GASTWIRTSCHAFT

Karin Jung
ist Leiterin des Amtes für Wirtschaft des Kantons Appenzell Ausserrhoden.

Bedingungslos nein!

Anfang Oktober haben die Initianten mit einer spektakulären «Füferli-Aktion» auf dem Bundesplatz in Bern das Zustandekommen ihrer eidgenössischen Volksinitiative «Für ein bedingungsloses Grundeinkommen» gefeiert. Die Initianten fordern, dass bis im Jahr 2050 alle Menschen in der Schweiz ein monatliches Grundeinkommen erhalten, egal, ob jemand erwerbstätig ist oder nicht. Dadurch würden Chancengleichheit und Selbstbestimmung steigen, sagen Befürworter. Die Lebensqualität in der Schweiz steige weiter an, ebenso die Solidarität in der Gesellschaft. Zudem würde Haus- und Familienarbeit gerecht entlöhnt. Weil das bedingungslose Grundeinkommen das Existenzminimum sichere, entstünden Freiräume für Flexibilität, eigene Ideen und gemeinnützige Tätigkeiten.

Alles Chabis! Die Initiative setzt wesentliche Grundwerte der Schweiz ausser Kraft: Der Erfolg und Wohlstand der Schweiz basiert auf einer liberalen Wirtschaftsordnung. Eigenverantwortung und Leistungswille sind wesentliche und entscheidende Antriebskräfte unserer Gesellschaft. Oder würden Sie bei einem garantierten Mindesteinkommen von 2500 Franken die Sommermonate nicht lieber faulenzend auf dem Liegestuhl als arbeitend verbringen?

Zugegeben, es wird auch in der Schweiz immer Menschen geben, die ihren Lebensunterhalt nicht selber verdienen können. Dafür hat die Schweiz aber ein umfangreiches Sozialnetz aufgebaut, ein bedingungsloses Grundeinkommen braucht es dafür nicht. Chancengleichheit darf nicht zur Gleichmacherei werden!

Klar, es tönt wie Weihnachten und Ostern zusammen, ein Einkommen ohne Erwerbstätigkeit zu erhalten. So würde eine Familie mit zwei Kindern gemäss Initiative fürs Nichtstun 6250 Franken erhalten. Das ist mehr, als die meisten Schweizer pro Monat verdienen. Wer soll das bezahlen? Das Geld kommt bekanntlich nicht einfach aus der Druckerei, sondern entspricht unserer Wertschöpfung. Für ein bedingungsloses Grundeinkommen müssen somit andere Wertschöpfung generieren. Wenn alle so denken, wer arbeitet dann noch?

Kunsthandwerk ist weniger gefragt

BOTTIGHOFEN. Das Bottighofer Ferienportal Holidaycheck hat nachgefragt, warum man auf Weihnachtsmärkte geht. Wegen der festlichen Stimmung, sagte die absolute Mehrheit von 53,5 Prozent. 27,9 Prozent freuen sich auf Glühwein. Nur 5,4 Prozent wollen an den Kunsthandwerk-Ständen etwas kaufen. (red.)

Beratung für eine bessere Welt

Die Studierenden der HSG, die bei Oikos Consulting Unternehmen beraten, wollen ihren Kunden nicht einfach helfen, mehr Geld zu verdienen. Sie beraten vorwiegend Start-ups, die einen «Beitrag für eine bessere Welt» leisten.

KASPAR ENZ

Bild: Urs Bucher

Die Swiss Photovoltaik AG liess sich von Oikos Consulting beraten. Denn das Unternehmen will den Öko-Strom auch vermarkten.

ST. GALLEN. Wie andere Unternehmen installiert die Swiss Photovoltaik AG Photovoltaikanlagen auf Dächern, aber das ist ihr nicht genug. Sie vermarktet auch den gewonnenen Ökostrom. Ein Geschäftsfeld, das das Unternehmen aus St. Margrethen noch ausbauen will. Das Konzept dafür hat eine Gruppe von HSG-Studenten der Oikos Consulting erstellt. «Da kamen kreative Ideen heraus», sagt Gründer Willy Langenegger.

