

LEADER®

13. Februar 2012

DAS UNTERNEHMERMAGAZIN

Ausgabe für die Ostschweiz und das Fürstentum Liechtenstein
www.leaderonline.ch



«Besten Dank
für Ihren Besuch!»

Kurt Weigelt, Direktor IHK
St.Gallen-Appenzell Seite 2



IHK
Industrie- und
Handelskammer

St.Gallen
Appenzell

Hauptsponsor



Co-Organisation



Sponsoren



clavis:IT

winning solutions for leading companies

Mediensponsor

LEADER

Dienstleistungspartner

Typotron für die gedruckte Kommunikation

Typo
tron

5. Ostschweizer IHK-Symposium

«Erfolg dank Kooperation und Partnerschaft»
als Motto der diesjährigen Veranstaltung
an der Universität St.Gallen.

Sonderdruck

Liebe Besucherinnen und Besucher

Wir hoffen, Sie haben heute Nachmittag von den Referenten, aber auch im Gespräch mit den anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern, wertvolle Denkanstösse für Ihre Führungstätigkeit erhalten. Für die aktive Teilnahme am Erfahrungsaustausch während und zwischen den Sessions danken wir Ihnen herzlich.

Aus zeitlichen und organisatorischen Gründen können wir Ihnen am Ostschweizer IHK-Symposium leider «nur» den Besuch von drei Sessions ermöglichen. Umso mehr freut es uns, dass wir Ihnen mit diesem druckfrischen Sonderheft einen Einblick in jene Vorträge geben können, die Sie nicht besuchen konnten. Unsere Referenten haben für Sie die Kernaussagen ihrer Vorträge kurz zusammengefasst. Möglich gemacht hat die Produktion dieser Sondernummer das Team des LEADER, unseres geschätzten Medienponsors am Ostschweizer IHK-Symposium. Herzlichen Dank allen für das Engagement! Der Dank geht an dieser Stelle natürlich auch



an unseren Hauptsponsor UBS und alle anderen Sponsoren – für die grosszügige Unterstützung, vor allem aber auch für die engagierte Mitarbeit im Vorfeld der Veranstaltung.

Ein weiterer Dank geht an die Vertreterinnen und Vertreter der Universität St. Gallen. Das Gastrecht an der HSG schätzen wir sehr, bietet das Universitätsgelände doch den perfekten Rahmen für diese Weiterbildungsver-

anstaltung. Last, but not least bedanken wir uns bei unseren Referenten: Sie haben die grosse Herausforderung, ihre Ausführungen dreimal hintereinander und vor immer neuem Publikum vorzutragen, mit Bravour gemeistert!

Nun freuen wir uns, Sie zum gemütlichen Teil einzuladen und wünschen Ihnen «recht en Guete» beim Apéro riche. Bleiben Sie noch eine Weile hier und nutzen Sie den Abend für interessante Gespräche mit Freunden und Bekannten und das Knüpfen neuer Kontakte.

Wir wünschen Ihnen weiterhin alles Gute im 2012 und freuen uns, Sie an einer nächsten IHK-Veranstaltung willkommen zu heissen. Auf Wiedersehen spätestens am 6. Ostschweizer IHK-Symposium am 11. Februar 2013!

Dr. Kurt Weigelt
Direktor IHK St. Gallen-Appenzell

LEADER. Das Ostschweizer Wirtschaftsmagazin.

