in aller Ruhe zu überlegen, wo in ihrem Unternehmen Potenzial liegen könnte, das sie leicht aufwecken könnten, und allen Freude bereitet, und ohne dass die Stimmung darunter leidet. Und in der Summe machen dann diese ausgenutzten Potenziale mitunter viel mehr aus als ein einzelner neuer zusätzlicher «Superstar».

KMU sind sich Potenzial bewusst

Dass sich die KMU dieses Potenzials durchaus bewusst sind, hat sich

übrigens in der nun schon traditionellen KMU-Umfrage anlässlich des KMU-Tags gezeigt: Nur vier Prozent aller befragten KMU gaben an, dass sie bei gleichbleibendem Input kein zusätzliches Potenzial vermuten, mit anderen Worten: 96 Prozent der Befragten sehen welches!

Nun freue ich mich auf einen wunderbaren KMU-Tag, wenn es wieder heisst: «Nirgendwo sind sich die Schweizer KMU näher».

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

KMU UND IHR POTENZIAL - WIE KLEINE AUCH GANZ GROSSES ERREICHEN KÖNNEN



Hermann Scherer



Oliver Reichenstein

 **kmu-tag.ch**
st.gallen



Werner Kieser



Oliver Gassmann



Katja Kraus



Roman Kilchsperger



Hans Leutenegger



Urs Fueglistaller

25 / OKTOBER 2013

**SCHWEIZER KMU-TAG
ST.GALLEN**

AUSVERKAUFT

Der nächste KMU-Tag findet
am 24. Oktober 2014 statt.
kmu-tag.ch

Patronat: Schweizerischer Gewerbeverband / economiesuisse /
IHK St.Gallen-Appenzell / Kantonaler Gewerbeverband St.Gallen

Veranstalter

Hauptsponsoren

Kommunikations-
partnerin

Medienpartner



RAIFFEISEN

helvetia

ABACUS
business software

OBT

swisscom

ST.GALLER
TAGBLATT





Bild: Roger Sieber

Die Schweizer KMU-Szene trifft sich am elften Schweizer KMU-Tag in St. Gallen zu spannenden Workshops, Referaten und Begegnungen.

KMU und ihr Potenzial – wie Kleine auch ganz Grosses erreichen können

Der Schweizer KMU-Tag widmet sich am 25. Oktober 2013 dem Thema «KMU und ihr Potenzial – wie Kleine auch ganz Grosses erreichen können». Auch für die elfte Auflage dieser bedeutenden Schweizer Wirtschaftstagung werden über 1000 Teilnehmende aus der ganzen Schweiz erwartet. Roman Kilchsperger, bekannter SRF-Moderator, führt durch das abwechslungsreiche Programm.

Von Innovationen bis zur Machtfrage

Im Fokus der Veranstaltung stehen wie immer aktuelle Herausforderungen für die Klein- und Mittelunternehmen (KMU). Kompetente Referentinnen und Referenten gehen der Frage nach, wie kleine Unternehmen auch ganz grosse und nachhaltige Erfolge erreichen können. Oliver Gassmann, HSG-Professor für Innovation, spricht über «Erfolgsprinzipien für KMU», Werner Kieser, Kraft-«Guru» und Un-

ternehmer, gibt sich überzeugt von einer in der Fitness erprobten Weisheit: «Auch Ideen wachsen am Widerstand». Hans «Hausi» Leutenegger, Promi und Firmengründer, erzählt seine eigene Geschichte unter dem Titel «Vom Bauschlosser zum Unternehmer», während sich die ehemalige Spitzenspielerin und Sportmanagerin Katja Kraus dem Thema «Macht – Geschichten von Erfolg und Scheitern» widmet. Internetunternehmer Oliver Reichenstein äussert sich zu «Unternehmensführung in einer Zeit ohne Oben und Unten», und Erfolgsautor und Berater Hermann Scherer analysiert unter dem Motto «Warum manche lebenslang Chancen suchen – und andere sie täglich nutzen».

KMU-Tag als «KMU-Landsgemeinde»

Am Schweizer KMU-Tag finden Unternehmerinnen und Unternehmer und Führungskräfte aus KMU eine Platt-

form zum Austausch mit Kolleginnen und Kollegen. Die Tagung gehört zu den bekanntesten und gefragtesten Treffen dieser Art in der Schweiz und sagt von sich «Nirgendwo 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 Kanto-

nale Gewerbeverband St. Gallen. Unterstützt wird der Anlass durch langjährige Hauptsponsoren, denen KMU-Anliegen sehr wichtig sind: Helvetia, Raiffeisen, OBТ, Abacus und Swisscom. Angeboten und durchgeführt wird der bereits ausgebuchte Anlass in einer bewährten Co-Organisation vom Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen (KMU-HSG) und von der Agentur alea iacta ag. (pd)

Schweizer KMU-Tag

Thema:	KMU und ihr Potenzial – wie Kleine auch ganz Grosses erreichen können
Datum:	Freitag, 25. Oktober 2013, 10 bis 17 Uhr (Workshops ab 9 Uhr)
Ort:	Olma-Halle 9, St. Gallen
Referate:	Oliver Gassmann, Werner Kieser, Hans «Hausi» Leutenegger, Katja Kraus, Oliver Reichenstein, Hermann Scherer, Urs Fueglistaller und Roman Kilchsperger (Moderation)

Für KMU: telefonieren und surfen zum Fixtarif.

KMU Office: ab 95.–/Mt.

Mit einem KMU Office-Paket telefonieren Sie gratis vom Festnetz in alle Schweizer Fest- und Mobilnetze und surfen mit schnellem Internet. Lassen Sie sich im Swisscom Shop in Ihrer Nähe beraten oder bestellen Sie KMU Office jetzt online auf swisscom.ch/kmu-office

Sparen Sie bis 447.–*



* Bei Abschluss eines neuen Breitbandanschlusses mit KMU Office bis 30. November 2013 erhalten Sie die ersten 3 Grundgebühren geschenkt. KMU Office **** CHF 95.–/Mt. (Ersparnis CHF 285.–), KMU Office *** CHF 119.–/Mt. (Ersparnis CHF 357.–), KMU Office ** CHF 149.–/Mt. (Ersparnis CHF 447.–). Weitere Informationen: swisscom.ch/kmuoffice



swisscom

Die Referentinnen und Referenten



Urs Fueglistaller, Jahrgang 1961, hat 1987 sein Studium an der HSG abgeschlossen und trat anschliessend ins KMU-Institut ein. Er wurde (berufsbeleitend) 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



Hans «Hausi» Leutenegger, Jahrgang 1940, ist in Bichelsee TG geboren, wurde sportlich als Nationalturner und Viererbob-Olympiasieger in Sapporo 1972 bekannt. Bis 1985 war er nebenbei auch Schauspieler in 38 Filmproduktionen. Unternehmer wurde er 1965 mit einem eigenen Montagebetrieb, den er 1972 in die Hans Leutenegger AG umwandelte. Heute beschäftigt die Unternehmung als Personaldienstleister für Industrie, Chemie, Bau und Technik ca. 1000 Mitarbeitende und setzt 100 Mio. Franken um. Hans Leutenegger ist verheiratet und hat eine Tochter und einen Sohn.