Beratung und Nachhaltigkeit

Dass es zur Zusammenarbeit gekommen sei, sei «Zufall», sagt Willy Langenegger. Sein Unternehmen war dieses Jahr für den Jungunternehmerpreis «Startfeld Diamant» nominiert, den die SGKB mit der Start-up-Plattform Startfeld ausrichtet. Da traf er Gianina Caviezel. Die Studentin hatte im Mai 2012 Oikos Consulting gegründet. «Ich wollte Beratung und Nachhaltigkeit zusammenbringen», sagt sie. «Und die Studierenden sollen Praxiserfahrung sammeln.» Dass Caviezel das studentische Beratungsunternehmen unter dem Dach von Oikos gründete, ist kein Zufall: Seit 1987 will die Studentenorganisation Ökologie und Ökonomie näher zusammenbringen. Die Idee habe schnell eingeschlagen, sagt Caviezel. Im Sommer hatte Oikos Consulting schon zehn Mitglieder, bald waren es 50. «Bei dieser Grösse wollen wir uns einpendeln.»

Mit einem Projektleiter an der Spitze kümmern sich Gruppen von rund fünf Studenten um jeweils ein Projekt – dessen Dauer strikt auf die Länge eines Semesters begrenzt ist. Denn «die Ausbildung steht im Vordergrund», sagt Caviezel. Die Studierenden arbeiten dabei ehrenamtlich. Deshalb liegen die Kosten für die Beratung durch Oikos Consulting relativ tief. Trotzdem «wollen wir nicht einfach günstige Arbeitskräfte für Grossunternehmen sein», sagt sie.

Wählerische Auswahl

Deshalb ist Oikos Consulting bei der Auswahl der Kunden wählerisch. Meist sind es Start-ups und Kleinunternehmen. «Die können sich ein herkömmliches Beratungsunternehmen kaum leisten. Wir wollen diejenigen unterstützen, die unsere Hilfe auch brauchen können», sagt Gianina Caviezel. Die Kunden müssen der Nachhaltigkeit verpflichtet sein. «Ihre Ideen sollten nachhaltig sein, sprich einen Beitrag für eine bessere Welt leisten.» Oft haben diese Start-ups zwar eine gute Idee, aber noch wenig konkrete Vorstellungen, wie daraus ein Geschäft zu machen ist. Wie die Mutter eines behinderten Kindes, die das Projekt «Ich bin da» gründete. Sie wollte behinderte Kinder und Jugendliche besser in den Arbeitsprozess integrieren. Oikos Consulting erarbeitete Produktideen und Marktanalysen.

«Es braucht Gespür für die Kunden», sagt Gianina Caviezel. Unternehmen, denen es in erster Linie um den Gewinn gehe, seien bei Oikos Consulting fehl am Platz. «Heute sagen viele Unternehmen, sie seien nachhaltig. Ob der langfristige Nutzen einer Projektidee tatsächlich gegeben ist, evaluieren wir im Gespräch und sagen auch mal Nein, wenn es nicht zu uns passt.»

So passt die Swiss Photovoltaik AG gut zu Oikos Consulting. «Sonst hätten wir kein Beratungsunternehmen beigezogen», sagt Willy Langenegger. Denn das hätte sich sein 2008 gegründetes Unternehmen kaum leisten können. «So aber ist es eine Win-win-Situation.»

Freundschaften entstanden

Aber Oikos Consulting ist nicht nur eine Organisation, wo Studenten Praxiserfahrung sammeln. Inzwischen sei unter den Mitgliedern «ein freundschaftliches Beziehungsnetzwerk entstanden», sagt Gianina Caviezel. Doch die Teammitglieder werden Oikos Consulting nicht ewig erhalten bleiben – sie alle machen in absehbarer Zeit einen Abschluss. «Eine Herausforderung», sagt sie. Caviezel wird die Uni Anfang nächsten Jahres verlassen. «An der Nachfolgeregelung sind wir noch dran.»

Oikos

Nachhaltigkeit fördern seit 1987

Die Studentenorganisation Oikos wurde 1987 an der Universität St. Gallen gegründet. Seither will sie das Bewusstsein für den Nachhaltigkeitsgedanken unter den Studierenden wie in der Lehre voranbringen. Die Aktivitäten von Oikos umfassen verschiedene Initiativen, wie die «Model-WTO». Seit 1998 ist Oikos international aktiv: Die Organisation hat unterdessen 40 Ableger an Universitäten in der ganzen Welt. (red.)

Jossi setzt auf Medizinaltechnik

Die Jossi Holding AG verkauft ihre Aktivitäten im Textilmaschinensektor an Uster Technologies und konzentriert sich als Entwickler und Fertiger auf die Medizinaltechnik.