Leader lesen LEADER®



Peter Spenger,
Präsident der IHK
St. Gallen-Appenzell

Wussten Sie schon, dass es nun auch eine Ostschweizer Ausgabe des Standardwerks «Who's who» gibt? Und zwar die Liste unserer Abonnenten. Die führenden Persönlichkeiten unserer Region finden Sie hier – im Magazin oder unter der Leserschaft. Denn wir setzen auf Qualität statt Quantität, auf Klasse statt Masse. – Elitär, finden Sie? Da haben Sie völlig Recht.

www.leaderonline.ch

Gemeinsam unterwegs – der Kunde als Partner

Session 1

Jeder von uns nutzt sie, täglich – die sichere und zuverlässige Mobilität. Unterwegs mit dem Linienbus erwartet man die pünktliche Abfahrtszeit, die pannenfreie Fahrt und die zuverlässige Ankunft für den nächsten Anschluss, das Eintreffen am Arbeitsplatz oder abends das Heimkehren nach Hause. Über 90% der täglichen Bedürfnisse im Nahrungs- und Haushaltbereich erreichen Sie nur dank zuverlässigen Nutzfahrzeugen. Ihre Wohnung oder Ihr Heim – undenkbar zu erstellen ohne Nutzfahrzeuge. Ihre Sicherheit im Ereignisfall durch Ambulanz, Feuer- und Ölwehr ist nur dank Nutzfahrzeugen gesichert. Auch die Schulkinder

nutzen sie – die Mobilität –, und die Eltern verlassen sich gerne auf die Zuverlässigkeit der Schulbusse.

All diese Erwartungen der verlässlichen Versorgung sind hoch; sie gilt es tagtäglich zu erfüllen. Die erforderlichen Voraussetzungen dafür bieten gut organisierte Logistikunternehmen für Personen-, Stück- und Schüttguttransporte. Diese Unternehmer verlassen sich während 24 Stunden im Tag und 365 Tagen im Jahr auf absolut verlässliche Partnerschaften zu ihren Garagenbetrieben. In einem Umfeld von theoretisch einfacher Austauschbarkeit ist die Kundentreue eine hohe permanente Herausforderung. Leidenschaft ermöglicht es, hier erfolgreich zu sein.



Gebi Huber, Geschäftsführer Altherr Nutzfahrzeuge AG

Partnerschaftliche Projektentwicklung – die Immobilie von morgen

Session 2



Marcel Maier, Geschäftsführung und Präsident des Verwaltungsrats, Rhomberg Bau AG

Die Nachfrage nach Immobilien ist in den letzten Jahren sprunghaft angestiegen und wird sich auch in absehbarer Zeit nicht verändern. Die nach wie vor steigende Bevölkerungszahl, die daraus resultierende Zersiedelung sowie der weitgehend unbestrittene Bedarf an Verdichtung machen übergeordnete Strategien in Bezug auf die Entwicklung von Projekten notwendig.

Mit einem Flächenverbrauch von rund einem Quadratmeter pro Sekunde schreitet die Zersiedelung der Schweiz seit Jahren unvermindert voran. Die Entwicklung von grossen Gewerbearealen, Wohnüberbauungen bis hin zur Entwicklung einer einzelnen Immobilie ist heute mehr denn je ein interdisziplinärer Prozess, in welchem von Beginn die Ziele definiert und unterschiedliche Interessen und Verantwortungen verteilt und

wahrgenommen werden müssen. Die Siedlungsentwicklung sollte räumlich begrenzt sowie bestehende Siedlungen besser koordiniert und genutzt werden. Erhebliche Nutzungspotenziale bieten zudem brachliegende Industrie- und Bahnareale. Um diese Areale nachhaltig nutzen zu können, darf man sie nicht nur als Flächenreserven betrachten – der Erfolg bei der Projektentwicklung hängt massgeblich davon ab, ob am Beginn der Entwicklung die Ziele klar definiert wurden. Der Erfolg einer Immobilienentwicklung kann sich nur dann einstellen, wenn sich alle beteiligten Akteure innerhalb des Projektteams im Sinne einer Partnerschaft auf die übergeordneten Interessen fokussieren. Es ist die Aufgabe der Projektentwicklung, die jeweiligen Einzelinteressen im Sinne einer Partnerschaft zu einem Ganzen und zum Gewinn aller zusammenzufassen und in das Projekt zu integrieren.



