PULS.

DIE SÜDOSTSCHWEIZ AM SONNTAG

DAS BÜNDNER WIRTSCHAFTSMAGAZIN

MIT EINEM UPDATE DER WIRTSCHAFTSPROGNOSE 2009 FÜR GRAUBÜNDEN JUNI 2009

Ohne Wachstum fehlen Graubünden die Perspektiven

Bild Jo Diener

Graubündner Kantonalbank

Amt für Wirtschaft und Tourismus Graubünden
Uffizi per economia e turissem dal Grischun
Ufficio dell'economia e del turismo dei Grigioni

DIE SÜDOSTSCHWEIZ

Graubünden hotelleriesuisse Swiss Hotel Association

Bündner Gewerbeverband Dachorganisation der gewerblichen Wirtschaft

HK Handelskammer und Arbeitgeberverband Graubünden

WELCHE FOLGEN HAT FEHLENDES WACHSTUM FÜR EINE PERIPHERE REGION WIE DIE VAL LUMNEZIA?

Abwanderung und Bevölkerungsschwund führen zu einer Schwächung der Wirtschaftskraft und sind Teil einer schwierig zu stoppenden Negativspirale.

WIRTSCHAFTSWACHSTUM VERLANGSAMT SICH, GROSSE UNTERSCHIEDE JE NACH BRANCHE

BAK Basel Economics korrigiert das Wirtschaftswachstum für Graubünden für das laufende Jahr kräftig nach unten. Exklusiv im PULS.

graubünden

Anonymitis

Eine Krankheit, die's bei uns nicht gibt.

Mit unserem Versicherungsunternehmen hat Ihr Betrieb einen persönlichen und engagierten Berater. www.oekk.ch

ÖKK

Alois Vinzens

Wachsen mit Nachhaltigkeit

Wer jetzt im Sog der Wirtschaftskrise laut über Chancen für die Zukunft nachdenkt, gilt als unerschütterlicher Optimist. Wenn er diese auch noch in einem wirtschaftlichen Wachstum zu sehen glaubt, muss er sich den Vorwurf gefallen lassen, er habe aus der aktuellen Entwicklung nichts gelernt.

Zu Unrecht, wie mir scheint. Auch diese Krise werden wir über kurz oder lang überstanden haben. Was uns dann weiterhin beschäftigen wird, sind unsere langfristigen Wachstumsperspektiven. Denn ohne Wachstum gibt es keine Entwicklung, keine neuen Märkte, keine neuen Arbeitsplätze und auch kein Geld für Innovationen.

Entscheidend für den dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg einer Unternehmung, einer Region oder eines Landes sind die Möglichkeiten, nachhaltiges Wachstum mit längerfristigem Nutzen für alle wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Anspruchsgruppen zu generieren. Wer diese Möglichkeiten heute schon zu nutzen weiss, wird morgen zu den Gewinnern gehören.

Graubünden mit seinen unterschiedlichen Wachstumspotenzialen in Bezug auf Landschaft, Gesellschaft und Wirtschaft steht vor einer grossen Herausforderung: Man kann weiterhin auf Althergebrachtes setzen oder auch neue Lösungen in unkonventionellen Ansätzen suchen. Zum Beispiel in innovativen Netzwerklösungen oder vermehrter Zusammenarbeit zwischen den Regionen, in der Zusammenlegung von Aufgaben und in der Loslösung von alten Mustern und Strukturen. Eine andere, neue Denkweise ist gefordert. Der Wandel von der Industriegesellschaft zur Dienstleistungs- und Informationsgesellschaft schafft den dazu notwendigen Raum für Visionen über nachhaltiges und vernetztes Wachstum.

«Intelligentes Wachstum» wäre eine mögliche Antwort auf die Chancen und Herausforderungen, welche sich uns aktuell stellen: Es bedeutet unter anderem Leadership, eine konsequente Konzentration auf den Kundennutzen, operative Effizienz und wertschöpfende Investitionen. Dabei liegt der Schlüssel für Wettbewerbserfolg und Innovationskraft in der Fähigkeit begründet, Humanressourcen zielgerichtet zu erwerben, zu entwickeln und schliesslich in strategische Konzepte und operative Handlungen umzusetzen.

Entwicklungspotenzial dafür gibt es nicht nur in den wirtschaftlich gut entwickelten Regionen unseres Kantons, sondern auch in den peripheren Talschaften. Dieses Potenzial gilt es zu erkennen, zu nutzen und zu entwickeln. Gemeinsam, vernetzt, partnerschaftlich und über den eigenen Horizont hinaus.

Alois Vinzens, CEO Graubündner Kantonalbank

IMPRESSUM

PULS Nummer 29, Juni 2009

Adresse: Graubündner Kantonalbank, Marketing, Postfach, 7002 Chur (E-Mail: marketing@gkb.ch)

PULS erscheint zweimal jährlich in Zusammenarbeit von
Graubündner Kantonalbank (Daniel Michel, David Gartmann, Manuela Calörtscher),
Amt für Wirtschaft und Tourismus Graubünden (Eugen Arpagaus, Patrick Casanova),
Bündner Gewerbeverband (Jürg Michel),
Hotelierverein Graubünden (Jürg Domenig),
Handelskammer und Arbeitgeberverband Graubünden (Marco Ettisberger),
Südostschweiz (Hans Bärtsch, Norbert Waser)

Herausgeber: Südostschweiz Presse und Print AG, Chur, in Zusammenarbeit mit PULS-Partnern

Redaktionelle Mitarbeit: Marco Engi

Bilder: Nadja Simmen, Theo Gstöhl, Jo Diener, Jakob Menolfi, Keystone

Grafik: Beilagenredaktion «Die Südostschweiz»; Rico Kehl

Inserate: Südostschweiz Publicitas AG

Eine Beilage zur «Südostschweiz am Sonntag» vom 14. Juni 2009

Ist nach der Krise vor der Krise?

Eine Krise birgt nicht nur Risiken, sie bietet auch Chancen. PricewaterhouseCoopers hilft Ihnen, Ihr Unternehmen erfolgreich durch schwierige Zeiten zu führen und gestärkt daraus hervorzugehen.
Mit 10 Prioritäten erfolgreich durch die Krise – jetzt auf unserer Website: www.pwc.ch/confidence

PricewaterhouseCoopers AG, Gartenstrasse 3, Postfach, 7001 Chur
Tel. 058 792 66 00, Fax 058 792 66 10

www.pwc.ch

PRICEWATERHOUSECOOPERS

© 2008 PricewaterhouseCoopers. All rights reserved. PricewaterhouseCoopers refers to the network of member firms of PricewaterhouseCoopers International Limited, each of which is a separate and independent legal entity.