www.hansleutenegger.ch



Oliver Gassmann, Jahrgang 1967, ist seit 2002 Professor für Innovationsmanagement an der Universität St.Gallen und Vorsitzender der Geschäftsleitung des Instituts für Technologiemanagement (ITEM-HSG), zudem ist er Gründer und Verwaltungsrat mehrerer Unternehmen. Er war im Jahr 2010 unter den Top 10 der meistzitierten Managementprofessoren und ist Autor zahlreicher Bücher, zuletzt etwa «33 Erfolgsprinzipien der Innovation». Oliver Gassmann ist verheiratet und Vater von drei Kindern.

www.item.unisg.ch



Werner Kieser, Jahrgang 1940, war ursprünglich Schreiner, kam vom Boxen zum Krafttraining und gründete 1967 ein erstes Kraftstudio in Zürich. Der «Fitnesspapst» verbreitete seine Idee im Franchisesystem, mit heute (wieder) sieben Betrieben in der Schweiz und 120 allein in Deutschland. Der VR-Präsident der Kieser Training AG studierte mit gut 60 noch Philosophie in englischer Sprache, bezeichnet sich selbst als «Individualanarchisten» und ist verheiratet mit der Ärztin Gabriela Kieser, der Mitentwicklerin der nach ihm benannten Methode.

www.kieser-training.ch



Roman Kilchsperger, Jahrgang 1970, ist in Zürich aufgewachsen. Nach der Handelsschule wurde er Radio- und später Fernsehmoderator. Er ist dem Schweizer Publikum bekannt durch seine Arbeiten für das Schweizer Fernsehen, unter anderem in den Sendungen «Deal or No Deal», «Music Star», «Donnschtig Jass», «Traders» und «Top Secret». Bei Radio Energy moderiert er nach wie vor «Mein Morgen». Roman Kilchsperger ist verheiratet und hat zwei Söhne.



Katja Kraus, Jahrgang 1970, war acht Jahre im Vorstand des Hamburger SV und damit die einzige Frau im Management des deutschen Profifussballs auf Vorstandsebene. Zuvor war die studierte Germanistin und Politologin Pressesprecherin bei Eintracht Frankfurt. In ihrer aktiven Karriere als Torfrau wurde sie mit dem FSV Frankfurt von 1986 bis 1998 dreimal deutscher Meister und viermal Pokalsieger. Sie bestritt sieben Länderspiele und nahm an den Olympischen Spielen 1996 teil. Die Autorin des Buches «Macht – Geschichten von Erfolg und Scheitern» ist selbständige Unternehmerin und lebt in Hamburg.



Hermann Scherer, Jahrgang 1964, ist in Oberbayern aufgewachsen und hat nach einer Lehre als Einzelhandelskaufmann Betriebswirtschaft studiert und anschliessend mehrere Unternehmen (mit-)aufgebaut. Parallel dazu profilierte er sich als Ausbilder und Redner, wurde Autor von Bestsellern, zum Beispiel «Jenseits vom Mittelmass», Berater namhafter Unternehmen und Lehrbeauftragter an verschiedenen europäischen Universitäten. Hermann Scherer hat ein Kind und lebt mit seiner Familie in Zürich.

www.hermannscherer.de



Oliver Reichenstein, Jahrgang 1971, stammt aus Basel, hat in Paris und Basel studiert und in Philosophie abgeschlossen. Nach mehreren Stationen als Informationsarchitekt bei Internetunternehmen hat sich Oliver Reichenstein 2005 in Japan selbständig gemacht. Sein Unternehmen «Information Architects» wurde unter anderem bekannt für den Internetauftritt der deutschen «Zeit» oder durch die iPad- und Mac-App «iA Writer». Heute pendelt Reichenstein zwischen Zürich und Tokio. Reichenstein ist verheiratet, hat einen Sohn und eine Tochter.

www.ia.net

Fit für die KMU-Nachfolge

Aus Anlass des 11. Schweizer KMU-Tages haben dessen Organisatoren – Urs Fueglistaller, Roger Tinner und Walter Weber – gemeinsam mit dem Nachfolgeexperten des KMU-HSG, Frank Halter, ein Buch zum Thema «Fit für die KMU-Nachfolge» geschrieben. Es beantwortet siebenmal drei Fragen zur erfolgreichen Nachfolge in Klein- und Mittelunternehmen (KMU).

Wege zur Nachfolgelösung

In kleinen Häppchen begleitet das Buch Unternehmer durch den Prozess der Nachfolgelösung. Urs Fueglistaller, Professor am Institut für Klein- und Mittelunternehmern an der Universität St. Gallen, erklärt: «Das Buch stellt Fragen, die die Unternehmerpersönlichkeiten herausfordern und ihnen helfen, den Weg zur gegliückten Nachfolgelösung zu finden.» So haben sich die Leser kritische Fragen zu stellen wie: «Warum will ich meine Nachfolge regeln, was sind meine Motive, das Unternehmen zu erhalten?» oder «Könnte ich meine Kunden auch anderen Unternehmen übergeben?» 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 beim Buch zum KMU-Alltag im Vorjahr – mit einer Alltagssicht an das Thema KMU-Nachfolge herangegangen und wollen Erfahrungen weitergeben, die wir in der Praxis gemacht haben.»

Keine fertigen Rezepte

Das Buch vermittelt keine fertigen Rezepte, die eine erfolgreiche Nachfolgeregelung garantieren. Aber es «fasst zusammen und kommentiert und wertet, was bestehende Fachliteratur zu diesem Thema schon sagt», so Frank Halter, ebenfalls Co-Autor und Spezialist für Nachfolgefragen am KMU-Institut. «Fit für die KMU-Nachfolge» nimmt den Unternehmerinnen und Unternehmern die Entscheide nicht ab, sondern bestärkt sie, ihre Rolle im Nachfolgeprozess wahrzunehmen und das Thema selbstbewusst und frühzeitig anzugehen. Das Buch «Fit für die KMU-Nachfolge. 7x3 Fragen und Antworten zur erfolgreichen Nachfolge 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 um den Nachfolgeprozess.

Anzeige



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**
business software

www.abacus.ch/links/mobile

«Wir müssen Augen und Ohren offen halten»

Dieses Jahr war der KMU-Tag noch früher ausverkauft als im Vorjahr.

Kommt er langsam an seine Grenzen?

Urs Fueglistaller: Grenzen? «Der nächste Horizont ist die kurzfristige Grenze» – da halte ich mich an das Zitat eines langjährigen Gefährten und Unternehmers. Wenn ich an die Platzverhältnisse denke, dann ja, hier gibt's gewollte Grenzen: Klar könnten wir noch mehr Raum schaffen und die Halleinteilung der Olma-Halle anpassen, aber irgendwann würde uns das dann zu gross – nicht von der Technik her, aber im Hinblick auf die Veranstaltung an sich, im Hinblick auf unsere treuen Freunde des KMU-Tages.

Auf welchen Referenten sind Sie dieses Jahr besonders gespannt?

