



SCHWERPUNKT INNOVATION:

Wandel gestalten statt erleiden

KONJUNKTUR:

Lieferengpässe wirken dämpfend

WIRTSCHAFT & POLITIK:

Beziehungen Schweiz – EU: Zuwarten ist keine Option

IHK facts

Das Wirtschaftsmagazin Nr. 4/2021



IHK
St.Gallen
Appenzell

TRAU, SCHAU WEM

«UNSERE MITGLIEDER
SIND ZERTIFIZIERTE
KMU-EXPERTEN.»

TREUHAND | SUISSE

Schweizerischer Treuhänderverband

www.treuhandsuisse.ch

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

Informationen zur Mitgliedschaft unter
www.ihk.ch/mitgliedschaft



Liebe Leserin, lieber Leser

Die Schweizer Wirtschaft ist Exportweltmeisterin. Viele Länder beneiden uns um die Exportkraft, die sich unter anderem in einem hohen Wohlstandsniveau manifestiert. Dahinter stecken Wertschöpfung und Innovationskraft der Menschen in den Unternehmen.

Das lateinische Wort «innovare» steht für «erneuern»: erneuern im Sinne eines gesteuerten, geplanten Veränderungsprozesses, damit Neues entstehen soll und kann. Die Veränderung ist Teil des menschlichen Dranges nach Fortschritt. Die Kernregion Ostschweiz ist als Region mit überdurchschnittlich hoher Industriedichte, Exportquote und KMU-Anteil in besonderem Masse auf diesen Veränderungswillen und letztlich auf eine hohe Innovationskraft angewiesen: Erfolgreich exportieren aus einem Hochpreis- und damit Hochlohnland bedingt, ständig bei den Besten auf den Weltmärkten zu sein.

1885 haben unsere Vorgänger im Kaufm. Directorium die «Controllstelle für Baumwollgarne» in den eigenen Räumen gegründet – die heutige Empa. Die Empa – heute unter der Leitung des St.Gallers Prof. Dr. Gian-Luca Bona (Titelbild) – hat sich von einer nachvollziehenden Kontrollstelle zu einer vorausschreitenden, den Wandel gestaltenden Forschungsanstalt unter dem Dach der ETH gewandelt.

Wir vertiefen in der vorliegenden Ausgabe von «IHKfacts» die Bedeutung und Notwendigkeit der Innovation für unsere Region sowie für Ihr Unternehmen, geben Einblick in den neu gegründeten Switzerland Innovation Park Ost, und zeigen verschiedene Ostschweizer Innovationsprojekte und -plattformen. Die Kernregion Ostschweiz muss und kann die Innovationskraft als KMU-Region noch besser organisieren, koordinieren und selbst steuern und so die Wirtschaftskraft und damit unseren Wohlstand für die Zukunft sichern. Gestalten wir den Wandel – und erleiden ihn nicht.



Markus Bänziger
Direktor IHK St. Gallen-Appenzell



Markus Bänziger



Jacqueline Ramel
Studierende Executive MBA

Besuchen Sie
unseren Online-
Infoabend.

Jetzt weiterbilden. **Executive MBA**

Start: 7.5.2022

ost.ch/executive-mba

Innovationsperspektiven

Wandel gestalten statt erleiden

Innovation durch Wissenstransfer

Wissenspotenzial sicht- und nutzbar machen

Innovationspark

«Die Ostschweiz ist auf der nationalen Innovationslandkarte angekommen»

Entwicklungsschwerpunkt Wil West

Auf in die Realisierungsphase!

Im Austausch mit der Wissenschaft

Wie Innovationen entstehen und neue Märkte erschlossen werden

Konjunktur Kernregion Ostschweiz

Die wirtschaftliche Erholung setzt sich fort, Lieferengpässe wirken dämpfend

Beziehungen Schweiz–EU

Zuwarten ist keine Option

IHK-Business Outlook

Schweiz–EU: die Aussensicht

Eröffnung SQUARE

In St.Gallen manifestiert sich die Zukunft des Lernens

Vereinbarkeit Familie und Beruf

Ostschweizer Wirtschaft engagiert sich für eine bessere Vereinbarkeit

SSIB – Ein Unternehmen der Industrie- und Handelskammern

Die Zukunft vor Augen, den Kunden im Fokus

Ursprungsregeln im Aussenhandel

Revidiertes PEM-Übereinkommen

Konjunkturforum «Zukunft Ostschweiz»

Wille zur Innovation verleiht Ostschweizer Wirtschaft Schwung

Vertrauen im Generationendialog

«Agilität braucht Stabilität»

Vorstandsmitglied Nick Huber

«Nur innovative Unternehmen sind nachhaltig erfolgreich»

Im Gespräch mit Hubert Britschgi

Der Arbeitgeberverband See und Gaster

IHK-Neumitglied

Bartholet Maschinenbau AG

BLITZLICHT

06

SCHWERPUNKT

08



IHK RESEARCH

24

WIRTSCHAFT UND POLITIK 28



KNOW-HOW

38

IHK

41



AKTUELLE FIRMENNEWS

52

AGENDA

54

WTT Young Leader Award der FH OST

Wirtschaftsstudierende an der Ostschweizer Fachhochschule OST bleiben nicht in der Theorie verhaftet. Sie erhalten die Gelegenheit, ihr Können als Team in Praxisprojekten unter Beweis zu stellen. Die sechs überzeugendsten Arbeiten wurden in zwei Kategorien für den WTT Young Leader Award 2021 nominiert. Am 4. Oktober wurden in der Tonhalle St.Gallen die Siegerteams gekürt. Erstmals übertrugen Medienpartner den Livestream öffentlich. Ausserdem waren die Off- und Online-Gäste in einer Social Interactive Community miteinander verbunden und konnten sich in Chats austauschen sowie auch für den Publikums-Award voten. Dieser ging mit 27,7 Prozent der Stimmen ans Team «Jansen» – übergeben von Marco Letta, Unternehmensleiter der St.Galler Stadtwerke. Die Teams «Gebäudeversicherung St.Gallen» und «Zur Rose Suisse» holten sich am Montag die WTT Young Leader Awards für Marktforschung und Managementkonzeption. Mit dem hybriden Veranstaltungsformat konnte ein neuer Zuschauerrekord erreicht werden, mit 400 Offline- und 300 Online-Gästen. Als Patronatspartnerin freut sich die IHK St.Gallen-Appenzell mit den glücklichen Gewinnerinnen und Gewinnern. Traditionsgemäss empfing IHK-Direktor Markus Bänziger die Siegerteams in den Räumlichkeiten der IHK St.Gallen-Appenzell an der Galusstrasse und gratulierte den Studierenden zum Erfolg.



Wirtschaftsgruppe bei Vifor Pharma

Die Wirtschaftsgruppe des Kantonsrats besuchte anlässlich ihres diesjährigen Gesamtanlasses die Vifor Pharma AG. Rund 300 Mitarbeitende bedienen vom Standort St.Gallen aus beinahe den gesamten Weltmarkt mit Wirkstoff für Eisenmangeltherapien. Forschung, Entwicklung, Produktion und somit letztlich Wertschöpfung auf höchstem Niveau erfolgen im Sittertobel. Standortleiter Manuel

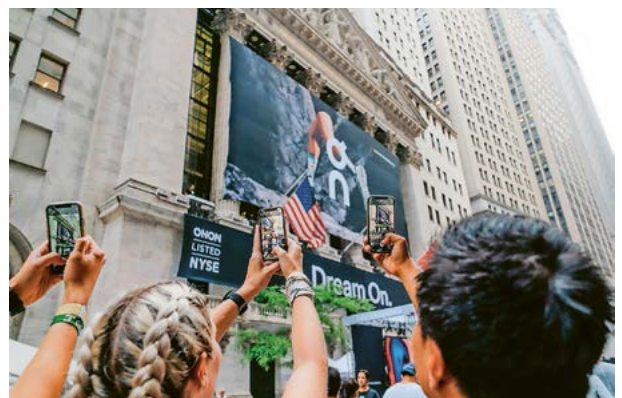
Senn betonte, wie wichtig dafür stabile und berechenbare Rahmenbedingungen seien. Er dankte den anwesenden Kantonsratsmitgliedern und Vertretern der IHK St.Gallen-Appenzell sowie des Kantonalen Gewerbeverbands für deren Einsatz für eine Ostschweiz, in der sich Unternehmen entfalten können – und appellierte gleichzeitig, diesem Umfeld weiterhin Sorge zu tragen.



On & Sportradar mit Börsengang

Im September sind gleich zwei Unternehmen mit Ostschweiz-Bezug in New York an die Börse gegangen: die Sportmarke On Running und der Sportdatenanbieter Sportradar. Die Marke On hat sich als führende Laufsportmarke weltweit etabliert und erschliesst aktuell einen Sportbekleidungsmarkt von etwa 300 Milliarden US-Dollar. Am 15. September schloss die Aktie 46 Prozent über dem bereits sehr ambitionierten Ausgabepreis von 24 US-Dollar zum Handelende. Mit dem Geld aus dem Börsengang will On in ihr Wachstum und besonders in das Marketing investieren.

Am 14. September ging Sportradar an die New Yorker Technologiebörse Nasdaq. Bei CEO Karsten Coerl geht damit ein kleiner Kindheitstraum in Erfüllung. Die USA sind ein wichtiger Markt für Sportwetten und Unterhaltung im Sportbereich, die Entwicklungsarbeiten am Unternehmenshauptsitz in St.Gallen sollen aber weiter verstärkt werden. Sportradar hat weltweit 2300 Mitarbeitende an 30 Standorten. Nun soll mit dem gewonnenen Kapital weiter expandiert werden. Neu ist Sportradar exklusiver Datensammler und -verteiler der UEFA.





Michèle Mégroz über den Erfolg der geführten Selbstorganisation bei CSP

Wie gelingt die Unternehmensführung nach der Abschaffung nahezu aller Hierarchiestufen? IHK-Vorstandsmitglied Michèle Mégroz liess am 27. Oktober im Rahmen von Women Only in ihre Arbeit als CEO bei der CSP AG, einem Beratungsunternehmen für Organisation und IT, blicken. Das Unternehmen ist als geführte Selbstorganisation aufgebaut, die sich durch eine nahezu hierarchiefreie Dynamik auszeichnet, mit viel Selbstverantwortung der Mitarbeitenden. Dies macht das Unternehmen agiler und innovativer. Statt in traditionelle Hierarchien ist die Organisation in thematische Circles aufgeteilt. Die Umstellung dieser Strukturen war ein Prozess über mehrere Jahre. Vor allem die Akzeptanz bei den Mitarbeitenden brauche Zeit und Vertrauen. Wichtig ist laut Mégroz die Definition klarer Rahmenbedingungen. Das System könne in allen möglichen Branchen und sogar in staatlichen Institutionen implementiert werden.

Vorstandsmitglied Roger Dudler von der Bilanz zum Digital Shaper gekürt

Seit sechs Jahren verleiht die «Bilanz» in Zusammenarbeit mit der «Handelszeitung», mit PME und Digitalswitzerland den Digital-Shapers-Preis, wobei die 100 wichtigsten Köpfe hinter den Digitalisierungen in der Schweiz geehrt werden. Roger Dudler ist auf der Liste der «Scalers» zu finden, die Unternehmerinnen und Unternehmer auszeichnet, deren Unternehmen ein rasantes Wachstum verzeichnen. Der Gründer und CEO der Frontify AG gründete das Unternehmen im Jahr 2013. Frontify-Kunden erhalten ein cloudbasiertes Markenhandbuch nach eigener Definition und pflegen so ihren einheitlichen Markenauftritt und ihre Branding-Strategie. Zu den internationalen Kunden gehören die Lufthansa, IBM, Lego, die Nasdaq und Adobe. Frontify entwickelt sich zum Marktführer der Branche. Die IHK St.Gallen-Appenzell gratuliert ihrem Vorstandsmitglied zu dieser wohlverdienten Anerkennung.



Leica Geosystems feiert 100 Jahre Vermessungstechnik-Erfolgsgeschichte

Vor genau 100 Jahren wurde in Heerbrugg SG die «Heinrich Wild, Werkstätte für Feinmechanik und Optik» gegründet. Dieser innovative seinerzeitige Kleinbetrieb hat sich zum weltweit führenden Vermessungstechnikunternehmen Leica Geosystems AG entwickelt, welches zum schwedischen Technologiekonzern Hexagon gehört. Dies wurde Anfang November 2021 am Firmensitz in Heerbrugg im Beisein von Prominenz aus Politik und Wirtschaft gebührend gefeiert. Den Erfolg verdankte «Wild Heerbrugg» den innovativen und präzisen Vermessungsinstrumenten, die die Rheintaler Firma in regelmässigen Abständen entwickelt hatte und die sich dank ihrer Qualität auf dem Weltmarkt etablierten. Heute ist das Unternehmen international erfolgreich mit bahnbrechenden Softwarelösungen und Geräten für digitale Vermessung und mit 3D-Darstellungsmodellen, die von der Kartografie bis hin zur Verbrechensaufklärung eingesetzt werden. Die IHK St.Gallen-Appenzell gratuliert Leica zu dieser beeindruckenden Erfolgsgeschichte.



Innovationsperspektiven

Wandel gestalten statt erleiden



Markus Bänziger
Direktor IHK

Starke Megatrends wie die Globalisierung, die Digitalisierung oder der gesellschaftliche Wandel verstärken den Wettbewerb um die besten Ideen und Köpfe. Die Stärkung eines innovationsfreundlichen Umfelds muss für die Kernregion Ostschweiz deshalb Priorität haben. Nur so gelingt es, die Wettbewerbsfähigkeit und den Wohlstand der Region langfristig zu sichern.

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

Wettbewerb der Ideen

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

Innovationsspirale herausgefordert

Diese positive «Innovationsspirale» ist auf vier Ebenen herausgefordert. Erstens erfordern die Globalisierung

und Digitalisierung von uns allen ein grosses Mass an Veränderungsbereitschaft. Jobs und Produkte ändern sich, ganze Unternehmen müssen sich in einem dynamischen Umfeld immer wieder neu erfinden. Erachten wir diese Entwicklung als die Chance, die sie ist. Lassen Sie uns den Wandel gemeinsam gestalten statt erleiden. Zweitens ist die Produktion im Hochlohnland Schweiz vergleichsweise teuer. Hiesige Unternehmen können sich gegenüber der Konkurrenz nur über die Einzigartigkeit oder die Qualität eines Produktes differenzieren, nicht aber über den Preis. Die für die Schweiz entscheidende Exportindustrie ist gefordert. Drittens steigt ebendieser Druck zur Differenzierung. Die Konkurrenz im In- und Ausland schläft nicht. Dichte und Vielfalt an innovationsstarken Unternehmen nehmen zu. Und viertens schliesslich ist aufgrund der demografischen Entwicklung absehbar, dass der Schweiz bis Ende dieses Jahrzehnts rund 300 000 Arbeitskräfte fehlen werden. Der Wettbewerb um die besten Köpfe intensiviert sich weiter.

Potenzial im Wissenstransfer

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



tausch mit Kunden und Lieferanten sowie in interdisziplinären Netzwerken zusammen mit Forschungsinstitutionen, so die Einschätzung von 80 Prozent der befragten Unternehmen. Gleichwohl findet nur in der Hälfte der Ostschweizer Unternehmen ein Austausch mit externen Wissenstransferpartnern statt. Die Offenheit wird in der Realität also nur bedingt gelebt. Mehr zu den Gründen und weitere Kernresultate des WTT-Praxisprojekts finden Sie auf Seite 12–13.

Vernetzung statt Isolation

Heute ist es mithilfe neuer technologischer Kommunikationsmittel relativ einfach, gemeinsam mit Forschungseinrichtungen rund um den Globus Projekte zu verfolgen. Diese Erkenntnis soll auch die Politik leiten. Einerseits zeigt sie die Bedeutung unserer qualitativ hochstehenden Bildungs- und Forschungsinstitutionen auf. Wir dürfen uns nicht mit Mittelmass begnügen. Unser Anspruch muss die Exzellenz sein. Denn innovative Unternehmen, die einen aktiven Wissenstransfer betreiben, wählen sich ihre Kooperationen sorgfältig aus. Sie wollen im Innovationsprozess mit den fähigsten, erfahrensten und vertrauensvoll-

ten Partnern zusammenarbeiten. Kosten und die örtliche Nähe spielen eine untergeordnete Rolle. Andererseits wird ersichtlich, wie wichtig die Einbettung der Schweiz in die internationale Forschungs Kooperation ist. Das Ausscheiden der Schweiz aus dem europäischen Forschungsprogramm «Horizon Europe» nach dem Abbruch der Verhandlungen über ein Rahmenabkommen mit der EU ist sodann als alarmierender Fingerzeig zu verstehen. Wollen wir weiterhin Innovationsweltmeister sein, dürfen wir uns nicht weiter isolieren.

Innovationsprojekte der Ostschweiz

Auf der nationalen Bühne ist die Kernregion Ostschweiz mit der Aufnahme des Switzerland Innovation Park Ost als sechster Standortträger in das Gesamtnetzwerk Schweizerischer Innovationspark dort angekommen, wo sie hingehört: auf die nationale Innovationslandkarte. Die Gründung und Inbetriebnahme des Switzerland Innovation Park Ost ist ein wichtiger Meilenstein zur Stärkung eines innovationsfreundlichen Umfelds. Er wird die Lücke schliessen zwischen der vorhandenen, exzellenten Grundlagenforschung von Empa, Kantonsspital und HSG und



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

der Produkt- und Prozessentwicklung bei den Ostschweizer Unternehmen (siehe Interview auf Seite 14–16). Denn die Vernetzung der Unternehmen mit der Wissenschaft wird entscheidend sein und letztlich der gesamten Kernregion Ostschweiz dienen. Doch am Schluss liegt es an jedem einzelnen Unternehmen selbst, den durch starke Megatrends getriebenen dynamischen Wandel aktiv zu gestalten und diesen nicht zu erleiden. Die Voraussetzungen in der Kernregion Ostschweiz für die weitere Stärkung der Innovationsfähigkeit sind sehr gut. Das Wissenspotenzial und auch Entwicklungsgebiete sind vorhanden, die für zukunfts- und wertschöpfungssträchtige Branchen Raum bieten. Hierzu gehört u.a. Wil West: Der

geplante Entwicklungsschwerpunkt wird ein bestens und neuzeitlich erschlossenes Areal. Es bietet der Ostschweiz und der Region Wil die einmalige Chance, wertschöpfungsstarke und innovative Unternehmen anzusiedeln und entwickeln zu lassen (siehe Seite 18–19). Insgesamt gilt es also das brachliegende Innovationspotenzial der gesamten Kernregion effektiv zu nutzen. Dabei lohnt es sich, auch einmal aus bestehenden Strukturen auszubrechen, einmal etwas zu wagen, was andere nicht tun. Nur so entstehen wirkungsvolle Innovationen, welche die gesamte Wirtschaftsregion und deren Wettbewerbsfähigkeit stärken werden.

Innovation: Ausbrechen aus gewohnten Strukturen

Im Rahmen von Innovationsworkshops mit innovativen Ostschweizer Unternehmen und Forschungsinstitutionen wurden Kernelemente ermittelt, die entscheidend sind zur Stärkung der Innovationskraft. Es sind dies:

- 1 ein hervorragendes, zukunftsfähiges Geschäftsmodell
- 2 der Austausch und Wissenstransfer im Netzwerk sowie die Vernetzung innerhalb eines Innovations-Ökosystems
- 3 Veränderungsbereitschaft und Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Technologien
- 4 eine ausgeprägte Innovationskultur in den Unternehmen
- 5 attraktive staatliche Rahmenbedingungen

Entlang dieser Kernelemente lohnt es sich immer wieder, relevante Fragen zu stellen – auch dies ein Extrakt aus den Innovationsworkshops.

Was?	Kreativität ist die Fähigkeit, neue Ideen zu entwickeln. Innovation ist die Fähigkeit, neue Ideen in neue Produkte zu transformieren – also die Kommerzialisierung einer Idee. Innovationen sollen vor allem zu Lösungen und Vorteilen führen. Sie sind meist das Ergebnis eines veränderten Zusammenspiels von bereits vorhandenen Gedanken, Technologien und Konzepten.
Wieso?	Innovation betrifft Sie nicht? Sicher? Die Zahl der Arbeitsplätze mit reproduktiven Tätigkeiten sinkt jährlich um rund ein Prozent. Die wichtigste Ressource ist und bleibt Wissen. Megatrends verändern die Nachfrage, transformieren Branchen und erfordern neue Geschäftsmodelle. Innovation ist am wirksamsten, wenn sie eine Lösung für einen anhaltenden Megatrend bietet.
Wie?	Eine innovative Idee fällt nicht vom Himmel. Und zwei davon schon gar nicht. Zum Fähigkeitsausweis nachhaltig innovativer Unternehmen gehören deshalb Lernfähigkeit und der Wille, Produkte, Dienstleistungen, Abläufe, die Unternehmenskultur und das Geschäftsmodell konstruktiv zu hinterfragen und allenfalls neu zu denken.
Wer?	Wer sich zugehörig und selbstbestimmt fühlt, ist motivierter – und Motivation ist ein wichtiger Treiber von Kreativität. Diese wird stark vom sozialen Kontext beeinflusst, und weniger von einzelnen Charakterzügen. Denn ein positives Arbeitsumfeld führt zu besseren Leistungen und beeinflusst die Qualität der Arbeit massgeblich.
Mit wem?	Wenn Kreativität gefragt ist, wird Vorwissen zu einem zweischneidigen Schwert: Bei zu viel davon wird an altbekannten Lösungen festgehalten. Bei zu wenig wird das Problem nicht erkannt. Neue Lösungen kommen deshalb oft erst dann zustande, wenn Expertinnen bzw. Experten auf Personen mit konkreten Bedürfnissen, Unternehmergeist und Lösungswille treffen.
Wo?	Ideen entstehen im Labor? Falsch. Laut Forscherinnen und Forschern des Massachusetts Institute of Technology (MIT) entspringen mehr als 80 Prozent aller Ideen der spontanen Kommunikation unter Mitarbeitenden. Ein Arbeitsplatz, der ein gutes Gefühl vermittelt, beeinflusst diesen Prozess positiv. Umgekehrt gilt dies genauso. Und übrigens: Wer läuft, kann laut einer Studie seine Kreativität um bis zu 60 Prozent erhöhen.
Und dann?	Wie viel wert ist eine Idee, deren Umsetzung nach einer anfänglichen Euphorie und grossen Erwartungen irgendwo versandet? Nach wilden Phasen von Brainstorming, Design Thinking und Scrum sind Projektmanagement und eine möglichst ehrliche Beurteilung des Projekts und der eigenen Innovationskraft unentbehrlich.