Ferien mit der C-Klasse: dank Sommerrabatt bereits ab 45'100 Franken*.

Gönnen Sie sich bis Ende Juli unseren exklusiven Sommerrabatt bei der C-Klasse Limousine und diversen anderen Modellen.

C-Klasse ab Fr. 45'100.–*

Mercedes-Benz

Ring Garage AG Chur Ringstrasse 5-9, 7007 Chur, Tel. 081 287 11 11, Fax 081 287 11 00, www.ringgarage.ch

* Gültig bei Vertragsabschluss vom 1.6. bis 31.7.2009. C 180 K BE Limousine, 115 kW/156 PS, 1'597 cm³, 4-Türer; Listenpreis Fr. 49'100.– minus Fr. 4'000.– Rabatt. Laufzeit 48 Monate, Laufleistung 10'000 km/Jahr, 1. Leasingrate Fr. 9'200.–, Zinssatz 4,9%, eff. Jahreszins 5,01%, ab 2. Leasingrate Fr. 469.–. Oblig. Vollkasko nicht inbegriffen. Mercedes-Benz Financial Services Schweiz AG gewährt keine Finanzierung, falls diese zu einer Überschuldung des Leasingnehmers führen kann. Alle Angaben verstehen sich inkl. 7,6% MwSt.

AQUANDEER mineralbad

Ein Ort der Gesundheit, eine Insel der Entspannung, ein Paradies der Sinne.

Öffnungszeiten:
Mineralbad täglich
von 8.00-21.00 Uhr,
bis 11.00 Uhr nur für Erwachsene.
Saunaanlage täglich
von 11.00-21.00 Uhr,
Montagabend für Damen reserviert.

Tel. 081 661 18 78
mineralbad@andeer.ch
wwww.mineralbadandeer.ch

WEBBE SCHINDLER AU/SG

graubünden

PULS-Schwerpunkt

6 ANSPRUCHSVOLLE, ABER LÖSBARE AUFGABE
HTW-Professor Peter Moser zeigt auf, dass gerade in Krisenzeiten die Grundlagen für künftiges Wachstum gelegt werden müssen.

8 WOHLSTAND IST TÄGLICH ZU ERARBEITEN
Führungskräfte von Unternehmen aus verschiedenen Branchen äussern sich zur Theorie des wirtschaftlichen Wachstums.

14 ZWEI PROZENT WACHSTUM SIND DAS MINIMUM
Das Wirtschaftsforum Graubünden (WiFo) zeichnet ein düsteres Bild für den Fall, dass der Kanton wirtschaftlich stagnieren sollte.

18 NICHT MEHR WEIT BIS ZUR ALPINEN BRACHE
Wie lebensbedrohend das Fehlen von wirtschaftlichem Wachstum sein kann, zeigt das Beispiel der Val Lumnezia.

PULS-Rubriken

20 EIN ERHEBLICHER WIRTSCHAFTSFAKTOR
Rätia Energie ist einer der bedeutendsten Arbeitgeber in Graubünden. CEO Kurt Bobst zu den Wachstumsplänen des Unternehmens.

24 BÜNDNER KNOW-HOW FÜR DIE GANZE SCHWEIZ
Die Tegra betreibt in Domat/Ems ein riesiges Biomasse-Kraftwerk. Mit Hilfe der NOK wird die umweltfreundliche Idee jetzt exportiert.

26 50 000 STUNDEN LANG AM TELEFON
Eines der Erfolgsgeheimnisse des Churer Call Centers rbc Solutions mit seinen über 80 Mitarbeitern ist der Bündner Dialekt.

30 JUNGE GEDANKEN ZUM THEMA WACHSTUM
Young Enterprise Switzerland (YES) motiviert Mittelschüler, als Unternehmer zu agieren – und sich mit Wachstum auseinander zu setzen.

ANZEIGE

WIRTSCHAFTSFORUM SÜDOSTSCHWEIZ

Sponsoren

PULS.

Graubündner Kantonalbank

DIE SÜDOSTSCHWEIZ

ÖKK

RE RÄTIA ENERGIE

Co-Sponsor

FELDSCHLÖSSCHEN

12. Wirtschaftsforum Südostschweiz
www.wifo-suedostschweiz.ch

WIE VIEL STAAT BRAUCHT DIE WIRTSCHAFT?

Freitag, 11. September 2009
gehla – Bündner Herbstmesse, Chur

graubünden beste wirtschaftliche Aussichten.

Nachhaltiges Wachstum schafft attraktive Perspektiven

Wenn wirtschaftliches Wachstum fehlt, hat das Konsequenzen, vor allem für kommende Generationen. Deshalb ist es wichtig, gerade in der aktuellen Krise nachhaltiges Wachstum anzustreben. Eine anspruchsvolle Aufgabe – aber eine lösbare.

Von Peter Moser*

Peter Moser

Die gegenwärtige Wirtschaftskrise verunsichert. Die Auftragseingänge vieler Unternehmen brechen ein, die Produktion wird zurückgefahren, Mitarbeiter müssen kürzer arbeiten, und Entlassungen und Konkurse drohen. Die Wirtschaftsleistung in den meisten Ländern schrumpft. Die Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich (KOF) erwartet in diesem Jahr für die Schweiz einen Rückgang des Bruttoinlandprodukts (BIP) um 3,3 Prozent, für die grösste Volkswirtschaft der Welt, die USA, wird eine Schrumpfung von 2,8 Prozent, für Deutschland gar ein Einbruch von sechs Prozent vorhergesagt.

Bereit sein für den Aufschwung

Zurzeit wird viel über die Konjunkturpolitik diskutiert, welche wie die Feuerwehr versucht, Schlimmeres zu verhüten. Dies alleine genügt jedoch nicht, denn die langfristigen globalen Wachstumsperspektiven haben sich in den letzten zwei Jahren nicht fundamental geändert. Die Weltwirtschaft wird sich wieder erholen, wenn auch äusserst ungewiss ist, wann die Erholung eintritt. Jene Unternehmen und Regionen werden zu den Gewinnern gehören, die auch während dieser Krise die Voraussetzungen für zukünftiges Wachstum schaffen.