Fueglistaller: Soll ich das schon verraten? Also gut. Auf alle, samt Moderator! Und besonders gespannt bin ich auf den Hans «Hausi» Leutenegger. Ihn sieht man in den Medien ja primär als Promi und Lebemann, als eine Art Paradiesvogel. Wir haben ihn allerdings nicht deswegen – oder ganz sicher nicht alleine deswegen – eingeladen. Es ist ja bekannt, dass sich der Leutenegger wirklich von klein auf ein kleineres Imperium zusammengebaut hat, quasi eine Tellerwäscherkarriere erlebt hat, wie sie im Buch steht. Und diese Lebenslaufbahn interessiert mich, und ich hoffe unsere Besucher auch. Dass vermutlich der eine oder andere Spruch fallen wird, ist dann nur noch ein angenehmer Nebeneffekt.

Unter den diesjährigen Referenten hat es einige Nichtakademiker. Darf die HSG als Veranstalter das überhaupt?

Fueglistaller: Es ist tatsächlich so, dass im regulären Lehrbetrieb an der HSG in aller Regel nur Dozenten mit Dokortitel lehren können. Allerdings gibt es auch dort Ausnahmen, zum Beispiel wenn wir Gastreferenten an die HSG einladen. Bei Veranstaltungen wie dem KMU-Tag hingegen gibt es keine solchen Regeln. Die HSG weiss nur zu gut, dass es auch ausserhalb des Universitätsbetriebs viele



Bild: Urs Bucher

Ihm gehen die Ideen für den KMU-Tag nicht aus: Urs Fueglistaller.

schlaue Leute gibt, von denen man etwas lernen kann. Kommt hinzu, dass meine mitorganisierenden Kollegen mich sogar manchmal etwas bremsen müssen, wenn ich «schon wieder» einen Professor oder eine Professorin als Referenten vorschlage. Richtig ist ein guter Mix.

Wie wählen Sie die Moderatoren aus?

Fueglistaller: Da brauchen wir einfach Profis. Am Anfang des KMU-Tags hatten wir mal die Idee, dass jemand von unserem Institut das machen könnte. Im nachhinein war es 100 Prozent richtig, Profis einzusetzen, und die kommen nun mal hauptsächlich aus der Fernsehbranche. Wir schauen also wie alle anderen Leute auch Fernsehsendungen an, einfach ab und zu mit der Frage im Hinterkopf, ob sich die eine oder der andere auch als

Moderator oder Moderatorin für den KMU-Tag eignen würde.

Das Konzept des Schweizer KMU-Tags scheint zu gefallen. Was macht denn diese Tagung so attraktiv?

Fueglistaller: So ganz genau wissen wir das auch nicht, vermutlich ist es einfach unsere simple Herangehensweise an den Tag. Ich erzähle das immer wieder gerne: Wir wollten einfach eine Tagung machen, an die wir von uns selbst aus auch gerne hingehen würden. Das fängt mit den recht trivialen Sachen an, zum Beispiel, dass die Tagung nicht um sieben Uhr morgens beginnt und Leute von weit her ganz früh aufstehen müssen, um rechtzeitig zu erscheinen, oder dass es auf dem Olma-Gelände genügend Parkplätze hat oder dass man etwas Gescheites zum Essen und Trinken kriegt.

Gehen Ihnen nicht bald Ideen und gute Referentinnen und Referenten aus?

Fueglistaller: Ideen ausgehen? (Lacht.) Niemals! Gute Referenten? Hmm, bis jetzt hatten wir noch keinen einzigen Referenten, der in den ersten elf Jahren mehr als einmal bei uns aufgetreten ist. Tatsächlich aber ist der Bestand nicht unendlich, und wir müssen deshalb immer Augen und Ohren offen halten. Besonders dünn gesät sind in diesem Geschäft übrigens die Frauen, viele wollen nicht vor so grossem Publikum auftreten. Wenn ich aber vorher gesagt habe, dass wir noch nie einen Referenten zweimal gebucht haben, kommen mir schon ein paar Persönlichkeiten in den Sinn, die ich gerne wieder einmal sehen würde.

Nach dem Buch «Fit für den KMU-Alltag» bekommen die Teilnehmenden einen «Nachfolge»-Band, der sich mit «Fit für die KMU-Nachfolge» beschäftigt. Wollen Sie die Gäste zum Aufhören motivieren?

Fueglistaller: Sagen wir es mal so (Schmunzelt.): Wir wünschen allen KMU, dass sie bei der Nachfolge nicht in die gleiche Lage kommen wie im Moment Italien. Im Buch selber geben wir aber bewusst kein ganz bestimmtes Alter an, in dem die Nachfolge geregelt sein muss. Wichtiger ist uns, dass das Thema ernstgenommen wird. Die Praxis zeigt, dass jeder einzelne Nachfolgefall seine ganz besonderen Eigenheiten hat.

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)

«Das Thema Nachfolgeregelung ist ein Massenphänomen»

Experten-Tips für Unternehmer, die das Ruder der nächsten Generation überlassen wollen

KMU sind bei der Nachfolge auf fachliche Beratung angewiesen, deshalb initiiert Raiffeisen Angebote und kooperiert in Netzwerken. Im Raiffeisen-Netzwerk ist Frank Halter der führende Nachfolgeregelungs-Experte. Er ist Mitgründer und Geschäftsleitungsmitglied des «Center for Family Business» der Universität St. Gallen (CFB-HSG). Das Kompetenzzentrum realisiert Projekte zur Nachfolge in Firmen (cfb.unisg.ch/wb). Zu diesem Thema publiziert Halter regelmässig auf «panorama-magazin.ch», dem Raiffeisen-Blog. Den Zugang zum Online-Nachfolgecheck erhalten interessierte Unternehmerinnen und Unternehmer von ihrem Raiffeisen-Kundenbetreuer.

Frank Halter, warum ist die Nachfolgeregelung für die Schweizer Wirtschaft ein wichtiges Thema?

Frank Halter: Es handelt sich um ein Massenphänomen – rund ein Fünftel al-

ler KMU steht innerhalb der kommenden fünf Jahre vor dieser Frage – und zudem stellt die Übergabe am Schluss einer Unternehmerkarriere die bedeutendste strategische Lebensaufgabe dar.

Welche Tips haben Sie für Unternehmerinnen und Unternehmer, die ihre Firma in jüngere Hände übergeben wollen?

Wer spät mit den Planungen beginnt, verpasst oft den richtigen Verkaufszeitpunkt. Man sollte deshalb möglichst früh eine Strategie erarbeiten und diese umsetzen. Es empfiehlt sich, dabei Szenarien beziehungsweise Varianten in Betracht zu ziehen, statt sich auf eine einzige spezifische Lösung zu versteifen.

Was macht eine Firmenübergabe so komplex?

Vieles, was gegeben schien, wird hinterfragt. Zudem sind es genau betrachtet gar drei Nachfolgethemen: das Ei-



Bild: pd

Der Experte Frank Halter gibt Tips.

genium, die Führung und das Vermögen – Letzteres im Fall der Familienlösung. Hinzu kommt, dass nebst der Familie auch Mitarbeiter, Investoren, Lieferanten, Kunden und oft noch weitere Personkreise einbezogen werden sollen.

Wie gross ist der Zeitaufwand?

Er wird in jedem Fall massiv unterschätzt. Bedenken Sie, dass nur fitte Firmen an Dritte verkauft werden können.

Fit sein bedeutet auch, einem potenziellen Interessenten eine saubere Übersicht vorlegen zu können. Finanzabschlüsse, Kundenstruktur, die wichtigen Verträge. Bereits das Zusammenstellen der Unterlagen ist Knochenarbeit.