SAK Venture

Investition in Zukunftsmärkte

Der Strukturwandel im Energiesektor ist in vollem Gange. Nebst der Digitalisierung, Dezentralisierung und der Dekarbonisierung der Energieversorgung im Rahmen der Energiestrategie ist auch die nahende Strommarktöffnung Herausforderung und Chance für Energiedienstleister. Innovation ist ein zentraler Schlüsselfaktor, bestehende Geschäftsmodelle weiterzuentwickeln und neue zu schaffen. Die SAK hat im Rahmen ihrer Vision, innovativster Energiedienstleister für die Menschen in der Ostschweiz zu sein, 2018 eine Innovationsabteilung geschaffen.



Die Gründer von SAK Venture: Philipp Inderbitzin, Stefano Garbin (CEO SAK) und Stefan Hamm (Bild: SAK).

Der Strukturwandel im Energiesektor ist in vollem Gange. Nebst der Digitalisierung, Dezentralisierung und der Dekarbonisierung der Energieversorgung im Rahmen der Energiestrategie ist auch die nahende Strommarktöffnung Herausforderung und Chance für Energiedienstleister. Innovation ist ein zentraler Schlüsselfaktor, bestehende Geschäftsmodelle weiterzuentwickeln und neue zu schaffen. Die SAK hat im Rahmen ihrer Vision, innovativster Energiedienstleister für die Menschen in der Ostschweiz zu sein, 2018 eine Innovationsabteilung geschaffen.

In den letzten zehn Jahren hat sich die SAK vom Energieversorgungsunternehmen zum digitalen Energiedienstleister entwickelt. Mit Investitionen in Zukunftsmärkte hat sie neue Geschäftsfelder entwickelt und Wertschöpfungsketten verlängert und ihr Angebot diversifiziert. Zahlreiche Projekte machen ihre Innovationskraft sichtbar, darunter das Solarfaltdach Kronberg, das Multi-Energie-System «Schlatt-Park» in Schmerikon oder die aktuelle Realisation der schweizweit zweiten Wasserstoffproduktionsanlage beim Wasserkraftwerk Kubel im Herzen

der Stadt St.Gallen. Und nicht zuletzt auch die zahlreichen Glasfasernetzausbauten in den Kantonen St.Gallen und beider Appenzell sowie das Rechenzentrum Ostschweiz (RZO) in Gais, welches dank innovativer Technologien zu den grünsten Rechenzentren der Schweiz zählt.

Innovatives Denken im Unternehmen weiter fördern

Die Innovationsabteilung beobachtet neue Märkte, aktuelle Trends und fördert das bereits vorhandene innovative Denken im Unternehmen. In einem dreistufigen Prozess, der die Phasen Ideenfindung, Ideenbewertung und Ideenumsetzung umfasst, werden neue Geschäftsmodelle entwickelt. Der Innovationsprozess endet dabei nicht an der Firmengrenze, sondern bezieht – ganz nach dem Open-Innovation-Ansatz – proaktiv auch Drittfirmen mit ein.

Beim Innovationsprozess ist eine spezielle Denkweise zentral, wie Sandro Gubser, Leiter Innovationsmanagement SAK, erklärt: «Wer innovativ sein will, muss langfristig und global

denken, experimentierfreudig sein und Risikobereitschaft zeigen. Dieses Jahr starteten wir einen Ideenfindungs-Sprint mit einem interdisziplinären, internationalen Team. Wir fragten uns, wie der Energiemarkt in zehn Jahren aussehen wird und welche Technologien, Märkte und Geschäftsmodelle relevant sein werden. Daraus leiteten wir Disruptionen ab – Entwicklungen, die unsere jetzigen Geschäftsfelder obsolet machen könnten – und suchten so gezielt nach neuen Geschäftsfeldern. Das Resultat war ein Fundus aus 400 Ideen, von welchen wir aktuell drei erfolgversprechende weiterentwickeln.»

Gründung SAK Venture AG

Nach dem erfolgreichen Sprint in einer Netzwerkorganisation hat die SAK im Oktober 2021 zusammen mit zwei tragenden Projektinvolvierten das Tochterunternehmen SAK Venture AG – einen operativen Thinktank – gegründet. Gemeinsam mit internen Mitarbeitenden und Drittfirmen sollen Ideen nicht nur gefunden, sondern auch weiterentwickelt und umgesetzt werden. SAK Venture prüft Produkte und Dienstleistungen im Rahmen von Pilotprojekten auf ihre Marktauglichkeit und skaliert diese im Erfolgsfall.

SAK

St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG
Vadianstrasse 50 | Postfach 2041
CH-9001 St.Gallen
+41 71 229 51 51
info@sak.ch | sak.ch

Innovation durch Wissenstransfer

Wissenspotenzial sicht- und nutzbar machen



Alessandro Sgro
Chefökonom IHK

Innovationen entstehen im Austausch mit Kunden und Lieferanten, aber auch mit Kooperationspartnern wie Hochschulen. Knapp die Hälfte der Ostschweizer Unternehmen nutzen letztere Form des Wissenstransfers allerdings nicht. Das zeigt eine quantitative Unternehmensbefragung. Dabei ist das Wissenspotenzial in der Kernregion Ostschweiz hervorragend. Die stärkere Vernetzung von Wissenschaft und Wirtschaft ist ein wichtiger Faktor für eine langfristig positive wirtschaftliche Entwicklung der Kernregion Ostschweiz.

Die Ostschweizer Wirtschaft ist sich der Bedeutung der eigenen Innovationsfähigkeit sehr bewusst. Das zeigen die Resultate einer quantitativen Unternehmensbefragung. Sie wurde im Rahmen eines im Auftrag der IHK St.Gallen-Appenzell abgeschlossenen WTT-Praxisprojektes durchgeführt. Rund drei Viertel der befragten Ostschweizer Unternehmen erachten Innovationen in ihrem Unternehmen als wichtig bis sehr wichtig. Die Unternehmen schätzen

sich selbst auch als innovativ ein. Generell bewerten sieben von zehn befragten Ostschweizer Unternehmen ihre Innovationsfähigkeit als gut bis sehr gut. Dasselbe Bild zeigt sich auch bezogen auf die Selbsteinschätzung der Innovationsfähigkeit während der Corona-Pandemie. Auffallend ist, dass sich die Unternehmen während der Pandemie noch ein bisschen innovativer einschätzen als zuvor. Rund drei Viertel der befragten Unternehmen gaben zu-

dem an, während der Pandemie Innovationen realisiert zu haben. Die Pandemie hat der Ostschweizer Wirtschaft auch einen Innovationschub verliehen. Doch wie stark nutzen die Ostschweizer Unternehmen im Innovieren das Netzwerkpotenzial?

Wissenstransfer als wichtiger Treiber von Innovationen – Exzellenz kommt vor örtlicher Nähe

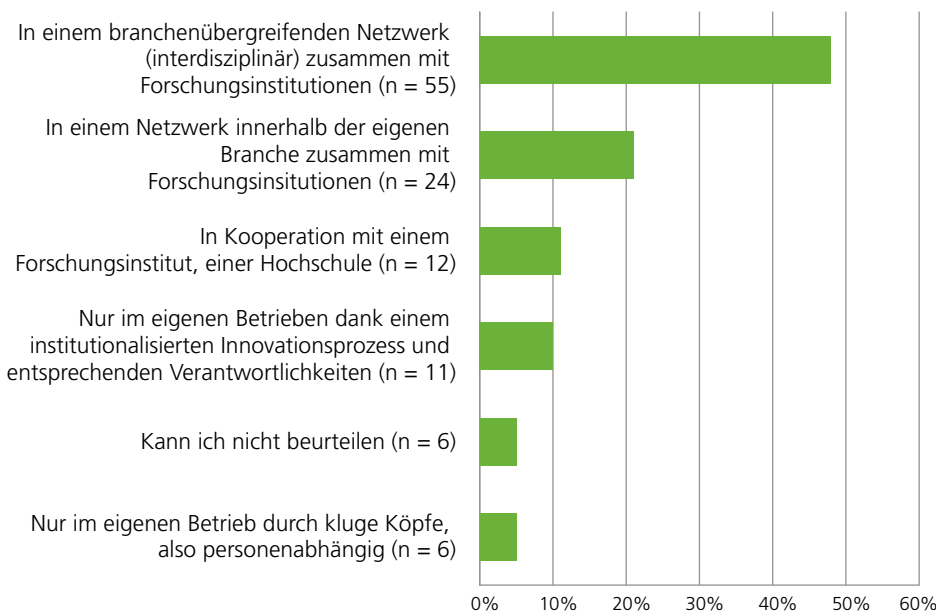
Gerade einmal bei knapp der Hälfte der befragten Unternehmen findet ein Austausch mit externen Forschungspartnern statt. Im Wesentlichen werden drei Gründe genannt, weshalb die Unternehmen den Wissensaustausch nur bedingt leben:

- Die betriebene Forschung sei uninteressant, entspreche nicht den eigenen Bedürfnissen.
- Die möglichen Partner seien zu wenig bekannt und es fehlten persönliche Beziehungen.
- Die finanziellen Risiken würden als zu hoch eingeschätzt.

Obwohl die Ostschweizer Unternehmen das Potenzial des Wissenstransfers nur zum Teil ausschöpfen, sind sie klar der Meinung, dass Innovationen zunehmend in interdisziplinären, branchenübergreifenden Netzwerken entstehen. Kooperationspartner wie Hochschulen und spezifische Forschungseinrichtungen spielen dabei eine zentrale Rolle. Bloss 15 % der

Innovationen entstehen hauptsächlich in interdisziplinären Netzwerken

Frage: Wie entsteht Ihrer Meinung nach Innovation? n = 114

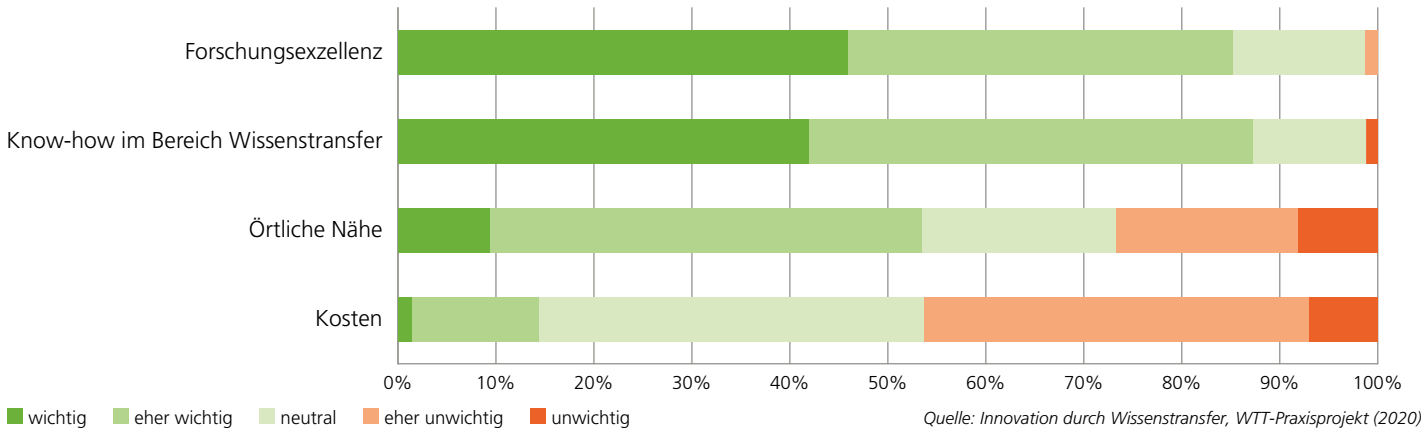


Quelle: Innovation durch Wissenstransfer, WTT-Praxisprojekt (2020)



Know-how im Wissenstransfer und Forschungsexzellenz wichtiger als Kosten und örtliche Nähe

Frage: Wie wichtig sind folgende Kriterien bei der Auswahl eines externen Kooperationspartners? n = 86



befragten Unternehmen sind der Meinung, dass Innovationen hauptsächlich nur im eigenen Betrieb entstehen. Dem Grossteil der Unternehmen ist die Bedeutung des Wissensaustauschs in Netzwerken klar.

Bei den Anforderungen, die Unternehmen an einen möglichen Kooperationspartner stellen, zeigt sich auch ein klares Bild: Zentral ist die fachliche Kompetenz im jeweiligen Forschungsbereich, dicht gefolgt von der Fähigkeit, das Wissen kunden- und empfängerorientiert in die Praxis zu transferieren. Umgekehrt spielen die örtliche Nähe sowie die Kosten eine untergeordnete Rolle. Die fortschreitende Globalisierung und Digitalisierung verstärken diesen Trend zur Enträumlichung des Wissensaustauschs. Ostschweizer Unternehmen kooperieren bereits heute schweiz-, europa- und weltweit mit den für ihre Fragestellungen führenden Institutionen.

Hohes ungenutztes Wissenspotenzial in der Kernregion

Die Erwartungen der Ostschweizer Unternehmen an die Exzellenz in der Forschung und die Exzellenz im Wissenstransfer sind hoch. Und hier haben die in der Kernregion Ostschweiz ansässigen Forschungs- und Bildungsinstitutionen einiges zu bieten:

- Bei der Empa arbeiten und forschen rund 40 habilitierte Professoren und über 600 wissenschaftliche Mitarbeitende. Die Zahl der laufenden Doktorate liegt bei 200.
- Das Kantonsspital St.Gallen zählt über 80 Professoren. Es werden jedes Jahr rund 500 wissenschaftliche Beiträge publiziert.

- Die HSG zählt zu den besten Wirtschaftsuniversitäten in Europa und rangiert in einzelnen Fachbereichen weltweit in den Top 10.
- Mit über 1000 aktuellen Forschungsprojekten ist die Fachhochschule OST ein wichtiges Drehkreuz im Wissenstransfer zwischen Wirtschaft und angewandter Wissenschaft.
- Rhysearch begleitet im Bereich der Präzisionsfertigung sowie der optischen Beschichtung jährlich zahlreiche Hightech-KMU im Innovationsprozess und vernetzt diese mit bestehenden Forschungseinrichtungen.

Beispiele erfolgreicher Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft finden sich auf Seite 20–23.

Für die wirtschaftliche Entwicklung einer Region ist heute unbestritten, dass funktionierende Innovationsnetzwerke zentral sind. Das gilt auch für die Kernregion Ostschweiz. Die vorgestellten Umfrageresultate zeigen, dass bei Unternehmen ein hohes, ungenutztes Kooperationspotenzial mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen besteht. In einer globalisierten und digitalisierten Welt wird es aber entscheidend sein, die eigenen Kompetenzen mit komplementärem Wissen anderer Organisationen zu verbinden, gerade auch für KMU. Das bietet die Chance, die Qualität und Marktfähigkeit von Produkten und Dienstleistungen zu steigern sowie die Entwicklungszeiten und -kosten zu reduzieren, indem kostengünstig und schnell technologisches Know-how genutzt werden kann. Die dadurch erzielte Erhöhung der Innovationskraft ist für die Ostschweizer Wirtschaft umso wichtiger, weil sie

sich durch eine starke Exporttätigkeit auszeichnet und im internationalen Wettbewerb besonders exponiert ist. Eine hohe Innovationsfähigkeit ist die Voraussetzung für die Sicherung der betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit.

WTT-Praxisprojekt «Innovation durch Wissenstransfer»

Wie gelingt der Wissenstransfer zwischen der Wissenschaft und der Wirtschaft? Welche Rolle spielen Forschungspartner in Innovationsprojekten? Im Auftrag der IHK untersuchten Wirtschaftsinformatikstudierende der Fachhochschule OST im Rahmen eines WTT-Praxisprojekts, wie durch Wissenstransfer Innovationen entstehen können. Hauptbestandteil des Projekts war eine quantitative Unternehmensumfrage mit insgesamt 209 Teilnehmenden in den Kantonen St.Gallen und beiden Appenzell. Diese umfassende Umfrage wurde durch weitere qualitative Interviews mit Ostschweizer Unternehmen und Vertretenden von Wissenstransferstellen ergänzt. Eine ausführliche Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse ist im IHK-Research ZOOM verfügbar.



Innovationspark

«Die Ostschweiz ist auf der nationalen Innovationslandkarte angekommen»



Adrian Rossi
Projektmitarbeiter IHK

Im dritten Anlauf hat der Bundesrat grünes Licht gegeben: In der Ostschweiz entsteht ein Innovationspark. Als insgesamt sechster Standortträger wird der Switzerland Innovation Park Ost in das Gesamtnetzwerk Schweizerischer Innovationspark aufgenommen. Damit hat ein

Roland Ledergerber, IHK-Präsident und Verwaltungsratspräsident der Switzerland Innovation Park Ost AG, im Gespräch über die Ostschweizer Innovationslandschaft und darüber, welche Rolle der Ostschweizer Innovationspark darin einnehmen soll.

zentrales Schlüsselprojekt auf der IHK-Zukunftsagenda die entscheidende Hürde genommen und Wirtschaft, Forschung und Bildungsinstitutionen werden künftig besser vernetzt.

Im September wurde nun die Switzerland Innovation Park Ost AG gegründet. Verwaltungsratspräsident dieser rechtlichen Trägerschaft ist IHK-Präsident Roland Ledergerber. Er wird die anstehenden strategischen und operativen Aufbauarbeiten massgeblich vorantreiben.

Roland Ledergerber, bis Mai 2021 waren Sie CEO der St.Galler Kantonalbank, nun stehen Sie an der Spitze eines «momentan winzigen Start-ups», wie Sie gegenüber dem «Tagblatt» ausführten. Wie nehmen Sie Ihre neue Aufgabe wahr?

Es ist hochspannend, intensiv und vielseitig und ich erlebe die Innovationsförderung als komplexes und vielschichtiges Thema. Ich vergleiche es mit einem weissen Blatt Papier und



Auf dem Campus Lerchenfeld nimmt in den nächsten Jahren der Innovationspark Gestalt an. (Bild: Empa-Standort St.Gallen)



es liegt jetzt an uns, ein «wunderschönes und einzigartiges Kunstwerk» darauf zu gestalten. Der Verwaltungsrat bildet diese Komplexität ab: Wir konnten unternehmerische Persönlichkeiten aus den Bereichen Forschung, Unternehmensführung, Digitalisierung, Recht, Steuern und Finanzen gewinnen. Ich bin überzeugt, dass damit ein schlagkräftiges Team die Etablierung des Innovationsparks verantwortet.

Wie geht es nun nach der Gründung mit dem Innovationspark weiter?

Bis Ende 2022 wollen wir die volle Funktionsfähigkeit erlangen. Dies bedeutet zunächst den Aufbau der Geschäftsstelle unter der Leitung von Dr. Hans Ebinger. Ich freue mich, dass wir mit Hans Ebinger einen äusserst fähigen Geschäftsführer gefunden haben, der Forschung und Unternehmertum kombiniert und der über eine langjährige Erfahrung als CEO mit einem breiten Leistungsausweis in für den Innovationspark Ost relevanten Branchen verfügt. Die operative Führung und Gestaltung des Innovationsparks werden für dessen Erfolg absolut zentral sein. Bis 2025 soll der Innovationspark dann seine volle Leistungsfähigkeit erlangen und auf breiter Front Forschung und Wirtschaft miteinander verbinden. So soll bis 2031 die Switzerland Innovation Park Ost AG auch die Gewinnschwelle erreichen und damit finanziell selbsttragend werden. Langfristiges Ziel ist es schliesslich, dass der Innovationspark zu einem unverzichtbaren, wirkungsvollen Ökosystem heranwächst.

Sie sprechen es an: Der Innovationspark will die Innovationsfähigkeit der Region verbessern. Ist die Ostschweiz zu wenig innovativ?

Ganz im Gegenteil: Die Ostschweiz gehört zu den innovativsten Regionen Europas – dies zeigt zum Beispiel das Regional Innovation Scoreboard der EU. Auch in der Corona-Pandemie bewiesen Ostschweizer Unternehmen eine hohe Widerstands- und Anpassungsfähigkeit, was auf eine hohe Innovationsfähigkeit schliessen lässt. Doch noch schwieriger, als an die Spitze zu gelangen, ist es, an der Spitze zu bleiben. Durch die ausgeprägte Exportorientierung ist die Ostschweizer Wirtschaft dem internationalen Wettbewerb be-



Roland Ledergerber: «Wissenschaftliche Exzellenz und Unternehmertum rücken mit dem Innovationspark näher zusammen.»

sonders stark ausgesetzt. Um in diesem Umfeld bestehen zu können, ist die Sicherung der Innovationsfähigkeit absolut zentral. Das ist die Basis für eine positive wirtschaftliche Entwicklung unserer Region.

Was zeichnet denn die Ostschweizer Innovationslandschaft heute aus?

Zum einen verfügt die Ostschweiz über viel Spitzenforschung auf engem Raum, prominent etwa die Universität St.Gallen, die Empa oder das Kantonsspital St.Gallen. Diese Institutionen betreiben primär Grundlagenforschung. Zum anderen haben wir gerade in der Industrie zahlreiche Technologieführer, zum Beispiel in der Gesundheits- und Medizintechnik sowie der MEM-Branche. Diese Unternehmen sind Experten der Produkt- und Prozessentwicklung, oftmals unterstützt von und in Zusammenarbeit mit der FH OST oder RhySearch. Diese beiden Institutionen spielen im Bereich der angewandten Forschung und im Wissenstransfer eine wichtige Rolle.

Grundlagenforschung auf der einen, Produkt- und Prozessentwicklung auf der anderen Seite also. Wo kommt der Innovationspark ins Spiel?

Innovationen entstehen vermehrt in interdisziplinären, branchenübergreifenden Netzwer-

ken. Innovation setzt Wissen voraus und wird durch Impulse von aussen angeregt. Im Wissenstransfer zwischen Unternehmen und der Spitzenforschung verorte ich aber noch viel Potenzial, wie auch eine jüngst publizierte IHK-Unternehmensumfrage aufzeigt. Oftmals sind die Forschungsaktivitäten möglicher Partner den Unternehmen schlicht zu wenig bekannt, oder die Hürden für eine Zusammenarbeit sind zu hoch. Hier setzt der Innovationspark an: Als Plattform vereinfachen und intensivieren wir den Austausch zwischen Unternehmen und der Spitzenforschung. Damit fördern wir die Zusammenarbeit, was einerseits eine schnellere Entwicklung und andererseits einen besseren Marktzugang für innovative Produkte und Geschäftsmodelle ermöglicht.