Christoph Meier, Präsident des Verwaltungsrats, GWP Insurance Brokers AG

Stolpersteine in internationalen Partnerschaften

Session 3

Das Eingehen von internationalen Partnerschaften verlangt eine klare Strategie und die Beschreibung der operativen Abwicklung. Die „Dos and Don'ts“ sind zu benennen. Man prüfe, bevor man sich binde – das gilt im internationalen Geschäft ganz besonders. Die betriebliche Sicherheit und die finanzielle Stärke des Partners sind aus verschiedenen Blickwinkeln zu prüfen. Die gute persönliche Beziehung auf Basis von Respekt und gegenseitigem Verständnis zur Ankerperson des anvisierten Partners ist vor dem Eingehen vertraglicher

Bindungen unabdingbar. Sich genügend Zeit zu lassen, erhöht die Erfolgsaussichten, im ersten Anlauf den richtigen Partner zu evaluieren.

Je nach Land, Menschen und kultureller Unterschiede ist das Vorgehen unterschiedlich. Selbst im deutschsprachigen Umfeld bestehen im Falle von Meinungsunterschieden in der Artikulation signifikante Differenzen, welche rasch zu Trennung führen können. Besonders dann sind die Formulierung der gegenseitigen Erwartungshaltung und die seriöse Vorbereitung der internationalen Partnerschaft im Vorlauf wertvoll.

VirtuellBau – ein Handwerker-Netzwerk: von der Bauleistung zum Produktedenken

Session 4

Administrative Aufgaben und Umsetzungsgeschwindigkeit der am Bau beteiligten Unternehmen wachsen stetig. Die Arbeitsqualität sinkt zusehend. Schäden häufen sich. Das Vertrauen unter den Akteuren am Bau nimmt ab. Die rechtliche Durchsetzung gewinnt die Oberhand. Es scheint, dass der gewinnt, welcher den anderen schneller über den Tisch zieht. Tägliche Arbeitsleistungen am Bau werden mit immer weniger Freude umgesetzt. Eine unbefriedigende Situation.

Eine andere Form der Zusammenarbeit liegt auf der Hand. Eine andere Zusammenarbeit, welche allen Bauwilligen als Produkt zur Verfügung gestellt werden kann. Die Prozesse der Handwerkerunternehmen werden neu geordnet. Die Verantwortung wird denjenigen zugeordnet, welche diese logischerweise auch übernehmen müssen. Detaillösungen werden zum richtigen Zeit-

punkt gemeinsam erstellt, was letztlich zur Kostengarantie führt. Der Kunde spürt, dass Leistungsbereitschaft und Berufsstolz an sei-

nem Bauvorhaben stattfinden. Dies springt auf den Kunden über. Bauen macht wieder Freude!



Hermann Merz, Mitglied des Verwaltungsrats, VirtuellBau Holding AG

Prozessoptimierung dank Partnerschaften mit Kunden – Herausforderungen für Kunden und Mitarbeiter

Session 5

Die Herausforderung für unseren Werkplatz Schweiz ist es, intelligente Lösungen zu finden, die uns helfen, unsere Kostenprobleme zu lösen, ohne dass wir grosse Teile der Wertschöpfung verlagern müssen. Prozessoptimierung dank Partnerschaften mit Kunden ist eine mögliche Lösung.

Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, basierend auf Vertrauen, Offenheit und Langfristigkeit, ermöglicht es, die Prozesse zum gegenseitigen Nutzen zu optimieren und damit auch Kosten zu sparen. Die Session zeigt anhand von Praxisbeispielen auf, wie Lösungen im Bereich Rohmateriallieferungen Stahl und Metalle umgesetzt werden können und welche Herausforderungen dabei für Kunden und Mitarbeitende zu bewältigen sind. Die Beispiele zeigen, dass es gelingt, den Lieferanten in die Prozesse des Kunden einzubinden und dadurch die Prozesskosten nachhaltig zu senken.