Sie gehören nicht zu jenen Experten, die das Ende eines Unternehmens als ultimativen Schrecken verstehen.

Selbstverständlich wünsche ich mir jedoch bei jedem erfolgreichen oder zumindest soliden Unternehmen, dass es dank einer guten Nachfolgeregelung weiterbesteht. Die Realität ist aber auch, dass es vor allem bei Kleinstfirmen oft keine Übertragung und keinen Verkauf gibt. Das ist völlig normal. Wichtig ist hier, dass dies auch frühzeitig erkannt wird und eine geordnete Liquidation als Option betrachtet wird. (pd)

www.raiffeisen.ch

Anzeige

Treuhand
Wirtschaftsprüfung
Gemeindeberatung
Unternehmensberatung
Steuer- und Rechtsberatung
Informatik – Gesamtlösungen

OBT

Kleine Beratung garantiert mit grosser Wirkung



Sie wollen sich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren? Wir unterstützen Sie dabei Ihr Geschäftspotenzial zu erkennen und daraus Optimierungen umzusetzen. Egal ob Ihr Unternehmen **klein, mittel oder gross** ist – wir beraten Sie garantiert individuell und mit Leidenschaft.

Fragen Sie unsere Experten in Ihrer Region – Sie werden begeistert sein.

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

www.obt.ch

Herausforderung und Spannungsfeld zugleich

Das KMU-Institut der Uni 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)

werden in kompakter Form alle wesentlichen Themenfelder rund um effizientes KMU-Management aufgearbeitet.

Im Bereich der Mitarbeiterführung bietet das KMU-HSG zwei Programme an. Angehende 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 Schweizer 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 unter www.kmu.unisg.ch/wb abrufbar. (pd)

KMU-HSG

Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen der Uni St. Gallen
Dufourstrasse 40a, 9000 St. Gallen

Telefon 071 224 71 00

kmu-hsg@unisg.ch

www.kmu.unisg.ch/wb

Elektrotechnik aus einer Hand

Das Familienunternehmen Huber+Monsch steht für zielgerichtete Lösungen

Dank optimaler Infrastruktur und leistungsfähigem Team ist Huber+Monsch das führende Familienunternehmen der Elektrotechnik-Branche in der Ostschweiz. Den Kunden werden umfassende Leistungen aus einer Hand geboten. Darunter versteht sich ein Höchstmass an Leistungsbereitschaft in sämtlichen Belangen rund um Starkstrom, Automation, Telematik und Informatik sowie die gründliche und unablässige Auseinandersetzung mit Entwicklungen und neuesten Techniken. Mehr denn je sind Weitsicht und fachliche Kompetenz von Bedeutung für zielgerichtete Lösungen, wie sie das Unternehmen seit 1947 erbringt.

Ein Knopfdruck und das Licht geht an. Ein Fingertipp auf Play und Bob Dylan singt von besseren Zeiten – Strom macht's möglich und liefert rund um die Uhr Licht, Kraft und Wärme – in aller Selbstverständlichkeit. Ein Leben ohne Strom? Undenkbar. Huber+Monsch lässt Strom und Daten



Bild: pd

Den Kunden werden umfassende Leistungen aus einer Hand geboten.

fließen: Von der Installation einfacher Beleuchtungskörper und Steckdosen, universellen Kommunikationsverkabelungen, Energie- und Steuerungsverteilungen, KNX-Steuerungen, in Licht-

wellenleitertechnik bis zum Bereich Telekommunikation und Informatik.

Mit Niederlassungen in St. Gallen, Gossau und Rorschach ist Huber+Monsch regional verwurzelt. Der Vor-

teil liegt auf der Hand: Kürzere Anfahrtswege, schnellerer Einsatz, mehr Flexibilität – Vorzüge, die sich auch auf der Kostenseite positiv bemerkbar machen.

Auf die Mitarbeitenden ist das Unternehmen stolz. Viele von ihnen setzen sich seit vielen Jahren für Huber+Monsch ein und tragen entscheidend zum guten Ruf des Unternehmens bei. Bei Huber+Monsch glaubt man an die Zukunft und investiert in sie: Mit zahlreichen Lernenden in den Berufen Elektroinstallateur, Montageelektriker, Telematiker, Automatiker und Automatikmonteur ist das Unternehmen ein bedeutender und führender Ausbildungsbetrieb. (pd)

Huber+Monsch AG

Walenbühlstrasse 11

9013 St. Gallen

Telefon 071 274 88 77

office-sg@hubermensch.ch

www.hubermensch.ch



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

Sind Kleinst- unternehmer die besten Aussenhändler?



PostFinance

Besser begleitet.



Elektrotechnik aus einer Hand

STARKSTROM
AUTOMATION
TELEMATIK
INFORMATIK

SOLARANLAGEN
ELEKTROPLANUNG
GEBÄUDESTEUERUNGEN/KNX
GLASFASERNETZ/FTTH

Huber+Monsch

Starkstrom | Automation | Telematik | Informatik

9013 St.Gallen, Waldbüchelstrasse 11, Postfach, T 071 274 88 77, F 071 274 88 66
9201 Gossau, Wilenstrasse 35, Postfach, T 071 385 77 66, F 071 385 77 66
9400 Rorschach, Postplatzstrasse 11, T 071 944 50 10, F 071 944 50 11

office-ag@hubermensch.ch
office-go@hubermensch.ch
office-ro@hubermensch.ch
www.hubermensch.ch

Neues Portal hilft beim Schritt ins Ausland

Mit einer neuen Webseite begleitet PostFinance kleine und mittlere Unternehmen noch besser

Egal, ob die Unternehmen im Export tätig sind oder erst noch ihre Wachstumschancen im Ausland nutzen wollen – das neue Portal von PostFinance «aussehandel.postfinance.ch» kann von grossem Nutzen sein. Wo das Potenzial im Aussenhandel liegt und welche Erfolgsfaktoren eine Rolle spielen, das zeigt die neue Swiss International Entrepreneurship Survey der Hochschule für Wirtschaft Freiburg. PostFinance hat die Studie substantiell unterstützt und parallel dazu das Portal «aussehandel.postfinance.ch» lanciert. Auf der Webseite können Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer von KMU unter anderem die Resultate der Erhebung beziehen.

Doch wozu ein ganzes Portal für die Präsentation einer Studie? «Nur die Studie zum Download anzubieten war uns zu wenig. Wir wollen unsere Kunden besser begleiten und dazu gehört auch, dass wir die Ergebnisse in einen Bezug stellen und den KMU mit Tipps

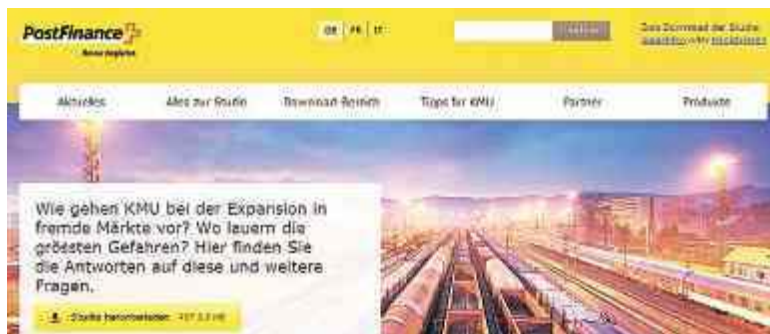


Bild: pd

Hilfreich: Das neue PostFinance-Portal «aussehandel.postfinance.ch».

zur Seite stehen», erklärt Nicole Walker, Leiterin Marketing Geschäftskunden bei PostFinance. Alle Informationen, Hilfsmittel und Erhebungen stehen kostenlos zur Verfügung. Einzige Voraussetzung ist die vorgängige Registrierung. Aus einem einfachen Grund: «Für uns ist es nützlich zu wissen, welche Unternehmen aus welchen Bereichen sich für den Inhalt auf aussehandel.postfinance.ch interessieren», sagt Walker. Dies helfe dabei,

die Plattform weiter zu verbessern und den Bedürfnissen der Besucherinnen und Besucher anzupassen.