Der Innovationspark ist also eine Netzwerkinitiative.

Diese Darstellung greift zu kurz. Vielmehr soll der Innovationspark den teilnehmenden Organisationen eine umfassende und professionelle Begleitung über den gesamten Entwicklungsprozess bieten, von der Idee bis zur Marktreife. Das beginnt mit der Vermittlung von Forschungskollaborationen zwischen Unternehmen und Forschungspartnern und der Förderung des Wissenstransfers untereinander. Wenn sich solche Kooperationen ergeben,

bietet der Innovationspark mit dem Campus Lerchenfeld ein attraktives, dynamisches Umfeld für Forschungsprojekte – zentral gelegen und in unmittelbarer Nähe zur Empa und dem Start-up-Inkubator Startfeld. Es werden auch Räumlichkeiten wie Labors oder Coworking Spaces, Talent- und Scouting-Programme, Veranstaltungen und Workshops usw. angeboten. Das konkrete Leistungsangebot werden wir über die kommenden Monate entwickeln.

Steht der Innovationspark damit allen offen?

Grundsätzlich ja. Wir fokussieren aber zu Beginn ganz bewusst auf die drei Themenfelder Digitalisierung in der Wirtschaft, MEM-Industrie sowie Gesundheitstechnik. Ganz nach dem Credo «Die Stärken stärken sich gegenseitig» bauen wir damit auf vorhandenem Wissen und Kernkompetenzen in der Ostschweiz auf. Unser Angebot richtet sich zudem explizit auch an KMU, für welche die

Hürden einer umfassenden Kooperation mit einer Forschungseinrichtung typischerweise höher liegen.

Sie erwähnen die Digitalisierung in der Wirtschaft als Schwerpunkt. Dies gilt als besonders wichtiger Innovationstreiber. In einer digitalen und globalen Wirtschaft entstehen Innovationen aber auch immer mehr ortsungebunden: Unternehmen wollen mit den Besten kooperieren, nicht zwingend mit den Nächsten.

Dem ist tatsächlich so. Exzellenz schlägt Nähe. Man darf aber nicht vergessen, dass Forschende der Universität St.Gallen oder der Empa, die im ETH-Bereich angesiedelt ist, Kontakte in aller Welt pflegen. Durch die Einbindung in das gesamtschweizerische Netzwerk Switzerland Innovation kommt die Ostschweiz zudem dort an, wo sie hingehört: auf die nationale Innovationslandkarte. Dies ist auch im

internationalen Standortwettbewerb von Bedeutung. Des Weiteren verkürzt die Digitalisierung Innovationszyklen erheblich, was ein effektives Innovationsmanagement umso wichtiger macht. Zusammenfassend kann man also sagen: Das Ziel des Innovationsparks, Innovation systematisch zu fördern, erhält gerade angesichts von Megatrends wie der Globalisierung und der Digitalisierung umso mehr Relevanz.

Abschliessend noch in einem Satz: Wieso soll sich ein Unternehmen am Innovationspark beteiligen?

Weil die Innovationskraft der Schlüssel für die Wettbewerbsfähigkeit und damit den Wohlstand des Werkplatzes Schweiz ist, weil jedes Unternehmen von Innovation direkt profitiert und weil es mit einer Beteiligung am Innovationspark eigenverantwortlich einen Beitrag für eine zukunftsfähige und attraktive Ostschweiz leisten kann.



Der individuelle Stil für Ihr Bad

Lassen Sie sich in unseren Ausstellungen in Ihrer Nähe inspirieren.

Sanitas Troesch AG
Simonstrasse 5, 9016 St. Gallen
St. Gallerstrasse 74, 9500 Wil
Bafflesstrasse 15B, 9450 Altstätten

sanitastroesch.ch

Bad. Küche. Leben.

**SANITAS
TROESCH**

Entsorgen ohne Sorgen – und das ganz innovativ

Der Schweizer Wohlstandsabfallberg wächst jährlich. Auf dem Weg zu einer modernen Kreislaufwirtschaft unter den Gesichtspunkten von Circular Economy leistet das Recycling einen wichtigen Beitrag. Unabhängig davon, ob das Recycling bei der Konstruktion von Elektrogeräten eingeplant wurde oder nicht, müssen alle Geräte sicher und effizient entsorgt werden. Da sich die Schweiz gerne Recyclingweltmeister nennt, sollten wir in der Schweiz auch einen Beitrag leisten, um das Recycling neu zu denken und Entwicklungen voranzutreiben. Genau damit beschäftigt sich eco3, die Forschungsabteilung der Solenthaler Recycling AG (soRec).

Aktuellstes Beispiel ist die 2020 von soRec entwickelte BlackBox® zum Recycling von Tonermodulen aus Druckern. Diese Anlage hat in der Fachwelt grosse Beachtung gefunden, ist sie doch die einzige Tonerrecyclinganlage, welche in der Schweiz läuft. Tonerstaub ist in Verbindung mit Sauerstoff extrem explosiv und neigt zu Verpuffungen. Aus diesem Grund hat soRec ein nasschemisches Verfahren entwickelt, welches die Tonermodule aufschliesst, das Tonerpulver evakuiert und stabilisiert sowie die restlichen Rohstoffe (Kunststoffe, Eisen und Nicht-eisenmetalle) zurückgewinnt. Das stabilisierte Tonerpulver kann anschliessend problemlos in einem Kehrheizkraftwerk verbrannt werden, wobei Wärmeenergie gewonnen und Strom produziert werden kann.

Vor der Inbetriebnahme der BlackBox® wurde der Grossteil der Tonermodule ins Ausland exportiert. Mit der BlackBox® wird damit ein Branchenproblem nach schweizerischen Umweltstandards gelöst. CO₂-aufwendige Exporte entfallen damit und die Umwelt wird mit dieser Lösung nachhaltig entlastet.

Ein weiteres einzigartiges Innovationsprojekt steht kurz vor der Realisierung. Zusammen mit der ETH Zürich wurde eine neuartige, automatisierte Verarbeitung von elektronischen Kleinstgeräten mit Lithium-Ionen-Batterien entwickelt. Diese Geräte beinhalten meist verklebte oder verschweisste Batterien, welche in den Demontagebetrieben nicht mehr händisch demontiert werden können. Neben dem zunehmenden Risiko eines Zwischenfalls mit

den Batterien (Brandereignis) führt dies dazu, dass die wertvollen Ressourcen der Batterien nicht mehr zurückgewonnen werden können. In der neu entwickelten Anlage werden die in Zukunft noch wichtigeren Rohstoffe wie Kobalt und Nickel, aber auch Edelmetalle zurückgewonnen. Weiter werden auch traditionelle Industriemetalle wie Kupfer oder Aluminium zurückgewonnen. Die soRec leistet damit einen wesentlichen Beitrag zur modernen Kreislaufwirtschaft. Ganz nach dem Motto «Entsorgen ohne Sorgen».

Bereits vor einigen Jahren hat die soRec mit einem Studententeam der Fachhochschule St.Gallen den Young Leader Award gewonnen und lässt sich regelmässig Fachfragen von engagierten Studententeams vertieft erarbeiten. Dies immer mit der Zielsetzung, Mehrwert für die Materiallieferanten aus Industrie und Gewerbe wie auch für die Abnehmer in den Stahlwerken und Metallhütten im In- und Ausland zu schaffen.

Weitere Informationen zu soRec und deren Innovationen finden Sie unter www.sorec.ch



Die von soRec entwickelte BlackBox® für das Recycling von Tonermodulen



CEO Christoph Solenthaler (links) und Markus Stengele (Leiter Qualitätssicherung, rechts) zeigen das von Toner befreite Restmaterial.

Die 1953 gegründete **Solenthaler Recycling AG** ist ein Unternehmen der soRec Gruppe mit Sitz in Gossau (SG). Die Firma wird in dritter Generation von den Brüdern Christoph (CEO) und Ralph (CFO) Solenthaler geführt. Sie beschäftigt sich mit den Geschäftsfeldern Industrieentsorgung (Eisen und Metalle), Elektronikschrottreycling sowie Kommunalrecycling. Am Standort Gossau, der auch mit der Schiene erschlossen ist, betreibt die Firma unter anderem eine Mühlen- und sensorbasierte Sortieranlage, eine Schrottschere (für Schienen, Träger, Armierungsseisen) und eine Metallpaketierpresse.

Entwicklungsschwerpunkt Wil West

Auf in die Realisierungsphase!



Adrian Rossi
Projektmitarbeiter IHK



Silvan Künzle
Projektmitarbeiter IHK

Mit Wil West soll an der Kantonsgrenze zwischen Thurgau und St. Gallen ein Wirtschaftsareal mit überregionaler Ausstrahlung entstehen. Doch bevor das Projekt realisiert werden kann, stehen in den nächsten Jahren zahlreiche politische Entscheide an – eine Bewährungsprobe für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit in der Ostschweiz.

Es ist aktuell das wohl ambitionierteste Bauvorhaben der Ostschweiz: das Standortvorhaben Wil West. In den nächsten Jahrzehnten soll im Westen der Stadt Wil ein Wirtschaftsareal mit bis zu 3000 Arbeitsplätzen entstehen. Angesiedelt werden sollen dabei vornehmlich Unternehmen aus wertschöpfungsintensiven Branchen. Das Standortvorhaben beinhaltet Mobilitätsmassnahmen über alle

Verkehrsträger, darunter einen neuen Autobahnanschluss an der A1, zwei neue Bahnhaltstellen, eine direkte Buslinie sowie zahlreiche flankierende Massnahmen. In Bezug auf die Lage und die Erreichbarkeit werden damit ausgezeichnete Voraussetzungen geschaffen, denn Wil liegt an den Achsen St. Gallen–Zürich und Toggenburg–Bodensee. Damit konnte die Region schon im vergangenen





Jahrzehnt von Verdrängungseffekten im Grossraum Zürich profitieren. Die Vorzeichen stehen also gut, dass die Region mit Wil West dereinst zu einem dynamischen Wirtschaftsstandort wird.

Komplexe Projektorganisation

Doch bis dahin ist es noch ein weiter Weg. Schon aufgrund der Grösse erfordert ein Raumplanungsprojekt wie Wil West ein besonderes Mass an Koordination; die geografische Ausgangslage kommt in diesem Fall noch erschwerend hinzu. Die Grenze zwischen den Kantonen St. Gallen und Thurgau verläuft durch die Region. Wil ist eine St. Galler Gemeinde, das geplante Areal Wil West liegt jedoch auf Thurgauer Boden, wovon der Kanton St. Gallen wiederum Grundeigentümer ist. In das Projekt involviert sind nebst zwei Kantonen auch der Bund sowie der Verein Regio Wil mit den 22 Gemeinden der Wirtschaftsregion Wil. Folglich überrascht es wenig, dass der politische Prozess umfangreich und komplex ist.

Bewährungsprobe für die Ostschweiz

Soll das Projekt gelingen, muss eine Vielzahl von politischen Akteuren an einem Strang ziehen. Bislang funktionierte diese Zusammenarbeit gut: Bereits 2018 unterzeichneten die involvierten Gemeinden und Kantone eine

«Wil West ist eine grosse Chance für die ganze Ostschweiz. Nutzen wir sie!»

Markus Probst, Präsident Arbeitgeberverband Sarganserland-Werdenberg

Charta, welche gemeinsame Ziele definiert. Die Gemeinden der Region Wil verzichten zudem zugunsten von Wil West auf weitere gewerbliche Einzonungen auf ihrem Gebiet –

ein klares Bekenntnis zum Standortvorhaben. Auch der Bund würdigte das Vorhaben positiv und beteiligt sich massgeblich an der Finanzierung von Wil West. Dennoch stehen wichtige politische Entscheide erst noch an. Bis Wil West Realität wird, müssen in den beteiligten Kantonen und Gemeinden die Parlamente wie auch das Volk zahlreiche Bausteine des Projekts bewilligen (vgl. Textbox). Folglich müssen nicht nur die involvierten Gemeinden hinter dem Projekt stehen, sondern die gesamte Region. Damit wird Wil West zur Bewährungsprobe für die Ostschweiz. Eine Bewährungsprobe, die es unweigerlich zu gewinnen gilt.

Eine grosse Chance – für die ganze Region

Deshalb ist es wichtig zu verdeutlichen, dass Wil West eine grosse Chance ist, und das nicht nur für die Region Wil, sondern für die Ostschweiz im Allgemeinen. Gelingt es, insbesondere Unternehmen aus wertschöpfungsintensiven Branchen am Standort anzusiedeln, profitieren wir alle von deren Investitionen und den in diesem dynamischen und attraktiven Wirtschaftsareal entstehenden Arbeitsplätzen. Als Leuchtturm und Einfallstor in die Kernregion Ostschweiz vermittelt das Projekt Aufbruchstimmung und wirkt sich positiv auf die Wahrnehmung der Ostschweiz und deren Standortattraktivität aus. Auch in politischer Hinsicht hätte ein erfolgreiches Wil West eine herausragende Signalwirkung. Als gelungenes Beispiel für die Zusammenarbeit zwischen zahlreichen Akteuren hat Wil West das Potenzial, eine Blaupause für die überregionale Zusammenarbeit zu werden. In der Ostschweiz mit ihrer fragmentierten politischen Landschaft ist diese Zusammenarbeit keineswegs selbstverständlich. Kurzum: Wil West kann beweisen, dass der «Kantönligeist» überwunden werden kann.

Wirtschaft unterstützt Wil West

Aus Sicht der IHK St. Gallen-Appenzell ist klar: Die leistungsfähige Infrastruktur und die Entwicklungsmöglichkeiten von Wil West kommen der gesamten Ostschweizer Wirtschaft zugute. Damit dieses einzigartige Standortvorhaben jedoch realisiert werden kann, benötigt es überregionale Unterstützung und

«Die Ostschweiz ist eine vielfältige Region mit vielfältigen Interessen. Bei Projekten mit nationaler Ausstrahlung müssen wir auch überregional zusammenstehen: Nicht das Trennende, sondern das Verbindende muss im Vordergrund stehen.»

Urs Alder, Präsident Industrieverein Appenzell Ausserrhoden

Überzeugung. Es liegt an uns, an der Ostschweizer Bevölkerung, der Politik und auch der Wirtschaft, diese Chance zu ergreifen und nach jahrelanger Planung endlich die Realisierungsphase einzuleiten.

Wil West: Wichtige politische Entscheide stehen an

November 2021: In der Novembersession behandelte der Kantonsrat St. Gallen den Sonderkredit zur Arealentwicklung Wil West. Der Beschluss unterliegt dem obligatorischen Finanzreferendum (voraussichtlich Ende 2022).

Bis Ende 2022: Der Grosse Rat Thurgau entscheidet über den Netzbeschluss Dreibrunnenallee (untersteht dem fakultativen Referendum).

Ab Ende 2022: Bewilligungsverfahren zur Netzergänzung Nord. Dabei äussern sich in Wil der Stadtrat und das Parlament im Rahmen einer Anhörung; deren Entscheid untersteht dem fakultativen Referendum. Zudem entscheidet auch der Kantonsrat St. Gallen über die Netzergänzung Nord, wobei dessen Beschluss erneut dem fakultativen Referendum untersteht.

Im Rahmen der flankierenden Massnahmen zu Wil West müssen zudem die Gemeinden der Region Wil finanzielle Mittel genehmigen. Da deren Finanzierung aber noch nicht abschliessend geklärt ist, ist unklar, wann welche weiteren politischen Entscheide gefällt werden müssen.

Wil West soll dereinst ein Wirtschaftsareal mit bis zu 3000 Arbeitsplätzen werden, doch bis dahin ist es noch ein weiter Weg. (Quelle: WILWEST)

Im Austausch mit der Wissenschaft

Wie Innovationen entstehen und neue Märkte erschlossen werden



Samira Ciraci
Kommunikation IHK

Kooperationspartner wie Hochschulen und Forschungseinrichtungen können im Innovationsprozess sowie bei der Erschliessung neuer Märkte eine zentrale Rolle spielen. Sie besitzen mehr Ressourcen, können auf verschiedene Fachpersonen und Erfahrungen aus anderen Projekten zurückgreifen. Doch vielfach sind den Ostschweizer Unternehmen die relevanten Partner gar nicht bekannt (siehe Seite 12–13). Wir stellen vier Praxisbeispiele erfolgreicher Zusammenarbeit vor.



Annina Schmid
Projektmitarbeiterin IHK

Empa und Schoeller Textil AG entwickeln eine intelligente Skijacke

Sportliche Aktivitäten führen im Körper zu einer Schweißreaktion. Das ist nicht immer angenehm und bedingt entsprechend funktionelle Sportbekleidungen. Die Empa in St.Gallen entwickelte gemeinsam mit der Osmotex AG und dem Textilunternehmen Schoeller eine Winter-sportjacke, die Schweiß elektrisch vom Körper wegtransportiert. Dieser Transport funktioniert nach dem Prinzip der Elektrosmose. Eine elektrische Spannung wird zwischen der Innen- und der Aussenseite der Membran erzeugt und

führt dazu, dass Ionen, die im Schweiß gelöst sind, durch die Membran an die Jackenoberfläche zum Verdunsten transportiert werden. Der Membran-Compound der Jacke ist durchzogen mit Leitfasern. Das Team um Empa-Forscher Dr. Dirk Hegemann hat es geschafft, die Textilfäden durch eine Beschichtung mit Edelmetall oder Kunststoff leitfähig zu machen. Diese Technik könnte in Zukunft auch in vielen anderen Branchen eingesetzt werden, zum Beispiel in der Automobilindustrie. Die gemeisterte Anforderung





rung ist, dass der leitende Faden immer noch textil weiterverarbeitet werden kann. Für die nötige Spannung sorgt ein Akku mit einer herkömmlichen Knopfzelle, der in der Innentasche der Jacke verstaut wird. Die Spannung beträgt lediglich 0,5 Volt. Das ist niedriger als in einem Smartphone und daher ungefährlich. Die Jacke mit dem Namen HYDRO_BOT kann im Idealfall bis zu 10 Liter Schweiß in einer Stunde auf einem Quadratmeter «abpumpen» und wurde auch

kommerzialisiert. Schoeller ist seit über 20 Jahren ein enger Partner der Empa. Gemeinsam wurden bereits viele erfolgreiche Projekte im Bereich funktionale und intelligente Textilien realisiert. Neben der Skijackentechnologie zum Beispiel auch ein gewebebasiertes Wirkstoffabgabesystem. Dank dem intensiven Austausch mit der Empa gelingt es Schoeller immer wieder, Innovationen zu realisieren und diese im Markt zu platzieren.

Leica Geosystems: Neue Markterschliessung dank Forschungsprojekt mit der FH OST



Bild: Leica Geosystems

Leica Geosystems hat ein digitales Verfahren zur Messung von Schablonen kreiert und den Prozess im Beschnitt von hochpräzisen Materialien genauer und effizienter gestaltet. Eine Schablone ist ein Muster eines bestimmten Arbeitsplattenersatzes, das zum Beschnitt des Endproduktes eingesetzt wird. Solche digitalen Messlösungen wurden von Leica bisher vor allem für den Küchenbau und andere Anbieter von Innenausstattungen konzipiert. Für das Rheintaler Industrieunternehmen stellte sich die Frage, wie es andere Zielmärkte erschliessen könnte. Der Eintritt in einen neuen Markt bedingt eine fundierte Analyse, die einige Ressourcen in An-

spruch nimmt. Hier kam die Fachhochschule OST ins Spiel. Zusammen mit Studierenden der FH OST analysierte das Unternehmen einen neuen potenziellen Markt für die digitale Schablonenindustrie. Die bewährte Messlösung wurde in diesem Rahmen auf ihre Eignung für die Schablonenherstellung in der Steinindustrie geprüft. Das Projektteam konnte durch seine Arbeit aufzeigen, dass ein grosses Potenzial für die digitale Schablonenherstellung besteht. Der Markt ist nur zu einem Drittel ausgeschöpft und somit weit geringer digitalisiert als angenommen. Ausserdem bot die Analyse Einblick in die Beweggründe der Steinmetzbetriebe, auf eine digitale oder

manuelle Methode zurückzugreifen. Obwohl die digitale Methode effizienter ist und eine geringere Fehlerquote aufweist, setzen viele Betriebe auf die manuelle Methode, wo die Schablonen von Hand vermessen und angefertigt werden. Der Beschnitt des Materials erfolgt dann mit einer CNC-Maschine oder von Hand. Bei der digitalen Vermessung wird ein digitales Abbild des Stückes, das zugeschnitten wird, erstellt. Die Daten werden direkt an die CNC-Maschine gesendet, welche das Stück zuschneidet.

Die Begründung für die Zurückhaltung liegt im Festhalten an alten Traditionen. Auf Basis der durchgeführten Analyse entwickelte das Projektteam strategische Empfehlungen für Leica Geosystems zur Erschliessung und Innovierung der Steinindustrie. Diese Informationen halfen, die Verkaufsstrategie für ihre Produkte anzupassen, sodass die Bedürfnisse und Wünsche der Zielkunden erfüllt werden können. Eine Kombination dieser Strategien wurde von Leica erfolgreich eingeführt und umgesetzt.

Die Universität St.Gallen und Huber+Suhner entwickeln Tool zum Management globaler Produktionsnetzwerke

Produzierende Unternehmen sind mit der Herausforderung konfrontiert, ihre global verteilten Produktionsstandorte aus einer Gesamtnetzwerkperspektive zu steuern. Huber+Suhner ist ein weltweit tätiges Unternehmen mit Sitz in Pfäffikon ZH und Herisau, das Komponenten und Systemlösungen der elektrischen und optischen Verbindungstechnik entwickelt und produziert. Eine Herausforderung für das Management stellt die Komplexität der global verteilten Produktion dar. Für die strategische Steuerung solch komplexer Produktionsnetzwerke gibt es bisher nur sehr wenig Forschung und Konzepte. Um diese Herausforderung anzugehen, haben das Institut für Technologiemanagement der Universität St.Gallen und Huber+Suhner als Hauptindustriepartner in einem von der Innosuisse geförderten Forschungsprojekt ein digitales Tool entwickelt. Dieses bildet die Beiträge zur Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Standorte und des gesamten Produktionsnetzwerks ab und macht dieses damit steuerbar. Das Ergebnis des 18-monatigen Forschungsprojekts ist ein konzeptionelles Rahmenmodell, das die Leistung und die Fähigkeiten des Netzwerks mittels Kennzahlen darstellt und gegenseitige Abhängigkeiten von Leistungsparametern abbildet. Dadurch wird die Weiterentwicklung des Produktionsnetzwerks proaktiv unterstützt. Zusammen mit dem Ostschweizer Unternehmen wurde das Rahmenmodell in der Praxis erfolgreich validiert und ein softwaregestütztes Cockpit in Microsoft PowerBI entwickelt. Das Cockpit ermöglicht Huber+Suhner,



die Performance ihrer Standorte transparent zu überwachen und ihr Netzwerk kontinuierlich auf die strategischen Ziele auszurichten. Vereinfacht wird so auch die Kommunikation mit den einzelnen Werken. Anhand des Cock-

pits können die Beiträge der Standorte zur Netzwerkperformance analysiert und entsprechende Massnahmen abgeleitet werden. Aktuell plant Huber+Suhner, das Cockpit für alle Standorte weltweit einzusetzen.



