

A decorative graphic on the left side of the page consists of several vertical lines in various colors (light blue, dark blue, purple, pink, yellow) that curve into arrows pointing to the right, symbolizing growth and innovation.

Wachstum & Innovation

Jetzt erst
recht!

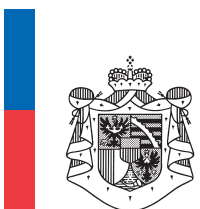
Dienstag, 29. September 2020

13.30 – 17.20 Uhr

Spoerry-Halle, Vaduz

www.unternehmertag.li

TRÄGER



REGIERUNG
DES FÜRSTENTUMS LIECHTENSTEIN

HAUPTPARTNER





Wie gestaltet man heute, um morgen neu zu erfinden?

ey.com/digital #BetterQuestions



© 2020 EYGM Limited. All Rights Reserved. ED Note.



The better the question. The better the answer. The better the world works.

Wachstum und Innovation sind jetzt aktueller denn je

Editorial Das Thema «Wachstum und Innovation» ist nach dem jüngsten Lockdown aktueller denn je. Der Unternehmertag am 29. September in Vaduz beleuchtet das Thema aus unterschiedlichen Blickwinkeln.

Wir freuen uns auf die 15. Ausgabe des Unternehmertags am Dienstag, 29. September 2020, in der Spoerry-Halle in Vaduz auf die Teilnehmerinnen und Teilnehmer warten spannende Referierende und Talkgäste sowie informative Workshops und attraktive Networking-Möglichkeiten. Der diesjährige Unternehmertag steht nach den jüngsten Lockdowns aufgrund der Covid-19-Pandemie ganz im Zeichen des Themas «Wachstum und Innovation».

Warum Wachstum zentral ist

Der Ökonom Mathias Binswanger erklärt, warum die Volkswirtschaft nach der Corona-Krise weiterwachsen muss, um das System am Laufen zu halten, und diskutiert anschliessend mit Regierungschef-Stellvertreter und Wirtschaftsminister Daniel Risch und Unirektorin Ulrike Baumöl über die richtigen Rezepte für ein nachhaltiges Wachstum. Anschliessend zeigen Ivoclar-Vivadent-CEO Diego Gabathuler, Elektroauto-Pionier Günther Schuh und Lebensmittelhersteller Alexander Ospelt auf, wie ihre Unternehmen die aktuellen Herausforderungen meistern und mit Hilfe von Innovation zu neuem Wachstum finden.

Neues Betriebssystem notwendig

Zum Abschluss folgt ein engagiertes Plädoyer für ein neues Betriebssystem für den Kapitalismus. Wirtschaftsphilosoph Anders Indset ist überzeugt, dass wir die Wirtschaftsmodelle von morgen neu denken müssen, um aktuelle Herausforderungen wie Pandemien, Digitalisierung, Klimakrise und Konsumwahn zu meistern. Durch die Tagung führt Moderatorin Mona Vetsch mit ihrem unverwechselbarem Charme und Thurgauer Dialekt. Im Vorfeld der Tagung können die Teilnehmerinnen und Teilnehmer informative Workshops zu ausgewählten Themen besuchen und sich dabei mit Experten aus-

tauschen. Der Unternehmertag zählt zu den führenden Wissens- und Netzwerkplattformen für Unternehmertum im Vierländereck und vernetzt jeweils rund 500 Entscheidungsträger, Unternehmer und Wirtschaftsinteressierte. Wir danken allen Partnern für die langjährige und wertvolle Unterstützung, allen voran der Regierung Liechtensteins und den Hauptpartnern EY und Zurich, und freuen uns auf die nächste Ausgabe des Unternehmertags am 29. September in Vaduz.

Veranstalter des Unternehmertags ist der Verein Unternehmertag gemeinsam mit der Eventagentur Skunk AG.

Informationen unter www.unternehmertag.li



Die Organisatoren des Unternehmertags: Patrick Stahl, Skunk AG, Urs Baldegger, Präsident Verein Unternehmertag, Markus Goop, Skunk AG

Inhaltsverzeichnis

Programm	5	Anders Indset	17
Workshop-Übersicht	7	Ulrike Baumöl	19
Daniel Risch	9	Alexander Ospelt	21
Mathias Binswanger	11	Heike Summer	23
Diego Gabathuler	13	Workshop-Vorstellung	24
Günther Schuh	15	Kooperationspartner	28

Impressum

Herausgeber:

Verein Unternehmertag
www.unternehmertag.li
info@unternehmertag.li
 Tel. +423 231 18 28

Gestaltung:

Medienbuero Oehri & Kaiser AG,
 9492 Eschen

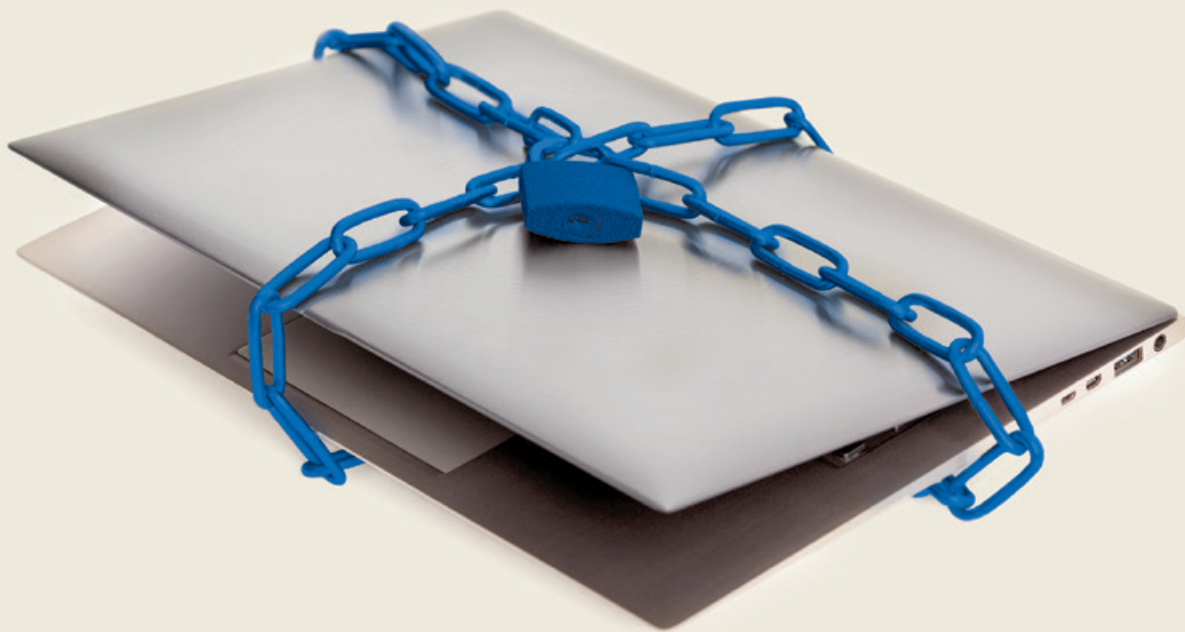
Druck:

Somedia Partner AG, 9469 Haag

2 VON 5 KMU WURDEN BEREITS GEHACKT – SIE AUCH?

Schützen Sie sich mit der Zurich Cyber Versicherung vor den finanziellen Folgen eines Cyberangriffes. Und wir sorgen dafür, dass es weitergeht: Mit unserem 24/7-Notfallservice.

**Kontaktieren Sie uns:
Zurich,
Generalagentur
Robert Wilhelmi
Europark/Austrasse 79
9490 Vaduz
F. Liechtenstein
vaduz@zurich.ch**



**ZURICH VERSICHERUNG.
FÜR ALLE, DIE WIRKLICH LIEBEN.**


ZURICH®

Programm 2020

Dienstag, 29. September, Spoerry-Halle in Vaduz
Wachstum und Innovation

11.00 Uhr – Workshop-Session 1 (optional)

- CFP Corporate Finance Partner: Was ist Ihr Unternehmen wert?
- Leone Ming: Wachstum durch klare Positionierung
- Switzerland Global Enterprise: Blockchain-Technologien im Ausland-Geschäft

12.00 Uhr – Workshop-Session 2 (optional)

- Digidcube: Wachstum mit Online-Marketing
- St. Galler Nachfolge: Zukunftsgerichtet in den Generationenwechsel
- RhySearch: Praxisbeispiele für Innovation: Ideation und Projektumsetzung

13.30 Uhr – Begrüssung

- Daniel Risch, Regierungschef-Stellvertreter und Wirtschaftsminister Liechtenstein

13.40 Uhr – Keynote «Der Wachstumszwang»

- Mathias Binswanger, Ökonomieprofessor

14.10 Uhr – Talk «Wachstum und Innovation»

- Mathias Binswanger, Ökonomieprofessor
- Daniel Risch, Regierungschef-Stellvertreter und Wirtschaftsminister
- Ulrike Baumöl, Rektorin Universität Liechtenstein

14.30 Uhr – Referat «Radikale Kundenzentrierung»

- Diego Gabathuler, CEO Ivoclar Vivadent

15.00 Uhr – Erfrischungspause

15.40 Uhr – Keynote «Mut zum Risiko – gross denken, klein anfangen»

- Günther Schuh, Professor und Gründer e.GO Mobile AG

16.10 Uhr – Talk

- Alexander Ospelt, Inhaber Ospelt-Gruppe & Gewinner EOY Liechtenstein 2019

16.30 Uhr – Keynote «Neues Betriebssystem für den Kapitalismus»

- Anders Indset, Managementphilosoph und Buchautor

ab 17.20 Uhr Grosser Netzwerk-Apéro mit «Malbuner»



Daniel Risch

Wirtschaftsminister Liechtenstein



Mathias Binswanger

Professor der Fachhochschule Nordwestschweiz Olten



Ulrike Baumöl

Rektorin der Universität Liechtenstein



Diego Gabathuler

CEO der Ivoclar Vivadent AG



Günther Schuh

Gründer und Vorstandsvorsitzender der e.GO Mobile AG



Alexander Ospelt

Verwaltungsratspräsident der Ospelt Gruppe



Anders Indset

Wirtschaftsphilosoph



Mona Vetsch

Moderation Unternehmertag

UNTER BESTEN RAHMENBEDINGUNGEN

 FLINK

IHR ERFOLG IST UNSER ZIEL

WACHSTUM & INNOVATION:
WAS IST IHR UNTERNEHMEN
WERT? WORKSHOP: Di. 29. Sept. 2020, 11.00 bis 11.45 Uhr,
Universität Liechtenstein im Rahmen UNTERNEHMERTAG 2020.

create-sense.com



www.wir-kaufen-unternehmen.com

www.cfp-ag.com

Audi e-tron. 100% elektrisch.



Atemberaubender Fahrspaß, Highspeed-Ladefähigkeit und quattro Technologie: der Beginn einer neuen Ära.

Der rein elektrische Audi e-tron ist da. Jetzt bei uns live erleben.

Audi e-tron 55, 300 kW, 25.0–28.1 kWh/100 km (Benzinäquivalent: 2.8–3.1 l/100 km), 0 g CO₂/km (Zielwert 115 g CO₂/km, ø aller erstmals immatrikulierten PWs 174 g CO₂/km), CO₂-Emissionen aus Treibstoff- und/oder Strombereitstellung: 32–36 g/km, Energieeffizienzklasse A.

amag

AMAG Vaduz

Austrasse 37, 9490 Vaduz
Tel. +423 237 77 00, www.vaduz.amag.li

WORKSHOPS

Workshop-Session 1 (11.00 bis 11.45 Uhr)



Was ist Ihr Unternehmen wert?

Der individuelle Unternehmenswert kann zwischen zwei Parteien (Verkäufer und Käufer) oft massiv abweichen. Aus diesem Grund wird zwischen Wert und Preis differenziert, der dann schliesslich bezahlt wird. Wir zeigen Möglichkeiten auf und liefern Argumente für den jeweiligen Unternehmenswert und damit die Basis für eine Wertbestimmung und den Preis. Wir betrachten dabei unterschiedliche Anlässe der Unternehmensbewertung.

