

WZ Koschschwetz, 7.4.2015

«Wir können nicht alles steuern»

Der starke Franken macht den Unternehmen der Region zu schaffen. **Beat Ulrich**, oberster Standortförderer im Kanton St. Gallen, über die Vorteile einer harten Währung, Steuergeschenke für Firmen und regionale Imagekorrekturen.

ANDRI ROSTETTER

Herr Ulrich, warum soll ein Weltkonzern in die Ostschweiz kommen?

Beat Ulrich: Erstens wegen der zentralen Lage im Dreiländereck Deutschland-Österreich-Schweiz. Als Weltkonzern muss man vernetzt sein. Zweitens haben wir Raum für Expansionen. Und drittens haben wir ein interessantes Innovations-, Technologie- und Hochschulumfeld, insbesondere in Präzision, Software und Management.

Für Unternehmen ist die Ostschweiz derzeit nicht besonders attraktiv. Der starke Franken macht der Region zu schaffen.

Ulrich: Das stimmt. Keine Region in der Schweiz ist so stark auf

Keine Region ist so stark auf den Euro-Raum ausgerichtet wie die Ostschweiz.

den Euro-Raum ausgerichtet wie die Ostschweiz. Aber in den übrigen internationalen Märkten liegt noch beträchtliches Potenzial. Deshalb unterstützen wir beispielsweise Unternehmen, die den asiatischen Markt erschliessen wollen, mit dem Asia Connect Center. Die hohen Kosten waren aber schon immer ein Thema, die Schweiz war noch nie ein günstiger Standort. Der starke Franken steht auch für die Stabilität der Schweiz und hat für uns auch Vorteile.

Welche?

Ulrich: Die Ostschweiz ist ein Standort mit allen Qualitätsvorteilen der Schweiz. Im Vergleich zu Zürich oder Genf sind die Kosten in den Bereichen Immobilien, Löhne und Lebenshaltung wesentlich tiefer. Zudem können sich Unternehmen, die in den letzten Jahren hier investiert haben, über eine hohe Wertsteigerung freuen. Ihr investiertes Geld ist heute mehr wert.

Die Frankenstärke hat der Ostschweiz also geholfen?

Ulrich: Das ist etwas provokativ ausgedrückt. Es stimmt aber, dass das Thema Kosten für Unternehmen nochmals an Bedeutung gewonnen hat. Und hier stehen wir innerhalb der Schweiz auf der besseren Seite. Zudem entwickelt sich der Dollarraum positiv. Dieser steht nach dem Euro-Raum an zweiter Stelle unserer Exporte.

2014 kamen nur zwei grössere Unternehmen in den Kanton: Teva Pharmaceuticals und MSA Safety in Rapperswil-Jona. In anderen Regionen gehen die Neuanstellungen in die Dutzende.