Ultrapräzise, mannlose und serientaugliche Fertigung: RhySearch und neun Industriepartner realisieren umfangreiches Projekt



Bild: RhySearch/Roland Körner



Bild: Universität, St. Gallen

Die Anforderungen an industrielle Komponenten in Bezug auf Masshaltigkeit, Formgenauigkeit und Oberflächengüte steigen stetig. Ganz besonders eng sind die Toleranzen im Bereich der Ultrapräzisionsfertigung. Bereits ein Formfehler von 0,1 Mikrometer kann dazu führen, dass die gefertigte Komponente nicht eingesetzt werden kann. Zum Vergleich: Ein menschliches Haar misst etwa 50–80 Mikrometer. Gemeinsam mit Partnern aus der Industrie (SwissOptic, Erowa, LT Ultra-Precision Technology, Alme, Kistler, VAT, Hexagon Technology Center, Blaser Swisslube und Messtechnik AG) und aus der Forschung (Institut für Mikrotechnik und Photonik der Fachhochschule OST, Institut für Computational Engineering der Fachhochschule OST, und inspire) lancierte RhySearch daher ihr bislang umfangreichstes Forschungsprojekt «Ermöglichung serientauglicher HP- & UP-Bearbeitungsprozesse durch neuartige Kompensationsverfahren». Bisher wurden Komponenten nach ihrer Fertigung auf hochgenauen Messmaschinen manuell überprüft und bei minima-

len Abweichungen erneut bearbeitet. Ein sehr zeitaufwendiger Prozess, der die Gefahr birgt, dass eine Korrektur nicht mehr möglich ist. Dies führt zu einem teuren Ausschuss und geringer Flexibilität. Die Projektpartner erarbeiteten eine innovative Lösung für dieses Problem, um ein automatisiertes Verfahren zu ermöglichen. Lage und Formfehler der Werkstücke können direkt auf der Bearbeitungsmaschine ermittelt (In-situ-Messtechnik) und eine Korrektur vorgenommen werden, wobei der Prozesskreis möglichst automatisiert geschlossen wird. Die hohe Anzahl an beteiligten Unternehmen ermöglichte einen vielfältigen und wichtigen Austausch. Die Beteiligten sind keine direkten Wettbewerber am Markt, aber wohl mit ähnlichen Herausforderungen konfrontiert, was eine offene Diskussion ermöglichte. So konnten alle Beteiligten vom Austausch profitieren und RhySearch als Netzwerk- und Forschungspartner wichtige und nachhaltige Einblicke gewinnen. Für die beteiligten Unternehmen konnten ausserdem Entwicklungsrisiken minimiert und Kapazitäten erweitert werden.

Die wirtschaftliche Erholung setzt sich fort, Lieferengpässe wirken dämpfend



Alessandro Sgro
Chefökonom IHK

Die Erholung der Ostschweizer Konjunktur hat sich im dritten Quartal 2021 erwartungsgemäss fortgesetzt und verlangsamt. Die aktuelle Geschäftslage ist über alle Branchen hinweg gut bis sehr gut und vor allem besser als vor Ausbruch der Corona-Pandemie. Die Unternehmen bleiben zuversichtlich. Zunehmende Schwierigkeiten bei den Lieferketten und weiter steigende Einkaufspreise wirken allerdings dämpfend.

Die gesamtwirtschaftliche Erholung in der Kernregion Ostschweiz hält seit über einem Jahr an. Das widerspiegelt sich unter anderem in der Entwicklung des Geschäftslageindicators, der sich im abgelaufenen Quartal auf hohem Niveau stabilisiert hat. Eine hohe Nachfrage, gut gefüllte Auftragsbücher und eine sehr hohe Auslastung der Produktionskapazitäten sind Ausdruck dieser positiven Konjunktorentwicklung. Ein Grossteil der Unternehmen geht davon aus, dass sich die Erholung weiter fortsetzen wird. Allerdings mit einem tieferen Tempo. Das ist bei den Industrieunternehmen zum Beispiel bei der Erwartung zur zukünftigen Geschäftslage, den erwarteten Exporten oder den erwarteten Auftragsbeständen erkennbar.

Die Industrieunternehmen sind trotzdem weiterhin gut unterwegs. Der Auslastungsgrad der Produktionskapazitäten ist zuletzt nochmals leicht gestiegen, hat ein neues Mehrjahreshoch erreicht und liegt in der Region St.Gallen-Appenzell gar höher als in Deutschland. Im Baugewerbe machen sich aufgrund der bevorstehenden Wintermonate saisonale Effekte bemerkbar. So dürfte sich die Bautätigkeit in den nächsten drei Monaten deutlich reduzieren, saisonbereinigt aber stabil entwickeln. Der Detailhandel hat sich im letzten Quartal erwartungsgemäss stabilisiert. Der mengenmässige Absatz stagniert auf ei-

nem hohem Niveau. Nach dem Konsum-Aufholeffekt im Frühsommer zeigen sich gewisse Sättigungstendenzen. Zudem wirkt sich eine erneute Zunahme des grenzüberschreitenden Einkaufs negativ auf die hiesigen Detailhändler aus. Im vierten Quartal wird saisonbedingt allerdings wieder mit einer verbesserten Geschäftslage gerechnet.

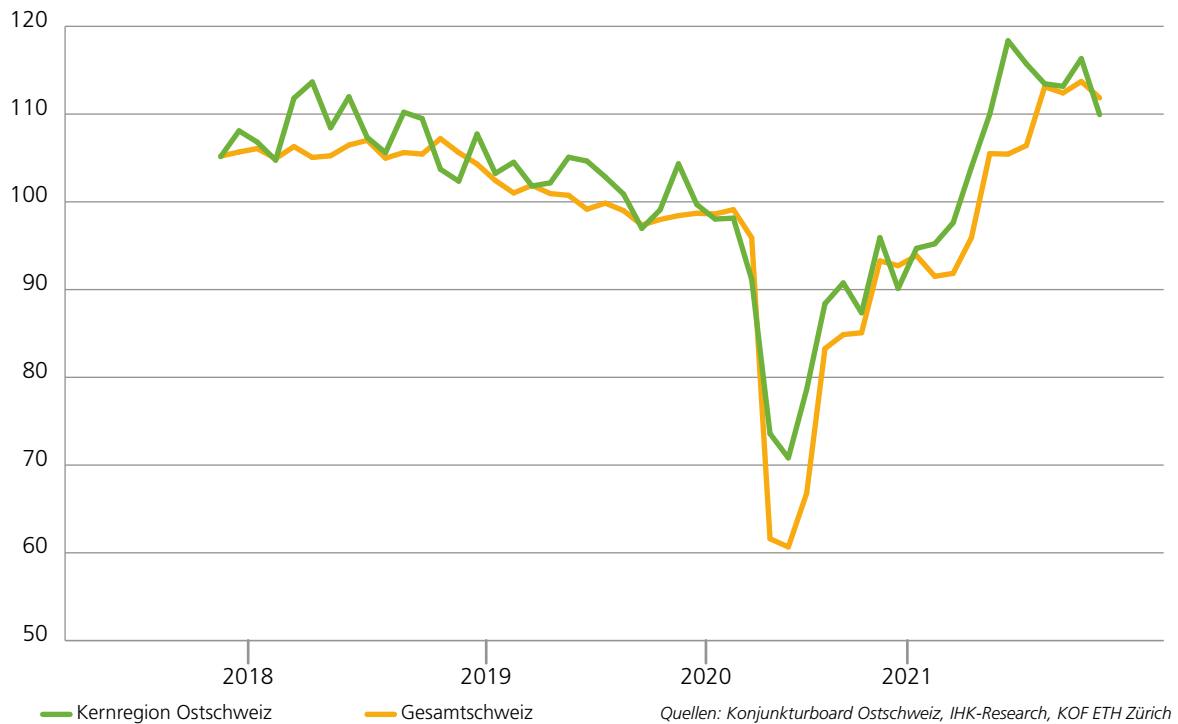
Steigende Preise und Lieferengpässe wirken dämpfend

Die Corona-Pandemie wirkt sich weiterhin und verstärkt auf die internationalen Lieferketten aus. Warenproduzierende und -vertriebende Unternehmen im Bereich der Industrie, des Baugewerbes, des Detail- und Grosshandels kämpfen weiter mit erheblichen Erschwernissen in der Vorprodukteversorgung. Nach den Lockdowns alle global vernetzten Produktions- und Logistikprozesse wieder hochzuführen, ist komplex und dürfte gerade bei der weiterhin hohen Nachfrage nach Gütern auch noch einige Monate in Anspruch nehmen. Das zeigt sich in Form von Lieferzeiten, -engpässen und zum Teil gar -unterbrüchen. Die anhaltend hohe Nachfrage und die Erschwernisse bei den Lieferketten werden zu weiter steigenden Einkaufspreisen führen. Ein Teil der Unternehmen wird die gestiegenen Ein-



Die wirtschaftliche Erholung dürfte sich trotz Erschwernissen weiter fortsetzen

Stimmungsbarometer: Die Zuversicht bei den Unternehmen und privaten Haushalten ist immer noch hoch.



kaufpreise in Form höherer Verkaufspreise weitergeben. Kurzfristig führt diese Entwicklung zu höheren Inflationsraten. Langfristig dürfte sich die Inflation aber dem Ziel der SNB entsprechend unterhalb von 2 % stabilisieren.



Mehr Informationen und vertiefte Analysen finden Sie auf www.ihk.ch/konjunktur-analysen.

Weitere Entspannung am Arbeitsmarkt

Stabilisiert respektive entspannt hat sich dank der fortschreitenden wirtschaftlichen Erholung der Arbeitsmarkt. Der Personalbestand wird mehrheitlich als angemessen eingeschätzt. Nur das Baugewerbe beurteilt die Belegschaft als leicht zu klein. Saisonbedingt wird der Personalbestand im Baugewerbe im aktuellen Quartal ohnehin reduziert. Im Detailhandel wird – aufgrund des Weihnachtsgeschäfts – mit einer Erhöhung der Anzahl Beschäftigten gerechnet. In der Industrie ist in den nächsten drei Monaten trotz Hochkonjunktur nur mit einer kleinen weiteren Erhöhung der Belegschaft zu rechnen. Das liegt auch daran, dass die Unternehmen bereits jetzt Mühe bekunden, qualifiziertes Personal zu rekrutieren. Die positive konjunkturelle Entwicklung hat zwar zu einer Entspannung am Arbeitsmarkt geführt, aber den Fach- und Arbeitskräftemangel wieder deutlich akzentuiert. In der Industrie sind wieder über 25 % der Ostschweizer Unternehmen von einem Arbeitskräftemangel betroffen. Im Baugewerbe sind es gar 41 %.

Lieferengpässe in der Kernregion Ostschweiz

Drei von fünf Ostschweizer Unternehmen sind derzeit von Lieferengpässen betroffen. Das zeigt eine Kurzumfrage der IHK St.Gallen-Appenzell. Eine klare Mehrheit geht davon aus, dass diese Lieferengpässe noch mindestens sechs bis zwölf Monate anhalten werden. Der Hauptgrund liegt vor allem in der sehr hohen Nachfrage, die auf zu geringe Produktionskapazitäten trifft. Doch auch Transport- und Logistikprobleme sowie Produktionsausfälle bei Zulieferern machen den Unternehmen zu schaffen. Knapp zwei Drittel der befragten Unternehmen suchen aktuell nach Lösungen in Form neuer Lieferanten. Dies geschieht vorwiegend im europäischen Raum – auch in der Schweiz. Zudem werden die Lagerbestände und ebenso die Preise erhöht. Gerade Ersteres könnte die Lieferengpässe nochmals akzentuieren.

Ausgewählte Branchen im Überblick

Richard Specker, Research Analyst IHK

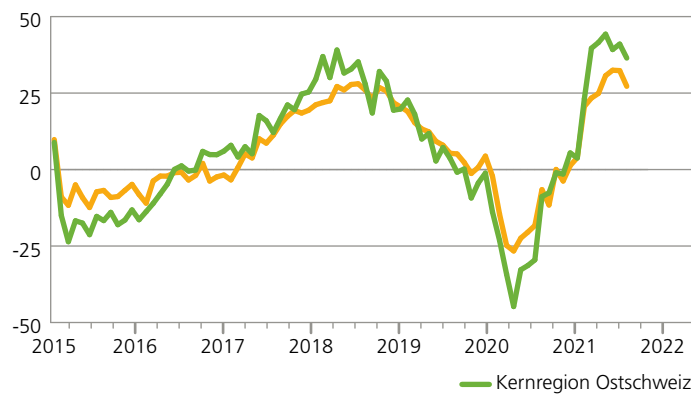
Lieferengpässe bremsen Höhenflug in der Industrie

Bei den Industrieunternehmen hat sich die Einschätzung zur Geschäftslage im vergangenen Quartal auf einem hohen Niveau stabilisiert. Bremsend wirkten hingegen die hohen Einkaufspreise für Rohstoffe und Vorprodukte und die verstärkten Erschwernisse bei den Lieferketten. Die gute wirtschaftliche Entwicklung führte zu einer weiteren Entspannung am Arbeitsmarkt. Die Industrieunternehmen beurteilen die aktuelle Zahl der Beschäftigten für das zweite Quartal in Folge als angemessen.



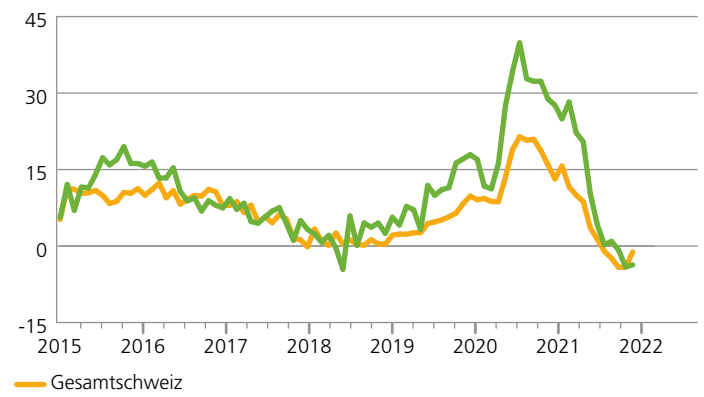
Beurteilung der Geschäftslage

Saldo in %, saisonbereinigt



Beurteilung der Anzahl Beschäftigter

Saldo in %, saisonbereinigt



Ausführlicher Branchenbericht unter www.ihk.ch/industrie

Quellen: IHK-Research, KOF ETH Zürich

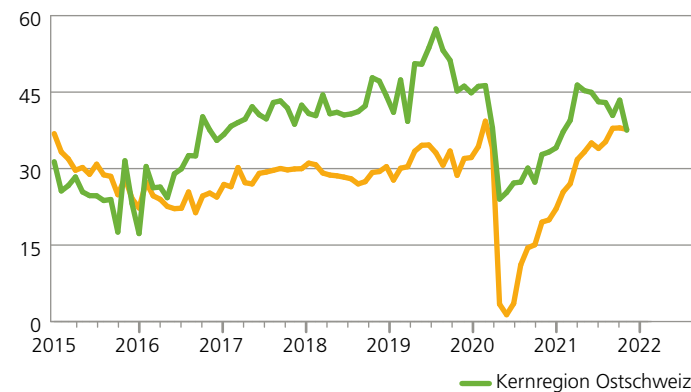
Geschäftslage im Baugewerbe stabilisiert sich auf hohem Niveau

Die Witterungsbedingungen machten dem Baugewerbe auch im dritten Quartal zu schaffen. Dennoch hat sich sowohl in der Kernregion Ostschweiz als auch in der Gesamtschweiz die Geschäftslage im Baugewerbe auf dem Vorkrisenniveau stabilisiert. Insgesamt wird die Geschäftslage dank der anhaltend hohen Nachfrage als gut beurteilt. In Anbetracht der bevorstehenden Wintermonate blieb die Anzahl der Beschäftigten trotz des guten Geschäftsganges unverändert und wird deshalb weiterhin als zu tief eingeschätzt.



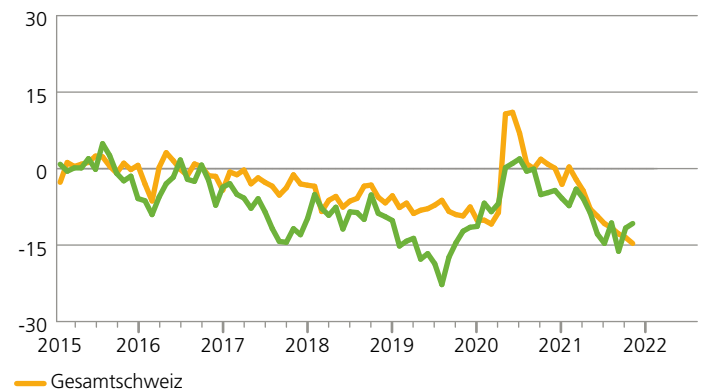
Beurteilung der Geschäftslage

Saldo in %, saisonbereinigt



Beurteilung der Anzahl Beschäftigter

Saldo in %, saisonbereinigt



Ausführlicher Branchenbericht unter www.ihk.ch/baugewerbe

Quellen: IHK-Research, KOF ETH Zürich

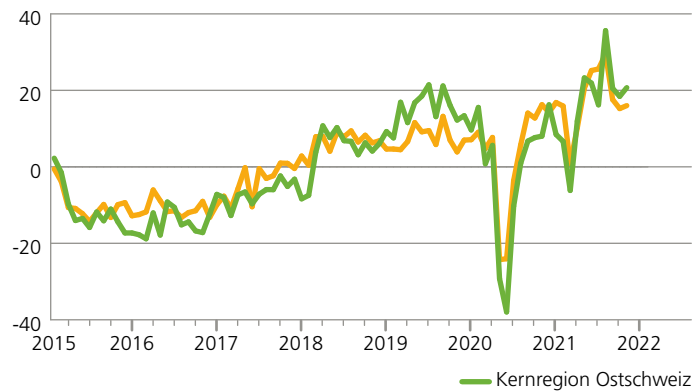


Sättigungstendenzen im Detailhandel rufen Stabilisierung hervor

Im dritten Quartal hat sich die Geschäftslage bei den Detailhandelsunternehmen auf einem relativ hohen Niveau stabilisiert und wird erneut als gut beurteilt. Die anhaltende Kauflust ist zu einem grossen Teil auf die nach wie vor gute Konsumentenstimmung zurückzuführen. Zudem profitiert der Detailhandel weiterhin vom reduzierten Einkaufstourismus. Beim mengenmässigen Absatz werden jedoch Sättigungstendenzen ersichtlich. Dank dieser Entwicklungen hat sich die Lage am Arbeitsmarkt nochmals entspannt und der Personalbestand wird neu als angemessen bis leicht zu tief eingeschätzt.

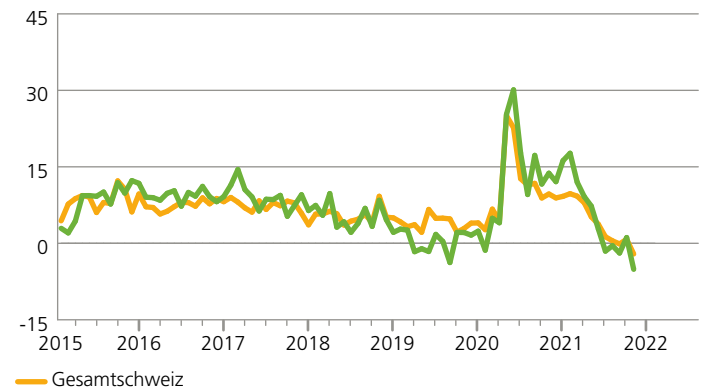
Beurteilung der Geschäftslage

Saldo in %, saisonbereinigt



Beurteilung der Anzahl Beschäftigter

Saldo in %, saisonbereinigt



Ausführlicher Branchenbericht unter www.ihk.ch/detailhandel

Quellen: IHK-Research, KOF ETH Zürich

Tempo der Erholung verlangsamt sich weiter

Für die kommenden sechs Monate erwarten die **Industriebetriebe** und die **Detailhandelsunternehmen** in der Kernregion Ostschweiz eine weitere Verbesserung ihrer Geschäftslage. Das Tempo der Erholung verlangsamt sich jedoch weiter. Im **Baugewerbe** wird aufgrund der anstehenden Wintermonate eine Verschlechterung der Geschäftslage erwartet. Sorgen bereitet den Unternehmen über alle Branchen die Entwicklung bei den Rohstoffpreisen und den Preisen für Vorprodukte. Ein erheblicher Teil der Unternehmen geht nach wie vor von steigenden Einkaufspreisen aus. Diese sind einerseits durch die anhaltend hohe Nachfrage getrieben. Andererseits verstärken Erschwernisse in den Lieferketten die Knappheit weiterhin auch angebotsseitig. Die steigenden Kosten können jedoch über alle Branchen hinweg teilweise an ihre Kunden weitergegeben werden. Dank der anhaltenden wirtschaftlichen Erholung hat sich die Situation am Arbeitsmarkt weiter entspannt. In der Industrie ist gar eine leichte Erhöhung möglich. Saisonbedingt wird im Baugewerbe eine leicht tiefere Beschäftigung und im Detailhandel eine leicht höhere Beschäftigung erwartet.