Das Portal ist deshalb nicht nur für Firmen von Relevanz, die bereits im Aussenhandel tätig sind oder an der Studie teilgenommen haben. «Es bietet auch solchen Firmen einen Mehrwert, die den Schritt ins Ausland noch nicht gewagt haben und zum Beispiel ihre entsprechende Fitness überprüfen möchten», erklärt Walker. Unterneh-

merinnen und Unternehmer können ihre persönlichen Erkenntnisse und jene der Swiss International Entrepreneurship Survey vergleichen und erfahren, wie andere KMU vorgehen. Primär gehe es auf aussehandel.postfinance.ch darum, zusätzliche Möglichkeiten im Aussenhandel aufzuzeigen und darzulegen, wie diese genutzt werden können. Beispielsweise im E-Commerce oder der Kundenansprache via Direktmarketing. Gerade in diesen Bereichen hätten viele KMU in der Schweiz noch beträchtliches Potenzial. «Darüber hinaus gibt es auf der Plattform laufend weiterführende Publikationen», verspricht Walker. Unter der Rubrik «Tipps für KMU» bietet das Portal zusätzlich konkrete und einfach umsetzbare Hilfestellungen. (pd)

PostFinance
www.postfinance.ch
 Neue Aussenhandels-Website:
aussehandel.postfinance.ch

Experten in Sachen Schule

Von der Mittelstufe bis zur Berufsausbildung – die Ortega Schule bietet Unterstützung

Die Ortega Schule ist eine staatlich bewilligte Privatschule und mit ihrer zentralen Lage (nur drei Gehminuten vom St. Galler Hauptbahnhof entfernt) auch für Schüler aus der Region sehr gut erreichbar. Seit 50 Jahren vertrauen Eltern auf das enorme Hintergrundwissen und die riesige Erfahrung der Ortega-Schule. Für beinahe alle schulischen Fragestellungen und persönlichen Anliegen werden individuelle Lösungen gesucht und angeboten.

Das umfangreiche Schulungsangebot mit Einzel- und Gruppenunterricht sowie Beratungen und Abklärungen geht von der Mittelstufe über das Sekundarschul-Vorbereitungsjahr und die integrierte Oberstufe bis zur KV-Berufsausbildung. Nicht zu vergessen das 10. Schuljahr, ein Powerjahr mit Vertiefungsrichtungen «weiterführende Schule» oder «anspruchsvolle Berufslehre».

Die Abteilung «Individuelle Schulung und Beratung» bietet internen und externen Lernenden professionel-



Bild: pd

Die Prüfungsstatistiken beweisen: Die Schülerinnen und Schüler der Ortega Schule haben Erfolg.

le Unterstützung. Dabei werden pädagogische und psychologische Ansätze kombiniert. Diese ganzheitliche Betrachtung des Lernens führt die Schüler zu neuen Lernerfolgen.

Alle Angebote sind offen für Lernende und Ratsuchende jeden Alters und jeder Schulstufe. Lernen nach Mass ist hier möglich: Individuell zu-

sammengestellte Lernprogramme bereiten gezielt auf Schulübertritte oder weiterführende Ausbildungen vor. Gut ausgebildete Lehrpersonen motivieren mit Begeisterung, Humor und Wohlwollen zum Lernen. Und die Prüfungsstatistiken beweisen: die Schülerinnen und Schüler haben Erfolg. Ein Eintritt in alle Angebote ist nach sorgfältiger Ab-

klärung jederzeit möglich – zum Beispiel auch nach der Probezeit. (pd)

Ortega Schule
 Kesslerstrasse 1
 9001 St. Gallen
 Telefon 071 223 53 91
info@ortegaschule.ch
www.ortegaschule.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 



Strategie
Marketing
Controlling
Nachfolge
Coaching / Development
Vorsorge / Pensionskasse

HSP  **CONSULTING**

**Die persönliche
Unternehmensberatung**

HSP Consulting AG
Splügenstrasse 9, Postfach
CH-9008 St.Gallen / T +41 71 243 04 60
info@hsp-con.ch / www.hsp-con.ch



Universität St.Gallen

Weiterbildung für Unternehmer und
Führungskräfte aus KMU

Intensivstudium KMU

50 Seminartage in 10 Blockwochen – März 2014 bis August 2015
Bewerbungsschluss: 31. Januar 2014

St.Galler Management Seminar für KMU

20 Seminartage in 8 Blöcken – April bis November 2014

KMU Projektmanagement

3 Seminartage – Januar 2014

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



«Die Durchmischung der Klasse
sowie die gute Atmosphäre
ermöglichen einen wertvollen
Erfahrungsaustausch.»

Bernhard Bigler, Generalagent
Die Mobiliar, Spiez

Nächste Info-Abende:
21. Nov. 2013 in St.Gallen
30. Jan. 2014 in St.Gallen
Anmeldung online

www.kmu.unisg.ch/wb

KMU-HSG.CH

Digitaler Schub für Unternehmer

Cloud Computing, Tablets & Co. vereinfachen den Alltag von KMU

Ob Anwaltsbüro, Schreinerei oder Confiserie: Die Informations- und Kommunikationstechnologie hält in Schweizer KMU sämtlicher Branchen rasend schnell Einzug. Ob für das externe Marketing oder die interne Zusammenarbeit: Wer das Potenzial der Technologie erkennt und die Werkzeuge gezielt einsetzt, arbeitet effizienter und hat mehr Zeit für seine Kunden.

Digitale Gesellschaft, digitale Wirtschaft: Der technische Wandel und die veränderte Mediennutzung sind längst auch für KMU relevante Treiber geworden. Rund 3,6 Millionen Menschen sind in der Schweiz mittlerweile Smartphone-Besitzerinnen und -Besitzer. Und immer mehr Arbeitnehmende wählen ihren Arbeitgeber danach aus, ob sie auch von zu Hause oder unterwegs arbeiten können. Unternehmer müssen sich diesen neuen Herausforderungen stellen. Es gilt, die Verkaufskanäle anzupassen, das



Bild: pd/Swisscom

Die neuen Werkzeuge erleichtern die Zusammenarbeit.

Marketing online-tauglich zu machen oder die Arbeitsplätze der Mitarbeitenden mobil zu gestalten.

