

Ruag baut Flügelenden für Airbus

BERN. Der Technologiekonzern Ruag stellt künftig vollständig die Flügelenden der Airbus-Flugzeuge her. Das Geschäft hat ein Volumen von 85 Mio. Fr. pro Jahr. Der Vertrag mit dem europäischen Flugzeugbauer Airbus läuft je nach Flugzeugtyp zwischen drei und sechs Jahren, wie Ruag mitteilte. Heute stellt Ruag die Flügelenden für den Airbus A320 her, in Zukunft produziert das Unternehmen diese Teile für alle neuen Airbus-Maschinen, also auch für den Superjumbo A380. Zusätzlich wird Ruag auch gewisse Teile des Rumpfs für die zivilen Flugzeuge herstellen, und Ruag wird ein «Quality Gate» für Airbus. Das bedeutet, dass Baugruppen für Rumpfsektionen zunächst zu Ruag geliefert und dort geprüft und zusammengebaut werden. Dies passiert im Ruag-Werk im deutschen Oberpfaffenhofen, wo somit 440 Stellen gesichert werden. Weitere 180 Arbeitsplätze werden im luzernischen Emmen gesichert. Indirekt kommt der Auftrag laut Ruag auch weiteren Unternehmen zugute. Der Airbus-Auftrag stärkt bei Ruag das kriselnde Geschäft mit der Produktion von Flugzeugteilen. Seit 2009 will sich Ruag hier auf profitable Spezialprodukte und Nischen konzentrieren. (sda)

JOURNAL

Nestlé-Konzern wächst kräftig

Der weltgrösste Nahrungsmittelkonzern Nestlé hat in den ersten neun Monaten 2010 den Umsatz um gut 4% auf 82,8 Mrd. Fr. gesteigert. Das Wachstum verlangsamte sich aber: im 1. Semester hatte es noch fast 6% betragen. Auf den Umsatz drückten unvorteilhafte Wechselkurse: Der starke Franken belastete die Verkäufe mit 2,7%. Organisch wuchs Nestlé hingegen um gut 6%, was die Erwartungen der Analysten übertraf. (sda)

Hundert Zivilklagen gegen die UBS

In den USA wurden 2009 und 2010 laut dem Gerichtsaktendienst Pacer gegen die UBS rund 100 Zivilklagen eingereicht, wovon etwa die Hälfte noch hängig ist. Die meisten Klagen behandeln Börsenvorgänge. Ferner geht es um Vertragsverletzungen und Bestimmungen des Kartellgesetzes. Die Klagen betreffen hauptsächlich Schäden, die durch die Immobilien- und Finanzkrise entstanden sind. Kläger sind zum Grossteil Pensionskassen. (sda)

Russland verlängert Exportverbot für Getreide

Die russische Regierung hat nach drastischen Ernteeinbussen das Exportverbot für Getreide um ein halbes Jahr bis 1. Juli 2011 verlängert. Wegen der Dürre und einer Jahrhunderthitze mit wochenlangen Bränden erntete Russland dieses Jahr nur 60 Mio. Tonnen nach 97 Mio. im Vorjahr. (dpa)

Anzeige

Lichtschachtdeckung nach Mass



- Licht- und luftdurchlässig
- Begeh- und befahrbar

divario

9100 Herisau

Tel. 071 354 88 22 www.divario.ch

Besinnung auf das Wesentliche

Sich in einem komplexen Umfeld auf das Wesentliche besinnen: Dies war das Motto des Schweizer KMU-Tages auf dem Olma-Gelände. Die Gastreferenten beleuchteten das Thema aus verschiedenen, teils sehr unkonventionellen Blickwinkeln.

TOBIAS HÄNNI

ST. GALLEN. Die Besinnung auf das Wesentliche geschieht manchmal im Schlaf. Dies eine eher amüsante Erkenntnis der Umfrage, die im Vorfeld des gestrigen KMU-Tages in der Olma-Halle 9 mit den teilnehmenden Führungskräften von kleinen und mittleren Unternehmen durchgeführt wurde. Zum achtenmal fand der KMU-Tag statt – dieses Jahr unter dem Titel «Zwischen Anspruch und Wirklichkeit – die Besinnung auf das Wesentliche».

Die Feinde der Wesentlichkeit

«Wesentliche Aspekte Ihrer Arbeit sind die Kunden, die Strategie, die Qualität und die Mitarbeitenden», fasste Urs Fueglistaller, Direktor des KMU-Instituts der Universität St. Gallen und Vater des KMU-Tages, in seiner Eröffnungsrede die Ergebnisse der Umfrage zusammen. Mehr als die Hälfte der Anwesenden hatte daran teilgenommen. Die Gründe, warum sich Führungskräfte im betrieblichen Alltag nicht mehr auf das Wesentliche fokussieren können, seien gemäss der Studie unnötig viele Meetings, Personalknappheit und dringliche Aufgaben, sagte Fueglistaller weiter.