> «Nachhaltiges Wachstum schafft Perspektiven für uns und für die nächste Generation»

Verantwortungsvolle Wirtschaftspolitiker fassen Wachstum spätestens seit dem berühmten Brundtland-Bericht von 1987 als eine nachhaltige Entwicklung auf, in welcher die gegenwärtige Generation ihre Bedürfnisse befriedigt, ohne die Möglichkeit der zukünftigen Generation zu gefährden, ihre Bedürfnisse decken zu können. Das heisst konkret, dass wir den folgenden Generationen sowohl die natürlichen Grundlagen bewahren, als auch die jungen Menschen so ausbilden und erziehen müssen, dass sie fähig sind, einen vergleichbaren oder höheren Lebensstandard zu erarbeiten wie wir heute. In Anbetracht der Klimaentwicklung und des notwendigen Wandels im Energiebereich und angesichts der Alterung unserer Gesellschaft und des steigenden Wettbewerbs durch die Globalisierung ist dies eine anspruchsvolle Aufgabe.

Kleine Differenzen haben grosse Wirkungen

Weltweit betrachtet ist Graubünden eine wohlhabende Region, umgeben von teils noch reicheren Nachbarn und teilweise von Gebieten mit höheren Wachstumsraten. Aber es geht uns in der Regel gut. Weshalb soll es uns kümmern, ob das Wachstum etwas grösser oder kleiner ist? Betrachten wir ein einfaches Beispiel (siehe auch Grafik «Massive Unterschiede»). Nehmen wir an, jemand habe heute ein Einkommen von insgesamt 5000 Franken. Wie viel verdient diese Person oder ihre Kinder bei unterschiedlichen Wachstumsraten? Bei Nullwachstum ist das Einkommen logischerweise in 25 Jahren immer noch gleich hoch wie heute. Bei einem Wachstum von vier Prozent steigt jedoch das Einkommen um

MASSIVE UNTERSCHIEDE

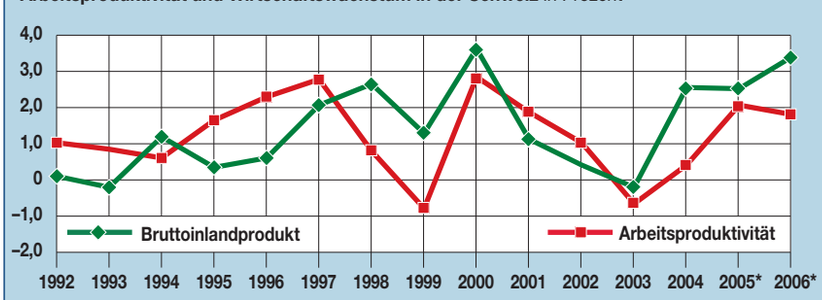
Die grosse Wirkung von kleinen Wachstumsdifferenzen

Angenommene Wachstumsrate	Einkommen in 25 Jahren in Franken
4 %	13 329.–
2 %	8 203.–
1 %	6 412.–
0 %	5 000.– (Basiswert)
–1 %	3 889.–
–2 %	3 017.–

Grafik: DIE SÜDOSTSCHWEIZ

PARALLELE ENTWICKLUNG

Arbeitsproduktivität und Wirtschaftswachstum in der Schweiz in Prozent



* = provisorisch

Quelle: Bundesamt für Statistik, Grafik: DIE SÜDOSTSCHWEIZ

mehr als das Doppelte auf 13 329 Franken.

Die Unterschiede sind beträchtlich. Stellen wir uns vor, dass in einer Region aufgrund des weltweiten Preisdrucks die Einkommen während 25 Jahren jährlich um ein Prozent schrumpfen, während es den Menschen in einer anderen Region gelingt, dank neuen Produkten und effizienteren Prozessen einen Einkommenszuwachs von durchschnittlich zwei Prozent zu erzielen. Die Einkommensdifferenzen für die nächste Generation sind enorm. In der wachsenden Region werden 8203 Franken verdient, in der anderen nicht einmal die Hälfte (3889 Franken). Die Konsequenzen sind offensichtlich. Vor allem junge und leistungswillige Menschen werden aus der schrumpfenden Region abwandern, und diese wird langfristig kaum mehr besiedelt sein. Demgegenüber bietet die wachsende Region den Menschen wirtschaftliche Perspektiven, stellt gute Ausbildungsplätze zur Verfügung und ist demzufolge attraktiv auch für Familien.

Regionale Unterschiede in Graubünden

Ein solches Auseinanderdriften lässt sich innerhalb Graubündens bereits seit langem beobachten. Wie in der Grafik «Bündner Regionen im Vergleich» ersichtlich, wächst die Wirtschaftsleistung (gemessen mit dem inflationsbereinigten Bruttoinlandprodukt) im Bündner Rheintal seit den Neunzigerjahren über dem kantonalen Durchschnitt und beispielsweise wesentlich stärker als in Mittelbünden. Die Konsequenzen dieser unterschiedlichen Wirtschaftsdynamik zeigen sich vor allem bei der Arbeitsplatzentwicklung. Im Rheintal sind in den vergangenen 25 Jahren etwa 10 000 neue Arbeitsplätze entstanden, was einer Zunahme von etwa einem Drittel entspricht. Im gleichen Zeitraum hat Mittelbünden zwölf Prozent seiner Arbeitsplätze verloren.

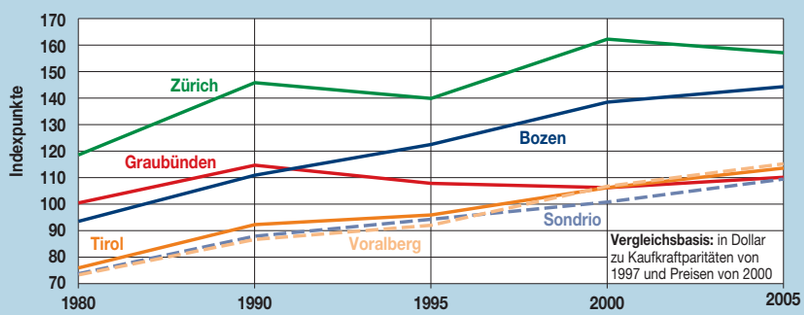
«Wachstum durch Arbeit, Geist und Initiative»