Die Unternehmen verändern sich aber nicht nur für ihre Kunden und Mit-

arbeitenden, sondern ziehen aus der Informations- und Kommunikationstechnologie auch für sich selber einen Nutzen. Denn richtig eingesetzt, bieten die neuen Werkzeuge wie Cloud-

Computing, Tablets oder schnelle Internetverbindungen viel Vereinfachungspotenzial für den Geschäftsalltag. Heute können Daten gespeichert werden, ohne dass eigene Server betrieben werden müssen oder Newsletter mit einfachen Tools selber erstellt werden. Das spart Kosten und Zeit.

Wie gross der Nutzen der Technologie tatsächlich ist und wie das im Alltag eines klassischen Schweizer KMU konkret aussehen kann, zeigt Swisscom aktuell am Beispiel der Confiserie Züger in Murten. Spezialisten von Swisscom, die sogenannten «Swisscom Business Booster», haben die bestehende Infrastruktur der Konditorei ausführlich analysiert und gemeinsam mit Confiseur Philipp Züger nach der perfekten Infrastruktur gesucht. Unter www.swisscom.ch/booster erfährt man die ganze Erfolgsgeschichte ab dem 31. Oktober. (pd)

www.swisscom.ch/booster

Architekten aus Leidenschaft

Vom kleinen bis zum technisch anspruchsvollen Grossprojekt

Ob Wohn-, Industrie-, Bürogebäude oder Freizeitanlage, ob Neubau oder Sanierung, ob modernste Werkstoffe und Technik oder der Erhalt historischer Bausubstanz: Seit über 50 Jahren bietet «rlc» ein umfassendes Leistungsangebot für den gesamten Bauprozess von der ersten Idee, Projektierung und Planung bis zur Fertigstellung.

Jedes Projekt ist eine neue Herausforderung, das eine ganzheitliche Sicht der Dinge fordert. Im Fokus stehen dabei die Bedürfnisse und Anforderungen von Bauherren und künftigen Nutzern. Das effiziente Projektmanagement sorgt für die Balance zwischen Gestaltung, Nachhaltigkeit, Termin- und Kostentreue.

«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: pd

Neubau 36,5°: Wohnen mit Freiraum, Stil und Service in Heerbrugg.

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 herausra-

gende Lösungen schaffen. Unabhängig von der Projektgrösse und Komplexität eines Bauvorhabens», sagt der Vorsitzende Titus Ladner über den Anspruch, den «rlc» an die Architektur hegt.

Mit rund 80 Mitarbeitenden an den Standorten Rheineck und Winterthur verfügt «rlc» über das Fachwissen und die Erfahrung für die verschiedensten Bauvorhaben. So werden die Teams aus Architekten, Planern, Bau- und Projektleitern für jede Aufgabe in optimal geeigneten Teams zusammengestellt und die Synergien genutzt. Ob beim kleinen oder dem technisch anspruchsvollen Grossprojekt.

Der Grundstein zur rlc-Gruppe wurde 1961 gelegt. Das Unternehmen wird heute in zweiter Generation geführt. Zur rlc-Gruppe gehören die «architekten:rlc ag» in Rheineck, die «omg+ partner architekten ag» in Winterthur sowie die «immo-projekt:rlc ag» für Projektentwicklung in Rheineck. (pd)

rlc ag
9424 Rheineck
8400 Winterthur
www.rlc.ch

Wir vertrauen auf Vorsorgelösungen à la carte, anstatt auf Einheitsbrei.

TANGRAM Schweiz

Bestimmen Sie bei der Festlegung der Anlagestrategie aktiv mit. Wir bieten flexible und massgeschneiderte BVG-Lösungen, welche wir nach den Bedürfnissen in Ihrem Unternehmen ausarbeiten. Denken Sie in der betrieblichen Vorsorge neu und sprechen Sie mit uns. jyskebank.ch/info

In Dänemark verwurzelt, seit über 40 Jahren in der Schweiz zuhause.

Jyske Bank (Schweiz) AG . Private Banking . 8021 Zürich . Tel. +41 44 368 73 73



JYSKE BANK
PRIVATE BANKING



architektur
generalplanung
projektentwicklung
www.rlc.ch

Ex|per|te -n, [*lat.-fr.*; «jmd., der auf dem in Frage kommenden Gebiet besonders gut Bescheid weiss»] *der*

Wenn Sie eine professionelle Schulberatung suchen.

Die Ortega Schule bietet kostenlose Beratungen bei einer Fachperson.



ORTEGASCHULE DIE PRIVATSCHULE

ORTEGA
SCHULE
ST. GALLEN

Was bei der Expansion wirklich wichtig ist, erfahren Sie
in der Studie zur Internationalisierung Ihres KMU auf
aussehandel.postfinance.ch



PostFinance 
Besser begleitet.

Business-Software wird mobil

Mit «Aba Smart» können multimediale Firmendaten auf dem iPad abgerufen und bearbeitet werden

Die steigende Verbreitung von Tablet-PCs zeigt, dass der Trend zur mobilen Softwareanwendung, Datennutzung und aktuellen Informationen einem Bedürfnis unserer Zeit entspricht. Das Ostschweizer Software-Unternehmen Abacus Research bietet seinen Kunden die Möglichkeit, von diesen innovativen Technologien direkt zu profitieren.

Mit «Aba Smart», der ersten Abacus-App für das iPad, können mobil via Internet multimediale Firmendaten abgerufen, erfasst und bearbeitet werden. Konkret ermöglicht «Aba Smart» den Visumsprozess von Kreditorenebenen, die Erfassung von Leistungen für Projekte, Bearbeitung von Serviceaufträgen, Erfassung von Adressen und Kontakten, Eingabe und Genehmigung von Ferienanträgen, Erfassung von Tagesrapporten auf Baustellen, Personaldatenerfassung für den Bereich Human Resources sowie die Aufbereitung von Reporten und Management-Cockpits. Mit dem «Messaging

System» lassen sich zudem Aufgaben und Nachrichten mit selbstgestalteten PDF-Formularen versenden, die auf dem iPad ausgefüllt und wieder in die Software zurück übertragen werden.

Alle diese Funktionen sind für Aussendienstmitarbeitende, Kundenberater, Servicetechniker und andere mobile Anwender von Nutzen, die auf dem iPad ortsunabhängig Geschäftsdaten beanspruchen und sie unterwegs bearbeiten müssen. Sie sorgen dafür, dass Prozessabläufe effizienter und Aktivitäten vor Ort, wie beispielsweise die Kundenbetreuung, umfassender und individueller werden.