Referent:

Wolfgang Schmid, Geschäftsführer Corporate Finance Partners

WIN

Wachstum durch klare Positionierung

Positionierung ist die Grundlage für eine erfolgreiche Marke. Es kommt bei einer starken Marke nicht darauf an, wie viele Menschen sie kennen, sondern wie gut die bei ihrer Zielgruppe verankert ist. Eine klare Positionierung fördert Wachstum, schützt vor Wettbewerbern, erhöht die Effektivität, verringert Streuverluste, spart Kosten, erleichtert den Markteintritt und macht vor allem dein Unternehmen einzigartig. «Man kann sich nicht nicht positionieren», sagt Leone Ming.

Referenten:

Leone Ming, Geschäftsführer Leone Ming Est., Liechtenstein

Klaus Thurner, München – WIN Est.



Blockchain-Technologien im Ausland-Geschäft

Die Blockchain-Technologie ist bereits heute im internationalen Handel und der Industrie im Einsatz und wird in wenigen Jahren nicht mehr wegzudenken sein. Mit der Blockchain-Technologie können Parteien miteinander interagieren, Verträge unterzeichnen und Entscheidungen treffen und dies mit weniger Intermediären und gleichzeitig erhöhter Sicherheit. Blockchain-Technologien erlauben es, wertvolle Güter zu verifizieren und so gegen Fälschungen anzukämpfen oder auch internationale Handelsfinanzierungen und Kaufverträge abzusichern. Erfahren Sie an diesem Workshop, wie Ihre Auslandsgeschäfte von Blockchain profitieren können.

Referenten:

Angela di Rosa, Senior Consultant South East Asia / **Mauro Casellini**, Vorstandmitglied Crypto Country Association Liechtenstein



Workshop-Session 2 (12.00 bis 12.45 Uhr)

Social Media – der schnellste Weg zum Kunden

So reisserisch der Titel klingen mag, heute ist Social Media als Kommunikationsinstrument im Unternehmensumfeld nicht mehr wegzudenken. Jede und jeder bewegt sich privat auf den unterschiedlichsten Plattformen, informiert sich und interagiert mit anderen Menschen wie auch Unternehmen. Es stellt sich also nicht mehr die Frage, ob, sondern wo und wie intensiv ein Unternehmen präsent sein sollte. Im Rahmen des Workshops zeigen wir auf, mit welchen Fragen man sich auseinandersetzen sollte und geben einige Tipps und Tricks mit auf den Weg.

Referenten:

Thomas Hagmann, CEO digicube AG

Manuel Zangger, Leiter Kundenberatung digicube AG



Zukunftsgerichtet in den Generationenwechsel

Der Generationenwechsel stellt für viele Familien und KMU eine grosse Herausforderung dar. Im Kontext einer sich transformierenden Wirtschaft spitzt sich die Situation zu und es fehlt massgeblich und zunehmend an NachfolgerInnen. Es gilt deshalb in verschiedenen Branchen, neu zu denken, um zukunftsgerichtet neue Wege einzuschlagen. Im Rahmen des Workshops wird anhand von Beispielen aufgezeigt, wie auch neue Wege eingeschlagen werden können mit dem Ziel, dass nicht nur die beiden Generationen, sondern auch das Unternehmen selbst gestärkt aus der Nachfolge hervorgehen können.

Referenten:

Frank Halter, Geschäftsführer und Inhaber von St. Galler Nachfolge

Andreas Salcher, Senior Projektleiter bei St.Galler Nachfolge



Praxisbeispiele für Innovation:

Ideation und Projektumsetzung

Firmen müssen innovieren, um nachhaltig erfolgreich zu sein. Auf ihrem Weg von der Idee zur erfolgreichen Innovation unterstützt RhySearch die Industrie sowohl methodisch als auch mit neuem Expertenwissen in ihren technischen Schwerpunkten. Erleben Sie an diesem praxisbezogenen Workshop, wie innovative Prinzipien helfen, Ideen auszuwählen und wie RhySearch zusammen mit Partnern erfolgreich Forschungsprojekte umsetzt. Die Teilnehmenden erhalten Einblick in die Erfahrung mit der Forschungszusammenarbeit bilateraler und multilateraler Projekte aus Sicht der Industrie. Sie sind eingeladen, ihre Anliegen in die Diskussion einzubringen.

Referenten:

Silvia Schwyn Thöny, Evatec / **Clau Maissen**, Evatec

Richard Quaderer, RhySearch / **Bärbel Selm**, RhySearch



Der attraktivste Weg
Ihr Produkt
zu präsentieren seit dem
Silbertablett.

Erfahren Sie mehr über das ganze Potenzial des digitalen Silbertabletts dank unseren **Social Media Workshops**.

digicube AG | Die digitale Agentur in Schaan, Buchs und Skopje | +41 81 511 69 70 | info@digicube.ch | www.digicube.ch



**Global vernetzt, lokal verankert,
mit dem Gespür für Wachstum.**

Ihr kompetenter Partner für Audit, Tax,
 Advisory und Outsourcing.



grantthornton.ch

©2020 Grant Thornton Schweiz/Liechtenstein - Alle Rechte vorbehalten. Grant Thornton Schweiz/Liechtenstein gehört zu Grant Thornton International Ltd (nachstehend «Grant Thornton International» genannt). Wird auf «Grant Thornton» Bezug genommen, ist darunter die Marke zu verstehen, unter der jede einzelne Gesellschaft tätig ist. Grant Thornton International und die Einzelgesellschaften sind jeweils rechtlich selbständige Unternehmen. Leistungen werden von den einzelnen Gesellschaften unabhängig voneinander erbracht, d.h. keine Einzelgesellschaft haftet für Leistungen oder Tätigkeiten einer anderen Einzelgesellschaft.

«Ständige Innovation hat Wachstum zur Folge»

Liechtensteins Wirtschaftsminister Daniel Risch hält die Begrüssungsansprache am Unternehmertag. Er ist überzeugt, dass Wachstum und Innovation eine Symbiose bilden. **Interview: Patrick Stahl**

Herr Risch, der diesjährige Unternehmertag widmet sich dem Spannungsfeld zwischen Wachstum und Innovation. Wie kann die Liechtensteiner Wirtschaft nach der Corona-Krise wieder wachsen?

Als Wirtschaftsminister beschäftige ich mich beinahe täglich sowohl mit Wachstum als auch mit Innovation am Standort Liechtenstein. Und gerade die Beschlüsse der Regierung oder des Landtages haben diesbezüglich einen grossen Einfluss. Deshalb muss bei Entscheiden darauf geachtet werden, dass sie die gute Grundlage für Wachstum und Innovation nicht nur nicht behindern, sondern weiter stärken. Ähnlich ist dies auch in den Zeiten der Corona-Pandemie zu sehen. Es war wichtig und richtig, dass Regierung sowie Landtag schnell gehandelt und entsprechende Massnahmen zur Stützung der Wirtschaft beschlossen haben. Es ist mir als Wirtschaftsminister ein grosses Anliegen, dass der Wirtschaft in dieser schwierigen Zeit die notwendige Unterstützung geboten werden kann, sodass das für das weitere Wachstum notwendige und durch die Krise stark in Mitleidenschaft gezogene Fundament der Wirtschaft nachhaltig stabilisiert werden kann. Aufbauend auf dieser Basis muss es der Wirtschaft gelingen, sich aus eigener Kraft und durch ständige Innovation weiterzuentwickeln und dadurch nachhaltig zu wachsen. Dabei sehe ich bei den Themen Wachstum und Innovation weniger ein Spannungsfeld, sondern vielmehr eine Symbiose – denn ständige Innovation hat nachhaltiges Wachstum zur Folge.

Kleinststaaten wie Liechtenstein sind besonders stark auf ein grössenverträgliches Wachstum angewiesen. Wie lässt sich Wachstum überhaupt intelligent steuern?

Eine der vordringlichen Aufgaben des Staates ist es, gute Rahmenbedingungen für die Wirtschaft zu schaffen, zu erhalten und zu stärken. Das Wachstum selbst lässt sich aber in einer freien Marktwirtschaft kaum steuern. Steuern müssen wir jedoch insofern, als darauf geachtet werden muss, dass das Wachstum keine nachhaltig negativen Auswirkungen auf die Bevölkerung oder die Landschaft bzw. den Raum hat. Dort sind wir als Staat gefordert.

Zahlreiche Unternehmen in Liechtenstein sind darauf angewiesen, ihr Wachstum an natürliche Begrenzungen wie den Fachkräftemangel oder beschränktes Bauland anzupassen. Was kann der Staat unternehmen, um die Firmen dabei zu unterstützen?

Im Bereich des Fachkräftemangels stehen für mich an erster Stelle Massnahmen, um das sehr hohe Ausbildungsniveau sowie das bewährte Ausbildungssystem zu stärken und gleichzeitig in der Weiterbildung Akzente zu setzen. Gerade die MINT-Fächer werden in Zusammenarbeit mit dem pepperMINT deutlich gestärkt, um auch in den technischen Berufen Nachwuchskräfte hervorzubringen. Und mit den Digitalchecks, die wir im letzten Jahr lanciert haben, wird explizit auch der Kompetenzaufbau der Mitarbeitenden im Bereich der Digitalisierung gefördert. Selbstverständlich soll Liechtenstein aber auch für Fachkräfte aus dem Ausland ein anziehender Wirtschafts- und Lebensraum sein. Wir stehen im Wettbewerb um Fachkräfte aber nicht alleine da, weshalb es wichtig ist, regionale Lösungen mit unseren Nachbarn für den gesamten Wirtschaftsraum Alpenrheintal zu finden. Denn in vielen Bereichen – wie zum Beispiel bei den Arbeitskräften, der Weiterbildung oder in der Forschung



Wachstum und Innovation durch Digitalisierung: Wirtschaftsminister Daniel Risch.

– sind wir aufgrund unserer kleinen Grösse auf eine gute Zusammenarbeit und gute nachbarschaftliche Beziehungen angewiesen.

Inwiefern bietet die Digitalisierung neue Möglichkeiten für intelligentes Wachstum?

Die Digitalisierung bietet unzählige Möglichkeiten für Wachstum und Innovation, was in verschiedenen Branchen schon zu deutlichen Umbrüchen geführt hat. Oder weiss heute noch jemand, wo die nächste Videothek zu finden ist? Vermutlich nicht, da es heute praktisch keine Videotheken mehr gibt. Dies ist eine direkte Folge der Digitalisierung, die man so in den 1990er Jahren kaum vorhersehen konnte. Das zeigt aber auch, dass es schwierig ist, vorherzugesagen, wo die Wachstumschancen sind und wo allenfalls Risiken lauern. Diesbezüglich kennt jedes Unternehmen seine Branche und sein Geschäftsfeld am

besten und muss für sich analysieren, in welchen Bereichen Innovationen notwendig sind. Und gerade auch hier – bei Digitalisierungsstrategien und massnahmen – kann der vorhin erwähnte Digitalcheck helfen.

Der Ökonom Mathias Binswanger vertritt die These, dass unser Wirtschaftssystem auf Wachstum angewiesen ist, um das System am Laufen zu halten. Teilen Sie diese Ansicht?

In vielen Bereichen mag dies stimmen, zum Beispiel bei jenen Sozialversicherungen, die auf Umlageverfahren basieren. Auch organisches Wachstum muss so erfolgen, dass es gesellschaftlich akzeptiert wird. Die wachsende Wirtschaft verstärkt jedoch auch die Herausforderungen in der Mobilität – und hier ist dann das Wachstum der Wirtschaft wiederum auf ein entsprechendes Verkehrs- und Mobilitätssystem angewiesen.

Zeit war noch nie so wertvoll wie heute.