Die meisten Ökonomen sind sich einig, dass in bereits wohlhabenden Regionen eine Erhöhung der Arbeitsproduktivität der Schlüssel zum Erfolg ist. So verläuft das Wachstum des Bruttoinlandprodukts und der Arbeitsproduktivität in der Schweiz sehr ähnlich (siehe Grafik «Parallele Entwicklung»). Die Entwicklung der Produktivität hängt unter anderem davon ab, mit welchen Maschinen produziert werden kann, wie gut ausgebildet die Arbeitskräfte oder wie innovativ die Menschen und Unternehmen sind. Die Wirtschaftsgeschichte zeigt eindrücklich, dass die Spezialisierung und Ausrichtung auf die Weltmärkte entscheidend für erfolgreiche Unternehmen und den wachsenden Wohlstand von Regionen sind, auch wenn dies Volkswirtschaften auch verletzlich macht, wie die gegenwärtige Krise zeigt. Aber der Rückzug auf den Binnenmarkt ist weder für die kleine Schweiz noch für Graubünden eine Option. Im Gegenteil müssen wir jetzt die Voraussetzungen schaffen, damit wir mit wettbewerbsfähigen Produkten bereit sind, wenn der Aufschwung in der Weltwirtschaft wieder einsetzt.

* Dr. oec. HSG Peter Moser ist Professor für Volkswirtschaftslehre und Leiter der Forschungsstelle für Wirtschaftspolitik an der Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW) in Chur. Bekannt geworden ist er als Autor des ersten Weissbuches zur Schweiz.

GRENZÜBERSCHREITENDER VERGLEICH

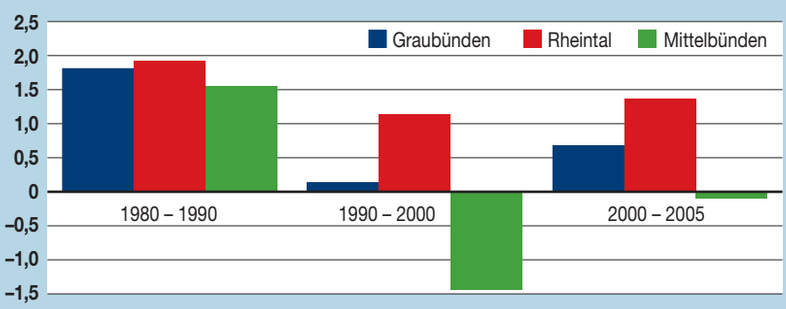
Bruttoinlandprodukt pro Einwohner, indexiert (Stand GR 1980 = 100 Indexpunkte)



Darstellung: Wirtschaftsforum Graubünden, Daten: BAK Basel Economics, Grafik: DIE SÜDOSTSCHWEIZ

BÜNDNER REGIONEN IM VERGLEICH

Wachstumsrate des realen Bruttoinlandprodukts in Prozent



Quelle: BAK Basel Economics, Grafik: DIE SÜDOSTSCHWEIZ

Graubünden eingeholt

Nebenstehende Grafik «Grenzüberschreitender Vergleich» zeigt die Entwicklung des Bruttoinlandprodukts (BIP) pro Einwohner von Graubünden im Vergleich zu einigen Nachbarregionen; der Vergleich fällt für Graubünden nicht gerade schmeichelhaft aus – währenddem der Abstand zu Zürich nochmals deutlich grösser geworden ist, haben ausländische Regionen wie Bozen oder Tirol Graubünden eingeholt und überholt.

Wirtschaftliches Wachstum ist also auch in Bergregionen (zum Beispiel Tirol, Südtirol) möglich, sofern geeignete Rahmenbedingungen und ein politischer Wille dazu bestehen. In Graubünden besteht die Gefahr, noch weiter abgehängt zu werden – keine besonders erfreulichen Aussichten.

«Nachhaltiges Wachstum lässt sich nicht kaufen»

PULS hat Führungskräfte verschiedener Branchen mit den Theorien über nachhaltiges Wachstum von Professor Peter Moser konfrontiert. Fazit: Wachstum ist gleichzusetzen mit Fortschritt, und Fortschritt bringt Wohlstand. Dieser muss aber tagtäglich erarbeitet werden.

Von Norbert Waser

«Nachhaltiges Wirtschaftswachstum muss man schaffen, man kann es nicht kaufen», sagt Ems-Chefin Magdalena Martullo-Blocher. In der aktuellen Wirtschaftskrise würden viele Politiker den Anschein erwecken, dass man Wirtschaftswachstum und Wohlstand kaufen könne. Kurzfristig sei das über höhere staatliche Ausgaben zwar möglich, auf lange Sicht würden diese aber zu einer Schmälerung des Wohlstandes der zukünftigen Generationen führen, weil diese die angehäuften Schulden begleichen müssten. Dies gelte sowohl für die vom Bund geschnürten Konjunkturpakete als auch für die Sozialwerke, welche nicht ausfinanziert sind und grosse Defizite aufweisen. «Leider zeigt sich gerade in der jetzigen Zeit tagtäglich, dass Politiker der Zielsetzung für nachhaltiges Wirtschaftswachstum überhaupt nicht nachleben», stellt Martullo fest. Sie befürchtet, dass diese Schuldenwirtschaft früher oder später über höhere Abgaben und Steuern auch an ihrem Unternehmen nicht spurlos vorbeigehen wird. Für ihr eigenes Unternehmen ist deshalb selbstverständlich: «Ems muss finanziell kerngesund sein.»

«Unternehmerische Freiheit ist wichtiger als Beiträge»

Sorgen bereitet der Unternehmerin auch die zunehmende Regulierungsflut. Für Wirtschaftswachstum und Fortschritt sei das Gewähren von unternehmerischer Freiheit viel entscheidender als finanzielle Beiträge. «Fortschritt bedingt Raum für Innovation, neue Ideen und kreative Veränderungen», sagt Martullo. Für ein Unternehmen bedeute Wachstum die Grundlage zum Überleben: «Bei Ems erzwingen wir deshalb das Wachstum jeden Tag aufs Neue: innovative Produkte/Lösungen für unsere Kunden, effizientere Produktionsverfahren, nachhaltiges Sicherstellen von Know-how und Ressourcen.» Jeder vierte Ems-Mitarbeiter, also rund 500 Personen, arbeitet für Entwicklungsprojekte, das heisst für zukünftiges Wachstum. Einen hohen Stellenwert habe dabei auch die Ausbildung von innovativen Mitarbeitern. So bildet Ems rund 130 eigene und zusätzlich rund 100 Lernende von Drittfirmen aus.