Wie Unternehmer diese Hürden überwinden und sich auf das Wesentliche konzentrieren können, erfuhren die über 1000 Teilnehmer von den Gastreferenten. Mit ihren verschiedenen Hintergründen und Praxiserfahrungen gingen diese auf unterschiedlichste Weisen auf das Thema ein.

Am Kunden orientieren

Für Martin Reithebuch etwa ist die Kundenorientierung der wesentliche Erfolgsfaktor für ein Unternehmen. «Man kann nur zu wenig, nicht zu viel für den Kunden tun», sagte der Geschäftsführer der Service 7000 AG, eines Servicedienstleisters für Haushaltsgrossgeräte mit Sitz in Netstal im Kanton Glarus.

Eine wesentliche Aufgabe in seiner Rolle als Chef sei es, die kundenorientierte Servicekultur



Bild: Ralph Ribi

Liest aus Gesichtern: Der Coach Pietro Sassi erläuterte am KMU-Tag seine unkonventionelle Methode für mehr Menschenkenntnis.

im Unternehmen vorzuleben. Damit der Kunde zufrieden sei, müsse ausserdem das Personal Spass an der Arbeit haben – und stets freundlich sein. «Bei uns ist fast alles entschuldbar. Nur Unfreundlichkeit wird nicht geduldet», erläuterte der Patron die Personalpolitik seiner Firma.

Zentral seien aber auch kleine Details und Manieren im Kontakt mit den Kunden – etwa, dass die Techniker ihre Tasche in der linken Hand tragen, damit sie den Kunden die Hand schütteln können. Insgesamt seien begeisterungsfähige und leistungsbereite Mitarbeiter das Wichtigste in seiner Branche, sagte Reithebuch.

Fähigkeiten im Gesicht lesen

Auf unkonventionelle Art und Weise ging Pietro Sassi auf das

Thema ein. Die zwischenmenschliche Kommunikation sei ein zentraler Aspekt der Geschäftstätigkeit. Aus dem Gesicht des Gegenübers dessen Wesen lesen ist für den selbständigen Coach für Menschenkenntnis deshalb eine wichtige Fähigkeit. «Aus dem Gesichtsmerkmalen des Mannes «las» Sassi dessen Fähigkeiten und Charaktereigenschaften. Aus dem breiten Nasenrücken schloss er etwa auf eine psychische Belastbarkeit. Und der grosse Abstand zwischen Nase und Mund signalisierte für Sassi einen wohlwollenden Dominanzanspruch. «Wenn man das Gesicht des Gegenübers richtig liest, kann man seine Kommunikation besser auf dessen Fähigkeiten und Charaktereigenschaften ausrichten», sagte Sassi.

sicht kann man alles lesen», behauptete Sassi und demonstrierte sein «physiognomisches Abc» an einem Freiwilligen aus dem Publikum. Aus den Gesichtsmerkmalen des Mannes «las» Sassi dessen Fähigkeiten und Charaktereigenschaften. Aus dem breiten Nasenrücken schloss er etwa auf eine psychische Belastbarkeit. Und der grosse Abstand zwischen Nase und Mund signalisierte für Sassi einen wohlwollenden Dominanzanspruch. «Wenn man das Gesicht des Gegenübers richtig liest, kann man seine Kommunikation besser auf dessen Fähigkeiten und Charaktereigenschaften ausrichten», sagte Sassi.

Das Orchester als Unternehmen

Ebenfalls überraschende Akzente setzte der Dirigent, Produ-

zent und Unternehmensberater Christian Gansch. Der Österreicher wies in seinem Referat auf die Parallelen zwischen Unternehmen und Orchestern hin. «Auch in einem Orchester bestehen komplexe unternehmerische Strukturen und Führungsebenen», erklärte Gansch, der seine Ausführungen durch musikalische Beispiele unterstrich.

Hinter der emotionalen Wirkung eines Konzerts stecke ein präzises Zusammenspiel zwischen den Instrumentengruppen. Dieses Zusammenspiel wünsche er auch den Unternehmen, in denen oft die eine Abteilung Brahms spiele, während es der anderen nach Mozart sei. «Aufeinander hören, miteinander handeln – trotz Individualität», schloss Gansch sein Referat.

WÖRTLICH

«Mädchen für alles»

In meiner Firma stehen die Servicetechniker eigentlich zuoberst in der Hierarchie, da sie im direkten Kontakt mit den Kunden stehen. Mich selbst sehe ich mehr in der Rolle des Mfa – des Mädchens für alles.

Martin Reithebuch

Finma äugt über die Grenze

Nach dem UBS-Debakel in den USA wegen Beihilfe zum Steuerbetrug nimmt die Finanzmarktaufsicht das grenzüberschreitende Finanzgeschäft von Banken und Versicherern unter die Lupe.