HUBER
WEISSER WÜRFEL

WWW.HUBER.LI

ROLEX
 PATEK PHILIPPE
GENÈVE
 Breguet
Depuis 1775
 BLANCPAIN
MANUFACTURE DE HAUTE HORLOGERIE
 Cartier
 JAEGER-LECOULTRE
 IWC
SCHAFFHAUSEN
OMEGA
 AUDEMARS PIGUET
Le Brassus
 VACHERON CONSTANTIN
 HUBLOT
 PANERAI
 BREITLING
1884
 TUDOR

digital summit 20

JETZT ANMELDEN
www.digitalsummit.li

DIE KONFERENZ FÜR DIGITALE ENTSCHEIDER

Mittwoch, 9. September 2020, ab 13.30 Uhr
Teilnahme physisch im Vaduzer Saal
oder virtuell im Live-Stream möglich

Keynote-Speaker

Yvonne Bettkober General Manager Amazon Web Services	Tino Krause Country Director DACH Facebook	Stephan Sigrist Gründer Think-Tank W.I.R.E.	Daniel Risch Wirtschaftsminister Liechtenstein	Sunnie Groeneveld Moderatorin & Gründerin Inspire925

Referenten von:

W.I.R.E.

facebook

amazon
web services

«Ohne Staatshilfen wären wir längst in einer Abwärtsspirale»

Ökonom Mathias Binswanger spricht am Unternehmertag zum Thema «Wachstumszwang». Im Interview erklärt er, warum die Weltwirtschaft nach der Corona-Krise wieder wachsen muss, um das System am Laufen zu halten.

Interview: Patrick Stahl

Herr Binswanger, die Corona-Pandemie hat das weltweite Wirtschaftswachstum abrupt gestoppt. Wie wichtig ist es, die Wirtschaft rasch wieder in Gang zu bringen?

Das ist wichtig, weil die Wirtschaft sonst schnell in eine Abwärtsspirale gerät. Dabei gehen immer mehr Firmen Konkurs, was zu steigender Arbeitslosigkeit, Rückgang von Konsum und Investitionen und wiederum weiteren Firmenkursen führt. In dieser Abwärtsspirale wären wir jetzt schon, wenn nicht der Staat kurzfristig mit Hilfskrediten und der Möglichkeit zur Kurzarbeit eingesprungen wäre.

Sie vertreten die These, dass Wachstum notwendig ist, um unser Wirtschaftssystem am Laufen zu halten. Wie kommen Sie zu dieser Ansicht?

Mit der industriellen Revolution vor etwa 200 Jahren kam es zu einer fundamentalen Änderung der wirtschaftlichen Produktion. Seither ist es möglich, die Produktion durch Investitionen in weiteres Kapital wie Maschinen, Anlagen, Computer oder Roboter immer weiter auszudehnen. Das war der Beginn des Wirtschaftswachstums, welches zu einem integralen Bestandteil moderner Wirtschaften geworden ist. Doch stetiges Wachstum ist in heutigen Wirtschaften abgesehen von gelegentlichen Krisen nicht nur möglich, sondern auch systemnotwendig. Nur in einer wachsenden Wirtschaft kann eine Mehrheit von Unternehmen auf Dauer Gewinne erzielen.

Sie plädieren in Ihrem Buch «Der Wachstumszwang» dafür, langsamer zu wachsen. Was wäre denn Ihrer Ansicht nach ein optimales Mass an Wachstum?

Es gibt heute ein fundamentales Dilemma. Auf der einen Seite beobachten wir, dass Menschen in hochentwickelten Ländern mit weiterem Wachstum im Durchschnitt nicht mehr glücklicher werden. Und wir sehen, dass das Wachstum zu erheblichen Kollateralschäden in der Umwelt führt, wie das Problem der Klimaerwärmung zeigt. Andererseits ist das Wachstum aber notwendig, weil die Wirtschaft sonst nicht richtig funktioniert. Allerdings muss das Wachstum nicht stets maximal sein. Ein optimales Mass an Wachstum berücksichtigt auch das Wohlergehen von Mensch und Umwelt und verzichtet auf Wachstumsmöglichkeiten, die diesem schaden.

Was würde denn konkret passieren, wenn die Wirtschaft langfristig stagniert?

Dann gerät die Wirtschaft schnell in eine Abwärtsspirale. Da einige Unternehmen keine Gewinne mehr machen, müssen sie ihre Tätigkeit einstellen, was zu mehr Arbeitslosigkeit und weniger Nachfrage nach Produkten von anderen Unternehmen führt. Dadurch bekommen weitere Unternehmen Probleme und wir haben eine Kaskade von steigender Arbeitslosigkeit, sinkender Nachfrage und immer mehr Unternehmenszusammenbrüchen.

Könnte es sein, dass die Gesellschaft sich bewusst für Wachstum entscheidet, um ihre Konsumbedürfnisse stillen zu können?

In hochentwickelten Ländern wird das Wachstum nur noch wenig durch die Bedürfnisse der Konsumenten getrieben. Unternehmen müssen erhebliche Anstrengungen aufwenden, damit der Konsum wei-



Wachstum führt zu erheblichen Kollateralschäden: Ökonom Mathias Binswanger.

terwächst. Die Bedürfnisdeckung wurde abgelöst durch Bedürfnisweckung.

Welche Rolle können neue Technologien und Innovationen spielen, um die negativen Folgen des Wachstums abzumildern?

Sie können dazu beitragen, dass sich das Wirtschaftswachstum vom Ressourcenverbrauch und Schadstoffemissionen entkoppelt. Inwiefern das tatsächlich möglich ist, dazu gehen die Meinungen stark auseinander.

Liechtenstein und die Schweiz gehören zu den reichsten Staaten der Welt. Welchen Zusammenhang sehen Sie zwischen der Kleinheit eines Staates und dem Wachstum?

Kleine Länder können sich stärker auf gewisse Tätigkeiten spezialisieren, mit denen man auf dem Weltmarkt viel Geld verdient. Das haben sowohl Liechtenstein als auch die Schweiz erfolgreich getan. Allerdings ist das Wachstum dann stark vom Export abhängig.



Ihr KMU will **Energie sparen?**

Sie entwickeln eine **Innovation zum Klimaschutz?**

Stellen Sie jetzt einen Antrag auf **finanzielle Unterstützung!**

www.klimastiftung.ch
Klima schützen. KMU stärken.

Klimastiftung Schweiz

LIFE Klimastiftung Liechtenstein



Lehre und Forschung aus einer Hand

Die OST – Ostschweizer Fachhochschule nimmt am 1. September 2020 ihren Betrieb auf. Sie ist ein Zusammenschluss der drei Fachhochschulen FHS St. Gallen, HSR Rapperswil und NTB Buchs.

Alle drei Standorte führen ihr Studien- und Weiterbildungsangebot sowie ihre Forschungstätigkeit weiter. Durch die interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen den Fachbereichen der drei Standorte erhalten Kunden in Zukunft noch attraktivere Angebote und Lösungen. Alles aus einer Hand, am OST Campus Buchs.

www.ost.ch

Zukunftsperspektiven.

OST
 Ostschweizer Fachhochschule

«Kontinuierliche Verbesserung ist so wichtig wie atmen»

Diego Gabathuler leitet seit Sommer 2019 das Liechtensteiner Dentalunternehmen Ivoclar Vivadent. Am Unternehmertag spricht er darüber, wie erfolgsentscheidend es ist, sich als Unternehmen ganzheitlich auf seine Kunden auszurichten. **Interview: Stefan Lenherr**

Herr Gabathuler, die Corona-Pandemie hat die Weltwirtschaft teilweise stillgelegt. Wie haben Sie diese Krise erlebt?

So schwierig die Zeit für uns auch war und nach wie vor ist, haben wir in der Krise auch neue Möglichkeiten gefunden und genutzt. Die Corona-Pandemie hatte und hat immer noch massiven Einfluss auf unser Geschäft. Die Zahnärzte und Zahntechniker rund um die Welt konnten nur noch unter sehr starken Einschränkungen arbeiten. Je nach Situation und lokalen Vorschriften konnten teilweise wochenlang nur noch Notfälle behandelt werden. Das hat die gesamte Dentalbranche extrem hart getroffen. Trotzdem und gerade deshalb waren wir weiterhin weltweit rund um die Uhr für unsere Kunden da und haben unsere strategischen Projekte ohne Nachlassen des Tempos vorangetrieben. Gerade in schwierigen Situationen öffnen sich für die Mutigen neue Wege, um Kunden zu gewinnen und Marktanteile zu erobern. Diese Chancen haben wir ergriffen.

Können Sie ein Beispiel geben?

Ein sehr positives Beispiel ist unser renommiertes «International Expert Symposium», welches in diesem Jahr in Paris hätte stattfinden sollen, und welches wir innert kürzester Zeit in ein spannendes Online-Format umgewandelt haben. Wir haben mehr als 8'000 Teilnehmer und damit zehnmal mehr Kunden erreicht und begeistert, als mit dem ursprünglich geplanten Event vor Ort möglich gewesen wäre.

Der diesjährige Unternehmertag widmet sich dem Spannungsfeld von Wachstum und Innovation. Wie geht Ivoclar Vivadent damit um?

Ohne ständige Innovation gibt es kein nachhaltiges Wachstum – und damit meine ich nicht nur die kontinuierli-

che Produkt-Innovation sondern auch Marketing- und Verkaufsinnovationen. Wachstum ist wie Sauerstoff für eine Organisation – unentbehrlich als Motivator und Grundlage für eine ständige Weiterentwicklung.

Firmen in einem Kleinstaat wie Liechtenstein sind in ihren Wachstumsmöglichkeiten begrenzt und auf Innovationen angewiesen. Sehen Sie dies eher positiv oder negativ?

Weder noch. Wo ein Unternehmen heute sitzt, ist nahezu irrelevant. Die Welt ist durch die digitalen Kommunikationsmöglichkeiten zu einem Dorf geworden ist. Was ich als Standortvorteil sehe, ist, dass die Menschen in unseren Breitengraden sehr erfinderrisch sowie anpassungs- und widerstandsfähig sind.

Sie haben langjährige Erfahrung im Silicon Valley gesammelt, welches bekannt für Innovationen und Technologien ist. Was können Firmen hierzulande davon lernen?

Was wir in Zentraleuropa aus meiner Sicht besser können, ist Engineering im klassischen Sinn sowie das Liefern von nachhaltiger Qualität. Dieser Stärken sollten wir uns bewusst sein. Wovon wir uns vom Silicon Valley inspirieren lassen könnten, wären die Experimentierfreudigkeit sowie die Bereitschaft zu scheitern, um dabei für die folgenden Versuche zu lernen. Daten sind das Gold der Zukunft, wenn es darum geht, den Kunden laufend verbesserte, vernetzte und massgeschneiderte Systemlösungen bieten zu können.

Sie sprechen am Unternehmertag zum Thema «Radikale Kundenzentrierung». Was verstehen Sie konkret darunter?

Radikale Kundenzentrierung wie wir



Die Welt ist zu einem Dorf geworden: Ivoclar-Vivadent-CEO Diego Gabathuler.

sie verstehen, ist nicht zu verwechseln mit «einfacher» Kundenorientierung im Marketing und im Verkauf. Unter radikaler Kundenzentrierung verstehen wir die Ausrichtung sämtlicher Prozesse sowie der gesamten Organisation auf die Kunden. Sie bedeutet auch, dass wir alle im Unternehmen die «Sprache» der Kunden sprechen und die entsprechenden Wörter verwenden. Das klingt banal und ist es auch, aber die Intention muss vorhanden sein. Wir wollen auch nicht alle Kundensegmente bedienen, sondern auf ausgewählte fokussieren, um diese zu begeisterten Nutzern und Botschaftern zu machen. Auch Zielgruppenfokus und «Ausgrenzung» ist Kundenzentrierung. Wer mehr Kunden-Kennzahlen als interne hat, ist kundenzentriert. Wer sich zuerst an internen Zahlen wie Marktanteile, Umsatz und Profit orientiert ist we-

niger kundenzentriert – ob man es wahrhaben will oder nicht. Wer das Kundenerlebnis ins Zentrum stellt, wird automatisch mit guten Zahlen belohnt.

Wohin führt diesbezüglich die Reise in der Dentalbranche?