«Unsere Mitarbeiter sind die wertvollste Ressource»

Den Theorien von Professor Moser stimmt auch Anna-Katharina Wittenstein, Geschäftsführerin der Wittenstein AG, weitgehend zu. Den Glauben an weiteres Wachstum des auf innovative Antriebssysteme spezialisierten Unternehmens zeigt auch der im Bau befindliche Neubau in Grüsch. «Nachhaltiges Wachstum benötigt produktive Maschinen, eine gute Ausbildung der Mitarbeiter sowie eine hohe Innovationskraft der Unter-

«Innovation hat viel mit Investitionen zu tun, deshalb sollte auch in schwierigem Umfeld ein längerfristiger Investitionsplan vorhanden sein»: Kurt Baumgartner, Hotel «Belvédère», Scuol.

«Es wäre fatal und ruinös, an der Preisspirale zu drehen»

«Wachstum ist mit Arbeitseinsatz, Innovation und Know-how verbunden»

«Nachhaltigkeit leben wir auch, indem wir regionale Rohstoffe zu Convenience-Produkten verarbeiten»: Christoph Caprez, Frostag Food-Centrum.

nehmen», sagt Wittenstein. All dies erfordere substanzielle Investitionen seitens Gemeinwesen, Bürgern und Unternehmen. «Man darf sich als Mensch und Unternehmen nicht darauf verlassen, dass es einem gut geht, sondern muss stetig daran arbeiten, Grundlagen des eigenen Wohlstands zu erhalten.» Wachsen will Wittenstein mit neuen Produkten, mit denen sich auch die Produktivität der Maschinen der Kunden steigern lässt. Zur Unterstützung des Wachstums wurden in den letzten zwölf Monaten qualifizierte Arbeitskräfte in Entwicklung, Produktion und Vertrieb eingestellt. «Unsere Mitarbeiter sind unsere wertvollste Ressource, die wir uns über die Krise hinaus erhalten wollen», so das klare Bekenntnis der Wittenstein-Geschäftsführerin. Und wie hat das Unternehmen auf das aktuelle Umfeld reagiert? «Wir setzen auf strikte Kostenkontrolle und konzentrieren die Investitionen dort, wo wir den schnellsten Umsatz erwarten.»

«Wir schaffen auch in der Krise neue Arbeitsplätze»

Mit der höchsten Investitionssumme in der über 60-jährigen Firmengeschichte rüsten sich die in den Bereichen Bäckerei, Konditorei, Confiserie und Gastronomie tätigen Merz-Unternehmungen für den Aufschwung, den Geschäftsführer Roni Merz ab Frühling 2011 erwartet. Dieses Jahr werden zwei neue Betriebe eröffnet, nächstes Jahr wird der neu erstellte Produktionsbetrieb auf dem Rossboden in Chur bezogen. «Durch diese Expansion können wir 2009 trotz Krise zehn neue Arbeitsplätze schaffen.» Zusätzlich wird dieses Jahr gut 30 Prozent mehr in die externe Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden investiert. All dies soll das Unternehmen fit für die Zukunft machen. «Wir wollen von Anfang an dabei sein, wenn es wieder aufwärtsgeht», ist Roni Merz zuversichtlich.

«Hauptproblem sind die Finanzen und der enge Zeitplan»

Auch wenn die professorale Wachstumstheorie einleuchtend ist, als KMU-Betrieb in der Südostschweiz

«Durch Investitionen in der Krise werden wir für den Aufschwung bereit sein»

«Wir eröffnen zwei neue Betriebe und investieren in Aus- und Weiterbildung»: Roni Merz, Gastrounternehmer.

«Der Gruppenverbund ermöglicht uns die Realisierung von Synergien»

«Wir tragen Sorge zur Liquidität, um sich bietende Chancen packen zu können»: Michael Zindel, Zindel Gruppe AG.

sei es bedeutend schwieriger, diese auch in der Praxis umzusetzen, sagt Ivo Frei, CEO der im Internet-Business tätigen deep AG in Chur. «Die beiden Hauptprobleme sehe ich in den zur Verfügung stehenden finanziellen Mitteln sowie in der engen Zeitspanne, die jedem Unternehmen bleibt, agieren oder reagieren zu können», sagt Frei. In der KMU-Welt werde oft selber entwickelt, produziert und gleichzeitig auch verkauft. «Hier kommt es darauf an, die Gewichtungen clever und jederzeit marktgerecht anpassen zu können.» Die Basis für ein Überleben und vor allem für Wachstum sieht er in der Qualität der Einflussnahme von Mitarbeitenden in sämtliche Kunden- und internen Ablaufprozesse. Entscheidend sei echte Innovation in bedürfnisorientierten Angeboten. «Feine Differenzen machen den grossen Unterschied.» Das in Kürze lancierte deep-TV ist ein solches Beispiel. Wer im Provider-Geschäft bei TriplePlay (Internet, Telefonie, TV) dabei sei, werde seine Kunden behalten und ausbauen können, ist Ivo Frei überzeugt. Als international kleiner Player gelte es, Nischenprodukte zu (er)finden und gleichzeitig mit den Grossen der Branche in Sachen Produktangebot und Preis mitzuhalten. Ein grosser Spagat – seit neun Jahren. «Während des Platzens der Dotcom-Blase haben wir deep gegründet. Jetzt in der Wirtschaftskrise eröffnen wir einen zweiten Standort. Gegen den Strom.»

«Wir sind für einen Aufschwung gut gerüstet»

Als Lebensmittel verarbeitender Betrieb spürt die Frostag Food-Centrum AG in Landquart die aktuelle Wirtschaftslage weniger stark als andere Branchen. Und Geschäftsleiter Christoph Caprez rechnet auch damit, dass es bald wieder aufwärtsgeht: «Als mittelständisches Unternehmen sind wir für einen Aufschwung gut gerüstet, da wir in einem Markt tätig sind, der tendenziell grösser wird.» Die Nachhaltigkeit des Wachstums sei einerseits

«Nachhaltiges Wachstum und Wohlstand kann man nicht kaufen»

«Eine Welt ohne unternehmerischen Fortschritt wäre bürokratisch, starr und langweilig»: Magdalena Martullo-Blocher, Ems-Chemie.