Abacus Research entwickelt seit über 28 Jahren erfolgreich betriebswirtschaftliche Standardlösungen und beschäftigt über 250 Mitarbeitende. Die integrierte Gesamtlösung umfasst Module für die Fakturierung, Auftragsbearbeitung, Produktion, Leistungs-/Projekt-

abrechnung, Service-/Vertragsmanagement, Finanz-, Debitoren-, Kreditoren-, Anlagen- und Lohnbuchhaltung/Human Resources und bietet fortschrittliche Funktionen wie Kostenrechnung, Originalbelegscanning/Archivierung, Electronic Banking, Informationsmanagement, E-Commerce und E-Business. Zudem entwickelt Abacus verschiedene Branchenlösungen wie für den Bau und Immobilienverwaltungen. Sämtliche ERP-Module lassen sich miteinander kombi-

nieren und sowohl «inhouse» als auch via Internet als Cloud-Lösung nutzen. Apps für das iPad ermöglichen zudem den ortsunabhängigen mobilen Einsatz der Business-Software. (pd)

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



*Bild: pd
Geschäftsdaten können ortsunabhängig bearbeitet werden.*

Durchgehendes Fertigungsengineering

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

Walser+Co. AG, bekannt für technologisch optimale Lösungen in rostfreiem Stahl, überzeugt immer wieder mit Produktentwicklungen, welche ab dem ersten Konstruktionsschritt auf wirtschaftliche und qualitativ hochstehende Fertigung ausgelegt sind. Von der Idee aus der «Blackbox» bis zur kompletten Montage des kundenspezifischen Produkts, deckt Walser+Co. AG die ganze Dienstleistungskette ab. Bereits im Entwicklungs- und Designprozess bringen die Spezialisten von Walser+Co. AG eigene Ideen ein. So werden bei den Kunden die Beschaffungskosten gesenkt und fertigungstechnisch optimale Produkte erzeugt. Kunden in der Bahntechnik, der Halbleiterindustrie, der Vakuumtechnologie, der Medizintechnik, der Labortechnik und im klassischen Maschinen- und Apparatebau setzen die Lösungen von Walser+Co. AG erfolgreich ein.

Dank massiven Investitionen in Technologie und Manpower ist ein umfang-



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

reiches Fertigungsengineering entstanden. Dieses Konzept ist ab der Konstruktion, über die modernste Produktion bis zur Montage ideal aufeinander abgestimmt. Diese Kombination von schwei-

zerischem Know-how und eurokompatibler Preisstruktur sucht im Raum Zürich, München, 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 Kunden stellen. Denn Walser+Co. AG ist überzeugt, dass sich heute wie auch 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*

Wie KMU gross herauskommen

HSP Consulting steht KMU bei allen Fragen rund um die Unternehmensführung zur Seite

HSP Consulting, St.Gallen, ist ein schlagkräftiges Team von sechs kompetenten Partnern. Jeder Partner ist Spezialist in einem oder mehreren Fachbereichen, welche sich gegenseitig ergänzen. Seit über 20 Jahren berät HSP Consulting Unternehmen, Unternehmergruppen, Institutionen und Verbände in den Bereichen Strategie, Marketing, Controlling, Nachfolge, Coaching/Development, Vorsorge/Pensionskasse. HSP Consulting versteht sich als Sparringpartner und Impulsgeber für KMU bei allen Fragen rund um die Unternehmensführung.

Erfolg ist kein Zufall: Wer Grosses erreichen will, muss sich grosse Ziele setzen. Wissen und Können sind die Basis des Erfolges. Sie müssen stetig weiterentwickelt werden, um kommende Herausforderungen bewältigen zu können. Ebenso gilt es, neue Chancen zu erkennen und zu nutzen. Die Aussensicht ausgewiesener Spezialisten erweitert das Blickfeld und sorgt



Bild: pd

Jeder Partner ist bei HSP Consulting Spezialist in einem oder mehreren Bereichen.

für frische Impulse. Dies ermöglicht es, vorhandene Potenziale im Markt und Unternehmen zu entdecken und gewinnbringend zu erschliessen. Lösungen, die funktionieren: Gute Ideen

und grosse Ziele müssen auch richtig umgesetzt werden. Beratung hört hier nicht bei Ideen und Konzepten auf. HSP Consulting unterstützt die Kunden bei der operativen Umsetzung und

lässt sie auch in schwierigen Situationen nicht im Regen stehen. Das profunde Know-how aus vielen erfolgreichen Projekten, das persönliche Engagement der Partner und Lösungen, die funktionieren, stellen sicher, dass die gesteckten Ziele erreicht werden.

Beratung ist Vertrauenssache: HSP Consulting kennt die Sorgen und Nöte der KMU und spricht ihre Sprache. Resultatorientiert konzentriert man sich auf das Wesentliche. Hohe Effizienz und hundertprozentiger Einsatz sind selbstverständlich. Bei HSP Consulting wird man persönlich von den beteiligten Partnern beraten. Für ein erstes kostenfreies Gespräch stehen diese gerne zur Verfügung. (pd)

HSP Consulting AG
 Splügenstrasse 9
 9008 St. Gallen
 Telefon 071 243 04 60
 info@hsp-con.ch
 www.hsp-con.ch

Ideales Finanzplanungsinstrument

Die Jyske Bank AG steht für flexible und transparente Pensionskassenlösungen

Jyske Bank (Schweiz) AG bietet zusammen mit der Liberty-Vorsorgestiftung eine vollkommen transparente Pensionskassenlösung an. Das versicherte Unternehmen erkennt die genaue Anlagerendite, die Zusammensetzung der individuellen Anlagestrategie bis auf Titelebene und erhält volle Transparenz, wenn es um die Administrations-, Vermögensverwaltungs- und Risikokosten geht.

Individualität im Ausserobligatorium: In diesem Bereich wird kein Zinssatz vorgeschrieben, und die Stiftung kann für jede versicherte Person ein eigenes Vorsorgekonto/-depot einrichten. Dadurch kann die Anlagestrategie auf die Einzelperson individualisiert werden, und es ergeben sich interessante Möglichkeiten für Arbeitnehmer und Unternehmer mit einer Lohnsumme über 126360 Franken.

Planungssicherheit für Unternehmen: Unternehmensgewinne können in guten Ertragsjahren in Form von Boni



Bild: pd

Die Ansprechpartner bei der Jyske Bank: Salvador Müller und Robert Mayer.

oder Dividenden ausgeschüttet werden. Jedoch kann die Steuerbelastung wegen der Progression empfindlich ansteigen. Dies kann verhindert oder ge-

mildert werden, wenn man Einkäufe in die Pensionskasse tätigen kann. Sparbeiträge von bis zu 25 Prozent des Einkommens lässt das BVG bis zu einem

maximal versicherbaren Lohn von 842400 Franken zu. Da die Sparbeiträge bis zum 25. Altersjahr zurückgerechnet werden, entsteht bei einem höher versicherten Einkommen ein grosses Einkaufspotenzial. Idealerweise mit einer Anlagestrategie, die auf die Wünsche und Ziele des einzelnen angepasst wird.

Eine flexible und transparente Pensionskassenlösung bietet einen hohen Mehrwert für Unternehmen. Für den Unternehmer selbst bedeuten die Individualisierbarkeit und das Nutzen der vorhandenen gesetzlichen Rahmenbedingungen eine sehr grosse Optimierungsmöglichkeit in der privaten sowie unternehmerischen Steuer- und Finanzplanung. (pd)

Jyske Bank (Schweiz) AG
 Wasserwerkstrasse 12
 8021 Zürich
 Telefon 044 368 73 21
 info@jyskebank.ch
 www.jyskebank.ch/info

Für eine erfolgreiche Unternehmensübergabe

Kauf und Verkauf eines KMU – mit den Experten von OBТ finden sich die passenden Partner

Es gibt diverse Studien zum Thema Nachfolge. Alle kommen zum selben Resultat: Es gibt ein massives Nachfolgeproblem bei Schweizer KMU.