Max Rutz, Delegierter des Verwaltungsrats, stürmsfs ag

Bauen für Grossveranstaltungen – Kooperationen im Projektgeschäft

Session 6



Urs Schönholzer, CEO Operations und VR-Mitglied, NÜSSLI Gruppe

NÜSSLI ist ein führender, weltweit tätiger Anbieter von temporären Bauten für Events, Messen und Ausstellungen. Vom Konzept bis zur finalen Umsetzung erbringt NÜSSLI individuell zugeschnittene, integrale Lösungen. Diese zeichnen sich durch kurze Realisierungszeiten und hohe Qualität aus.

In den Prozessen Marktbearbeitung und Beschaffungen setzt NÜSSLI auf nachhaltige Partnerschaften. Die Einzigartigkeit und Komplexität vieler Grossprojekte bedingen zudem auch in der Auftragsabwicklung pro-

jektbezogene und individuelle Kooperationen jeglicher Form und Ausgestaltung. Als ständig lernende Organisation, gepaart mit dem Mut und der Offenheit, neue Herausforderungen auch in Zusammenarbeit mit Kooperationspartner aktiv anzugehen, hat NÜSSLI bei Grossveranstaltungen immer wieder bewiesen, ihre Stärken erfolgreich einzusetzen.

Das termingerechte Zusammenführen aller projektnotwendigen Fähigkeiten und Ressourcen und das zielgerichtete Einsetzen vorhandener Netzwerke ist eine der Kernkompetenzen von NÜSSLI.

Die Wirklichkeit mit den Augen der anderen sehen

Session 7

Menschen sind immer wieder mit Sichtweisen, Entscheidungen und Handlungsweisen anderer konfrontiert, die für sie schwer verständlich sind und die sie deshalb verurteilen. Von aussen gesehen wäre doch oft ganz klar, wie jemand sich in einer bestimmten Situation verhalten müsste.

Aber schon die Sprache zeigt uns, wo das Problem liegt: Wenn es von aussen gesehen gibt, muss es auch von innen gesehen geben.

Indianisches Sprichwort:

«Bewahre mich davor, über einen Menschen zu urteilen, ehe ich nicht eine Meile in seinen Mokassins gegangen bin.»

Und genau hier setzt das indianische Sprichwort an: Eine Situation als ganze beurteilen kann nur, wer bereit ist, sich in die Lage der



Peter Schmid, Netzwerkpartner Axxaris AG, Bereich Unternehmensentwicklung

beteiligten Personen hineinzusetzen – und dies für eine ganze Weile. Denn die braucht es, um die Welt aus dem Blickwinkel anderer Personen wahrzunehmen. Vieles sieht nämlich plötzlich anders aus: Dinge werden grösser oder kleiner, die Fernsicht ist besser oder schlechter, Ereignisse haben einen anderen Stellenwert. Nach diesem Ausflug in anderen Schuhen ist die Rückkehr in die eigenen ebenfalls ein wichtiger Moment. Denn meist

Peter M. Senge:

«Um eine nachhaltige Zukunft zu gestalten, müssen wir alle auf andere Weise zusammenarbeiten als in der Vergangenheit.»

präsentiert sich danach die Welt auch vom eigenen Standpunkt aus nicht mehr genauso wie vorher: Einzelheiten, die vorher unsichtbar waren, werden plötzlich sichtbar. Und damit verändert sich auch das (Vor-)Urteil über eine bestimmte Situation. Diese wird differenzierter wahrgenommen. Als Ergebnis können kreative Problemlösungen resultieren.

Entscheidend für eine erfolgreiche Kooperation ist die Fähigkeit, die Realität mit den Augen der Anderen zu sehen. Dafür braucht es eine entsprechende Haltung. Denn ohne die Bereitschaft, sich in andere Menschen und Situationen einfühlen zu wollen, kann niemand einen anderen Standpunkt einnehmen.