Erwartete Änderung bei der Geschäftslage und bei der Zahl der Beschäftigten in der Kernregion Ostschweiz

Saldo in %, saisonbereinigt



Ausführliche Branchenberichte unter www.ihk.ch/konjunkturanalysen

Quellen: IHK-Research, KOF ETH Zürich

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

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

Beziehungen Schweiz–EU

Zuwarten ist keine Option



Markus Bänziger
Direktor IHK

Im Frühjahr dieses Jahres brach der Bundesrat die Verhandlungen mit der EU-Kommission über ein institutionelles Rahmenabkommen ab, nach siebenjährigen Verhandlungen und ohne Plan B. Angesichts der Bedeutung der bilateralen Beziehungen ist Zuwarten, Konsultieren und Abwägen unangebracht. Die Ostschweizer Wirtschaft ist auf tragfähige und rechtssichere Beziehungen zur wichtigsten Handelspartnerin angewiesen.

Alles kommt zu dem von selbst, der warten kann. Dieses Sprichwort, könnte man meinen, leitet dieser Tage die offizielle Schweizer Europapolitik. Nachdem der Bundesrat im Mai die Verhandlungen über ein institutionelles Abkommen mit der EU nach sieben Jahren abgebrochen hat, will er nun einen «politischen Dialog» mit der EU-Kommission führen. Wohlgedemerkter soll dieser Dialog stattfinden, nachdem man mit dem einseitigen Entscheidungsabbruch die EU brüskiert und damit deren Wohlwollen vermutlich endgültig überstrapaziert hat. In einer nicht definierten Frist soll so eine gemeinsame Agenda der Zusammenarbeit definiert werden.

Das Vorgehen des Bundesrats überzeugt nicht

Eine solch vage Vorgehensweise überzeugt im Hinblick auf die wirtschaftlichen Beziehungen mit der EU aus mindestens drei Gründen nicht:

Erstens ist die Position der EU seit Langem bekannt. Unter dem Strich muss, wer am Europäischen Binnenmarkt teilnehmen will, die Regeln dieses Binnenmarkts respektieren. Diese Position ist in weiten Teilen durch das europäische Recht vorgegeben und folglich im Verständnis der EU keine Frage der politischen Diskussion.

Zweitens ist es primär die Schweizer Wirtschaft, die den Preis zahlt. Die Bedeutung des Binnenmarktzugangs für schweizerische Exportunternehmen, insbesondere KMU, wird gemeinhin unterschätzt: 74 % der Industrieexporte in die EU profitieren allein vom Abkommen über den Abbau technischer Handelshemmnisse, das entspricht rund 76 Mrd. CHF von 103 Mrd. CHF pro Jahr (vgl. Grafik).

Durch reines Abwarten wird die gleichberechtigte Binnenmarktteilnahme von immer mehr Schweizer Branchen der Vergangenheit angehören, und das auf sehr absehbare Zeit. Gleichzeitig macht die EU auch in anderen Dossiers deutlich, dass die Schweiz ihren Goodwill verspielt hat, wie bei der fehlenden Börsenäquivalenz oder der eingeschränkten Teilnahme am Forschungsrahmenprogramm Horizon Europe. Verhandlungen zu neuen Abkommen im Interesse der Schweiz, etwa beim Strom, sind blockiert. An den Differenzen mit der EU wird sich, drittens, auch nach einigen Gesprächsrunden mit der Kommission nichts ändern. Die umstrittenen Punkte sind bekannt: Lohnschutz, Unionsbürgerrichtlinie, EuGH und dynamische Rechtsübernahme. Für eine fortwährende Teilnahme am Binnenmarkt muss die Schweiz hierbei zu Konzessionen bereit sein.

Die Schweiz muss sich entscheiden

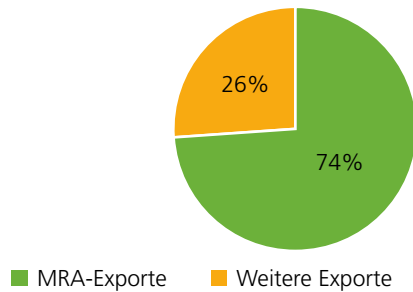
Innenpolitisch muss Klarheit geschaffen werden, müssen die Ziele tragfähig definiert werden. Die entscheidende Frage dabei lautet: Will die Schweiz weiterhin möglichst gleichberechtigt am europäischen Binnenmarkt teilnehmen? Sollte man zur Einsicht kommen, dass der Preis für diese Binnenmarktteilnahme zu hoch ist, ist die Alternative nicht ein «Weiter wie bisher» – das macht uns die EU deutlich. Die Bilateralen waren als Provisorium gedacht; man hätte sie so vermutlich gar nie aushandeln können, wäre die Schweiz zum Verhandlungszeitpunkt nicht Beitrittskandidatin gewesen. Mittelfristig bliebe somit der Rückfall auf das Freihandelsabkommen von 1972 und damit keine gleichberechtigte Teilnahme am europäischen Binnenmarkt. Auch ein modernisiertes Freihandelsabkommen würde eine solche Teil-



Industriegüterexporte in die EU

(Total 2020: 103 Mrd. CHF)

Von den Industriegüterexporten in die EU profitieren rund drei Viertel vom nahezu gleichberechtigten Marktzugang in den europäischen Binnenmarkt. Dieser wird durch das MRA sichergestellt.
(Quelle: Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO))



nahme nicht ermöglichen, was etwa das Brexit-Abkommen illustriert. In der Schweiz gibt die Medtech-Branche ersten Anschauungsunterricht, was dies in etwa bedeuten könnte (vgl. Textbox), auch wenn man die Folgen vorgängig nicht vollständig abschätzen kann.

Den bilateralen Weg in die Zukunft führen

Die Vorteile der heutigen Marktzugangsabkommen sind massgeblich. Eine Teilnahme am Binnenmarkt ist nicht Selbstzweck, sondern stärkt unmittelbar den Wirtschaftsstandort. Die Ostschweizer Wirtschaft ist angewiesen auf einen möglichst gleichberechtigten Zugang zum europäischen Binnenmarkt. Dies bedingt eine zeitnahe Weiterentwicklung dieser Beziehungen, insbesondere die Klärung der institutionellen Fragen. Ein reiner Freihandelsansatz verkennt demgegenüber die Intensität der wirtschaftlichen Beziehungen zur EU. Stattdessen braucht es folgende, ohne Priorisierung aufgeführte Minimalstandards, damit die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts auch in Zukunft gewahrt werden kann:

1. Die bestehenden Marktzugangsabkommen (insb. die Bilateralen I) sind heute und in Zukunft sicherzustellen.
2. Neue Marktzugangsabkommen im Interesse der Schweiz sind zu ermöglichen.

3. Marktzugangsabkommen verfügen über eine juristische Instanz zur Streitbeilegung. Dies stärkt die Rechtssicherheit und schafft die Basis, um sich gegen «Nadelstiche» der EU effektiv wehren zu können.
4. Entscheidet sich die Schweiz, eine Aufdatierung von Abkommensrecht zu verweigern, darf die EU höchstens sachgerechte und verhältnismässige Gegenmassnahmen verfügen, welche die Schweiz durch eine juristische Instanz überprüfen lassen kann. Sachfremde Strafaktionen der EU werden so ausgeschlossen.
5. Institutionelle Besonderheiten der Schweiz, insb. die Elemente der direkten Demokratie, der Föderalismus und die Neutralität, sind in besonderem Masse zu berücksichtigen – so wie dies bei anderen Abkommen mit der EU, die eine dynamische Rechtsübernahme vorsehen, auch gegeben ist (z.B. beim Schengener Abkommen).

Die Diskussion ist lanciert

Die vorgängig formulierten Minimalstandards dienen der IHK St.Gallen-Appenzell als Kompass für europapolitische Alternativen. Davon stehen auch nach dem Insta-Abbruch noch genügend im Raum. Bevor aber über Sinn und Unsinn solcher Alternativen diskutiert wird, sollte die grundsätzliche Frage nach der Binnenmarktteilnahme gestellt werden. Die IHK will diese weiterhin gewährleistet sehen. Es ist davon auszugehen, dass der Souverän dies ähnlich beurteilt, schliesslich wurde die bilaterale Zusammenarbeit in zahlreichen Volksabstimmungen bejaht. Wie auch immer die Antwort aber lautet: Im Verhältnis zur EU würde deutlich mehr Klarheit geschaffen, der Bundesrat hätte ein eindeutiges Mandat zur Klärung der Beziehungen. Der Entscheid würde nicht einfach so lange vertagt, bis die Auswirkungen einer erodierenden Vertragsbasis unübersehbar werden. Dass die Schweiz warten kann, dies hat sie zur Genüge bewiesen – von selbst gekommen sind aber bislang nur Probleme.

Erosion der Bilateralen: Was bedeutet das in der Praxis?

Am selben Tag, als der Bundesrat den Verhandlungsabbruch beim institutionellen Abkommen bekanntgab, lief auch die gegenseitige Anerkennung von Produktbescheinigungen bei der Medizinaltechnik aus. Dies, weil die EU eine Aktualisierung des entsprechenden Abkommens (sog. Mutual Recognition Agreement, MRA) verweigert. Dagegen wehren kann sich die Schweiz kaum: Die Bilateralen kennen keinen verbindlichen Streitschlichtungsmechanismus. Als Konsequenz brauchen Schweizer Exporteure künftig einen haftenden Repräsentanten in der EU (EU-Rep). Produkte müssen gesondert zertifiziert und beschriftet sein. Die Anpassungskosten schätzt der Branchenverband Swiss Medtech auf einmalig 110 Mio. CHF und jährlich wiederkehrende Kosten in der Höhe von 75 Mio. CHF. Bei einem Export von rund

5,5 Mrd. CHF (2019) entspricht das in etwa 1,4 % des Umsatzes und wirkt sich damit direkt auf die Wettbewerbsfähigkeit von Schweizer Unternehmen aus. Schwerer als die Zusatzkosten aber wiegt der mit den regulatorischen Hürden einhergehende Komplexitätsanstieg beim Handel mit der EU. Dieselben Probleme zeigen sich beim Import: Auch hier muss ein ausländischer Anbieter zusätzliche Anforderungen in ähnlichem Umfang erfüllen. Der Zusatzaufwand lohnt sich für den verhältnismässig kleineren Schweizer Markt nicht unbedingt. Als Konsequenz wird von Swiss Medtech damit gerechnet, dass rund ein Achtel aller Medtech-Produkte nicht mehr in der Schweiz verfügbar sein wird. In der mittleren Frist wird der Standort Schweiz wohl zudem an Attraktivität für Investitionen des Sektors einbüßen, da ein Unternehmenssitz in der Schweiz gleichbedeutend mit höheren Regulierungskosten gegenüber einem Sitz in der EU ist.

IHK-Business Outlook

Schweiz–EU: die Aussensicht

Seitdem der Bundesrat die Verhandlungen über ein Rahmenabkommen abgebrochen hat, herrscht Unklarheit über das künftige Verhältnis zwischen der Schweiz und der EU. Am IHK Business Outlook vom 27. Oktober diskutierten EU-Botschafter Petros Mavromichalis, alt Staatssekretär Jakob Kellenberger und weitere hochkarätige Bühnengäste, was dies für die Wirtschaft bedeutet und wie es weitergehen könnte – gerade auch aus der Aussenperspektive. Rund 100 Gäste folgten der Einladung der IHK St.Gallen-Appenzell und der IHK Thurgau in die St.Galler Lokremise.





Bilder: Marlies Turnheer

Eröffnung SQUARE

In St.Gallen manifestiert sich die Zukunft des Lernens



Jan Riss
Wissenschaftlicher
Mitarbeiter IHK



Adrian Sulzer
Leiter Kommunikation,
Universität St.Gallen

Die Universität St.Gallen (HSG) schreibt eine weitere Erfolgsgeschichte: Über 60 Millionen Franken hat die HSG Stiftung für Bau und Betrieb des Learning Centers von privaten Donatorinnen und Donatoren erhalten. Auch die IHK St.Gallen-Appenzell, die der Universität als deren Mitbegründerin seit jeher eng verbunden ist, beteiligt sich mit einem namhaften Betrag. Das neueste architektonische Wahrzeichen in St.Gallen wird damit vollständig ohne Steuergelder realisiert.

SQUARE als Ort der Begegnung und Multiplikator

Kürzlich hat die HSG den Namen des Hauses bekannt gegeben, welcher auch dessen Sinn und Zweck wiedergibt: «SQUARE» ist ein öffentlicher Platz, wo sich Menschen treffen und austauschen. Ein Ort für inspirierende

In wenigen Wochen eröffnet die Universität St.Gallen ihr Learning Center «SQUARE». Der beeindruckende Glasbau des japanischen Architekten Sou Fujimoto ist ein echter Hingucker. Doch nicht die Hülle steht im Fokus, sondern der Inhalt. Dazu beitragen und davon profitieren soll auch die regionale Wirtschaft.

Begegnungen und lebhaften Dialog über soziale, disziplinäre und kulturelle Grenzen hinweg. Der Name nimmt zudem die flexible Raumaufteilung auf: Die Grundfläche des Gebäudes gliedert sich in ein Raster aus Quadraten, die je nach Bedarf kombiniert werden können. Schliesslich ist SQUARE auch die zweite Potenz, was den Anspruch symbolisiert, dass das Gebäude als Multiplikator wirken soll.

Intendant als Weltneuheit

Damit die Zielsetzung erfüllt wird, zeichnet sich das Haus durch ein abwechslungsreiches, innovatives Programm aus. Dieses wird von einem Intendanten verantwortet, was in diesem Kontext weltweit einzigartig ist. Philippe Narval hat Mitte November seine Arbeit aufgenommen. Zuletzt war er Generalsekretär des Europäischen Forums Alpbach, einer interdisziplinären Plattform für Wissenschaft, Politik, Wirtschaft und Kultur. Interdisziplinäre Zusammenarbeit hat also bereits seine frühere Arbeit geprägt und wird dies weiterhin tun. «Ich freue mich darauf, mit jungen Menschen zu arbeiten und Talente zu entwickeln. Hochschulen sind gefordert, junge Führungskräfte optimal auszubilden, wobei die Anforderungen viel höher sind als noch vor 30 Jahren. Die Welt kann sich keine schlechten Führungskräfte leisten.» Aktuell



Eröffnung

Am 13. Februar 2022 hat die Öffentlichkeit die Möglichkeit, mit dem SQUARE in Begegnung zu treten. Mehr Informationen folgen bald auf www.hsg-square.ch.



wird der gebürtige Österreicher durch die Beauftragung des HSG-Rektors für die Intendanz, Dr. Dominik Isler und Florian Wußmann, in seine Aufgabe eingeführt. Er bereitet den Semesterbetrieb vor und übernimmt zum Frühlingsemester 2022 die Leitung.

Praxisbezug und Co-Creation

Im SQUARE werden die ohnehin sehr aktiven Alumni der HSG noch stärker eingebunden. Sie werden ermutigt, als «lebenslang Lernende» immer wieder an ihre Alma Mater zurückzukehren. Ihr Austausch mit Studierenden ist für beide Seiten ein Gewinn: Alumnae und Alumni geben Berufs- und Lebenserfah-

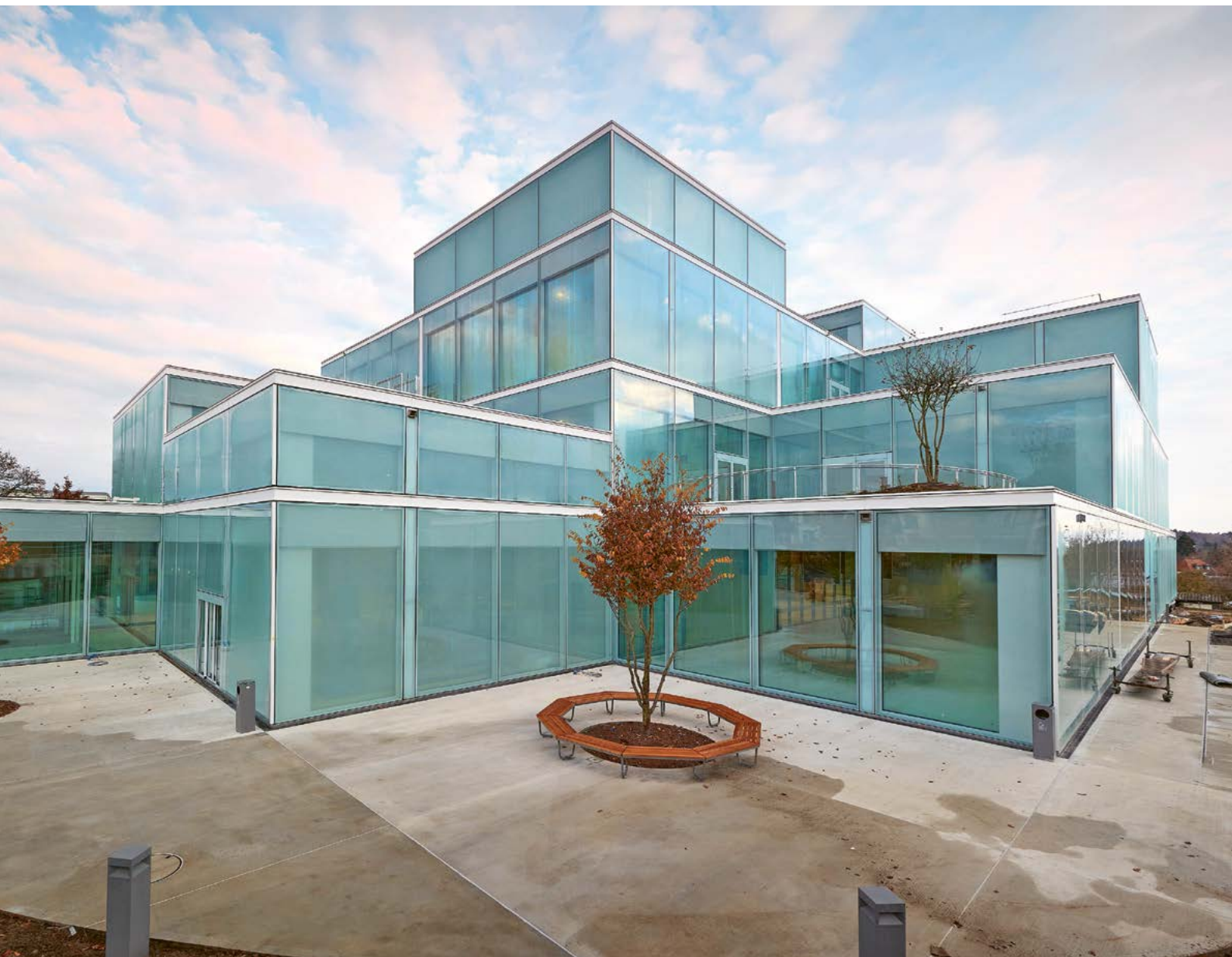
rung weiter und erhalten im Gegenzug neue Impulse. Doch nicht nur Universitätsangehörige sollen den SQUARE beleben, alle Personen sind eingeladen, am Programm teilzunehmen und dieses mitzugestalten. So ist auch Platz für Organisationen und Firmen, die anspruchsvolle Aufgabenstellungen in einem innovativen Umfeld bearbeiten oder neue Formate testen möchten. Ausgewählte inspirierende Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Gesellschaft, Kultur, Wissenschaft und Politik werden als «Personality in Residence» für einige Tage oder Wochen einen Arbeitsplatz im Gebäude beziehen und mit Unterstützung des Teams der Intendanz eigene Aktivitäten

durchführen. «Es ist ein kritischer Erfolgsfaktor, dass die Community bei der Programmgestaltung aktiv in die Pflicht genommen wird», so Philippe Narval.

Neue Formate – neue Impulse

Ihre lokale Verankerung ist der HSG wichtig. Entsprechend ermutigt sie regionale Organisationen und Unternehmen, Aktivitäten am SQUARE zu konzipieren. Ob als einmaliges

Baugerüste und -zaun sind weg: Von der Guisanstrasse genießt man freien Blick auf den SQUARE. (Bilder: HSG Stiftung, Chris Mansfield)



Experiment oder langfristiger Partner: Diverse Formate der Zusammenarbeit und Co-Creation sind denkbar. «Schildern Sie uns Ihre Bedürfnisse und nutzen Sie die Ressourcen der internationalen und ambitionierten HSG-Studierendenschaft für frische Ideen und Impulse», ermutigt Philippe Narval lokale Unternehmen, Kontakt aufzunehmen. Der Intendant und sein Team unterstützen externe Partner auch bei der inhaltlichen, methodischen und technischen Konzeption. Dabei wird grosser Wert auf innovative Ansätze gelegt. Denn in der Erprobung neuer Formate sollen Erkenntnisse gewonnen werden, die zurück in die Lehre fliessen. Entsprechend werden die Aktivitäten am SQUARE von didaktischen Fachpersonen wissenschaftlich begleitet.



«Neue Impulse für unsere Lehre»

Herr Ehrenzeller, warum braucht die HSG ein Learning Center?

Der SQUARE ist eine erstklassige Möglichkeit, um uns erfolgreich für die Zukunft zu positionieren. Es ist entscheidend, dass wir neue Arten des Lernens und Lehrens entwickeln, damit unsere Studierenden und Alumni in unserer komplexen Welt Führungspositionen übernehmen und verantwortungsvoll handeln können. Zudem haben die Erfahrungen in der Pandemie gezeigt, dass sich analoge Formate nicht 1:1 in die digitale Welt übertragen lassen und dass der persönliche Kontakt ganz entscheidend ist. Zudem möchten wir als Institution vom Austausch und Dialog mit diversen Anspruchsgruppen lernen.

Die Gleichung lautet also: Neue Räume gleich neue Lern- und Lehrformate?

Das würde zu kurz greifen. Neue Räume können inspirieren, doch das allein genügt nicht, um Innovationen hervorzubringen. Deshalb legen wir grossen Wert auf eine abwechslungsreiche Programmgestaltung unter Leitung einer Intendanz sowie eine didaktisch-methodische Begleitung der Aktivitäten am SQUARE.

Inwiefern profitiert die Region?

SQUARE ist ein Experimentierfeld, um Neues auszuprobieren. Regionale Organisationen und Unternehmen haben optimale Voraussetzungen, um davon zu profitieren. Der Praxisbezug ist seit jeher ein wichtiger Erfolgsfaktor der HSG und mit dem SQUARE wird dieser um eine neue Dimension erweitert. Zudem soll er unsere internationale Ausstrahlung stärken und zusätzliche Personen in die Ostschweiz

locken. Davon profitiert das lokale Gewerbe. Die entsprechenden Wirkungszusammenhänge zeigen wir jeweils im Bericht zu den regionalen Effekten der Universität St.Gallen auf.

Was verändert sich für die HSG?