«Jetzt in der Krise eröffnen wir einen zweiten Standort, gegen den Strom»

«Feine Differenzen manchen den grossen Unterschied»: Ivo Frei, deep AG.

gewährleistet, indem immer wieder in neue Technologien und Infrastruktur investiert wurde, aber auch durch das Sortiment werde Nachhaltigkeit gelebt, indem regionale Rohstoffe zu Convenience-Produkten verarbeitet werden. «Das Wachstum ist auch mit gutem Arbeitseinsatz, Innovation und Know-how verbunden und gibt uns Zugang zu neuen Märkten», sagt Caprez. Das schafft auch neue Arbeitsplätze. Trotz Rezession könnten die Mitarbeiter behalten oder sogar aufgestockt werden.

«Die Hotellerie muss sich über Qualität verkaufen»

Vor einem Preiskrieg warnt der Scuoler Hotelier Kurt Baumgartner, der seine Belvédère-Gruppe mit dem Boutique-Hotel «Guarda Val» soeben um ein weiteres Haus erweitert hat. «Es wäre langfristig gesehen fatal, an der Preisspirale zu drehen und an einem Preiskrieg mitzumachen oder einen solchen gar zu lancieren – dies auch bei einem allfälligen Rückgang der Logiernächte», sagt Baumgartner. Die Schweizer Hotellerie müsse sich längerfristig nicht über den Preis, sondern über eine überdurchschnittliche Qualität verkaufen respektive positionieren. Ein wesentlicher Faktor des Erfolgs sei Kontinuität in der Führung und in der Qualität der Mitarbeiter. Auch in schwierigem Umfeld sollte ein längerfristiger Investitionsplan vorhanden sein. «Nachhaltig qualitiativ zu investieren heisst nicht Trends verpassen, das Gegenteil ist der Fall», ist Baumgartner überzeugt. Es müsse zwischen kurzlebigen Trends und langfristigen Entwicklungen unterschieden werden.

«Verkauf und Marketing neuen Strukturen anpassen»

Die Entscheidung der Politik, die Rahmenbedingungen für Kurzarbeit zu verbessern, betrachtet Marcus Hasler, Direktor der Bergbahnen Brigels-Waltensburg-Andiast, als wichtigen Beitrag für künftiges Wachstum, weil damit die Arbeitsplätze erhalten

«Die Krisenzeit gilt es zur Entwicklung innovativer Produkte zu nutzen»

«Der Schlüssel für eine erfolgreiche Zukunft sind gut ausgebildete und innovative Mitarbeiter»: Marcus Hasler, Bergbahnen Brigels-Waltensburg-Andiast.

HTW Chur
Hochschule für Technik und Wirtschaft
University of Applied Sciences

Innovationskraft durch Talente

INNOVATION Forum 2009

Freitag, 19. Juni 2009, 16.30–20.00 Uhr Aula der HTW Chur, Pulvermühlestrasse 57, CH-7004 Chur

Keynote-Referate

Talente finden –
Wodurch zeichnen sich Talente aus?

Dr. Bjørn Johansson

Chairman, CEO und Gründer der Dr. Bjørn Johansson Associates Inc.

Umgang mit Talenten –
Was können Unternehmungen vom Sport lernen?

Fritz Züger

Skitrainer

Podiumsdiskussion mit

Dr. Martin Schmid, Prof. Dr. Silvia Simon, Stefan Schena-Kuoni, Dr. Bjørn Johansson, Fritz Züger und René Charles Jäggi.

Moderation: Claus Niedermann

Programm und Anmeldung

www.htwchur.ch/innovation, Telefon +41 (0)81 286 24 24 oder E-Mail innovation@htwchur.ch. Die Teilnahme ist kostenlos.

Anmeldeschluss: Montag, 15. Juni 2009

Sponsoren

Graubündner Kantonalbank
ÖKK
GENERALI

Partner

PASSUGGER
möbel stocker chur
ZANOLARI WEINE
venturelab
H·K
Graubünden
Bündner Gewerbeverband

Medienpartner

KMU
TSO TELE SÜDOSTSCHWEIZ
emotion
Bündner Tagblatt
RADIO GRISCHA WWW.RADIOGRISCHA.CH
Innovation MANAGEMENT

ibw

Start nach den Sommerferien

Wirtschaft
- Dipl. Betriebswirtschafter/-in HF
- Technische Kaufleute mit eidg. Fachausweis
- Grundlagenkurs Betriebswirtschaft
- Kaufmännische Mitarbeiter im Kleinbetrieb
- Führungsfachleute mit eidg. Fachausweis
- HR-Fachleute mit eidg. Fachausweis
- Sachbearbeiter/-in Marketing (MarKom)

Technik und Informatik
- Dipl. Techniker/-in HF Informatik
- Dipl. Projekt- und Prozessmanager/-in NDS-HF
- Power User SIZ
- ECDL Grundlagen- und Vertiefungskurse
- Elektromonteur/-in Vorarbeiter/-in (VSEI)

Wald, Holz und Bau
- Dipl. Techniker/-in HF Innenarchitektur
- Interior Designer/-in
- Dipl. Techniker/-in HF Holzbau
- Holzbau-Polier/-in mit eidg. Fachausweis
- Holzbau-Vorarbeiter/-in
- Baupolier/-in mit eidg. Fachausweis

Weitere Informationen finden Sie auf www.ibw.ch oder rufen Sie uns an - wir helfen Ihnen gerne weiter.

Höhere Fachschule Südostschweiz

Gürtelstrasse 48 Gleis d, Postfach 354, 7001 Chur
Telefon 081 286 62 62, Telefax 081 286 62 63, www.ibw.ch

IT-Generalunternehmen
Der professionelle IT-Partner

Unsere Erfahrung - Ihr Nutzen

- **Hardware**
  Ein- und Mehrplatzsysteme "HP"
- **Software**
  Administration "MS-Office"
  Buchhaltungslösung "Sesam"
  Branchenlösung "ALBAU"
- **Dienstleistung**
  Analyse / Beratung
  Einführung / Schulung
  Installation / Reparatur
  Wartung / Support

Mehr Infos unter **www.alsoft.ch**

ALSOFT INFORMATIK AG

Tel. 081 650 10 10 info@alsoft.ch

«Man muss stetig daran arbeiten, die Grundlagen des Wohlstands zu erhalten»

«Mit unserem Neubau in Grüsch bekennen wir uns zum Standort Graubünden»: Anna-Katharina Wittenstein, Wittenstein AG.