Ein Megatrend ist die kosmetische Zahnheilkunde: Die Konsumenten wünschen sich ein schöneres Lächeln, ohne dass die Zähne eine Reparatur benötigen. Das beflügelt unseren Markt enorm. Wir haben vor drei Jahren das «Augmented Reality»-Startup Kapanu akquiriert und mit der App «IvoSmile» im sogenannten «Smile Design» die weltweite Führung übernommen. Ein weiterer Megatrend ist die Prävention. In diesem Bereich werden wir mit einer eigenen Business Unit, einer innovativen Produktpipeline und starkem Marketing voll durchstarten.



Ihr innovativer Weg ist der mit uns.

ANGEWANDTE
FORSCHUNG &
ENTWICKLUNG

INNOVATIONS-
PROZESSE

NETZWERK

www.rhysearch.ch



+ SWITZERLAND
GLOBAL
ENTERPRISE
enabling new business

ERFOLGREICH IM EXPORT

Wir sind Ihre Anlaufstelle für Fragen zum internationalen Geschäft. Switzerland Global Enterprise unterstützt im Auftrag der Regierung Liechtensteiner Unternehmen bei ihren Exporttätigkeiten.

Besuchen Sie am Unternehmertag unseren Workshop «Blockchain-Technologien im Ausland-Geschäft» und treffen Sie unsere Berater an unserem Stand in der Netzwerkzone.

Mehr Informationen zu Switzerland Global Enterprise unter: www.s-ge.com/li
Mehr Informationen zum Exportscheck: www.llv.li/exportscheck

IM AUFTRAG VON



REGIERUNG
DES FÜRSTENTUMS LIECHTENSTEIN

«Da muss man durch»

Elektroauto-Pionier Günther Schuh entwickelt und produziert Elektrofahrzeuge am Standort Aachen. Im Interview spricht er über seinen Weg vom Forscher zum Autoproduzenten und die Chancen der Rheintaler Industrie. **Interview: Stefan Lenherr**

Herr Professor Schuh, Sie erleben derzeit aufregende Zeiten: Für Ihr Elektroauto-Startup e.GO Mobile ist ein Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung eröffnet worden und Sie brauchen neue Investoren. Was reizt Sie am Risiko?

Die Bausteine, die notwendig sind, um eine Vision umzusetzen, sind vorher nur schwer vollständig abzuschätzen. Insofern beginnt man eine Reise mit der Hoffnung, dass alle Etappen bewältigt werden können. Wenn dann einzelne, wie insbesondere die Finanzierung mit genügend Eigenkapital schwierig werden, dann entsteht schon mal ein quasi existenzielles Risiko. Da muss man dann durch!

Sie haben bisher mehr als 300 Millionen Euro für ihr Unternehmen eingesammelt und werden voraussichtlich noch mehr Geld brauchen. Was macht Sie so sicher, dass die Investoren ihrem Geschäftsmodell langfristig vertrauen?

Die Einzigartigkeit unseres Produktionssystems und das dazugehörige Produkt macht mich nicht sicher, aber hoffnungsfroh, dass wir auch für unsere vorerst letzte Finanzierungsetappe Investoren gewinnen können. Alle Revolutionen in der Automobilität haben bisher ihren Ursprung in neuen Produktionskonzepten gehabt. Auch diesmal ist es Zeit, ein neues Produktionskonzept anzugehen, das den Hauptnachteil der heutigen Automobilproduktion, nämlich massive Überkapazitäten und Überproduktion, nicht zuletzt aus Nachhaltigkeitsgründen, systematisch vermeiden kann.

Wie sind Sie eigentlich auf die Idee gekommen, selber Autoproduzent zu werden?

Ich bin nur aus Verlegenheit und vielleicht auch einer Portion Eitelkeit Autoproduzent geworden. Wenn Sie mit einem gründlich erforschten Konzept kein Gehör bei den Playern einer Branche, der Sie helfen wollen, fin-

den, dann geben Sie nicht so schnell auf, wenn Sie von Ihrem Konzept überzeugt sind. Und so wurde ich vom Forscher zum Projektleiter, zum Gründer eines Ingenieurbüros, zum Fahrzeugentwickler bis zum Autoproduzenten. Wir haben den e.GO Life und das zugehörige Produktionssystem ja von vornherein auf niedrigste Investitionen in die Produktionseinrichtungen und niedrigste Prozesszeiten für die Produktion ausgelegt und damit das günstigste Elektroauto überhaupt bauen wollen.

Mit dem e.GO Life 20 bieten Sie vollelektrische Pkw zu einem Kampfpfeil an. Welche Innovation verschafft Ihnen Vorteil gegenüber Mitbewerbern?

Die grösste Innovation ist vermutlich unser Produktionssystem, basierend auf dem Internet of Production Konzept, dadurch kommen wir mit einem Bruchteil der branchenüblichen Kapitalbindung und einem sehr kleinen Overhead aus. Allerdings musste auch das Fahrzeug dazu komplett anders ausgelegt werden. Wir verzichten auf die Entwicklungs- und Vorleistungsintensive selbsttragende Karosserie und verwenden stattdessen einen Aluminiumprofil Space Frame als besonders steifen Fahrzeugrahmen, der dann mit wunderschön aussehenden, nicht lackierten Kunststoffteilen, sogenannten Thermoplasten, beplankt wird.

Weshalb verfolgen Sie mit dem e.GO Life eine völlig andere Strategie als etwa Tesla, das zu Beginn mit Luxusautos auf den Markt gekommen ist und erst in einem zweiten Schritt Autos für Otto-Normalverbraucher produziert hat?

Weil es im Autogeschäft eine Regel gibt, die heißt: Downsizing bringt keine ausreichenden Reduzierungseffekte. Das heisst umgekehrt, man muss eine Fahrzeugplattform immer mit dem kleinsten, einfachsten und leichtesten Vertreter der Plattform begin-



Wer von seiner Idee überzeugt ist, gibt nicht so schnell auf: Elektroauto-Pionier Günther Schuh.

nen, um sie in den weiteren Verlauf aufwerten, verstärken und zu hochwertigeren Versionen derivatisieren zu können. Dieser Weg ist deutlich effizienter und erfordert wesentlich weniger Kapital. Der Top-Down-Weg geht nur, wenn man extrem viel Kapital zur Verfügung hat und dadurch einen langen Atem über mehrere Fahrzeuggenerationen entfalten kann.

Welchen grossen Herausforderungen sieht sich die E-Mobilität aktuell gegenüber?

Die Hauptherausforderung ist derzeit noch, überhaupt die Kunden massenweise für die Fahrzeuge zu begeistern. Dazu gehört deutlich mehr, als auf vermeintlich vernünftige Preis- zu Reichweiten-Verhältnisse zu kommen. Die Legacy der etablierten Hersteller hilft dabei nicht, sie unterstützt vielmehr eine weitverbreitete, aber schräge Erwartungshaltung, nämlich, dass ein gutes E-Auto genauso weit und schnell fahren kann, wie ein Verbrennerfahrzeug. Das ist bereits die falsche Diktion und verhindert die naheliegenden logischen und faszinierenden User

Stories, insbesondere das E-Auto im privaten Gebrauch als den typischen Zweitwagen zunächst zu sehen.

Sie waren früher Professor an der Universität St. Gallen und kennen die Rheintaler Industrie. Was zeichnet den Wirtschaftsstandort aus ihrer Sicht besonders aus und wo liegt das Potenzial?

Die Rheintaler Industrie zeichnet sich durch eine europaweit überdurchschnittlich starke und konsistente Unternehmensführung aus. Die strategische Kompetenz schnell und klar zu erkennen, wo noch neue Chancen und Märkte liegen, und diese dann mit einer ebenfalls überdurchschnittlichen Konsequenz und Sorgfalt auch zügig umzusetzen, hat mich bei vielen der mir bekannten Unternehmen im Rheintal immer sehr beeindruckt. Der Wirtschaftsstandort Rheintal hat daher insbesondere die Chance, als ein Fast Mover neue Trends, wie z. B. die Elektromobilität, aufzugreifen und dazu wichtige Komponenten und Systeme frühzeitig zu entwickeln und in den Markt zu bekommen.



NÄCHSTER START
Juni 2021

MASTER OF BUSINESS
ADMINISTRATION (MBA) IN
**TECHNOLOGIE &
INNOVATION**

 UNIVERSITÄT
LIECHTENSTEIN

uni.li/mbatechinno

HERZLICH WILLKOMMEN IN VADUZ

Der Treffpunkt für Unternehmer mit Leidenschaft.

 ERLEBE
VADUZ



[ERLEBEVADUZ.LI](https://erlebevaduz.li)

«Wir brauchen ein neues Betriebssystem für die Wirtschaft»

Anders Indset fordert seit langem ein neues Betriebssystem für die Wirtschaft und hat die Symptome der Krise früh erkannt. Die Corona-Pandemie hat ihn in seiner Haltung bestärkt. **Interview: Patrick Stahl**

Herr Indset, Sie jetten normalerweise für Vorträge um die Welt und erklären Ihren Zuhörern die Zukunft. Wie haben Sie persönlich die Corona-Pandemie erlebt?

Ich habe die Zeit als eine «Stillzeit» erlebt und durfte mich darüber freuen, in welchem gutem System wir uns hier im deutschsprachigen Raum befinden. Es macht mich glücklich, zu sehen, mit welcher Freude die Menschen nach drei bis vier Monaten wieder ihre Oma besuchen dürfen oder wie soziale Kontakte geschätzt werden. Ich konnte diese Zeit auch selber zum Reflektieren nutzen. Corona hat zahlreiche Symptome zum Vorschein gebracht, die wir in den vergangenen Jahren oder sogar Jahrzehnten vernachlässigt haben. Ich habe versucht, mich vom gängigen Reflex aus Aktionismus und Panikmache zu lösen und stattdessen über die langfristigen Auswirkungen nachzudenken. Die Zeit so aufzuarbeiten, hat mir die Möglichkeit gegeben, ein neues Buch zu schreiben, mit dem ich mich in der Tiefe mit den aktuellen Symptomen der Gesellschaft auseinandersetze.

Welche Symptome meinen Sie konkret?

Wir leben in Zeiten eines ökologischen Kollaps und stehen am Anfang eines digitalen Tsunamis. Unser Ressourcenverbrauch und unsere ganzen Systeme sind auf Endlichkeit ausgelegt. Dabei müssen wir jetzt lernen, die Wirtschaft und die Welt als etwas Unendliches zu betrachten. Wir leben in einer Parallelgesellschaft mit vielen Paradoxien. Wir brauchen jetzt mehr Erfindergeist und Chaos und gleichzeitig mehr Stabilität. Wir brauchen mehr Regionalität und Selbstversorgungsfähigkeit und gleichzeitig müssen wir bei der Verbindung der

Welt über Bits & Bytes den Turbo einschalten. Wir haben das Thema Globalisierung an sich völlig falsch verstanden.

Können Sie uns ein Beispiel geben?

Wir sehen auf der einen Seite, dass wir viele Produkte noch manuell herstellen, welche in Zukunft automatisiert, von Robotern hergestellt werden. Auf der anderen Seite werden viele dieser Produkte wie etwa Teile aus der Automobilindustrie für Motoren nicht mehr gebraucht. Die Getriebe der Elektrofahrzeuge benötigen etwa noch ein Zehntel der Menge an Teilen, die wir heute in einem Benziner benötigen.

Welche Lösung sehen Sie?

Uns stehen grosse Veränderungen bevor, und deshalb brauchen wir jetzt ein neues Betriebssystem für die Wirtschaft. Es geht vor allem um Technologie. Wir stehen vor einem digitalen Tsunami in den kommenden fünf bis zehn Jahren. Die Corona-Pandemie hat diesen Prozess massiv beschleunigt. Homeoffice, Homeschooling und Online-Handel sind die grossen Gewinner der vergangenen Monate, das ist aber erst der Anfang. Es entstehen grosse neue Chancen, aber es lauert auch eine Menge Risiken. Technologie ist nicht gut oder böse, sondern funktioniert nach den Regeln des Menschen. Noch haben wir es selbst in der Hand, wie wir den digitalen Wandel gestalten. Grosse philosophische Fragen über Wissen, Hoffnung und Sinn werden jetzt wichtiger.