Trinkwasser für Drittweltländer durch Kompetenzen und Partnerschaften

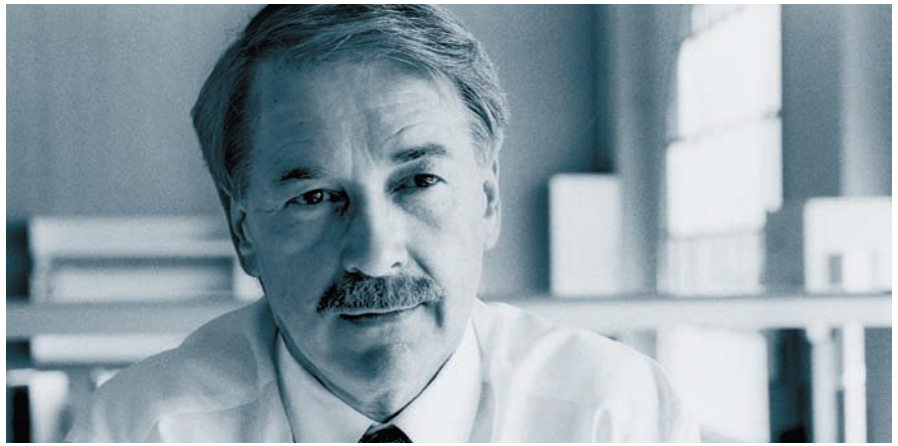
Session 9

Wie schafft es ein KMU, das sich die letzten drei Jahrzehnte als klassischer Zulieferbetrieb auf dem Schweizer Markt etablierte, ein eigenes Produkt in Entwicklungsländern zu vermarkten? Vor diese Herausforderung stellte sich Remo Trunz, Inhaber und Unternehmensleiter der Trunz-Gruppe, als er 2007 zusammen mit Ralph Hangartner die Firma Trunz Water Systems AG gründete.

Partnerschaften pflegt die Trunz Gruppe seit vielen Jahren, aber insbesondere bei der Entwicklungsphase der solar- und windbetriebenen Süsswasseraufbereitungs- und Entsalzungsanlagen. Für technisch anspruchsvolle und einzigartige Komponenten arbeiten die Ingenieure eng mit Lieferanten zusammen. Für Tests im realen Umfeld und Datenerhebungen vom frühen Prototypenstadium bis heute bewähr-

te sich die Zusammenarbeit mit Universitäten und Hochschulen im In- und Ausland. Die weltweite Vermarktung ist für die Trunz Water Systems AG die grösste Herausforderung. Umso wichtiger sind erfolgreiche Kooperatio-

nen: lokale Firmen, Agenten und Persönlichkeiten vertreten die Firma Trunz im jeweiligen Zielmarkt, um mit gebündelten Kräften und Kompetenz die potenzielle Kundschaft vom dringenden Bedarf zu überzeugen.



Remo Trunz, Inhaber und Unternehmensleiter, Trunz-Gruppe

Der Tanz mit dem Elefanten – Chancen und Risiken der Kooperation eines KMU mit einem ganz Grossen

Session 10



Paul Zähler, VR-Präsident, GL, clavis IT ag

Die Herisauer clavis IT AG ist seit 2001 erfolgreich im Software-Projektgeschäft tätig. Um mit rund 20 Mitarbeitern im äusserst dynamischen und kompetitiven IT-Markt bestehen zu können, stützt sich clavis IT auf eine enge Partnerschaft mit IBM. «Big Blue» seinerseits ist mit über 400'000 Mitarbeitenden eines der grössten Unternehmen weltweit. Es kooperieren also zwei Firmen, die unterschiedlicher nicht sein könnten.