Über 50000 KMU mit rund 500000 Angestellten werden in den nächsten fünf Jahren mit dem Generationenwechsel konfrontiert sein. Gerade Kleinstfirmen dürften dabei grösste Schwierigkeiten haben, ein neues Kapitel in ihrer Unternehmensgeschichte aufzuschlagen. Bei vielen dieser Firmen wird eine Stilllegung oder Liquidation wahrscheinlicher sein, wenn der Patron dereinst aussteigen wird. Die vielen familiengeführten Betriebe bergen zudem viel Konfliktpotenzial, und die Regelung der Nachfolge erfolgt immer häufiger ausserhalb der Familie.

Die Nachfolge, der Kauf oder Verkauf eines Unternehmens stellt alle Beteiligten vor eine grosse zeitliche, mentale und emotionale Herausforderung. Sorgfältige Planung, gründliche Vorbereitung und zielgerichtete Realisierung sind un-



Christoph Brunner

erlässliche Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unternehmensübergabe.

Das Finden und Zusammenführen der richtigen Partner stellt nach wie vor die grösste Herausforderung im gesamten Transaktionsprozess dar. Die Spezialisten von OBТ begleiten ihre Kunden Schritt um Schritt, angefangen mit der Suche nach potenziellen Käufern bis hin zur Vertragsunterzeichnung. Für alle Fragen stehen sie ihnen mit ihrer Fachkompetenz beratend zur Seite, sei es



Felix Tenger

bei allgemeinen Fragen zum Verkaufsprozess, zur Bewertung ihres Unternehmens oder zu den möglichen Steuerfallen beim Unternehmensverkauf.

OBТ hat langjährige Erfahrung mit den verschiedensten Kauf- und Verkaufstransaktionen. Sei es eine familieninterne Nachfolge oder ein Verkauf an einen internationalen Konzern: Die erfahrenen Mandatsleiter bei OBТ planen und koordinieren den gesamten Transaktionsablauf, suchen und eva-



Thomas Züger

luieren ernsthafte Interessenten, begleiten die Vertrags- und Preisgestaltung und führen die Verhandlungen zum erfolgreichen Abschluss. (pd)

OBТ-Experten:

Christoph Brunner, Telefon 071 2433472, christoph.brunner@obt.ch

Thomas Züger, Telefon 041 8197077, thomas.zueger@obt.ch

Felix Tenger, Telefon 044 2784521, felix.tenger@obt.ch

Bilder: pd

Genau zuhören und Grosses erreichen

Die Helvetia hilft Risiken zu erkennen und entsprechende Absicherungen zu treffen

Auch Kleine können ganz Grosses erreichen. Wie Helvetia-Botschafter Simon Ammann: Als völlig Unbekannter holte er 2002 zweifaches Olympiagold und war auf einen Schlag ein Weltstar. Und heute, über zehn Jahre später, gehört «Simi» immer noch zu den besten Skispringern der Welt. Das kleine Schweizer Skisprungteam behauptet sich seit Jahren an der Spitze des Skispringens.

Jeder fängt mal klein an. Umso wichtiger ist es, den Gipfel immer im Auge zu behalten. Dabei ist das genaue Hinhören das A und O, sagte Alexander Fust, Projektleiter KMU-HSG, kürzlich in einem Interview mit dem Titel «Aufmerksames Zuhören erschliesst Kundenbedürfnisse und den Weg zu neuen Ideen». Im Zuhören stecke noch viel Potenzial, so Fust weiter. Aufmerksames Zuhören liefere Antworten auf die Fragen nach den Bedürfnissen des Kunden und darauf, welche Marktleistungen in Zukunft für ihn wichtig sein werden. «In der Praxis wird oft zu viel

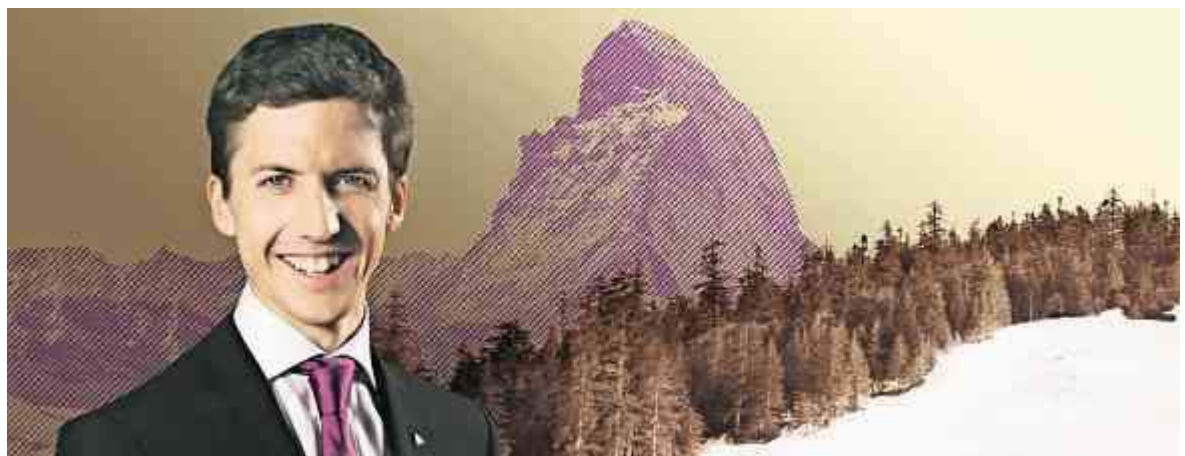


Bild: pd

Der vierfache Olympiasieger und Helvetia-Botschafter Simon Ammann weiss, wie man Grosses erreichen kann.

gesprächen und zu wenig zugehört», so Alexander Fust weiter.

Die Helvetia hört genau hin und unterstützt Interessierte gerne auf ihrem Weg zum Gipfel. Der Kundenberater beantwortet gerne Finanz- und Versicherungsfragen. Mit welchen Risiken muss man als KMU rechnen,

welche Absicherung ist nötig? Gerne analysieren die Helvetia-Kundenberater die aktuelle Situation und suchen nach Lösungen, die vor unangenehmen Überraschungen bewahren. Es lohnt sich, den Betrieb rechtzeitig zu schützen durch ein exakt auf das entsprechende Risikoprofil abgestimm-

tes Versicherungsprogramm: Die Helvetia hält den Rücken frei, damit man sich auf das Kerngeschäft konzentrieren kann. (pd)

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



Willkommen bei der Bank, die auch ein KMU ist.

Als lokale, unternehmerisch unabhängige Bank sind wir selbst ein KMU und kennen deshalb Ihre Herausforderungen bestens. Wir sind flexibel, engagieren uns für Ihre Ziele und sprechen Ihre Sprache. Gleichzeitig sind wir Teil der Raiffeisen Gruppe mit über 200 Firmenkundenberatern. Dadurch verfügen wir über ein weitreichendes Netzwerk und das Know-how, um Sie kompetent und zukunftsorientiert zu beraten. Vertrauen auch Sie – wie bereits jedes dritte KMU in der Schweiz – einem fairen und soliden Partner. Ganz gleich, ob es um Zahlungsverkehr, Liquidität, Investitionen oder Ihre Nachfolge geht. Vereinbaren Sie jetzt einen Beratungstermin.

www.raiffeisen.ch/kmu

Wir machen den Weg frei

RAIFFEISEN