Wie wollen Sie dieses Ziel erreichen?

Es braucht einen kollektiven Bewusstseinswandel für eine humanistische Form des Kapitalismus. Zudem brauchen wir eine rebelli-



Wir müssen die Wirtschaft neu denken: Wirtschaftsphilosoph Anders Indset.

sche intellektuelle Revolution. Viele Menschen sind angesichts der Corona-Pandemie stark verunsichert und noch herrscht eine Art Taubheitsgefühl bezüglich dem, was kommt. Es gibt zwei Seiten der Medaille. Auf der einen Seite steht die Angst vor dem Virus, dass im schlimmsten Fall weitere Hunderttausende Opfer weltweit fordern könnte. Auf der anderen Seite steht die Sorge, dass wir

die Wirtschaft an die Wand fahren und Massenarbeitslosigkeit droht. Beide Standpunkte haben ihre Berechtigung und sind trotzdem nicht miteinander vereinbar. Die Menschen suchen in komplexen Zeiten nach Klarheit und Orientierung. Wir brauchen wieder mehr positive Erzählungen, welche die komplexen Zusammenhänge zu einer starken Vision vereinen.



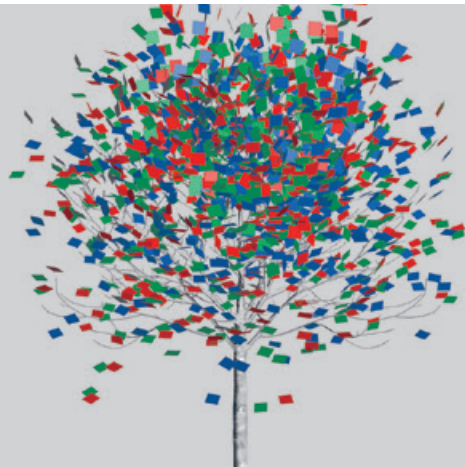
Für ein gutes Gefühl von Sicherheit.

www.argus.li

ARGUS
Ja sicher.

Man sieht nur,
was man weiss.

Johann Wolfgang von Goethe (1749–1832)
deutscher Dichter



BVD
Druck+Verlag AG
Schaan

Landstrasse 153, 9494 Schaan

BVD Werbetechnik
Im alten Riet 23, 9494 Schaan

www.bvd.li



flauder
ORIGINAL

flauder
Volo

goba
goba-welt.ch



«Haltung durch Gestaltung.»

leoneming.com

«Innovation und Wachstum entstehen durch Menschen»

Ulrike Baumöl diskutiert am Unternehmertag über die richtigen Rezepte für ein nachhaltiges Wachstum nach der Corona-Pandemie. Die Rektorin der Universität Liechtenstein will deshalb die Themen Digitalisierung und Innovation weiterhin mit Hochdruck vorantreiben. **Interview: Patrick Stahl**

Frau Baumöl, wie haben Sie die Corona-Pandemie beruflich und privat erlebt?

Die Universität Liechtenstein hat den Lehrbetrieb am Campus noch vor dem Regierungsentscheid zum Lockdown heruntergefahren und wir haben innerhalb einer Woche vollständig auf virtualisierte Lehre umgestellt. Das war ein Kraftakt für alle Beteiligten, der aber durch grosses Engagement und Zusammenhalt auf allen Seiten gut gelungen ist. Natürlich wurde das Arbeiten von zu Hause schnell zur neuen Wirklichkeit – auch da hat die sofortige Umstellung aber gut funktioniert. Beruflich wie privat habe ich versucht, über digitale Kanäle persönlich in Kontakt zu bleiben und Gemeinschaft in einer ausserordentlichen Situation zu pflegen.

Die Corona-Pandemie hat die Arbeitswelt stärker verändert als Experten geglaubt hätten. Welche langfristigen Auswirkungen werden Homeoffice, Homeschooling und Videokonferenzen haben?

Die Corona-Pandemie hat bei uns anstehende oder gestartete Digitalisierungsprojekte beschleunigt, z.B. in der Lehre, aber auch interne Prozesse. Diese Erfahrungen fliessen nun in die Vorstellungen von einer «Post-Corona Uni» und in didaktische Konzepte wie «flipped classroom» bzw. «blended learning» ein. Diesbezüglich werden wir einen flexiblen «Werkzeugkasten» entwickeln. Die Krise hat bewiesen, dass das Arbeiten von zu Hause nicht nur im akademischen Bereich durchaus funktioniert, sondern auch in der Verwaltung. Wir werden also einen Aufschwung für flexible Konzepte sehen.

Welche Auswirkungen hat dies auf die Kompetenzanforderungen an die Mitarbeiter?

Vertrauen zu geben und damit umzugehen steht im Vordergrund. Technische Kompetenzen sind keine Barriere mehr, weil die Bedienung der Werkzeuge denkbar einfach geworden ist, egal ob bei geschäftlichen Videokonferenzen oder privatem Online-Yoga.

Der diesjährige Unternehmertag steht unter dem Titel «Wachstum und Innovation». Welche Rolle spielen diese beiden Themen bei der Überwindung der aktuellen Wirtschaftskrise?

Für eine Universitätsrektorin wenig überraschend, sehe ich Innovation als Schlüsselfaktor für die Zukunftsfähigkeit des Landes und der Region. Deshalb gehören Digitalisierung und Innovation auch zu den Kernthemen der Universität, in denen wir mit Hochdruck – gemeinsam mit Wirtschaft, Politik und Gesellschaft – an Lösungen arbeiten, die dann in die Praxis transferiert werden und letztlich zu Wachstum führen.

Sie diskutieren am Unternehmertag gemeinsam mit Wirtschaftsminister Daniel Risch und Ökonom Mathias Binswanger über die richtigen Rezepte für ein nachhaltiges Wachstum. Was ist ihr Rezept?

Vielleicht gibt es kein Patentrezept, aber ich bin der Ansicht, dass nachhaltige Lösungen für Wachstum von Personen entwickelt werden, die nicht nur Wissen anhäufen und auf sich selbst achten, sondern der Gesellschaft gegenüber Verantwortung zeigen. Deshalb bieten wir einen Raum zur Entfaltung, der auch die Persönlichkeitsentwicklung fördert.

Welche Lehren ziehen Sie persönlich für sich aus dieser Zeit?

Mich in Gelassenheit zu üben und agil zu bleiben. Als kleine Universität



Digitalisierung und Innovation im Fokus: Ulrike Baumöl, Rektorin der Universität Liechtenstein.

haben wir gezeigt, dass wir in Teams sehr flexibel operieren können und dass Krisen auch das Beste in Organisationen hervorbringen können. Am Ende stehen immer noch der Mensch und dessen Integrität im Mittelpunkt.

Was haben Sie sich auf die Fahne geschrieben, was Sie an der Universität Liechtenstein verändern möchten?

Wir wollen uns auf die Anforderungen konzentrieren, die immer wieder im Raum stehen: Welches sind die relevanten Themen für das Land, und wie können wir Wertschöpfung für Liechtenstein generieren? Wir wollen

die Uni als wesentlichen Bestandteil des Landes positionieren. Wir entwickeln, auch ausgelöst durch die Corona-Krise, freien Zugriff auf unsere Lehrinhalte, wie z. B. einen extra zusammengestellten Kurs «Basiswissen BWL» für interessierte Bürgerinnen und Bürger, oder verbinden durch Service-Learning als Unterrichtsmethode das gesellschaftliche Engagement mit fachlichem Lernen. Studierende unterstützen Unternehmen und übernehmen beispielsweise Auslieferungen von Bestellungen oder unterstützen soziale Einrichtungen. Das ergänzt unsere heute schon gut etablierten Angebote wie die Kinder-Uni oder die Campus Gespräche.



GRAFIK . PR . KOMMUNIKATION .
MARKETING . WEBDESIGN
MEDIENBUERO OEHRI & KAISER AG

kreativ. sympathisch. echt gut.



Essanestrasse 116 // Postfach 146 // FL-9492 Eschen // +423 375 90 00 //
info@medienbuero.li // www.medienbuero.li

«Innovation ist für uns zentral»

Alexander Ospelt ist Verwaltungsratspräsident der Ospelt-Gruppe und amtierender Entrepreneur Of The Year in Liechtenstein. Er verfolgt aufmerksam neue Trends in der Lebensmittelbranche.

Von Iris Kuhn-Spogat und Dirk Schütz

Die Fleischindustrie steht in der Corona-Pandemie besonders im Fokus. Wie haben Sie reagiert?

Als es losging, haben wir hier in der Administration sofort umgestellt. Ich habe das Einfahrtstor zum Werksgebäude an unserem Hauptsitz hier in Bendern zugemacht, denn ich wollte sicher sein, dass so wenig Aussenstehende wie möglich auf das Betriebsgelände kommen. Wir haben alle drei Fabrikblöcke geschlossen. Zudem haben wir sofort damit angefangen, bei allen Mitarbeitern, die zur Arbeit kamen, Fieber zu messen, und wir haben Schutzmasken auch in den Büros verordnet.

Sie haben in Liechtenstein sehr viele Mitarbeiter aus Vorarlberg. Wie haben Sie das geregelt?

Die Lebensmittelbranche ist systemrelevant. Deshalb gab es Sonderregeln, auch mit Österreich. Die Mitarbeiter aus Vorarlberg erhielten von uns eine Bescheinigung, damit sie die Grenze passieren konnten. Das klappte reibungslos.

Haben Sie voll weitergearbeitet?

Ja, hier in Liechtenstein zu 100 Prozent, wir mussten auch keine Kurzarbeit anmelden. Nur in unserer Produktion in Geroldswil, wo wir Sandwichs herstellen, haben wir auf Kurzarbeit umgestellt. Dieses Geschäft ist um mehr als ein Drittel zurückgegangen. Den Mitarbeitern habe ich die Lohneinbusse ausgeglichen.

Haben Sie von der Krise sogar profitiert?

Insgesamt sind wir bis jetzt gut weggekommen. Es hilft sehr, dass wir breit diversifiziert sind. In einigen Bereichen produzierten wir viel mehr als zuvor, in anderen weniger. Der Gastro- und auch der Take-away-Bereich sind zurückgegangen. Dafür lief es im Detailhandel sehr gut. Gesamthaft gesehen stehen wir sogar leicht besser da als im Vorjahr.

Was lief besonders gut?

Tiefkühlpizzen und Tiernahrung. Als sich die Kunden am Anfang der Krise eindeckten und Hamsterkäufe tätigten für lang haltende Produkte, dachten sie auch an ihre Tiere. Tierfutter verkaufte sich so gut wie Klopapier.

Wie viel Prozent der Wertschöpfungskette überblicken Sie?

Wir kaufen von den sogenannten Zerlegebetrieben die Teilstücke, die wir in Bendern verarbeiten. Für Malbuner verwenden wir ausschliesslich Schweizer Fleisch.

Können Sie sicherstellen, dass das Fleisch, das Sie verarbeiten, unter besseren Bedingungen produziert wird?

Die Schweizer Schlachthöfe, von denen wir unser Fleisch beziehen, sind viel kleiner. Unsere Qualitätssicherung überwacht diese Schlachthöfe und stellt sicher, dass das Fleisch, das hierherkommt, korrekt hergestellt worden ist.

Veganwelle und Fleischersatzrollen an, die Gestelle in Coop und Migros sind voll mit Alternativen. Und immer mehr Menschen haben Skrupel, im Restaurant ein Steak zu bestellen. Wie reagieren Sie darauf?

Als Firmengruppe mit unserer Diversifikation und Grösse ist es sehr wichtig, dass wir uns auf neue Trends einstellen. Wir haben heute in allen Bereichen vegetarische und vegane Produkte im Angebot. Wir bauen das stetig aus.

Wie gross ist die Nachfrage?