Der SQUARE schafft neue Impulse für unsere Lehre und neue Zugänge zur HSG für die Öffentlichkeit. Der Anspruch, uns stetig qualitativ weiterzuentwickeln, erhält so zusätzlichen Schub. Das Versprechen, dass am SQUARE neue Ansätze erprobt werden können, steigert auch die Attraktivität der HSG für Studierende sowie als Arbeitgeberin für junge Forschende.



Professor Bernhard Ehrenzeller, Rektor der Universität St.Gallen



Vereinbarkeit Familie und Beruf

Ostschweizer Wirtschaft engagiert sich für eine bessere Vereinbarkeit



Michael Götte
Leiter kantonale Politik
IHK

Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist ein Schlüsselfaktor für ein erfolgreiches Zusammenspiel von bezahlter und unbezahlter Arbeit. Ebenfalls leistet sie einen grossen Beitrag zur Verminderung des Fachkräftemangels. Wichtigste Voraussetzungen dafür sind einerseits familienfreundliche Arbeitsplätze und andererseits ein breit gefächertes familien- und schulergänzendes Kinderbetreuungsangebot, das der Nachfrage gerecht wird, eine gute Qualität bietet und finanziell tragbar ist.

Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist ein zentraler Zielkorridor der IHK-Zukunftsagenda «Softurbane Ostschweiz». 2019 vertiefte die IHK St.Gallen-Appenzell dieses akute Schwerpunktthema. Die Bevölkerung wird immer äl-

ter werden. Der gesellschaftliche Wandel verändert Lebensformen und -modelle sowie die Arbeitswelt. Traditionelle Lebensphasen und Rollenbilder verschwinden. Es braucht flexible Arbeitsmodelle. Frauen sind ausgezeichnet

ausgebildet und erobern den Arbeitsmarkt. Neben einem erleichterten Wiedereinstieg von Frauen sowie flexiblen und individuellen Arbeitsmodellen nehmen die familienergänzenden Angebote eine zentrale Rolle ein.



Christine Egger-Schöb und Markus Bänziger stellten an Zukunft Ostschweiz 2021 Pro Familia Ostschweiz vor.

Staatliche Aktivitäten

Verschiedene Projekte sollen zur Sensibilisierung und zur besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie beitragen. Die Unterstützung und Förderung von familien- und schulergänzenden Kinderbetreuungsangeboten erfolgt hauptsächlich über das Engagement der einzelnen Gemeinden. Dennoch haben die Kantone einzelne Vorgaben gemacht. So ist unter anderem im Kanton St.Gallen ein Gesetzesartikel in Vorbereitung, der eine Angebotspflicht der Schulträger für eine bedarfsgerechte schulergänzende Betreuung ab dem Eintritt in den Kindergarten vorschreibt. Ein ähnlicher Artikel wird nachgelagert auch für den Bereich des Vorschulalters verlangt. Mit dem Gesetz über Beiträge für familien- und schulergänzende Kinderbetreuung setzt der Kanton St.Gallen zudem seit dem Jahr 2021 jährlich 5 Millionen Franken ein, mit dem Zweck, die Drittbetreuungskosten der Eltern zu senken. Darüber hinaus sollte der Kanton aufgrund dieser Fördergelder zusätz-



lich von Bundesfinanzhilfen profitieren können, die ebenfalls die Senkung der Drittbetreuungskosten zum Ziel haben.

Designierter Vorstand von Pro Familia Ostschweiz

- Christine Egger-Schöb (Präsidentin), Unternehmerin, Eggersriet SG
- Kathrin Bünter, Kantonsrätin Thurgau, Gerlikon TG
- Michael Götte, Gemeindepräsident, Kantonsrat SG, IHK St.Gallen-Appenzell, Tübach SG
- Barbara Gysi, Nationalrätin, Wil SG
- Annette Nimzik, Präsidentin Frauenzentrale, St.Gallen SG
- Domenica Tischhauser, Unternehmerin, Teufen AR

Auch im Kanton Appenzell Ausserrhoden steht Anfang 2022 die kantonale Gesetzesberatung zur Verbesserung von familien- und schulergänzenden Massnahmen an. Diese berücksichtigt vor allem auch die finanziellen Anreize im Bereich der Elternbeiträge.

Aktives Engagement der Wirtschaft

Zusätzlich zu den staatlichen Massnahmen engagiert sich die IHK bei der Gründung der Ostschweizer Sektion von Pro Familia. Pro Familia Schweiz ist die Dachorganisation von knapp fünfzig nationalen Mitgliedsorganisationen und von vier kantonalen Sektionen, die sich alle für Familien, insbesondere für Eltern, Kinder und Jugendliche, einsetzen. Die neue Ostschweizer Sektion hat sich zum Ziel gesetzt, die Familienpolitik in der Kernre-

gion Ostschweiz in Form einer Koordinations- und Anlaufstelle zu fördern. Sie soll in ihrer Tätigkeit bestehende Organisationen und Angebote aufzeigen und vernetzen. Des Weiteren soll sie als Sprachrohr agieren, familienpolitischen Anliegen Gehör verschaffen und dabei auf vernachlässigte Handlungsfelder und bestehende Herausforderungen hinweisen. Neben seiner koordinativen und informativen Tätigkeit wird sich der Verein für bereits bestehende Projekte engagieren. Über das Kompetenzzentrum von Pro Familia Schweiz werden zum Beispiel Unternehmen und die öffentliche Hand in der Gestaltung der Familienfreundlichkeit begleitet. Dabei ist der IHK sehr wichtig, dass die Sicht der Arbeitgeber immer eine zentrale Rolle spielt und die entsprechende Beratung für Unternehmen niederschwellig einfach zugänglich wird.



PRO FAMILIA
OSTSCHWEIZ

Am 25. Januar 2022 wird die Sektion
Pro Familia Ostschweiz
gegründet.

Die Gründungsveranstaltung findet
ab 17.30 Uhr in St.Gallen statt.

SAVE THE DATE

Gründungsveranstaltung Pro Familia Ostschweiz

Ob Personengesellschaften, Privatpersonen oder Organe der öffentlichen Hand, die Sektion Pro Familia Ostschweiz freut sich über Ihre Teilnahme als Gründungsmitglieder an der Veranstaltung.

Impressum

IHKfacts – Das Wirtschaftsmagazin

Mitteilungsblatt für die Mitglieder der IHK St.Gallen-Appenzell

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

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

Produktionsleitung: Samira Ciraci, Projektleiterin Kommunikation IHK

Autorinnen und Autoren dieser Ausgabe: Markus Bänziger, Samira Ciraci, Ivo Dietsche, Laura Eggenberger, Michael Götte, Silvan Künzle, Dominik Lanter, Jan Riss, Adrian Rossi, Annina Schmid, Alessandro Sgro, Adrian Sulzer, Richard Specker, Remo Wild

Titelbild: Empa Standort St.Gallen, Urs Bucher

Weitere Bilder: Urs Bucher, Marlies Turnheer, ZVG

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

Lektorat: Roger Gaston Sutter, roger_sutter@yahoo.de

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

Druckauflage: 9'000 Exemplare

Erscheinungsweise: 4-mal jährlich

Redaktionsschluss: 30. November 2021



Initiative Arbeitgeberin in der softurbanen Ostschweiz

GEOINFO setzt auf sinnerfüllte und innovative Arbeitskultur

Die GEOINFO ist in der digitalen, raumbezogenen Welt zu Hause. In den letzten Jahren investierte die Firmengruppe konsequent in die Digitalisierung ihrer Prozesse und damit auch in einen Wandel der Arbeitskultur. Die Vernetzung und der Transfer von Know-how innerhalb der Firmengruppe ermöglichen Innovationskraft und Wachstum.

Der Digitalisierungsschub der letzten anderthalb Jahre hat neue Arbeitsweisen gefördert. New Work als Bezeichnung für ein neues Verständnis von Arbeiten in Zeiten der Globalisierung und Digitalisierung gilt als Megatrend. Für die GEOINFO-Mitarbeitenden ist die neue Arbeitskultur schon längst Teil des Alltags.

Digitalisierung vorantreiben

Zu den Kernkompetenzen der GEOINFO gehören IT-Services, Geodateninfrastrukturen,

Softwareentwicklung, Vermessung, Ingenieurwesen sowie digitales Bauen. Das Vereinen all dieser Kompetenzen unter einem Dach ist einzigartig. Moderne Technologien werden mit entsprechenden Arbeitsweisen vereint. Die Mobilität der Mitarbeitenden nimmt zu. Sie alle können device- und ortsunabhängig arbeiten. So verfügen in gewissen Bereichen nicht mehr alle Mitarbeitenden über einen eigenen Arbeitsplatz, sondern machen Erfahrungen mit «Shared Desks». Flexible Arbeitsmodelle, Homeoffice, Vertrauensarbeitszeit

und der Einsatz von Collaboration-Tools gehören zum GEOINFO-Alltag.

Nährboden für Innovationen

Die GEOINFO-Gruppe besteht aus sieben Gesellschaften mit insgesamt rund 200 Mitarbeitenden an acht Standorten in der Ostschweiz und im Vorarlberg. Jede Gesellschaft entwickelt sich in der ihr eigenen Dynamik weiter und kann dabei voll und ganz auf die Brennpunkte der Branche fokussieren. Täglich wird innerhalb der Organisation und des Netzwerks dazugelernt. So ergeben sich Chancen für neue Lösungen, aber auch für die persönliche Entfaltung der Mitarbeitenden.

Schon seit Jahrzehnten steht die GEOINFO für eine wertorientierte Unternehmensphilosophie und ein breites, zukunftsorientiertes Leistungsspektrum. Die Mitarbeitenden setzen sich auf verschiedenen Ebenen dafür ein, die Komplexität im Alltag zu reduzieren und das Umfeld unserer Kundinnen und Kunden etwas einfacher zu gestalten. Die gelebte Vertrauenskultur und ein Arbeitsklima, geprägt von Offenheit und Unterstützung, sorgen dafür, dass jede und jeder das volle Innovationspotenzial entfalten kann.

Werde Teil von uns!

Wir suchen engagierte und ambitionierte Talente, die unser Wachstum unterstützen. Teilst du unsere Visionen und Werte? Dann werde Teil der GEOINFO! Wir gehen unseren Weg mit voller Überzeugung und freuen uns auf alle, die gemeinsam mit uns über sich hinauswachsen wollen.

www.geoinfo.ch/jobs





SSIB – Ein Unternehmen der Industrie- und Handelskammern

Die Zukunft vor Augen, den Kunden im Fokus



Remo Wild
Teamleiter Exportdienste

Markus Wellstein ist seit Januar 2021 Geschäftsführer der Swiss School for International Business (SSIB) – der schweizweit führenden Anbieterin von Aus- und Weiterbildungen im Aussenhandel. Mit ihm wurde auch die strategische Ausrichtung verändert. Die SSIB möchte sich in Zukunft noch mehr auf die Kundenbedürfnisse fokussieren und die User-Journey von der Anmeldung bis zum Erhalt der Prüfungsergebnisse verbessern. Ein Interview mit Markus Wellstein über die Herausforderungen bei seinem Start und darüber, welche Ziele die SSIB in Zukunft verfolgt.

Markus Wellstein, Sie haben Anfang 2021 den CEO-Posten der SSIB übernommen. Was waren zu Beginn die grössten Herausforderungen?

Die Welt stand über Neujahr bekanntlich coronabedingt still. Die SSIB spürte den unsicheren Ausblick mit einer deutlich reduzierten Buchungslage für das Jahr 2021. Für mich galt es von Beginn weg – wie ein Schwinger auf der Schwägalp – die Ärmel hochzukrempeln und interessierte Berufsleute für unsere Weiterbildungsangebote zu begeistern. Dabei galt es auch hervorzuheben, was die SSIB in den kommenden Monaten alles verändern wird.

Was haben Sie denn bei der SSIB verändert? Was sind Ihre Ziele?

Die SSIB wurde am 12. September 1983 in Basel als «Institut für Aussenhandel, Basel», kurz IAB, gegründet. Als gebürtiger Basler ist es mir ein besonderes Anliegen und ein Privileg, diese Institution in der schweizerischen Bildungs- und Aussenhandelslandschaft erfolgreich ins 40-Jahr-Jubiläum zu führen. Um die angepeilten Wachstumsziele zu erreichen, setzen wir auf drei Schwerpunkte: Kundennähe, Fachwissen und Qualität. Die Bildungslandschaft hat sich in den vergangenen Jahren stetig verändert. Deshalb gilt es, die veränderten Kundenbedürfnisse frühzeitig zu erkennen und daraus Massnahmen für das

eigene Dienstleistungsangebot abzuleiten und zu implementieren.

Wie sehen diese Massnahmen konkret aus?

Beispielsweise haben wir durch digitale Prozesse und virtuelle Angebote schon viel erreicht. An diesen Erfolg gilt es anzuknüpfen. Weil fachliches Know-how im Aussenhandel für die exportierende Industrie der Schweiz zunehmend wichtiger wird, soll die SSIB – gemeinsam mit den Handelskammern – die zentrale Anlaufstelle für Exportfragen und Exportweiterbildung sein. Zur Umsetzung dieser Ziele haben wir seit Anfang August eine ehemalige Absolventin und mittlerweile höchst erfolgreiche Aussenhandelsleiterin, Tamara Haller, als neue fachliche Leitung engagiert. Letztlich gilt es die Unternehmensprozesse kontinuierlich zu optimieren und so die Dienstleistungsqualität weiter zu steigern.

Was unterscheidet die SSIB von anderen Bildungsanbietern im Aussenhandel?

Die SSIB hat historisch schon immer für Lehraufträge auf Fach- und Führungspersonen aus der Wirtschaft gesetzt. Mit über 30 Dozierenden in über drei Lehrgängen verfügt die SSIB über ein einzigartiges Aussenhandels-Know-how, das unseren Studierenden jedes Wochenende zugutekommt. Die SSIB

ist zudem die einzige Bildungsinstitution, welche beide eidgenössischen Aussenhandelslehrgänge durchführt – sie ist also der Weiterbildungspartner für eine erfolgreiche Aussenhandelskarriere. Und zu guter Letzt sind es unsere regionalen Partner, wie in



Markus Wellstein, Geschäftsführer der Swiss School for International Business (SSIB).



St.Gallen die IHK St.Gallen-Appenzell, die lokale Ansprechpartner für tagtägliche Aussenhandelsfragen und Gastgeber der SSIB-Lehrgänge in einem sind – eine perfekte Symbiose.

und die Räumlichkeiten bieten eine moderne und repräsentative Infrastruktur – mit spezieller Aussicht. Weiter haben wir in die neueste Videokonferenzinfrastruktur investiert und bieten ab sofort ein für die Bil-

dungslandschaft einzigartiges virtuelles Erlebnis für Kundinnen und Kunden zu Hause. Wir möchten zum Treffpunkt und zur zentralen Anlaufstelle der Aussenhandelsszene werden – diese Location ermöglicht uns dies.

Welche Herausforderungen stehen in der nahen Zukunft an?

Für die SSIB ist es eine Herausforderung, mit der permanenten Unsicherheit umzugehen, die Kundinnen und Kunden bestmöglich zu betreuen und in diesem wichtigen Abschnitt ihrer Karriere zu begleiten. Daneben bringt der eingeschlagene Wachstumskurs zahlreiche, aber sehr positive Herausforderungen mit sich.

Sie haben auch Ihren Unternehmensstandort an den Flughafen Zürich gewechselt. Warum?

Der Flughafen Zürich ist als Luftfracht-Hub thematisch für die SSIB eine Rückkehr zum Ursprung. Zudem ist die Anbindung optimal

SSIB – heute und morgen

Die Swiss School for International Business, ein Unternehmen verschiedener Industrie- und Handelskammern der Schweiz, ist die führende Anbieterin von Aus- und Weiterbildung im Aussenhandel. Die SSIB deckt alle Themenbereiche des internationalen Handels ab und ist mit dem umfassendsten Dienstleistungsangebot das schweizerische Kompetenzzentrum für Import-, Export-, Zoll- und Mehrwertsteuerfragen. Die SSIB will in den kommenden Jahren ihr Produkteportfolio weiter ausbauen und die Position als führende Weiterbildungsinstitution im Aussenhandel stärken. Zu diesem Zweck wird sie nebst dem Ausbau ihres Produkteportfolios die Zusammenarbeit mit den Handelskammern stärken und erweitern.



Erfahren Sie mehr über die Lehrgänge der SSIB in St.Gallen mittels des QR-Codes oder auf www.ssib.ch

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



Das gesamte Know-how unter einem Dach!



Mit OBT erhalten Sie **top Know-how** rund um alle Beratungs- und Treuhanddienstleistungen. **Bei uns steht immer der Kunde im Mittelpunkt:** garantiert professionell und ganz individuell – lassen Sie sich von unserem Team überzeugen!

Möchten Sie mehr über unsere Dienstleistungen erfahren? Rufen Sie uns an – wir sind gerne für Sie da.

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



Ursprungsregeln im Aussenhandel

Revidiertes PEM-Übereinkommen



Remo Wild
Teamleiter Exportdienste

Das PEM-Übereinkommen bildet ein Freihandelssystem für die Ursprungskumulierung zwischen der Paneuropäischen Freihandelszone EU, EFTA, Türkei (PAN-Zone) und den Mittelmeer- und Westbalkanländern (EUR-MED-Länder). Dieses Übereinkommen harmonisiert die Ursprungsregeln unter den teilnehmenden Staaten, was den zollfreien Warenverkehr in der Region deutlich vereinfacht. Diese Ur-

Exportberatung

Die Rahmenbedingungen für Schweizer Exporteure werden zunehmend komplexer. Umso wichtiger ist es, einen zuverlässigen und fachkundigen Partner zur Seite zu haben. Die Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell ist die erste Adresse für Ostschweizer Unternehmen in Aussenhandelsfragen und berät und unterstützt lösungsorientiert und kompetent in allen Bereichen des grenzüberschreitenden Warenverkehrs. Nebst der klassischen Beratung führt die IHK auch speziell auf die Bedürfnisse des Unternehmens ausgerichtete Exportschulungen durch und bietet attraktive Aus- und Weiterbildungen im Bereich Export und Logistik an. Möchten Sie mehr über unsere Dienstleistungen erfahren? Dann melden Sie sich bei unserer Exportabteilung.

www.ihk.ch/export-abteilung



Seit dem 1. September 2021 können Exporteure die revidierten Ursprungsregeln des Pan-Europa-Mittelmeer-(PEM)-Übereinkommens anwenden. Was im Grundsatz gut klingt, stellt viele Firmen aber auch vor neue Herausforderungen. Was hat sich geändert? Wie geht es weiter? Wir geben einen Überblick.

sprungsregeln sind jedoch äusserst komplex und entsprechen nicht mehr den gegenwärtigen Wertschöpfungsketten in der Produktion, was dazu führt, dass Firmen immer häufiger auf die Vorteile von Zollerleichterungen im Rahmen des PEM-Freihandelssystems verzichten. Aus diesem Grund haben die Vertragsparteien mit der entsprechenden Überarbeitung begonnen. Allerdings lehnen momentan die Länder Algerien, Marokko und Tunesien den Kompromisstext ab, weshalb das revidierte PEM-Übereinkommen nicht wie geplant verabschiedet werden konnte. Bis eine Einigung erzielt wird, haben die Schweiz und die EU beschlossen, die revidierten Ursprungsregeln übergangsweise per 1. September 2021 bilateral anzuwenden.

Was hat sich geändert?

Die Übergangsregeln bringen nebst administrativen Erleichterungen wie z.B. dem Wegfall der Warenverkehrsbescheinigung EUR-MED und der Ursprungserklärung EUR-MED auch Vereinfachungen bei der Erfüllung der Listenregeln im Bereich der Industrieprodukte. Für Textilien kann die Ursprungseigenschaft nun anhand einer grösseren Palette von Verarbeitungsschritten erlangt werden. Bei den Agrarerzeugnissen wird der zulässige Anteil an Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft nicht mehr nach dem Wert, sondern nach dem Gewicht bemessen. Des Weiteren wird die Regel der unmittelbaren Beförderung (Direktversandregel) durch die Nichtveränderungsregel ersetzt, um damit der Entwicklung der internationalen Logistik Rechnung zu tragen.

Herausforderung für Firmen

Das aktuelle PEM-Übereinkommen bleibt parallel zu den revidierten Regeln in Kraft, solange die Revision nicht von allen teilnehmenden Staaten einstimmig angenommen worden ist. Die Schaffung zweier verschiedener Systeme zur Ursprungskumulierung stellt viele Firmen vor die Wahl und vor neue Herausforderungen. Denn zur Nutzung der Präferenzveranlagung gemäss den revidierten Regeln können nur Ursprungsnachweise verwendet werden, die gemäss den revidierten Regeln ausgestellt wurden und den englischen Verweis «Transitional Rules» enthalten. Die erhoffte Durchlässigkeit zwischen dem aktuellen PEM-Übereinkommen und den revidierten Regeln kommt leider nicht zur Anwendung. Grund dafür sind die gescheiterten Verhandlungen zwischen der Schweiz und ihren EFTA-Partnerländern auf der einen und der Europäischen Kommission auf der anderen Seite. Für die Durchsetzung der Durchlässigkeit wäre eine Änderung der Rechtsgrundlage notwendig. Damit die revidierten Ursprungsregeln effektiv genutzt werden können, muss entweder der gesamte gemischte Ausschuss des PEM-Übereinkommens der Revision zustimmen, oder der Schweiz und den EFTA-Partnern gelingt es doch noch, zusammen mit der Europäischen Kommission die notwendige Rechtsgrundlage für die Durchlässigkeit zu schaffen. Die Entscheidung, die revidierten Ursprungsregeln anzuwenden, muss von Firma zu Firma spezifisch überprüft werden aufgrund ihrer Lieferketten und Produkte.

Konjunkturforum «Zukunft Ostschweiz»

Wille zur Innovation verleiht Ostschweizer Wirtschaft Schwung



Jan Riss
Wissenschaftlicher
Mitarbeiter IHK

Die Ostschweizer Wirtschaft hat sich ausserordentlich schnell vom Corona-Schock erholt und wird weiter wachsen. Bremsend wirken die derzeitigen Lieferengpässe und hohen Einkaufspreise. Um auch langfristig wettbewerbsfähig zu sein, braucht es in der Ostschweiz einen ausgeprägten Willen zur Innovation. Das zeigte das Konjunkturforum «Zukunft Ostschweiz» der IHK St.Gallen-Appenzell und der St.Galler Kantonalbank am 15. November in der Olma-Halle 2.1.