GENÈVE. Banken, Versicherer und andere Finanzdienstleister müssen ihr grenzüberschreitendes Geschäft mit Finanzdienstleistungen vertieft analysieren, punkto Rechtsrahmen und der damit verbundenen Risiken. Das fordert die Eidg. Finanzmarktaufsicht (Finma) in einem gestern veröffentlichten Positionspapier.

Die Finanzinstitute müssten Massnahmen treffen, um diese Risiken zu eliminieren oder zu minimieren. «Als Aufsichtsbehörde erwartet die Finma, dass insbesondere das ausländische Aufsichtsrecht befolgt und für jeden Zielmarkt ein konformes Dienstleistungsmodell definiert wird», sagte Finma-Geschäftsleitungsmitglied Urs Zulauf in Genf.

Abkehr von US-Kunden

Das kann Folgen haben: So hätten sich bereits viele Schweizer Finanzinstitute wegen des Risikos

entschieden, bestimmte Kategorien von US-Kunden nicht mehr zu bedienen oder gewisse Dienstleistungen nicht mehr anzubieten, sagte Zulauf.

Das Personal von Banken, Versicherern und anderen Finanzdienstleistern müsse darin geschult werden, welche Geschäfte in den einzelnen Ländern erlaubt oder verboten seien. Die Einhaltung dieser Weisungen sei zu kontrollieren, sagte Zulauf.

Fördern statt bestrafen

Zudem sei ein griffiges Sanktionsregime zur Ahndung von Verstössen einzuführen. Auch die Vergütungsmodelle müssten so ausgestaltet werden, dass sie die Einhaltung der Vorschriften (Compliance) nicht bestrafen, sondern förderten, sagte Zulauf.

Die Finma werde künftig vermehrt prüfen, wie die beaufsichtigten Finanzinstitute den Risiken

in ihrem grenzüberschreitenden Geschäft mit Finanzdienstleistungen begegneten. Denn die Rechts- und Reputationsrisiken aus diesem Geschäft hätten in den vergangenen Jahren stark zugenommen.

UBS-Affäre als Dambruch

Dies zeigte drastisch der Fall UBS, deren Kundenberater in den USA reichen Klienten aktiv beim Steuerbetrug geholfen hatten. Eine existenzgefährdende Strafklage der US-Behörden konnte nur durch die Herausgabe der Daten von mehreren tausend amerikanischen UBS-Kunden sowie einem 780 Mio. \$ teuren Vergleich abgewendet werden. Noch nicht vom Tisch ist das zivilrechtliche Verfahren der US-Steuerbehörde IRS.

Die Folgen der UBS-Affäre waren für den Schweizer Finanzplatz einschneidend, zumal auch an-

dere Staaten wie Deutschland oder Frankreich ihren Steuerflüchtigen Daumenschrauben anlegten, indem sie unter anderem gestohlene CDs mit Daten von Kunden bei Schweizer Banken kauften. Unter dem Druck des Auslands musste die Schweiz ihr Bankgeheimnis aufweichen.

Banken als Hilfssheriff

Die Risiken aus dem grenzüberschreitenden Geschäft mit Finanzdienstleistungen könnten nicht nur einzelne Institute bedrohen, sondern die ganze Volkswirtschaft destabilisieren, warnt die Finma. Und die Risiken werden immer grösser. Die USA haben ein neues Steuergesetz (Foreign Account Tax Compliance Act) erlassen, das 2013 in Kraft treten soll. Damit müssen faktisch die Banken weltweit automatisch dem US-Fiskus Informationen über US-Steuerzahler liefern. (sda)

Emmi hat Käse-Höhle ausgebaut

MAUENSEE. Die höhlengereiften Käse aus dem luzernischen Kaltbach sind eine Erfolgsgeschichte von Emmi. Damit die steigende Nachfrage in den nächsten zehn Jahren befriedigt werden kann, hat der grösste Schweizer Milchverarbeiter das Höhlensystem für 15 Mio. Fr. von 970 auf 2130 Meter Länge und von 6000 auf 10000 m² erweitert. Unter dem Kaltbach-Label hat Emmi letztes Jahr 1800 Tonnen Gruyère und Emmentaler verkauft. Neu gibt es zudem den Kaltbach Extra, einen Halbhartkäse. Emmi-Chef Urs Riedener sagte, nun habe man genug Platz, um weitere Käse zu entwickeln. Die Anlage bietet Raum für 156 000 (bisher 100 000) Käseläibe. Vorerst werden drei Viertel des Platzes beansprucht. Kaltbach bietet optimale Bedingungen für die Reifung. Die Temperatur liegt stets bei 11 bis 12 Grad Celsius, die Luftfeuchtigkeit bei 96% bis 98%. Heute beschäftigt Emmi in Kaltbach 50 Angestellte, davon zwölf Käser. Neu gibt es ein Besucherzentrum und einen Laden. (sda)