Steigend, und deshalb ist auch hier Innovation sehr wichtig. Auch hier gilt: Wir müssen die richtigen Produkte für das richtige Marktsegment mit dem richtigen Preis und der richtigen Verpackung entwickeln. Auch die Zahl der sogenannten Flexitariere, die mal ein gutes Stück Fleisch mö-



Wettbewerbsfähigkeit ist lebenswichtig: Alexander Ospelt, Verwaltungsratspräsident der Ospelt-Gruppe.

gen, aber sich sonst gern fleischlos ernähren, wächst stetig.

Worauf setzen Sie?

Auf Soja-, auf Erbsenprotein-, auf Weizenprodukte. Es gibt einige pflanzliche Grundstoffe, die man benutzen kann. Wir sind gerade dabei, eine ganze Reihe asiatischer Fertiggerichte zu entwickeln, bei denen wir das Poulet durch ein pflanzenbasiertes Protein ersetzen. Es schmeckt wirklich wie Poulet, auch die Textur ist wie Poulet. Erstaunlich.

Essen Sie das auch?

Sicher, das ist doch klar, wenn wir es schon selbst herstellen. Diese Produkte haben einen festen Platz in meinem Ernährungsplan.

Wie investieren Sie für die Zukunft?

Innovation ist für uns zentral. Ich bin mit der Firma aufgewachsen, kenne das gesamte Unternehmen und alle Zusammenhänge en détail. Wenn ich durch den Betrieb gehe und einen Nachholbedarf etwa bei Maschinen sehe, entscheiden und handeln wir schnell. Wir stehen international im Wettbewerb mit Massenprodukten und Spezialitäten, da ist die Wettbewerbsfähigkeit lebenswichtig. Wir müssen effizient sein, über eine kritische Grösse verfügen und qualitativ einwandfrei produzieren. Wir arbeiten grundsätzlich an allen Standorten mit den allermodernsten Anlagen.

Quelle: Bilanz



SpediFux

Die clevere Transportlösung




Gratis-Hotline 0800 33 00 33 www.spedifux.ch kundendienst@spedifux.ch

 Live-Streaming Video on Demand	 Virtuelle Räume Videokonferenzen	 Online Eventplattform
 Event- und Teilnehmer- management	 Digitale Interaktion Live-Voting	 Konzepte für digitale Events

GroupConsulter AG hat ein komplettes Angebot und Lösungen für Ihren virtuellen, hybriden und live Event. Wir unterstützen Sie von A bis Z, vom Konzept bis zur Umsetzung.

Unsere Lösungen und Software entwickeln wir selbst und hosten diese in der Schweiz. Deshalb können wir auch auf spezielle Anforderungen flexibel und schnell reagieren.

Profitieren Sie von unserer Erfahrung aus über 1000 Events in 25 Jahren.

GroupConsulter 

GroupConsulter AG
Reinenstrasse 10
CH-8965 Berikon

+41 56 648 40 60
info@groupconsulter.ch
www.groupconsulter.ch

IHR PARTNER FÜR PERSONENTRANSPORTE

Wir organisieren für Sie...

-  Gruppenreisen
-  Vereinsreisen
-  Ausflugsfahrten
-  Flughafenstransfers
-  Tag- und Nachtshuttle
-  Service für jeden Event
-  Firmenevents



 Busse von 8 - 51 Plätze  TOP Ausstattung - WLAN

WMA TOURISTIK AG Autoreisen
Binzastrasse 68 FL-9493 Mauren
tel: +423 370 15 60
email: wma@touristik.li
www.touristik.li

IHR BUSREISEPROFI
WMA TOURISTIK



VERANSTALTUNGSTECHNIK

Ihr Partner für
LICHT · TON · VIDEO

www.eventpartner.li

eventpartner

Kongresstechnik · Konzerttechnik · Tontechnik
Beleuchtungstechnik · Multimedia · LED-Walls

Innovationen helfen beim Klimaschutz

KMU sind oft Brutstätten für innovative Ideen. Genau solche Ideen sind gefragt, um die Pariser Klimaziele zu erreichen, sagt Heike Summer, stellvertretende Geschäftsführerin der LIFE Klimastiftung Liechtenstein und Beirätin der Klimastiftung Schweiz.

Heike Summer, welche Rolle spielt Innovation im Kampf gegen den Klimawandel?

Eine entscheidende Rolle. Wenn wir das Ziel der Netto-null-Emissionen bis 2050 erreichen wollen, braucht es nicht nur ein entschlossenes und gemeinsames Handeln, es braucht vor allem auch innovative Ansätze. Die Herausforderungen, mit denen wir jetzt und in Zukunft konfrontiert sind, verlangen nach neuen und nachhaltig wirksamen Lösungen. Nehmen wir das Beispiel der Immobilienwirtschaft: Nach wie vor ist der CO₂-Ausstoss in diesem Bereich immens. Es braucht neuartige Lösungen, um diesem Problem zu begegnen: Intelligente Fassaden, die Strom produzieren und gleichzeitig vor Sonnenlicht schützen, zum Beispiel. Zahlreiche Unternehmen tüfteln an genau solchen Lösungen, und diese gilt es aktiv zu unterstützen. Deshalb fördern wir als LIFE Klimastiftung Liechtenstein zusammen mit der Klimastiftung Schweiz Unternehmen in Liechtenstein und der Schweiz, die solch innovative Projekte entwickeln und umsetzen.

Wie sieht diese Unterstützung genau aus?

KMU aus Liechtenstein und der Schweiz mit konkreten Innovationsprojekten, die dem Schutz unseres Klimas zugute kommen, können bei uns einen Förderantrag stellen. Wird dieser genehmigt, fördern wir das Projekt mit einem finanziellen Beitrag. Daneben erhalten die KMU Zugang zu einem breiten Netzwerk im Innovations- und Nachhaltigkeitsbereich. Unter anderem haben wir auf diesem Weg etwa das Liechtensteiner Unternehmen Adlos bei der Entwicklung einer innovativen Lösung unterstützt, damit weniger Wasser im Sondermüll landet. Und wir sind

stets auf der Suche nach neuen innovativen Projekten aus dem Fürstentum Liechtenstein.

Woher kommen die Fördergelder?

Die Fördergelder stammen von insgesamt 27 Partnerfirmen aus der Schweiz und Liechtenstein. Diese Firmen, allesamt grosse Dienstleistungsfirmen, vor allem aus dem Banken- und Versicherungsbereich, erhalten aus der CO₂-Abgabe auf fossile Brennstoffe mehr zurück, als sie einzahlen. Diese Netto-Rückverteilung spenden sie aus Überzeugung der Klimastiftung Schweiz – und diese unterstützt damit dann konkrete Projekte für mehr Klimaschutz und Energieeffizienz. Die Stiftung ist damit eine freiwillige und gemeinnützige Initiative aus der Wirtschaft für die Wirtschaft – und fürs Klima.

Wer kann Förderung beantragen?

Wir fördern Unternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitenden, die ein innovatives Produkt, eine neue Technologie oder einen neuartigen Service entwickeln, die zum Klimaschutz in Liechtenstein und der Schweiz beitragen. Eingabeschluss für solche Innovationsprojekte ist jeweils Anfang September und Anfang März. Daneben unterstützen wir aber auch Energieeffizienz-Massnahmen in Unternehmen, seien dies neue Fenster, eine bessere Gebäudedämmung oder auch die Umstellung der Geschäftsautos auf E-Mobile. Diese Standardmassnahmen können das ganze Jahr über bei der Klimastiftung Schweiz eingereicht werden.

Welche Rolle spielt die LIFE Klimastiftung Liechtenstein?

Die LIFE Klimastiftung Liechtenstein wurde 2009 ins Leben gerufen und ist eine gemeinnützige Stiftung nach liechtensteinischem Recht. Ziele der



Innovationen ermöglichen: Heike Summer, stellvertretende Geschäftsführerin der LIFE Klimastiftung Liechtenstein.

LIFE Klimastiftung Liechtenstein sind die Förderung und die Bewusstseinsstärkung im gesamten Bereich des Klimaschutzes und der Nachhaltigkeit. Letztlich soll damit dazu beigetragen werden, unsere Umwelt für unsere Nachkommen ganz nach dem Motto «for a better life» bewahren zu können. Zu den Trägern der Stiftung gehören die Regierung des Fürstentums Liechtenstein, der Liechtensteinische Bankenverband, die Liechtensteinische Treuhänderkammer, der Liechtensteinische An-

lagefondsverband, der Liechtensteinische Versicherungsverband sowie die Universität Liechtenstein. Durch die Beteiligung von Wirtschaft, Wissenschaft und Politik vernetzt die LIFE Klimastiftung Liechtenstein als Public Private Partnership und Impulsgeberin die wesentlichen Akteure im Nachhaltigkeitsbereich und bringt diese an einen Tisch.

Weitere Informationen unter www.klimastiftung.ch www.klimastiftung.li

Workshop-Session 1
(11.00 bis 11.45 Uhr)

Was ist Ihr Unternehmen wert?

Unternehmensbewertung ist eigentlich unmöglich, da der Käufer bzw. Investor nichts für das Gewesene bezahlt und die Zukunft ungewiss ist. Dies gilt umso mehr, als ich heute die Geschäftsmodelle stark wandeln oder sogar verschwinden und durch neue attraktivere Lösungen, insbesondere durch die Digitalisierung, komplett ersetzt werden. Entscheidend und ganz zentral ist bei jeder Bewertung die integrierte Unternehmensplanung, welche die Zukunft abbildet. Niemand kann die Zukunft vorhersehen, aber sachgerecht abschätzen, plausibilisieren und damit bewerten.

Es gibt unterschiedliche Anlässe für eine Bewertung eines Unternehmens. Nachfolge, Verkauf an ein Private-Equity-Unternehmen, IPO, strategische Partnerschaft, ein Management Buy-out oder aufgrund dessen, dass ein Partner aussteigt oder ein Dritter sich einkaufen möchte. Zudem sind Bewertungen bei einem Finanzierungsbedarf notwendig, aus steuerlichen Gründen oder wenn es um das Erbe geht. Abhängig vom Anlass sind die Ziele klar zu formulieren und zu berücksichtigen.

Der Workshop gibt einen Überblick über die Methoden der Bewertung, den Prozessablauf und zeigt auf, wie die Zukunft sachgerecht abgeschätzt und plausibilisiert wird, um so die Argumente für die Wertermittlung in die Hand zu bekommen. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer betrachten dabei unterschiedliche Anlässe der Unternehmensbewertung.

Referent:

Wolfgang Schmid,
Geschäftsführer Corporate Finance Partners



Workshop-Session 1
(11.00 bis 11.45 Uhr)

Wachstum durch klare Positionierung

Die Welt um uns herum dreht sich immer schneller. Leider auch in Richtungen, die wir nicht beeinflussen können. Wie dringen wir trotz Reizüberflutung und «fake news» dauerhaft zu unseren Kunden durch? Wie erreichen wir die Loyalität unserer Mitarbeiter und Business Partner? Wie nutzen wir Megatrends wie Nachhaltigkeit zu unserem Vorteil? Veränderungsbereitschaft an und für sich ist kein Wert, aber sehr entscheidend, wenn Verlässlichkeit alleine nicht mehr ausreicht, um Kunden an uns zu binden.

Glaubwürdigkeitsprobleme von Global Playern, aber auch Orientierungsprobleme vieler regionaler KMUs zeigen, wie schwierig es ist, sich dauerhaft erfolgreich zu positionieren. Positionierung ist die Grundlage für eine erfolgreiche Marke. Es kommt bei einer starken Marke nicht darauf an, wie viele Menschen sie kennen. Sondern wie gut die Marke bei der Zielgruppe verankert ist. Eine klare Positionierung fördert Wachstum, schützt vor Wettbewerbern, erhöht die Effektivität, verringert Streuverluste, spart Kosten, erleichtert den Markteintritt und macht vor allem dein Unternehmen einzigartig. «Man kann sich nicht nicht positionieren», sagt Leone Ming. Genau an dieser Stelle setzt der Workshop an und unterstützt die Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit dem WIN-System.