«Das Tempo, mit dem sich die Schweizer Wirtschaft erholt, ist ausserordentlich schnell.» Diese erfreuliche Botschaft verkündete Prof. Jan-Egbert Sturm, Direktor der Konjunkturforschungsstelle KOF der ETH Zürich, am 15. November am Konjunkturforum «Zukunft Ostschweiz» den rund 850 Gästen aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft. Sturm verglich dazu

die Coronakrise mit der Finanzkrise von 2008: In beiden Phasen verzeichneten Welthandel und Industrieproduktion einen vergleichbaren, schockartigen Rückgang. Der Aufschwung setzte nach der Corona-Zäsur aber sehr viel rascher und kräftiger ein. Die wirtschaftliche Leistung in der Schweiz sei gar bereits deutlich über dem Vorkrisenniveau. Die Liefereng-

pässe und hohen Produzentenpreise, die die Unternehmen derzeit in diversen Branchen stark herausforderten, seien angesichts dieses rasanten Aufschwungs kaum verwunderlich. «Wir gehen aber von einem temporären Phänomen von einigen Monaten aus», so Sturm. Mittel- bis langfristig dürfte die Inflation deshalb auf tiefem Niveau verharren.



«Heftige, aber kurze Krise»

Auch die Mehrheit der Ostschweizer Unternehmen zeigt sich derzeit sehr zufrieden mit der Geschäftslage und blickt zuversichtlich auf die kommenden Monate, wie IHK-Chefökonom Alessandro Sgro und Beat Schiffhauer von der St.Galler Kantonalbank stellvertretend für das Konjunkturboard Ostschweiz ausführten (vgl. ausführlichen Artikel zur konjunkturellen Entwicklung auf Seite 24–27). Dies zeigte sich auch beim Blick in einzelne Unternehmen. SFS-CEO Jens Breu und Kägi-Geschäftsführer Raymond Nef schauten erfreut auf besonders umsatzstarke Monate zurück. Im Falle von SFS habe sich insbesondere die Nähe zu den Kunden und Lieferanten bewährt, sodass die Krise für das Unternehmen «heftig, aber nur kurz» gewesen sei. «Wir profitieren zudem von langfristigen Wachstumstreibern wie der Digitalisierung, der Dekarbonisierung, dem autonomen Fahren sowie einer erstarkenden Mittelschicht in China und Indien», so Jens Breu. Raymond Nef wiederum zeigte sich zufrieden mit der starken Nachfrage im Konsumgüterbereich und der Forcierung des eigenen Online-Geschäfts. Herausfordernd seien derzeit aber die knappe Verfügbarkeit von Verpackungsmaterial, hohe Transportkosten sowie der starke Franken. Vom wirtschaftlichen Aufschwung profitiert auch die St.Galler Kantonalbank. «Wenn es den Kunden gut geht, geht es auch uns gut», erklärte René Walser, Bereichsleiter Privat- und Geschäftskunden und Geschäftsleitungsmitglied. Derzeit wür-

den die Unternehmen kräftig investieren. Das Tiefzinsumfeld spiele hier mit rein, viel entscheidender sei aber die zuversichtliche Grundstimmung in den Unternehmen. Optimistisch zeigte sich auch Olma-Direktorin Christine Bolt. Nach enorm herausfordernden eineinhalb Jahren mit grossen Planungsunsicherheiten und diversen Messeabsagen befinde man sich nun schrittweise auf dem Weg zurück in die Normalität.

Innovation als Schlüssel für Wettbewerbsfähigkeit

IHK-Präsident Roland Ledergerber äusserte sich überzeugt: «Die Ostschweizer Unternehmen zeigen sich während der Pandemie unter anderem deshalb so robust, weil sie sehr anpassungsfähig sind.» Ein zentraler Faktor für diese Anpassungsfähigkeit liege in der eigenen betrieblichen Innovationskraft. Doch im Wettbewerb um die besten Ideen und Köpfe seien die Unternehmen stark herausgefordert, erklärte IHK-Direktor Markus Bänziger. «Einerseits nehmen die Konkurrenz und damit der Wettbewerb stetig zu. Auf der anderen Seite steigen die Anforderungen an die Lösungen, welche die Unternehmen als Antwort auf Megatrends wie Globalisierung, Digitalisierung oder die Alterung der Gesellschaft anbieten müssen.» Es brauche in den Unternehmen deshalb einen ausgeprägten «Willen zur Innovation», so Markus Bänziger. Nur wenn eine Veränderungsbereitschaft

und eine konstruktive Fehlerkultur auf allen Ebenen in der Unternehmensphilosophie verankert seien, könne die Wettbewerbsfähigkeit langfristig gesichert werden.

«Passion und Geduld»

Unterstützt wurde diese Aussage anhand zahlreicher Beispiele von jenen, die es wissen müssen: den Unternehmerinnen und Unternehmern. Frontify-Gründer Roger Dudler etwa beschrieb seinen persönlichen Weg von der Idee bis zum marktfähigen Produkt: «Es braucht vor allem zwei Dinge: Passion und Geduld», so der CEO des St.Galler Software-Unternehmens, das heute über 230 Mitarbeitende beschäftigt. Goba-Geschäftsführerin Gabriela Manser und Stefan Scheiber, CEO der international tätigen Bühler-Gruppe, ergänzten: Erfolgreiche Innovationen fallen nicht vom Himmel. Es brauche eine Offenheit für Ideen von aussen, ein ermöglichendes Umfeld sowie Konsequenz in der Umsetzung von Ideen. Dass der Ausbruch aus gewohnten Strukturen für die Mitarbeitenden auch unangenehm sein kann, erläuterte FCSG-Präsident Matthias Hüppi. Seine Mission lautet deshalb: «Begeistern! Denn für einen erfolgreichen Verände-





Bilder: Urs Bucher

rungsprozess braucht es alle: das Team, die Fans, unsere Partner.» Andrea Berlinger, Inhaberin des Medizinprodukteherstellers Berlinger & Co. AG, verglich Innovationen derweil mit Kunsthandwerk. «Der Unterschied zwischen einem Künstler und einer Unternehmerin sind die Leitplanken: Der Künstler ist frei, die Unternehmerin muss hingegen die Leitplanken richtig setzen, sodass die künftigen Marktbedürfnisse frühzeitig erkannt und erschlossen werden können.» Hierfür sei die Zusammenarbeit mit den Kunden und starken Forschungspartnern heute besonders entscheidend.

Unternehmen und Forschungsinstitutionen sollen zusammenrücken

In diesem Austausch zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen gibt es in der

Ostschweiz noch grosses Potenzial, wie Roland Ledergerber mit Verweis auf eine IHK-Umfrage aufzeigte. Demnach sind vier von fünf Unternehmen klar der Meinung, dass Innovationen in Netzwerken und in Kooperationen entstehen. Gleichwohl zeigte die Umfrage, dass lediglich knapp die Hälfte der Ostschweizer Unternehmen einen Austausch mit Hochschulen oder weiteren Forschungseinrichtungen pflegt. Mit dem Switzerland Innovation Park Ost soll sich dies ändern. «Der Innovationspark soll in der Kernregion Ostschweiz die Lücke schliessen zwischen der vorhandenen, exzellenten Grundlagenforschung von Empa, Kantonsspital und HSG einerseits und der Produkt- und Prozessentwicklung bei den Ostschweizer Unternehmen andererseits», so Roland Ledergerber, der die Trägerschaft des kürzlich lancier-

ten Generationenprojekts präsidiert (vgl. auch Interview auf Seite 14–16). Auch Stefan Scheiber zeigte sich überzeugt, dass die Zusammenarbeit mit externen Partnern für die Innovationsfähigkeit zentraler denn je sei. Der Wissensaustausch bringe alle weiter. Vor allem aber würden Innovationen keinem Selbstzweck dienen – erst recht nicht in einem Unternehmen wie Bühler, auf dessen Produktionsanlagen ein Grossteil der weltweiten Grundnahrungsmittel verarbeitet werde. «Es geht darum, gemeinsam einen Beitrag für eine bessere Zukunft zu leisten.»



Hier finden Sie den Rückblick auf das Konjunkturforum «Zukunft Ostschweiz»

Zukunft Ostschweiz. Wirkungsvoll inszeniert.



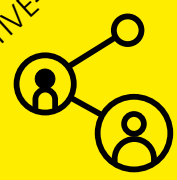
 **IHK**
St.Gallen
Appenzell



GALLUS MEDIA
WIR SIND TON BILD RAUM

Gallus Media produziert brillanten Ton und emotionale Bilder.
Immer, überall und mit Herzblut.

NEU: EIGENES TV-STUDIO
FÜR INTERACTIVE-STREAMING



Im Austausch mit den regionalen AGV

Siebte IHK-Regionalkonferenz

Die Wirtschaft im Dialog: Die IHK St.Gallen-Appenzell lud am 23. September alle regionalen AGV-Vertreterinnen und -Vertreter ihres Kammergebiets zur jährlich stattfindenden IHK-Regionalkonferenz ein. Prominenter Gast war der St.Galler Regierungspräsident Marc Mächler. In drei Stunden wurden verschiedene Schlüsselprojekte der IHK-Zukunftsagenda «Softurbane Ostschweiz» vertieft und diskutiert, wie diese wichtigen strategischen Projekte gemeinsam realisiert werden können.

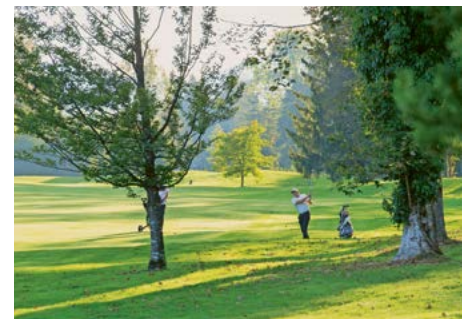


Bilder: IHK

IHK Merchants Club – in Zusammenarbeit mit Reichmuth & Co Privatbankiers

9. IHK-Golfturnier

Bei schönstem Herbstwetter nahmen am 1. Oktober 25 Gäste am handicaprelevanten IHK-Golfturnier teil. Der Platz des Ostschweizerischen Golfclubs (OSGC) Niederbüren bot perfekte Bedingungen für die insgesamt neun Flights. Auch wenn der eine oder andere Ball den Weg ins Gebüsch wählte oder gar auf dem Fairway vergessen ging, war die Stimmung hervorragend. Highlight des Tages war Adelheid Hess' «Nearest to the Pin»-Schlag, der das Loch um lediglich 0,6 Meter verfehlte.



Bilder: IHK / Gian Kaufmann / leaerdigital.ch

Prozessautomatisierung im HR

Automatisches Spesenmanagement via Yapeal-Konto und mit AbaClik

Anfang 2021 ist Abacus Research eine strategische Partnerschaft mit dem Fintech-Unternehmen Yapeal eingegangen. Die beiden automatisieren die Bereiche Buchhaltung, Banking und Zahlungen, was das Spesenmanagement revolutioniert. Das erste gemeinsame Resultat lässt sich bereits aktiv nutzen.

Aus der Zusammenarbeit von Abacus Research und Yapeal resultiert die vollständige Automatisierung der Spesenerfassung und -verarbeitung. Das vereinfacht das Spesenmanagement von Firmen radikal. Dieses umfasst die Erfassung von Belegen, die Rückzahlung der Auslagen an die Firmenmitarbeitenden und deren Verbuchung. Werden Spesenbelege über Yapeal bezahlt und diese mit der Smartphone-App AbaClik 3 eingelesen, erübrigen sich weitere Tätigkeiten durch die Benutzer, da alles Weitere automatisch erledigt wird. Dazu zählen auch die Rückzahlungen der Auslagen. Während diese bisher den Firmenmitarbeitenden zu einem späteren Zeitpunkt überwiesen wurden – in der Regel zusammen mit der nächsten Lohnabrechnung – lassen sie sich nun dank Yapeal und Abacus instant und ohne Zeitverlust auslösen und gutschreiben.

Voraussetzungen dafür sind einerseits ein kostenloses Yapeal-Konto und andererseits die Smartphone-App AbaClik 3. Das Konto muss vom Nutzer über sein Smartphone eröffnet werden. Das Onboarding beansprucht nur wenige Minuten.

AbaClik 3

Die App ist im Apple-App-Store und Google-Play-Store zum kostenlosen Download verfügbar.

Informationen zu den Kosten des Abacus-Spesenmanagements unter www.spesen.ch



www.abacus.ch

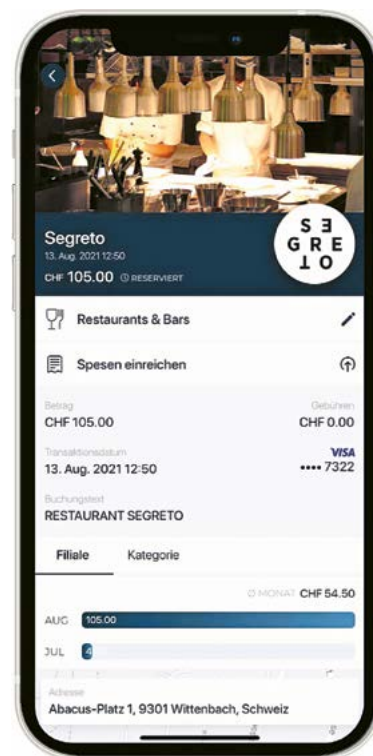
Yapeal und AbaClik 3 harmonisieren

In der Banking-App von Yapeal lässt sich eine Zahlung mit der Debitkarte als Spesenbetrag deklarieren. Danach startet die Smartphone-App AbaClik 3 automatisch, um den Beleg zu scannen. Dessen relevante Informationen wie Spesenart, Datum, Betrag und Vorsteuer werden mithilfe künstlicher Intelligenz erfasst und digitalisiert, sodass kein manueller Eingriff mehr nötig ist. Die Daten werden zusammen mit dem fotografierten, signierten Originalbeleg und der Kontonummer des Mitarbeitenden für die Rückzahlung der Auslagen und Buchung in die Abacus-Business-Software des Arbeitgebers weitergeleitet und abgelegt.

Nach der optionalen Freigabe der Spesen durch einen Vorgesetzten werden die Beträge in der Abacus-Business-Software automatisch verbucht und innert kürzester Zeit mit einem Klick auf das Yapeal-Konto des Mitarbeitenden überwiesen. Somit müssen sie sich für eine Rückzahlung nicht mehr bis zum nächsten Lohnlauf gedulden.

Voll integriert und ohne Schnittstelle direkt in die Abacus-Business-Software

Ausgangspunkt für die Automatisierung des Spesenprozesses war jahrelange Entwicklungsarbeit von Abacus. Mussten vorher Papierbelege händisch verarbeitet und im Archiv abgelegt werden, wird nun mit der Abacus-Business-Software alles vollautomatisch abgewickelt. Die Vorteile dieser neuartigen Lösung liegen auf der Hand: Die Software befreit vom Suchen nach fehlenden Belegen, hilft beim Entschlüsseln schlecht lesbarer Quittungen und macht die manuelle Einreichung und Erfassung von Spesenbelegen am



Die automatische Rückerstattung der Auslagen sehen die Mitarbeitenden in ihrer Yapeal-App.

Ende des Monats überflüssig. Zudem werden Falscherfassungen von Daten wie Belegbetrag und Mehrwertsteuer vermieden. Weiter entfällt auch das bisher aufwendige Verwalten der Informationen der geschäftlichen Firmenkreditkarten durch die HR- oder Finanzabteilung.

Sämtliche Buchungen lassen sich zur gleichen Zeit wie die entsprechenden Transaktionen automatisch buchhalterisch erfassen und abschliessen. Das bringt last but not least eine spürbare Entlastung auch den Mitarbeitenden in der Buchhaltungsabteilung.

Vertrauen im Generationendialog

«Agilität braucht Stabilität»



Ivo Dietsche
Leiter Coop Region
Ostschweiz-Ticino



Dominik Lanter
Student Universität
St. Gallen

Frankenschöck, Corona, Digitalisierung, Klimawandel – die Unternehmensumwelt ist komplexer und schnelllebiger geworden. Der Umgang mit Wandel ist eine zentrale unternehmerische Herausforderung und häufig wird Agilität als Lösung gehandelt. Doch ist Agilität tatsächlich der hochgelebte Königsweg – oder liegt der Erfolg nicht vielmehr darin, als Führungskraft ein stabiles Arbeitsumfeld zu schaffen?

Die vollständige Thesendiskussion von Ivo Dietsche und Dominik Lanter am EcoOst St. Gallen Symposium – einer gemeinsamen Veranstaltung der IHK St. Gallen-Appenzell, der IHK Thurgau und des St. Gallen Symposiums – kann unter www.ihk.ch/vertrauen-im-generationendialog nachgeschaut werden. Dieser Beitrag ist Bestandteil der Artikelserie «Vertrauen im Generationendialog»

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

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

Erfolgreiche Kollaboration durch geteilte Werte

Mit agilen Organisationsstrukturen lassen sich linienübergreifende Projektteams formen, die es erlauben, komplexe Herausforderungen zu meistern. Basis für eine produktive Zusammenarbeit eines neu zusammengestellten Teams sind jedoch geteilte Werte und Normen, die den Mitarbeitenden durch die Beständigkeit Orientierung geben.

Innovationsfähigkeit durch Vertrauen

Zentral scheint auch ein verankertes Innovationsstreben in der Unternehmens-DNA zu sein. Mit einer Innovationskultur werden Trends proaktiv adressiert und dadurch die Wettbewerbsfähigkeit sichergestellt. Allerdings müssen für eine erfolgreiche Entfaltung der Innovation den Mitarbeitenden Freiräume zugestanden werden, was wiederum Vertrauen erfordert.

Mitarbeiterengagement durch psychologische Sicherheit

Vertrauen zahlt sich langfristig aus, da sich die Mitarbeitenden wertgeschätzt fühlen, sich konstruktiv in Diskussionen einbringen und sich mit dem Unternehmen identifizieren. Die aktive Mitsprache erfordert jedoch eine psychologische Sicherheit, die nur durch eine etablierte gesunde Fehlerkultur erreicht werden kann.

«Zwei Dinge sollten Kinder von ihren Eltern bekommen: Wurzeln und Flügel.»

Johann Wolfgang von Goethe

Agilität und Stabilität stehen also nicht im Widerspruch, sondern bilden vielmehr zwei sich



Dominik Lanter und Ivo Dietsche diskutierten ihre These am EcoOst St. Gallen Symposium vom 18. Mai 2021.

gegenseitig bedingende Spannungspole. Die Herausforderung der Führungskraft besteht darin, diese Spannungspole situativ zu managen und somit das Unternehmen auf die anspruchsvolle Unternehmensumwelt vorzubereiten.

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

«Nur innovative Unternehmen sind nachhaltig erfolgreich»



Laura Eggenberger
Projektmitarbeiterin IHK

Nick Huber wurde von der Generalversammlung 2021 als Nachfolger von Rolf Frei in den Vorstand der IHK St. Gallen-Appenzell gewählt. Als Verwaltungsrat der SFS Group vertritt er die Interessen der Ostschweizer Industrie, deren Anliegen und Bedürfnisse er dank seiner langjährigen operativen Tätigkeit in verschiedenen Managementpositionen bei der SFS Group bestens kennt. Durch sein Mandat im IHK-Vorstand möchte Nick Huber die bereits guten Rahmenbedingungen für die Ostschweizer Wirtschaft weiter verbessern und das gesellschaftliche Ansehen der Berufsbildung stärken.

Die SFS Group und die innovativen Rheintaler

Die SFS Group ist Anbieter von mechanischen Befestigungssystemen, Baugruppen, Präzisionsformteilen und Logistiklösungen. Sie beliefert Kunden aus unterschiedlichsten Branchen und Märkten, wobei die Hauptabnehmer ihrer Produkte und Technologien Unternehmen aus der Bau-, Elektro-, Automobil- und Medizinalindustrie sind. Obwohl die SFS Group heute Niederlassungen auf der ganzen Welt betreibt, spielt der Standort Heerbrugg in der Ostschweiz noch immer eine wegweisende Rolle. Nick Huber erklärt: «Heerbrugg ist das Zentrum unserer Kerntechnologie, der Kaltmassivumformung. Hier beschäftigen wir Experten, die diese Technologie täglich an ihre Limiten treiben und kontinuierlich weiterentwickeln.» Dieses stetige Innovieren sei heutzutage eine Grundvoraussetzung für langfristigen Erfolg. Unternehmen, die nicht ständig in Bewegung seien, Veränderungen wagen und die Bereitschaft aufbringen, ein gewisses Risiko einzugehen, könnten langfristig kaum erfolgreich sein. «Ganz nach dem Motto: Wer nicht wagt, der gewinnt nicht», sagt Nick Huber. Ein Alleinstellungsmerkmal des Rheintals sei der ausgeprägte Innovationsgeist der dort ansässigen Leute, von welchem natürlich auch die SFS Group profitiere. «Hier gibt es überraschend viele kleine Perlen, also Firmen, die unglaublich innovativ und erfolgreich sind. Grund dafür ist zu einem gewissen Grad sicherlich der Menschenschlag – Rheintaler sind erfolgsorientiert, neugierig und fleissig», erzählt Nick Huber. Alles Charaktereigenschaften, die gute Voraussetzungen für Innovation darstellen und gleichzeitig auch von Fachleuten erwartet werden.

Er ist erfolgreicher Unternehmer, talentierter Netzwerker und nicht zuletzt stolzer Rheintaler: Nick Huber bringt dank seines Erfahrungsschatzes mit Verwaltungsratsmandaten sowie durch sein Engagement für die duale Ausbildung eine neue Perspektive in den IHK-Vorstand.

zutage eine Grundvoraussetzung für langfristigen Erfolg. Unternehmen, die nicht ständig in Bewegung seien, Veränderungen wagen und die Bereitschaft aufbringen, ein gewisses Risiko einzugehen, könnten langfristig kaum erfolgreich sein. «Ganz nach dem Motto: Wer nicht wagt, der gewinnt nicht», sagt Nick Huber. Ein Alleinstellungsmerkmal des Rheintals sei der ausgeprägte Innovationsgeist der dort ansässigen Leute, von welchem natürlich auch die SFS Group profitiere. «Hier gibt es überraschend viele kleine Perlen, also Firmen, die unglaublich innovativ und erfolgreich sind. Grund dafür ist zu einem gewissen Grad sicherlich der Menschenschlag – Rheintaler sind erfolgsorientiert, neugierig und fleissig», erzählt Nick Huber. Alles Charaktereigenschaften, die gute Voraussetzungen für Innovation darstellen und gleichzeitig auch von Fachleuten erwartet werden.