Und es funktioniert: Hier die agile, lokal verankerte und kundenorientierte clavis IT,

da die renommierte, strategietriebene und langfristige IBM. Eine kurze Analyse der Stärken und Schwächen beider Unternehmen zeigt, dass sich diese in vielerlei Hinsicht ideal ergänzen. Die Auswirkungen der Partnerschaft sind für clavis IT allerdings einschneidender, als auf den ersten Blick zu erwarten wäre, sie betrifft viele Geschäftsprozesse direkt. Auch wenn wenige vertragliche Zwänge bestehen – der Preis, der clavis IT für den Zugang zu Renommee, Grosskunden, Innovation und Technologie bezahlt, ist nicht zuletzt eine gewisse Abhängigkeit, deren Risiken es bewusst zu managen gilt.



Lorenz Nef, Fortimo Group AG: «Ich erwarte mir vom heutigen Nachmittag vor allem spannende Referate mit anderen Sichtweisen als den unseren. Darum habe ich mich für die Sessionen 2, 4 und 6 angemeldet. Als in der Ostschweiz verankerte Firma ist für uns natürlich auch das Netzwerken wichtig.»



Natal Schnetzer, MetroComm AG: «Das IHK-Symposium ist ein Anlass, der es wert ist, dass man sich für ihn engagiert. Darum unterstützen wir es als Sponsor. Da hier die wichtigsten Unternehmen der Ostschweiz versammelt sind, freue ich mich auf aktuelle Informationen von Top-Betrieben aus anderen Branchen.»



Patrik Forster, Debrunner Koenig Management AG: «Für mich sind die Inputs aus dem Baubereich am wichtigsten. Am IHK-Symposium referieren auch Kunden von uns; so erfahren wir mehr über ihre Tätigkeit. Besonders gefällt mir, dass der Anlass sehr dynamisch ist; man bewegt sich aktiv in den verschiedenen Workshops.»



Marcel Steiger, Sankt Galler Stadtwerke: «Ich möchte hier den Puls der Wirtschaft spüren und herausfinden, was sie für Erwartungen an uns hat. KMU sind ein wichtiger Teil unserer Kundschaft – hier treffe ich sie und kann herausfinden, was sie beschäftigt. Angemeldet habe ich mich für die Module 2, 5 und 9.»



Prisca Koller, PRO4S & Partner GmbH: «Ich komme jedes Jahr wegen der Kontaktpflege und vor allem auch, um vom Wissen der Referenten zu profitieren. Weil ich selber Grossfirmen in meiner Kundschaft habe, bin ich diesmal besonders an der Session zur Kooperation von KMU mit ganz Grossen interessiert.»



Markus Eberhard, FineSolutions AG: «Das ist das erste IHK-Symposium, das ich besuche. Ich bin gespannt auf die Kontaktpflege und die Praxisberichte anderer Unternehmer. Weil ich spät reagiert habe, waren meine Wunsch-Sessionen schon ausgebucht – aber ich bin sicher, dass auch der «Ersatz» spannend wird.»



Jürg Sarbach, Walke AG: «Ich bin sozusagen ein Stammgast an den IHK-Anlässen. Man trifft alte Bekannte und lernt neue kennen. Dabei hört man, wie es anderen Firmen so geht in der aktuellen Wirtschaftssituation – besonders Nischenplayern wie uns – und wie sie mit dem starken Franken umgehen.»



Peter El Benna, Telekom + Netzwerk AG: «In erster Linie geht es mir um das Networking im Kreis der IHK-Mitglieder. Ein einmaliger Besuch dieses Anlasses reicht nicht, erst das regelmässige Dabeisein und Mitmachen bringt's. Die Symposium-Teilnahme hat mir schon sehr gute Business-Connections gebracht.»



Ricardo Spycher, Rhomberg Bau AG: «Ich verspreche mir von diesem Nachmittag eine Verbesserung und Vertiefung meines Know-hows in der Sparte «Partnerschaftliche Projektentwicklung – die Immobilie von morgen», weshalb ich mich für die so ausgeschriebene, vielversprechende Session angemeldet habe.»