MARTIN SINZIG

WÄNGI. In den 1990er-Jahren begann die Jossi Systems AG in Wängi, Eigenprodukte für die Textilmaschinenindustrie zu bauen und zu vermarkten. Sie hat sich laut Firmenangaben zu einer marktführenden Herstellerin von Geräten für die Reinigung von Baumwolle und für das Entfernen von Verunreinigungen in Baumwolle in den ersten Produktionsstufen in Spinnereien etabliert.

Teil von Toyota Industries

Das Unternehmen, das in Wängi 30 und in Shanghai weitere 12 Mitarbeitende im Vertrieb und Service beschäftigt, ist letzte Woche an Uster Technologies verkauft worden. Uster ergänzt und stärkt damit ihre Position als weltweite Marktführerin im Garnqualitätsmanagement. Die Gruppe mit Hauptsitz in Uster ist eine unabhängige Tochtergesellschaft der japanischen Toyota Industries (Tico) und übernimmt alle Anteile an der Jossi Systems AG. Alle aktuellen Mitarbeiter von Jossi Systems werden übernommen. Über den Übernahmepreis wurde Stillschweigen vereinbart. Für die Jossi Gruppe mit Sitz in Islikon macht der Verkauf strategisch Sinn.

Uster Technologies besitze die richtige Grösse, die Ambitionen und die globale Präsenz, um die weitere Entwicklung von Jossi Systems zu unterstützen und ihr eine erfolgreiche Zukunft in der Industrie zu sichern, erklärt Armin Jossi, Geschäftsführer der Jossi Holding AG.

Synergien wurden geringer

«In den vergangenen zehn Jahren wurden grosse Anstrengungen unternommen, um mit Jossi Systems in Fernost präsent zu sein.». Mit einem Partner wie Uster Technologies könne sich das Unternehmen aber besser entwickeln. Zudem seien die Synergien mit den übrigen Jossi-Aktivitäten über die Jahre immer geringer geworden.

Bild: Marin Sinzig

Verwaltungsratspräsident Armin Jossi und Uster-Chef Geoffrey Scott.

Mittel für Investitionen

«Mit dem Verkauf setzen wir Mittel frei für den weiteren Ausbau der Aktivitäten unserer Firmengruppe in der Medizinaltechnologie», ergänzt Jossi. Am Standort Islikon werden gegenwärtig 135 Personen, darunter 25 Lehrlinge, beschäftigt. Die Investitionen der letzten Jahre in die Jossi Orthopedics beginnen langsam Früchte zu tragen. Die grössere Jossi AG kämpfe seit Jahren mit schwierigen Rahmenbedingungen, unter anderem dem Währungsumfeld und der konjunkturellen Stagnation in Europa. Beide Firmen seien aber grundsätzlich gut aufgestellt als Anbieter von Entwicklungs- und Fertigungsleistungen in anspruchsvollen Märkten.

1957 gründeten Hans und Ruth Jossi in Frauenfeld die Firma Hans Jossi, Präzisionsmechanik. Daraus entstand die Jossi Holding AG mit den selbständigen Firmen Jossi AG, der jetzt verkauften Jossi Systems AG und der Jossi Orthopedics AG.

Alpiq Intec übernimmt Liechti AG

FRAUENFELD. Per Januar 2014 übernimmt Alpiq Intec die Liechti AG Kälte-Klima-Energie in Frauenfeld mit allen 35 Mitarbeitenden. Damit verstärkt die Alpiq Intec Gruppe ihre Marktpräsenz im Bereich der Kälte- und Klimatechnik in der Ostschweiz.

Alpiq Intec profitiere mit der Übernahme der Liechti AG vom Fachwissen der langjährigen Mitarbeitenden im Bereich der Kälte- und Klimatechnik. Mit diesem Engagement verstärke das Unternehmen seine Marktpräsenz und unternehme einen weiteren Schritt, um als umfassender Gebäudetechnikanbieter alle Dienstleistungen aus einer Hand anbieten zu können, heisst es in einem Communiqué. Die Liechti AG wird in die Alpiq Intec Gruppe integriert. Der bisherige Geschäftsführer Bruno Liechti wird sein bisheriges Team als Bereichsleiter am Standort Frauenfeld weiterführen.

Alpiq Intec ist mit insgesamt 4000 Mitarbeitenden an über 80 Standorten schweizweit führend in der Gebäudetechnik. Das Unternehmen ist in allen Bereichen der Gebäudetechnik tätig und bietet hier die gesamte Dienstleistungspalette an. (red.)