Neue Perspektiven für die IHK

Fachleute sind für die SFS Group unabdingbar. Denn die komplexen Technologien, die bei der Unternehmung tagtäglich zur Anwendung kommen, können nicht in einem Studium erlernt werden. Dies erkannte SFS-Gründer Hans Huber rasch und engagierte sich deshalb zeitlebens für die Stärkung der Berufslehre. Noch heute setzt die SFS Group

stark auf die Ausbildung von Lehrlingen und bildet jährlich rund 150 Jugendliche in elf verschiedenen Berufen aus. Als Stiftungsrat der Hans-Huber-Stiftung, die sich die Förderung der dualen Ausbildung zum Ziel setzt, treibt Nick Huber das Erbe seines Vaters weiter. Im IHK-Vorstandsmandat sieht er eine hervorragende Möglichkeit, die Stärkung der Berufslehre nicht nur im Rheintal, sondern in der gesamten Ostschweiz voranzubringen. «Für mich bedeutet mein Engagement im Zusammenhang mit der dualen Ausbildung auch die Übernahme von Verantwortung gegenüber der Gesellschaft. Und die IHK bietet mir eine tolle Plattform dazu», freut sich Nick Huber.

Im Gespräch mit Hubert Britschgi

Der Arbeitgeberverband See und Gaster



Arbeitgeberverbände leisten einen unschätzbaren Beitrag für die Wirtschaftsregion. Mit seinen rund 175 Mitgliedern gehört der AGV See und Gaster zu den grösseren Arbeitgeberverbänden in der Kernregion Ostschweiz. Unter Präsident Hubert Britschgi konnte die Zusammenarbeit zwischen der IHK St.Gallen-Appenzell und den Rosestädtern weiter gestärkt werden. Im Gespräch erläutert er, was ihn antreibt, in welcher Rolle er Arbeitgeberverbände sieht und was die Zukunft bereithält.

Der Arbeitgeberverband See und Gaster

Der Arbeitgeberverband See und Gaster zählt rund 175 Mitglieder mit insgesamt 7500 Arbeitnehmenden. Er erstreckt sich über 10 Gemeinden mit knapp 70 000 Einwohnerinnen und Einwohnern. Mit dem wirtschaftlichen Zentrum und dem Bildungsstandort Rapperswil-Jona verfügt die Region über ein Potenzial an hochqualifizierten Arbeitskräften und weist eine grosse Dichte an wertschöpfungsintensiven und innovativen Betrieben auf – mit einigen wirtschaftlichen Leuchttürmen. In seinem Perimeter arbeitet der Arbeitgeberverband

Arbeitgeberverbände

In einer Serie porträtieren wir die 15 Arbeitgeberverbände unseres Kammergebiets. Als regional verankerte Organisationen schlagen Sie die Brücke zwischen den sehr vielfältigen Wirtschaftsregionen und deren Bedürfnissen und der IHK St. Gallen-Appenzell.

See und Gaster eng mit Behörden und gleichgesinnten Organisationen zusammen, um aktuelle Themen für seine Mitglieder frühzeitig zu erkennen und darauf zu reagieren.

Herr Britschgi, was treibt Sie als Präsident des AGV See und Gaster an?

Als ehemaliger Turner bin ich in einem Vereinsumfeld aufgewachsen. Dort habe ich erfahren, wie wertvoll Milizarbeit ist und wie viel man zurückbekommen kann, wenn man mitgestaltet und Verantwortung übernimmt. Das Vorstands- respektive Präsidentenamt des AGV basiert auf denselben Wertvorstellungen.

Welche Rolle haben die Arbeitgeberverbände aus Ihrer Sicht in der heutigen Zeit?

Ich verstehe unseren Arbeitgeberverband als Interessenplattform, die es Unternehmerinnen und Unternehmern ermöglicht, sachliche Diskussionen zu führen, Gegenpositionen anzu-

hören und Argumente gegeneinander abzuwägen. Im Vorstand führen beispielsweise die unterschiedlichen Branchenperspektiven immer wieder zu anregenden Gesprächen und eröffnen uns neue Blickwinkel. Dieser Austausch ist für uns zentral und wir fördern diesen und auch die Meinungsbildung gezielt mit unseren Events.

Welche Projekte verfolgen Sie derzeit?

Ein Schwerpunktthema bildet sicherlich die intensivierete Zusammenarbeit mit der IHK. Für uns sind insbesondere die aufbereiteten Wirtschaftsdaten von IHK-Research relevant. Die auf unser Einzugsgebiet regionalisierten Daten generieren uns und unseren Mitgliedern einen erheblichen Mehrwert.

Was für Herausforderungen sehen Sie aktuell oder in den kommenden Jahren auf sich zukommen?

Aktuell und wohl noch länger werden die Beschaffungsmärkte im Brennpunkt stehen. Die ehemals robuste Lieferfähigkeit und die relativ tiefen Preise der letzten Jahre gehören bis auf Weiteres der Vergangenheit an. Das hat direkte Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit vieler unserer Unternehmen. Auch die Digitalisierung wird ein wesentlicher Erfolgsfaktor sein. Mit dem Innovationspark Ost entsteht hier derzeit ein speziell für KMU interessanter Pfeiler.

IHK-Neumitglied

Bartholet Maschinenbau AG

Die Bartholet Maschinenbau AG mit Hauptsitz im schweizerischen Flums ist eine international führende Unternehmung in den Bereichen Seilbahnsysteme, Vergnügungsparkanlagen, Maschinenbau und Beleuchtungsanlagen. Ein qualifiziertes Team von weltweit mehr als 450 Mitarbeitenden sowie eine moderne Infrastruktur garantieren eine schnelle und kundenspezifische Realisierung von komplexen Projekten. Seit mehr als 55 Jahren plant und baut Bartholet Maschinenbau AG in Berggebieten und zunehmend auch in städtischen

Gebieten. Dabei geniessen innovative Ideen und die Entwicklung neuer, zukunftsweisender Produkte bei Bartholet eine hohe Priorität. Die Bartholet Maschinenbau AG steht für höchste Schweizer Qualität, einen enthusiastischen Innovationsgeist und ein einzigartiges Design.

Wir lieben Bewegung. Wir schaffen Raum für Ideen, streben nach nachhaltigen Lösungen und legen einen besonderen Wert auf Ästhetik.

Verantwortung übernehmen gegenüber un-

seren Kunden, Mitarbeitenden, Lieferanten und der Gesellschaft ist für uns eine Selbstverständlichkeit. Dabei haben Sicherheit, Qualität und Nachhaltigkeit einen hohen Stellenwert. Dank professioneller Prozesse arbeiten wir effizient und zuverlässig. Ein striktes Qualitätsmanagement garantiert höchste Schweizer Qualität. Wir denken und arbeiten im Einklang mit den natürlichen Ressourcen und sind stets auf der Suche nach umweltfreundlichen Lösungen.

Wir engagieren uns in der Region, fördern Vereine und Sporttalente mit dem Hauptfokus im Bereich Schneesport. Ebenfalls bilden wir in unserer Lehrwerkstatt 40 Lehrlinge in sieben unterschiedlichen Berufsrichtungen aus. Die Bartholet Maschinenbau AG ist zudem die grösste Arbeitgeberin in Flums.



Möchten Sie noch mehr über die Bartholet Maschinenbau AG erfahren? Wir haben bei Roland Bartholet, CEO und Verwaltungsratspräsident der Bartholet Maschinenbau AG in Flums, nachgefragt.



Neue Mitglieder der IHK

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

Advertima AG, St. Gallen: Anbieter von Computer-Vision-Technologie für Echtzeit-Besucherdaten und Smart-Targeting für Instore-Retail-Media

Alvarez Personal GmbH, Rorschach: Personalvermittlung und -verleih

Eberle Transport AG, Wittenbach: Güterbeförderung im Strassenverkehr

HCP Swiss GmbH, Sevelen: Herstellung und Vertrieb von Spezial-eTriBikes

Helvetic Personal AG, St. Gallen: Personalverleih

Hoferschmid AG, Niederwil: Agentur für Strategie, Kreation und Kommunikation

Huber Gebi, Ebnat-Kappel: Einzelmitglied

HUCAI AG, St. Gallen: Unternehmensberatung

INNOVAHealth AG, Oberuzwil: Handel mit ophthalmologischen Geräten und Verbrauchsmaterialien

LGT Bank AG, Vaduz: Finanzdienstleistungen

Management Experts St. Gallen – MESH, St. Gallen: Unternehmensberatung, Coaching, Training

Meyerrecorders GmbH, Bächli-Hemberg: Herstellung von Musikinstrumenten (Blockflöten)

ms bauleitungen gmbh, St.Gallen: Architektur und Bauleitungsaufgaben

Novalex Rechtsanwälte AG, Teufen: Rechtsanwaltschaft und Notariat

PL Treuhand AG, Goldach: Treuhand (Lohnverarbeitend und Finanzbuchhaltung)

Sags GmbH, St.Gallen: Visuelle Kommunikation

Switzerland Innovation Park Ost AG, St. Gallen: Vernetzung der Grundlagen- und der angewandten Forschung mit den Unternehmen

Susanne Ziegler: Einzelmitglied

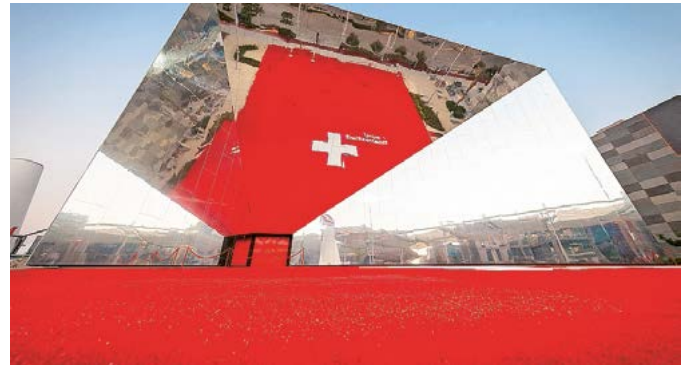
Mosmatic AG weht Neubau ein

Nach 18 Monaten Bauzeit wurde Anfang September die Einweihung des Neubaus der Mosmatic AG gefeiert. Unter der Leitung und Planung des Architekturbüros Schällibaum AG wurden für das im Neckertal ansässige IHK-Mitgliedsunternehmen rund 4000 Quadratmeter neue Arbeits- und Nutzfläche errichtet. An drei Tagen wurde der



Neubau den Nachbarn, den am Bau beteiligten Handwerkern und zum Abschluss den Mitarbeitenden und ihren Angehörigen vorgestellt. Dies fand im Rahmen des traditionellen Mosmatic-Sommerfests, welches dieses Jahr wieder durchgeführt werden konnte, statt. Auf Betriebsführungen konnte ein spannender Einblick in die neue Produktionsstätte für Produkte der Bereiche Autowaschtechnik, Hochdruckreinigung und Präzisionsdrehgelenke gewonnen werden. Abgerundet wurden die Rundgänge bei herrlichem Wetter mit einem Apéro. Die Mosmatic AG bedankt sich bei allen am Bau Beteiligten sowie bei den Nachbarn und Mitarbeitenden für ihre tolle Arbeit und Kooperation.

www.mosmatic.com



Tisca-Rasen in Dubai

Das IHK-Mitglied Tisca ist ein Ostschweizer Familienunternehmen. Als Komplettanbieter hochwertiger Textilien für Innen- und Aussenräume produziert Tisca textile Bodenbeläge, Gardinen-, Möbel- und Dekorationsstoffe sowie Sportbeläge für den Wohn-, Objekt- und Transportbereich. An der Expo 2020 in Dubai, die am 1. Oktober 2021 gestartet ist, wird der Swiss Pavillon von einem roten Kunstrasen des Appenzeller Unternehmens geschmückt. Der speziell angefertigte Rasen ist besonders strapazierfähig und wurde für sportliche Anwendungen entwickelt. In dieser Version ist er für den hochfrequentierten Objektbereich konzipiert. Die rund 700 Quadratmeter grosse Rasenfläche spiegelt sich in den Nationalfarben in der Spiegelpuppe des Swiss Pavillon.

www.tiscatiara.com

Wasserstoff im Herz von St.Gallen

Das IHK-Mitglied St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG (SAK) baut die zweite Wasserstoff-Produktionsanlage der Schweiz im Zentrum von St.Gallen, zusammen mit der Osterwalder-Gruppe und mit Unterstützung des Wasser- und Speicherkraftwerks Kubel. 2019 wurde das Joint Venture Wasserstoffproduktion Ostschweiz AG gegründet. Die H₂-Produktion ist laut Regierungspräsident

Marc Mächler für den Kanton St.Gallen zentral, um in Zukunft den Einsatz von fossilen Energieträgern zu reduzieren, wodurch der CO₂-Ausstoss im Kanton verringert wird. Die Inbetriebnahme ist auf den Sommer 2022 geplant. Die Vorteile von Wasserstoff als Energieträger für Mobilitätslösungen sind bedeutend: In wenigen Minuten ist ein Fahrzeug betankt, als Emission entsteht nur Wasserdampf und sowohl Reichweite als auch das Leistungsvermögen sind mit Fahrzeugen mit herkömmlichen Brennstoffantrieben vergleichbar.

www.sak.ch



Stadler kollaboriert mit KiwiRail

IHK-Mitglied Stadler hat seinen ersten Auftrag in Neuseeland für die Herstellung von 57 Streckenlokomotiven unterzeichnet. KiwiRail ist seit 150 Jahren für das nationale Schienennetz in Neuseeland zuständig. Die Co'Co-Schmalspurlokomotive, die Stadler produzieren wird, ist auf die spezifischen Betriebsabläufe von KiwiRail zugeschnitten und wird im Güter- und im Personenverkehr eingesetzt. KiwiRail hat den Anspruch, eine energieeffiziente und emissionsarme



Cilander übernimmt Alumo

Der Schweizer Spezialist für Textilveredelung aus Herisau und IHK-Mitglied Cilander hat im Oktober den Baumwollproduzenten Alumo übernommen. Alumo ist durch die Spezialisierung ein einzigartiger Hersteller von robuster und filigraner Baumwolle. Die Cilander AG ist ein europaweit führender Hersteller von hochfunktionalen Textilien und Veredelungsprozessen und exportiert in über 80 Länder. Produziert wird unter anderem in den Branchen Protection & Health und Sustainable-Fashion. Die seit vielen Jahren geschätzte Zusammenarbeit kann nun mit der Alumo als Tochtergesellschaft weiter ausgebaut werden. www.cilander.ch



Beförderungsart für Neuseeland anbieten zu können. Stadler übernimmt Verantwortung gegenüber seinen Stakeholdern und der Umwelt und ist deshalb stets bestrebt, innovative und nachhaltige Lösungen zu finden. Die mit einem Dieselmotor ausgestatteten Lokomotiven von Stadler werden der neuesten europäischen Abgasnorm (Stufe V) entsprechen. Die optimierte Verbrennung senkt den Kraftstoffverbrauch und die CO₂-Emissionen.

www.stadlerrail.com



Millionenprojekt der SFS Group

SFS wird am Standort Heerbrugg Präzisionskomponenten für eine neue Generation elektrischer Bremssysteme mit einem Umsatzvolumen von über CHF 100 Mio. produzieren. Die SFS Group AG ist IHK-Mitglied und ein auf mechanische Befestigungssysteme und Präzisionsformteile spezialisiertes Ostschweizer Unternehmen mit über 10000 Mitarbeitenden. Am Hauptsitz in Heerbrugg wird 2022 eine neue Produktionshalle für die Ausführung des Auftrags in Betrieb genommen. Der Auftrag des Kunden aus der Automobilindustrie wird über die Jahre 2024 bis 2033 realisiert werden. Das Projekt ist ein wichtiger Meilenstein im Wachstum des Unternehmens und zeigt die starke Wettbewerbsposition von SFS als Entwicklungs- und Lieferpartner. www.sfs.com



TopSTORY-Lehrling 2021 der Region Wil

Die Arbeitgebervereinigung und der Gewerbeverein der Region Wil küren dieses Jahr nicht nur die besten Noten, sondern auch ein besonderes Engagement. Den Preis gewinnt Hamza Jamal Mahamed. Er ist Lehrling bei der Holenstein AG in Wil. Hamza ist als 15-Jähriger alleine aus Somalia geflohen und war vier Jahre ganz alleine in der Schweiz. In diesen vier Jahren hat er die Sprache erlernt und erfolgreich die Lehre als Strassentransportfachmann EFZ abgeschlossen. Nun arbeitet er als Lastwagenführer bei der Holenstein AG. Mit der Auszeichnung gewinnt er



ein Preisgeld von CHF 500. Die Arbeitgebervereinigung gratuliert dem Preisträger und der Holenstein AG herzlich zu diesem Erfolg.

Garne zur Überwachung der Nachhaltigkeit

Die bäumlin & ernst AG, beag, ist eine Herstellerin von technischen Garnen für die Bekleidungsindustrie. Am Standort Wattwil im st.-gallischen Toggenburg werden hochfunktionale Garne für den weltweiten Markt hergestellt. Auch bei IHK-Mitglied beag ist das Thema Nachhaltigkeit und Transparenz der Lieferketten ein wichtiger Aspekt. Mit der Entwicklung der Antennenfäden «beag® iD» für den Einsatz in der RAIN-RFID/NFC-Technologie kann dies gewährleistet werden. In diesem speziellen Fall wird der Faden in Textiletiketten eingesetzt. Was hat dies mit Nachhaltigkeit und Transparenz zu tun? Einerseits werden die Etiketten aus recycelten Garnen hergestellt, andererseits kann über den integrierten Chip die komplette Lieferkette nachverfolgt werden. Somit lassen sich Materialien und Lieferanten sowie die Einhaltung von Herstellungs- sowie Umweltbestimmungen überprüfen und belegen. www.beag.ch



Datum	Veranstaltungsreihe	Veranstaltung	Ort	Zeit
JANUAR 2022				
25.01.	IHK Merchants Club	Business Lunch: ässe & schwätze	IHK St.Gallen-Appenzell	12.00 – 13.30
FEBRUAR 2022				
11.02.	IHK Academy	Start Lehrgang: Aussenhandelsfachmann/-frau SSIB	IHK St.Gallen-Appenzell	ganztags
22.02.	IHK Merchants Club	Business Lunch: ässe & schwätze	IHK St.Gallen-Appenzell	12.00 – 13.30
24.02.	IHK Academy	Exportseminar: Carnet ATA	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 – 12.00
MÄRZ 2022				
03.03	IHK Academy	Exportseminar: Incoterms 2020	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 – 12.00
07.03.	IHK Academy	Start Lehrgang: Exportsachbearbeiter/-in SSIB	IHK St.Gallen-Appenzell	ganztags
07.03.	IHK Patronat	Forum Integration – Arbeitsplätze für Menschen mit gesundheitlicher Einschränkung	Pfalzkeller, St.Gallen	16.00 – 18.00
29.03.	IHK Merchants Club	Business Lunch: ässe & schwätze	IHK St.Gallen-Appenzell	12.30 – 13.30
31.03.	IHK Business Outlook	Ostschweizer Digitaltag mit «IT rockt!» und east#digital	St.Gallen	ganztags
APRIL 2022				
07.04.	IHK Academy	Exportseminar: Importabwicklung	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 – 12.00
20.–24.04.	IHK Patronat	TunOstschweiz an der Offa	Olma Messen St.Gallen	ganztags
26.04.	IHK Merchants Club	Business Lunch: ässe & schwätze	IHK St.Gallen-Appenzell	12.00 – 13.30
28.04.	IHK Academy	Exportseminar: Spedition und Exportabwicklung	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 – 16.30
MAI 2022				
10.05.	IHK Academy	Exportseminar: Ursprungszeugnisse	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 – 12.00
18.05.	IHK Merchants Club	Business Lunch: Women Only mit Brigitte Lüchinger	IHK St.Gallen-Appenzell	12.00 – 13.30
18.05.	EcoOst	EcoOst St.Gallen Symposium: Das öffentliche Forum	Lokremise, St.Gallen	17.00 – 18.30
JUNI 2022				
02.06.	IHK Academy	Exportseminar: Freihandelsabkommen	IHK St.Gallen-Appenzell	08.30 – 16.30
03.06.	IHK Merchants Club	Time-Out: 10. IHK-Golfturnier	Golfplatz Gonten	ab 09.00
09.–12.06.	IHK Patronat	50 Jahre Internationale Bodensee-Konferenz: mit dem Jubiläumscontainer zu Gast bei der IHK	Klosterplatz St.Gallen	
22.06.	Jubiläums- Generalversammlung	«555 Jahre IHK»	SFS, Heerbrugg	14.00 – 22.00
28.06.	IHK Merchants Club	Business Lunch: ässe & schwätze	IHK St.Gallen-Appenzell	12.00 – 13.30
AUGUST 2022				
18.08.	IHK Business Outlook	Schweiz – EU: Wie weiter? Mit Bundesrat Guy Parmelin	Pfalzkeller, St.Gallen	17.00
19.–20.08.		St.Galler Fest	IHK/Innenstadt	
24.08.	EcoOst	EcoOst Arena 2022	autobau erlebniswelt, Romanshorn	17.00 – 19.30
30.08.	IHK Merchants Club	Business Lunch: ässe & schwätze	IHK St.Gallen-Appenzell	12.00 – 13.30

VORANKÜNDIGUNG

21.11. **Zukunft Ostschweiz – Das Konjunkturforum der IHK St.Gallen-Appenzell und der St.Galler Kantonalbank** Olma Messen St.Gallen 17.00 – 20.30



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

SFS

Talent sch miede

deiner Zukunft

sfs-lehre.ch



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

www.stutzag.ch

Heute Investition.

Morgen Erfolg.

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

Meine erste Bank.  St. Galler
Kantonalbank

#bornelectric



THE i4

100% ELECTRIC



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

Sepp Fässler AG
Appenzell | Wil
faessler-garage.ch

BMW i4 eDrive40, 250 kW (340 PS), 19,1–16,1 kWh/100 km, 0 g CO₂/km, Energieeffizienzklasse A. Katalogpreis CHF 69900.–. Abgebildetes Modell enthält Sonderausstattungen: Mineralweiss metallic CHF 1290.–, 19" Aerodynamikräder 855 Bicolor mit Mischbereifung CHF 3410.–, BMW Laserlicht CHF 1900.– und Sonnenschutzverglasung CHF 550.–.