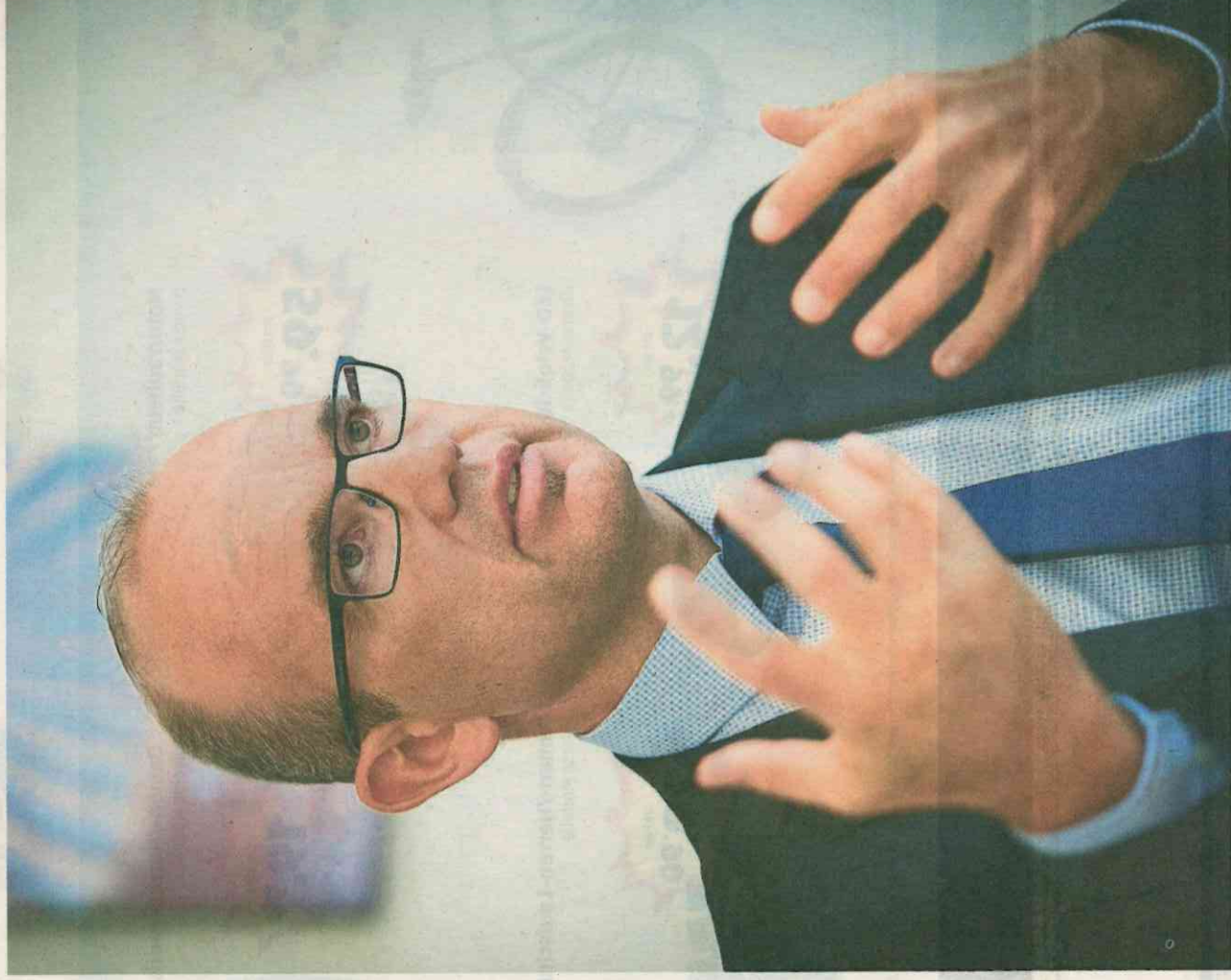


Bild: Benjamin Manser

«Unternehmen müssen sich so positionieren, dass die Leute bei ihnen arbeiten wollen»: Beat Ulrich.

Ulrich: Die Neuanstellungen haben in der ganzen Schweiz abgenommen, das ist kein Ostschweizer Trend. Eine Ausnahme ist die Genferseeregion. Sie investiert im Vergleich zu uns aber auch ein Mehrfaches in die Standortpromotion. Immerhin haben sich auch in der St.Gallen-Bodensee-Area 2014 wieder über 20 Unternehmen angesiedelt.

Welche Region in der Ostschweiz macht Ihnen am meisten Sorgen? Das Toggenburg?

Ulrich: Wir sehen die Chancen, nicht die Sorgen. Das Toggenburg hat eine der tiefsten Arbeitslosenquoten im Kanton. Zudem investierten mehrere Unternehmen in den letzten zwei Jahren im Toggenburg. Die Region hat also Potenzial. *Die Standortförderung steht teils auch in der Kritik, zuletzt bei der Ansiedlung von Würth in Rorschach. Damals war die Rede von Steuergeschenken.*

Ulrich: Investitionsentscheide sind von zahlreichen Faktoren abhängig. Steuern sind nur einer davon. In den meisten Fällen

gehen die Unternehmen ohnehin selber auf das Steueramt zu. Aber, wenn nötig, können wir den Kontakt herstellen.