und ein Know-how-Verlust verhindert werden kann. «Wird die Krisenzeit von den Unternehmungen zusätzlich zur Entwicklung von innovativen Produkten genutzt, werden diese mit einer sehr guten Ausgangslage in eine nächste Wachstumsphase starten können», ist Hasler überzeugt. Erfreulicherweise sind in der Tourismusregion Brigels die Reservierungen für den Sommer 2009 und den nächsten Winter auf dem hohen Niveau des Vorjahres. «Für uns gilt es aber auch in Krisenzeiten, die Angebote für die Gäste weiterzuentwickeln und die Qualität zu verbessern.» Dabei habe eine verbesserte Bewirtschaftung von bestehenden und die Schaffung von zusätzlichen «warmen» Betten sowie die Neuausrichtung von Verkauf und Marketing im Rahmen von neuen Strukturen absolute Priorität. Auch im Tourismus seien gut ausgebildete und innovative Mitarbeiter der Schlüssel für eine erfolgreiche Zukunft. «Für die zahlreichen Regionen Graubündens mit einem beschränkten Wachstumspotenzial sind aber grosse Anstrengungen nötig, um die Rahmenbedingungen zu verbessern», gibt Hasler gegenüber PULS zu bedenken.

«Wir fahren das Investitionsvolumen nicht zurück»

Den Wachstumstheorien durch Arbeit, Geist und Initiative kann auch Michael Zindel, CEO der Zindel Gruppe AG, nur beipflichten. Er ist zuversichtlich, dank grosser Flexibilität, Leistungsbereitschaft und Produktivität der Belegschaft auch in der nächsten Zeit genügend Aufträge generieren zu können, um die Kapazitäten auslasten zu können. «Wir fahren deshalb auch unser Investitionsvolumen nicht zurück», sagt Zindel, dessen Unternehmensgruppe bisher die Krise kaum zu spüren bekam. «Obwohl wir einige Mittel in den Kauf von Grundstücken und die Entwicklung von Immobilienprojekten investieren, tragen wir Sorge zur Liqudität, um sich bietende Chancen packen zu können», so seine Strategie. Dank breiter Angebotspalette, Präsenz in mehreren Regionen, der weitgehenden Autonomie der hoch spezialisierten und effizienten Geschäftseinheiten, die im Verbund einige Synergien realisieren können ist die Zindel Gruppe auf allfällige schwierigere Zeiten vorbereitet. Als Bauherrin bemüht sich die Zindel Gruppe, Gebäude im Minergie, Minergie-P- und Minergie-Eco-Standard zu bauen. Zudem wird der Maschinen- und Fuhrpark stets erneuert, um den Treibstoffverbrauch und die Emissionen möglichst tief zu halten. Auch dies ein Beitrag, um nachhaltiges Wachstum für die nächsten Generationen zu schaffen.

Zwei Prozent Wachstum sind für Graubünden das Minimum

Zwei Prozent – dies ist die Grössenordnung, um die Graubünden pro Jahr wirtschaftlich wachsen muss. Was, wenn das nicht der Fall ist? Gemäss dem Wirtschaftsforum Graubünden droht dann ein starker Rückgang der Bevölkerung mit einem Rattenschwanz von Negativfolgen.

Von Peder Plaz*

Peder Plaz

Die Dachorganisationen der Wirtschaft Graubündens haben ein Wachstumspaket von der Bündner Politik gefordert mit dem Ziel, ein jährliches Wirtschaftswachstum von mindestens zwei Prozent in Graubünden zu erreichen. Diese Forderung hat eine kontroverse Diskussion ausgelöst und unter anderem folgende Fragen aufgeworfen: Warum braucht es mehr als zwei Prozent Wachstum, und was würde ohne Wachstum geschehen?

Zur ersten Frage: Langjährige Erfahrungen zeigen, dass die Wirtschaft ihre Effizienz jährlich um ungefähr zwei Prozent steigern kann. Das bedeutet, dass die Produktion einer bestimmten Menge von Gütern und Dienstleistungen jedes Jahr zwei Prozent weniger Arbeitseinsatz bzw. Mitarbeiter benötigt. Folglich müssten die überflüssigen Arbeitsstellen gestrichen werden, wenn diese Menge an Gütern und Dienstleistungen konstant bleibt, oder es müsste trotz Produktivitätsgewinnen auf Lohnerhöhungen verzichtet werden.

Drohende Gefahr der Abwanderung

Wenn eine Region jedoch auf Lohnerhöhungen über eine längere Zeit verzichtet, wird der regionale Lohnunterschied zu gross und die Bevölkerung wandert in andere Regionen mit höherem Lohnniveau ab. Wenn hingegen den verbleibenden Mitarbeitern Lohnerhöhungen bezahlt und die überflüssigen Mitarbeiter entlassen werden, sind diese gezwungen, Arbeit in anderen Regionen zu suchen. Daraus folgt: Um eine konstante Anzahl Arbeitsstellen in Graubünden zu halten und gleichzeitig die Arbeitsbedingungen laufend verbessern zu können, muss die jährliche Effizienzsteigerung der Wirtschaft durch eine Ausweitung der produzierten Güter und Dienstleistungen – sprich Wirtschaftswachstum von zwei Prozent – kompensiert werden.

> «Ein Bevölkerungsrückgang hätte für Graubünden einschneidende Folgen»

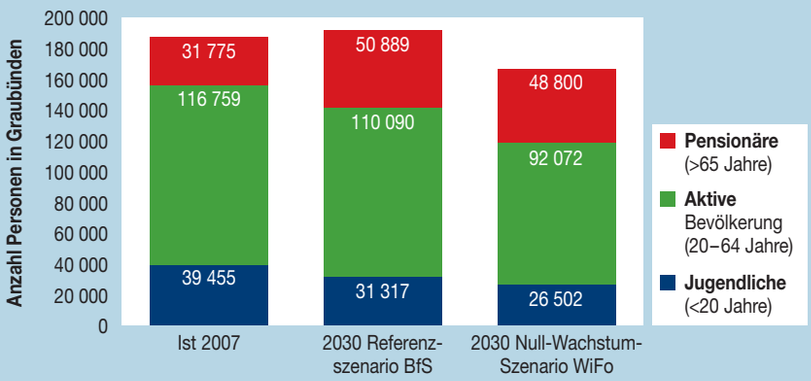
Die zweite Frage, was geschieht, wenn dieses Wachstum nicht erreicht wird, kann anhand der Bevölkerungsentwicklung illustriert werden (siehe Grafik «Bevölkerungsprognose nach Demografie»). Die offizielle Bevölkerungsprognose für den Kanton Graubünden gemäss Bundesamt für Statistik (BfS) sagt ein leichtes Wachstum der Bevölkerung bis 2030 voraus. Diese Prognose basiert auf der Annahme eines konstanten Wirtschaftswachstums. Um die Effekte eines tieferen Wachstums in Erfahrung zu bringen, hat das Wirtschaftsforum Graubünden ein zusätzliches Szenario gerechnet, in welchem von einem schwachen Wachstum in Graubünden (zwei Prozent im Bündner Rheintal; null Prozent in den übrigen Gebieten Graubündens) und einer verstärkten Abwanderung der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter ausgegangen wird.