Referenten:

Leone Ming, Geschäftsführer Leone Ming Est.
Klaus Thurner, WIN Est.

WIN

Workshop-Session 1
(11.00 bis 11.45 Uhr)

Blockchain- Technologien im Ausland-Geschäft

Für viele Unternehmen ist die Erschliessung ausländischer Märkte überlebenswichtig, gleichzeitig sind damit auch finanzielle und rechtliche Risiken verbunden. Können digitale Lösungen die Sicherheit von Handelsgeschäften erhöhen?

Während Blockchain heute allzu häufig eng mit Kryptowährungen verknüpft wird, bietet diese Technologie in diversen anderen Anwendungsfeldern grosses Potenzial. Die Möglichkeiten von dezentralen Datentechnologien entfalten sich überall dort, wo die Sicherheit von Transaktionen gewährleistet werden muss. Dies trifft auf Ausland-Geschäfte in hohem Masse zu.

Mit Blockchain-Lösungen können Informationen entlang der Lieferketten zuverlässig und in Echtzeit allen beteiligten Akteuren zugänglich gemacht werden. Digitale Zertifikate erlauben es, wertvolle Güter zu verifizieren, und eröffnen neue Wege im Finanzierungs- und Vertragsbereich. Blockchain erleichtert Transaktionen und senkt dadurch die Kosten im Export-Geschäft. Ohne Zweifel: Diese Technologie wird schon bald aus dem Unternehmens-Alltag nicht mehr wegzudenken sein. Switzerland Global Enterprise und Mauro Casellini, Vorstandsmitglied der Crypto Country Association Liechtenstein, informieren Sie am Workshop «Blockchain-Technologien im Ausland-Geschäft» über die digitalen Entwicklungen im Export.

Nutzen Sie am Unternehmertag die Gelegenheit für ein kostenloses, individuelles Beratungsgespräch! Erörtern Sie Ihr Exportvorhaben mit den Marktexperten von Switzerland Global Enterprise für Österreich, Mittel-/Ost-Europa, ASEAN und Südamerika. Besuchen Sie den Stand von Switzerland Global Enterprise in der Netzwerkzone.

Referenten:

Angela di Rosa, Senior Consultant South East Asia
Switzerland Globale Enterprise
Mauro Casellini, Vorstandsmitglied Crypto Country
Association Liechtenstein

Workshop-Session 2
(12.00 bis 12.45 Uhr)

Social Media – der schnellste Weg zum Kunden

So reisserisch der Titel klingen mag, heute ist Social Media als Kommunikationsinstrument im Unternehmensumfeld nicht mehr wegzudenken. Jede und jeder bewegt sich privat auf den unterschiedlichsten Plattformen, informiert sich und interagiert mit anderen Menschen wie auch Unternehmen. Es stellt sich also nicht mehr die Frage, ob, sondern wo und wie intensiv ein Unternehmen präsent sein sollte. Auffälliges und mehrwertstiftendes Marketing in den sozialen Medien kann Ihrem Unternehmen bemerkenswerten Erfolg bringen, engagierte Markenbotschafter schaffen und sogar Leads und Verkäufe fördern.

Bevor jedoch mit der Erstellung von Social Media Kampagnen begonnen werden kann, sollten die Ziele des Unternehmens berücksichtigt werden. Ohne geeignete Strategie auf den sozialen Medien aktiv zu werden, ist wie ein Spaziergang durch einen Wald ohne Karte. Fragen wie «Was will ich mit Social Media Marketing erreichen?», «Wer ist mein Zielpublikum?» oder «Auf welchen Kanälen ist meine Zielgruppe aktiv?» sollten vorab geklärt werden. Onlinehändler oder Reisebüros können sehr stark auf visuelle Elemente setzen und durch eine Präsenz auf Instagram oder Pinterest ihren Kunden einen Mehrwert bieten. Als B2B-Dienstleister sind Plattformen wie LinkedIn und Facebook vermutlich effektiver. Doch Social Media Marketing eignet sich nicht in jedem Falle. Es gilt abzuklären, ob Facebook, Instagram und Co. dabei unterstützen können, die Ziele zu erreichen. Im Rahmen des Workshops wird aufgezeigt, mit welchen Fragen man sich auseinandersetzen sollte, welche Plattformen wann relevant sind und wie man am besten vorgeht, um die sozialen Medien zu rocken.

Referenten:

Thomas Hagmann, CEO digicube AG
Manuel Zangger, Leiter Kundenberatung digicube AG

Die Plattform für Unternehmer, Entscheidungsträger und Wirtschaftsinteressierte.




Die einzige Wirtschaftszeitung für die Region

Mehr Hintergrundgeschichten von Unternehmen und Unternehmern aus der Region, Personalwechsel, Produktinnovationen, Storys mit Wirtschaftspersönlichkeiten, Kundmachungen, Neugründungen der Woche, Facts aus Wirtschaftsorganisationen, Stellenanzeigen, Spezialbeilagen: Top-Arbeitgeber, Golf, Logistik, Immobilien, Finanzplatz, Steuern; Business-Agenda, Bildergalerien bedeutender Events.

Wirtschaftregional Liechtenstein | Werdenberg | Sarganserland

Wochenzeitung, jeden Freitag in Liechtenstein, Sarganserland und Werdenberg

 Lova Center, Postfach 884, FL-9490 Vaduz, +423 236 16 16, wirtschaftregional.li, wirtschaftregional.ch, inserate@wirtschaftregional.li, @wirtschaftregio

Workshop-Session 2
(12.00 bis 12.45 Uhr)

Zukunftsgerichtet in den Generationen- wechsel

Der Generationenwechsel stellt für viele Familien und KMU eine grosse Herausforderung dar. Im Kontext einer sich transformierenden Wirtschaft spitzt sich die Situation zu und es fehlt massgeblich und zunehmend an Nachfolgerinnen oder Nachfolgern. Es gilt deshalb, in verschiedenen Branchen neu zu denken, um zukunftsgerichtet neue Wege einzuschlagen. Im Rahmen des Workshops wird in Verbindung mit dem St. Galler Nachfolge-Modell anhand von Beispielen aufgezeigt, wie auch neue Wege eingeschlagen werden können mit dem Ziel, dass nicht nur die beiden Generationen, sondern auch das Unternehmen selbst gestärkt aus der Nachfolge hervorgehen können. Der Referent Frank Halter ist geschäftsführender Inhaber von St. Galler Nachfolge. Das Rahmenkonzept bietet konkrete Handlungsanweisungen zum Planen, Gestalten und Umsetzen einer ganzheitlichen Unternehmensnachfolge.

Referenten:

Frank Halter, Geschäftsführer und Inhaber von
St. Galler Nachfolge
Andreas Salcher, Senior Projektleiter bei St. Galler
Nachfolge



Workshop-Session 2
(12.00 bis 12.45 Uhr)

Praxisbeispiele für Innovation

Firmen müssen innovieren, um nachhaltig erfolgreich zu sein. Auf ihrem Weg von der Idee zur erfolgreichen Innovation unterstützt das Forschungs- und Innovationszentrum Rheintal (RhySearch) die Industrie sowohl methodisch als auch mit neuem Expertenwissen in seinen technischen Schwerpunkten. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erleben an diesem praxisbezogenen Workshop, wie innovative Prinzipien helfen, Ideen auszuwählen und wie RhySearch zusammen mit Partnern erfolgreich Forschungsprojekte umsetzt. Die Teilnehmenden erhalten Einblick in die Erfahrung mit der Forschungszusammenarbeit bilateraler und multilateraler Projekte aus Sicht der Industrie. Sie sind eingeladen, ihre Anliegen in die Diskussion einzubringen. Der Workshop wird von Richard Quaderer, Geschäftsführer von RhySearch, und Bärbel Selm, Projektleiterin von RhySearch, gemeinsam mit Clau Maissen und Silvia Schwyn Thöny von der Technologiefirma Evatec in Trübbach durchgeführt.

Referenten:

Silvia Schwyn Thöny, Evatec
Clau Maissen, Evatec
Richard Quaderer, RhySearch
Bärbel Selm, RhySearch



HAUPTPARTNER



Die globale EY-Organisation ist eine Marktführerin in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung und Managementberatung. Wir fördern mit unserer Erfahrung, unserem Wissen und unseren Dienstleistungen weltweit die Zuversicht und die Vertrauensbildung in die Finanzmärkte und die Volkswirtschaften. Für diese Herausforderung sind wir dank gut ausgebildeter Mitarbeitender, starker Teams sowie ausgezeichneten Services und Kundenbeziehungen bestens gerüstet. Die EY-Organisation ist in der Schweiz durch die Ernst & Young AG, Basel, an zehn Standorten sowie in Liechtenstein durch die Ernst & Young AG, Vaduz, vertreten. www.ey.com/ch



Zurich ist ein im Versicherungsgeschäft verankerter, globaler Finanzdienstleister. Die im Jahre 1872 gegründete Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Zürich beschäftigt rund 60 000 Mitarbeiter, die Dienstleistungen in mehr als 170 Ländern erbringen. Die Begleitung von Unternehmen in ihrer Risikopolitik und das Erbringen entsprechender Versicherungsdienstleistungen sind das Kerngeschäft. Die wirksame Strategie zum Erfolg zu finden, stellt im heutigen Umfeld für jede Unternehmung und jeden Unternehmer eine echte Herausforderung dar. Wir helfen mit innovativen Produkten, die Risiken in Grenzen zu halten. www.zurich.ch/vaduz

PARTNER



Die AMAG ist eine umfassende und schweizweit bestens positionierte Mobilitätsanbieterin. Wir verkaufen hochwertige Automobile, stellen ihren Betrieb in allen Situationen sicher und ermöglichen den Menschen mit unserem eigenen Leasingunternehmen und weiteren Dienstleistungen, ihre Mobilitätssträume zu erfüllen. Die AMAG ist in der Region mit Standorten in Buchs und Vaduz vertreten. www.amag.ch



Digicube ist die Agentur für Kommunikation und Webentwicklung. Wir analysieren die Geschäftsprozesse unserer Kunden, entwickeln die weiter und vermarkten sie erfolgsorientiert. Wir schaffen ein kreatives Umfeld, um unseren Kunden individuelle Lösungen zu präsentieren. Die Kultur und die damit verbundene Motivation der Mitarbeiter sind das Herzstück jedes Unternehmens. Deshalb setzen wir den Fokus auf die stetige Entwicklung unserer Kultur und unserer Mitarbeiter. www.digicube.ch



Grant Thornton Schweiz/Liechtenstein ist ein renommiertes Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen mit einer gut ausgebauten Steuerabteilung und langjähriger Erfahrung im Bereich Outsourcing. Das Unternehmen wird von 18 Partnern geführt und beschäftigt in der Schweiz und Liechtenstein rund 180 Spezialisten an den Niederlassungen in Zürich, Schaan, Genf, Lausanne und Buchs. Die Firma ist lokal verwurzelt und durch das internationale Netzwerk von Grant Thornton global vernetzt. www.grantthornton.li



Im Jahr 1900 im Berner Oberland gegründet, zählt Huber Fine Watches & Jewellery heute zu den traditionsreichsten Häusern der Uhren- und Schmuckbranche in Europa. Norman J. Huber, ausgebildeter Goldschmied und Gemologe, leitet das Familienunternehmen in vierter Generation. Er übernahm in den 1980er Jahren das Geschäft von seinem Vater und baute das Unternehmen kontinuierlich aus. 2015 wurde der Weisse Würfel eröffnet. Das 20 Meter hohe kubische Gebäude verbindet Architektur, Kunst, Uhren und Schmuck auf eine einzigartige Weise. Das hauseigene Uhrenatelier in Vaduz garantiert einen Service, der jeder Uhrenmarke gerecht wird. www.huber.li