Bis der Kanton von Neuanstellungen profitiert, kann es lange gehen. Zuerst entstehen einmal Kosten.

Ulrich: Zu Beginn kostet es sicher etwas: Zeit für Standort- und Informationsaufbereitung, gezielte Kundenbearbeitung in unseren Zielmärkten und nicht zuletzt auch viel Engagement. Wir suchen den direkten Kontakt zu den Firmen vor Ort im Ausland und unterstützen diese bis zur

Firmen können das Image einer ganzen Region belasten. Das zeigt Zug mit seinen Rohstoffhändlern.

Ulrich: Ganz klar. Aber wir können nicht alles steuern. Noch einmal: Unsere wichtigste Währung sind die Arbeitsplätze. Wir helfen bestehenden und neuen Unternehmen, Arbeitsplätze zu sichern und neue Arbeitsplätze zu schaffen.

Wie wird denn die Ostschweiz von aussen gesehen?

Ulrich: Der spannende Arbeitsplatz mit internationalen Chan-

cen wird noch zu wenig wahrgenommen. Dieses Bild wollen wir korrigieren.

Womit?

Ulrich: Ein einfaches Beispiel sind die Websites der Unternehmen, in welchen teilweise lediglich lokale Ortsangaben erscheinen. Wir verweisen dann gerne auf den Imagefilm zur St. Gallen-Bodensee-Area oder liefern auf Wunsch geeignete Textbausteine zum Wirtschaftsraum.

Sie betreiben Imagekorrektur?

Ulrich: Wir brauchen eine bestimmte Grösse. St. Gallen kann es nicht allein, der Thurgau kann es nicht allein, die beiden Appenzel auch nicht – aber gemeinsam schaffen wir es. Deshalb bin ich ein starker Verfech-

Fehlende Bindung zur Region ist nicht nur ein Problem der neuen Unternehmen.

ter der St. Gallen-Bodensee-Area. Die internationale Positionierung des Wirtschaftsraums ist übrigens ein Bereich, in dem die vier Kantone koordiniert und gemeinsam auftreten. Mit der Plattform ProOst machen wir dies seit letztem Jahr auch als Arbeitsplatzstandort.

Internationale Unternehmen haben kaum einen Bezug zur Region. Für sie spielt das regionale Engagement selten eine Rolle.

Ulrich: Wir sensibilisieren die Unternehmen in diesem Bereich stark. Sie müssen sich einerseits so positionieren, dass die Leute bei ihnen arbeiten wollen. Andererseits müssen sie in der Region positiv wahrgenommen werden.

Wie?

Ulrich: Einzelne Firmen werden sich etwa stark für das Thema Recycling einsetzen, andere engagieren sich im Sponsoring. Wir versuchen auch selber, die Unternehmer zu integrieren. Wir begleiten sie zum Beispiel an IHK-Anlässe. Fehlende Bindung zur Region ist aber nicht nur ein Problem der neuen Unternehmen. Auch bereits ansässige Firmen werden zunehmend internationaler. Die Entscheide werden teilweise im Ausland gefällt. Auch deshalb suchen wir die Kontakte hier vor Ort und im Ausland und bieten unsere Dienstleistungen an.

Welche Dienstleistungen?

Ulrich: Wir suchen für Firmen Entwicklungsmöglichkeiten. Wir reden über die Internationalisierung oder neue Marktzugänge. Wir zeigen Rekrutierungsmöglichkeiten auf, zum Beispiel mit ProOst und auch dem RAV.

ProOst Kontaktmesse für Fachleute

2014 bot ProOst erstmals eine Übersicht über die Stellenangebote bei internationalen und regionalen Arbeitgebern der Ostschweiz. Am 14. August findet der Anlass im Kongresszentrum Einstein zum zweiten Mal statt. (red.)