Investment Management Professionals

Die IMP AG ist eine in Liechtenstein lizenzierte Vermögensverwaltungsgesellschaft mit Hauptsitz in Vaduz. Sie wird in der zweiten Generation der Gründerfamilie geführt und arbeitet mit langjährigem Fachpersonal. Die Betreuung von einflussreichen Unternehmerfamilien fokussiert auf die diskretionäre Vermögensverwaltung und eine interaktive Anlageberatung. Die Anlagepolitik wird bestimmt durch eine klar bevorzugte Ausrichtung auf längerfristige und globale Megatrends. Die IMP AG verfügt über einen nachhaltigen Erfolgsausweis in der massgeschneiderten Zusammenarbeit mit Unternehmensberatungsfirmen. www.imp-ag.li

PARTNER



CFP Corporate Finance Partners unterstützt Unternehmen in der Bewertung und Steuerung ihrer finanziellen Performance. Ein aktives Management der Performance schafft Transparenz der aktuellen Situation und zeigt frühzeitig mögliche Szenarien auf, um die gesteckten Ziele zu erreichen – sei dies die Transformation von Geschäfts-

dellen, Kostenreduktion durch Prozessoptimierung oder Wachstum durch Akquisitionen. Zu diesem Zweck bietet CFP Corporate Finance Partners bankenunabhängige Finanzierungen in unterschiedlichen Unternehmensphasen an. www.cfp-ag.li

EVENTPARTNER



ARGUS ist darauf spezialisiert, sich sensibel und zuverlässig um anvertraute Werte von Unternehmen, Organisationen und Institutionen genauso zu kümmern wie um Privatpersonen und -haushalte, materielle Schätze und geschätzte Menschen. Als umfassender Dienstleister stimmt ARGUS Schutz, Sicherheit und Service exakt auf besondere Anforderungen, Kundenbedürfnisse und Aufgabenprofile ab. www.argus.li



Druck+Verlag AG
Schaan

Die BVD Druck + Verlag AG ist ein Medienunternehmen mit den Hauptschwerpunkten Offsetdruck, Digitaldruck und Werbetechnik. Im Bereich digitale Medien bietet die BVD Webshops, Mediendatenbanken und das automatisierte Publizieren an. Mit der Marke «balleristo» ist die BVD seit 2015 mit einem Produkt auf dem Markt, das sich auf das Personalisieren von Sportartikeln spezialisiert. Der gesamte Geschäftsprozess wird über einen Webshop abgewickelt. Die Produktion findet ausschliesslich in Schaan statt. www.bvd.li, www.balleristo.com



Die Goba AG, Mineralquelle und Manufaktur, gehört zu den kleinsten eigenständigen Mineralwasserproduzenten der Schweiz. Von Appenzell und seinen Menschen heisst es, sie seien klein, aber oho. Selbstbewusst und erfinderisch, vorwitzig und auch ein wenig versponnen. Das ist das Land, in dem unsere Firma gross geworden ist. Wir gehen voran, mit der Nase im Wind und den Füßen fest auf unserem Boden. So können wir uns als regionales, familiäres KMU im globalisierten Markt behaupten und Qualitätsprodukte mit Charakter schaffen. www.goba-welt.ch

LEONE MING

Markenagentur

Wir unternehmen alles, um uns dem Kern einer Marke zu nähern und ihre Stärken wirkungsvoll zur Geltung zu bringen. Für ein nachhaltig ausdrucksstarkes Sein statt nur schönem Schein. Kombiniert mit Überraschungsmarketing gestalten, pflegen und begleiten wir Marken seit bald 20 Jahren – in allen Marketing- und Kommunikationsfragen. www.leoneming.com



Die Liechtensteinische Post AG bietet ihren Kunden neben den klassischen postalischen Leistungen in der Paket- und Briefbeförderung auch massgeschneiderte Logistiklösungen, philatelistische Produkte für Sammler aus der ganzen Welt und digitale Dienstleistungen für Geschäftskunden. Zum Beispiel schlägt die Liechtensteinische Post AG im Bereich Digitalisierung die Brücke zwischen der physischen und digitalen Welt. Im Scan-Center werden Akten, Konstruktions- und Baupläne sowie Unterlagen digitalisiert, die bisher in Ordnern, Heftern oder Archivschachteln abgelegt waren. www.post.li

WISSENSPARTNER



Die Klimastiftung Schweiz unterstützt Projekte kleiner und mittlerer Unternehmen, die einen Beitrag zum Klimaschutz leisten. Die Stiftung hat seit ihrer Gründung im Jahr 2008 Förderungen in der Höhe von 27,5 Millionen Franken für über 1600 KMU in der Schweiz und in Liechtenstein gesprochen. Seit 2012 arbeitet die Klimastiftung Schweiz mit der LIFE Klimastiftung Liechtenstein zusammen. Dadurch können Liechtensteiner KMU Geld bei der Klimastiftung Schweiz beantragen. Andererseits können liechtensteinische Dienstleistungsunternehmen Partner der Klimastiftung Schweiz werden. So zählen unter anderem die LGT, die Liechtensteinische Landesbank und die VP Bank zu den Partnern der Stiftung.

www.klimastiftung.li, www.klimastiftung.ch



Die OST – Ostschweizer Fachhochschule ist per 1. September 2020 aktiv. Sie ist ein Zusammenschluss von FHS St.Gallen, HSR Rapperswil und der NTB Buchs. Die OST bietet ein noch grösseres, vielfältigeres und damit attraktiveres Angebot. Der Tradition der NTB verpflichtet erhalten Kunden am Ost Campus Buchs auch künftig in bewährter Qualität Studium, Forschung und Dienstleistung, und der Campus Buchs der OST steht weiterhin ganz im Zeichen der Technik. Der Studiengang Systemtechnik mit sechs zukunftsgerichteten Vertiefungsrichtungen bleibt ebenso unverändert wie die bewährten Institute, Forschungseinrichtungen und die – auch im internationalen Vergleich – Top-Labore. www.ost.ch

Switzerland Global Enterprise (S-GE) ist die offizielle Organisation für Exportförderung für KMU in der Schweiz und in Liechtenstein. Mit rund 200 Mitarbeitenden in der Schweiz und 31 weiteren Ländern unterstützt S-GE Schweizer und Liechtensteiner KMU bei ihrem internationalen Geschäft und vermitteln Informationen, Dienstleistungen und Kontakte für den gesamten Prozess der Internationalisierung. KMU aus Liechtenstein profitieren bei Dienstleistungen von S-GE von einer Impulsfinanzierung durch das Amt für Volkswirtschaft. www.s-ge.com/li



Die Universität Liechtenstein ist eine führende Hochschule der Internationalen Bodenseeregion. Sie ist ein Raum für persönliche Entfaltung und für Begegnung, ein bedeutender Ort kritischen und kreativen Denkens und eine Innovationsstätte für Zukunftsgestaltung. Durch die hohe Qualität ihres Angebots stärkt sie die Prosperität, die Attraktivität sowie das internationale Ansehen des Landes Liechtenstein und der Region.

www.uni.li



Das Forschungs- und Innovationszentrum im Rheintal (Rhysearch) richtet sein Angebot nach den Bedürfnissen der regionalen Unternehmen aus und fokussiert auf angewandte Forschung und Entwicklung mit den Technologiefeldern optische Beschichtung und Präzisionsfertigung. Ziel ist, die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit des regionalen Hightech-Werkplatzes durch Forschungszusammenarbeit und eigene angewandte Forschung & Entwicklung nachhaltig zu stärken. www.rhysearch.ch

KOOPERATIONSPARTNER UND VERANSTALTER



Der AGV vertritt die Interessen der Arbeitgeber im Sarganserland und in Werdenberg. Er setzt sich ein für die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und den Erhalt respektive die Schaffung bestmöglicher Rahmenbedingungen. Derzeit sind dem Verband 215 Unternehmen und Organisationen mit mehr als 11 000 Mitarbeitern angeschlossen. Mitglied des AGV können natürliche und juristische Personen sowie öffentliche Körperschaften werden, die sich als Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber im Verbandsgebiet betätigen.

www.agv-sw.ch



Die LIHK vertritt als Wirtschaftsverband die Interessen ihrer rund 40 liechtensteinischen Mitgliedsunternehmen. Der Kreis der Mitglieder umfasst insbesondere Industriebetriebe, die drei grossen Banken und einige Dienstleistungsunternehmen. Die LIHK-Mitgliedsunternehmen beschäftigen rund 12 500 Mitarbeitende in Liechtenstein. In den Auslandsniederlassungen der Industriemitglieder in etwa 70 Ländern der Welt arbeiten weitere rund 58 000 Mitarbeitende. Die LIHK leistet einen aktiven Beitrag zur Entwicklung und Erhaltung von attraktiven Rahmenbedingungen und zur nachhaltigen Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Liechtenstein. www.lihk.li



Im Zeichen von Covid-19 denken viele Unternehmen ans Sparen. Ein Interim Manager kann Unternehmen entscheidend unterstützen, wenn es darum geht, Kosten zu optimieren ohne gleich Mitarbeiter entlassen zu müssen. Der Interim Manager übernimmt, im Gegensatz zu einem Berater, eine aktive Rolle im Unternehmen und trägt Verantwortung. Mit seiner reichhaltigen Erfahrung weiss er, wo die schnellstmöglichen Veränderungen die meisten Früchte tragen. Interim Management, eine aufstrebende Branche nicht nur für Grossunternehmen, sondern auch für KMU. www.rheintal-interim.org



Initiiert von Studenten der Uni.li, entwickelt START eine Plattform, um den unternehmerischen Aufbruch an europäischen Universitäten und Hochschulen voranzubringen. Der Grundgedanke unseres Netzwerkes basiert auf qualitativen Partnern und fördert den Erfahrungsaustausch im Hinblick auf alle Bereiche des Unternehmertums. Unsere Vision bringt Theorie und Praxis effektiv zusammen. Der Austausch von Wissen und Erfahrungswerten trägt wesentlich dazu bei, alltägliche unternehmerische Grenzen zu überwinden und somit einen Mehrwert für alle zu schaffen. Mit der Philosophie, die Kunst des Entre- sowie Intrapreneurships zu erleben und weiterzugeben, ist unser wichtigster Auftrag beschrieben. www.facebook.com/START.li

wirtschaftskammer.li
für gewerbe, handel und dienstleistung

Die Wirtschaftskammer Liechtenstein ist die grösste Arbeitgeberorganisation in Liechtenstein und vertritt 30 Branchenverbände mit rund 1000 Mitgliedern. Im Fokus unseres privatrechtlichen Vereins stehen die Optimierung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Gewerbetreibenden in Liechtenstein, die Interessensvertretung der Mitglieder sowie die Gewährleistung verschiedener Dienstleistungen. Wir setzen uns ein für günstige Standortbestimmungen, moderne Infrastruktur sowie verträgliche gesetzliche Rahmenbedingungen. Als Wirtschaftskammer sind wir Teil der Wirtschaft und keine staatliche Behörde. Wir vertreten das Gesamtinteresse unserer Mitgliedsunternehmen in Politik und Gesellschaft sowie bei der Wahrnehmung gesetzlich übertragener Aufgaben. www.wirtschaftskammer.li



Die Skunk AG zählt zu den bekanntesten Eventagenturen der Region. Zu den Plattformen, welche die Agentur als Veranstalter organisiert, zählen Tagungen wie Unternehmertag, Finance Forum, Digital Summit, Businessstag für Frauen, Investor Summit oder die Fanmeile Vaduz. Die Mitgründung der Standortinitiative digital-liechtenstein.li sowie deren Geschäftsführung ist eine weitere Kernaktivität der Skunk AG. Das Team organisiert den Unternehmertag gemeinsam mit dem Verein Unternehmertag unter der Führung von Präsident Urs Baldegger. www.skunk.li

Wachstum und Innovation

Dienstag, 29. September 2020
Spoerry-Halle in Vaduz

Informationen: www.unternehmertag.li

TRÄGER



REGIERUNG
DES FÜRSTENTUMS LIECHTENSTEIN

HAUPTPARTNER



Building a better
working world



PARTNER



WISSENSPARTNER



EVENTPARTNER



KOOPERATIONSPARTNER



MEDIENPARTNER



GASTGEBER



VERANSTALTER