Tausende Schulstühle überflüssig

Im Unterschied zur offiziellen Bevölkerungsprognose zeigt das zusätzliche Szenario einen Rückgang der Bevölkerung von elf Prozent innerhalb von 20 Jahren auf. Gebiete ausserhalb des Bündner Rheintals müssten gar mit Bevölkerungsrückgängen von 20 Prozent und mehr rechnen. Gleichzeitig würden die ohnehin eintretenden Verschiebungen der demografischen Struktur noch weiter ak-

BEVÖLKERUNGSPROGNOSE NACH DEMOGRAFIE

Bevölkerungsprognose Graubünden im Jahr 2030



Quelle: Bundesamt für Statistik, Wirtschaftsforum Graubünden; Grafik DIE SÜDOSTSCHWEIZ

zentuiert. Beispielsweise müsste im Jahr 2030 jede Person im erwerbsfähigen Alter für 0,8 abhängige Personen aufkommen, gegenüber 0,6 im Jahr 2007. Weil die Bevölkerung 2030 deutlich kleiner sein würde, müssten etwa 20 Prozent der Wohnungen ausserhalb des Bündner Rheintals in Zweitwohnungen umgewandelt werden, was wiederum stark auf die Preise der Immobilien drücken dürfte und die in den Immobilien gebundenen Ersparnisse vernichten würde. Weil die Anzahl Jugendlicher ebenfalls dramatisch sinken würde, wären beispielsweise mehrere tausend Stühle in den Schulen überflüssig, und die erwerbstätigen Bündner müssten rund 30 Prozent höhere Steuern bezahlen, um die notwendige Infrastruktur einigermassen aufrechtzuerhalten.

Offensichtlich hätte ein Bevölkerungsrückgang für Graubünden einschneidende Folgen. Denn obwohl Abwanderung für Graubünden kein neues Thema ist, stand der Kanton in der Neuzeit nie einer schrumpfenden Bevölkerung gegenüber (siehe Grafik «Bevölkerungsprognose nach Regionen»). Aufgrund der konstanten Geburtenüberschüsse in den letzten 150 Jahren wuchs die Bevölkerung auch in Zeiten hoher Abwanderungsraten. Dieses Wachstum wurde schliesslich ermöglicht durch die industrielle Entwicklung im Bündner Rheintal und durch das Aufkommen des modernen Tourismus im Alpenraum. In Tälern, die nicht von diesen Wirtschaftssektoren profitieren konnten, ist die Bevölkerung seit 150 Jahren mehr oder weniger konstant geblieben. Und dies in einer Zeit, in der sich die übrige Weltbevölkerung versechsfacht hat!

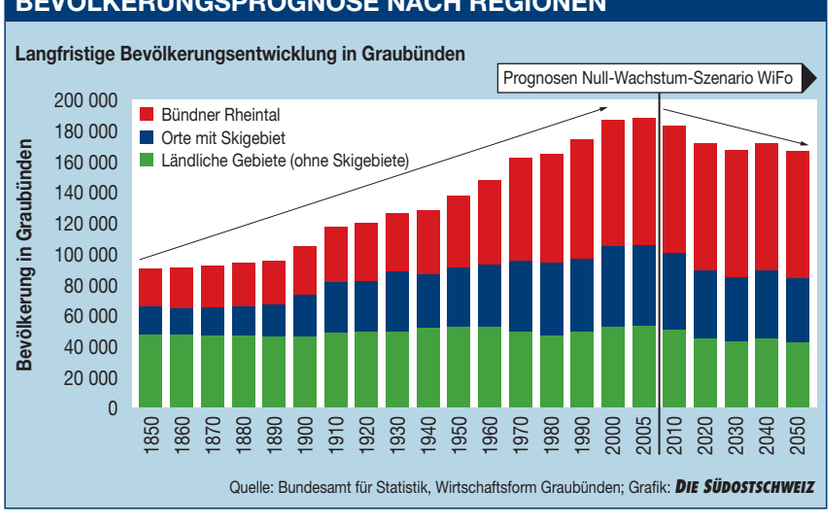
«Der ländliche Raum wäre besonders betroffen»

Das Szenario einer wirtschaftlichen Stagnation kombiniert mit der gegenwärtig tiefen Fertilität (Fruchtbarkeit) und raschen Überalterung würde erstmals in der Geschichte des Kantons zu einem Nettorückgang der Bevölkerung führen. Infolge geringerer Steuereinnahmen müssten Kanton und Gemeinden wesentliche Budgetkürzungen vornehmen, die primär den ländlichen Raum treffen würden, da vorwiegend diese Gebiete mit der Nettoabwanderung konfrontiert wären.

Es bleibt deshalb die Erkenntnis des Wirtschaftsleitbilds Graubünden, dass eine nachhaltige Zukunft in Graubünden am ehesten mit einem soliden Wachstum der Wirtschaft von zwei Prozent erreichbar ist.

* Peder Plaz ist Geschäftsführer des Wirtschaftsforums Graubünden (WiFo). Die Denkwirtschaft der Bündner Wirtschaft hat u.a. das Wirtschaftsleitbild 2010 ausgearbeitet, zu dem Ende letzten Jahres ein Update publiziert wurde. Im Internet ist das aktualisierte Wirtschaftsleitbild zu finden unter: www.wirtschaftsforum-gr.ch.

BEVÖLKERUNGSPROGNOSE NACH REGIONEN



Quelle: Bundesamt für Statistik, Wirtschaftsform Graubünden; Grafik: DIE SÜDOSTSCHWEIZ

Die Rezession ist auch in Graubünden angekommen

Die weltweite Wirtschaftskrise hat im laufenden Jahr auch Folgen für Graubünden: BAK Basel Economics rechnet für 2009 mit einem Rückgang des realen Bündner Bruttoinlandprodukts (BIP). Die Aussichten haben sich seit vergangenem Herbst massiv verschlechtert.

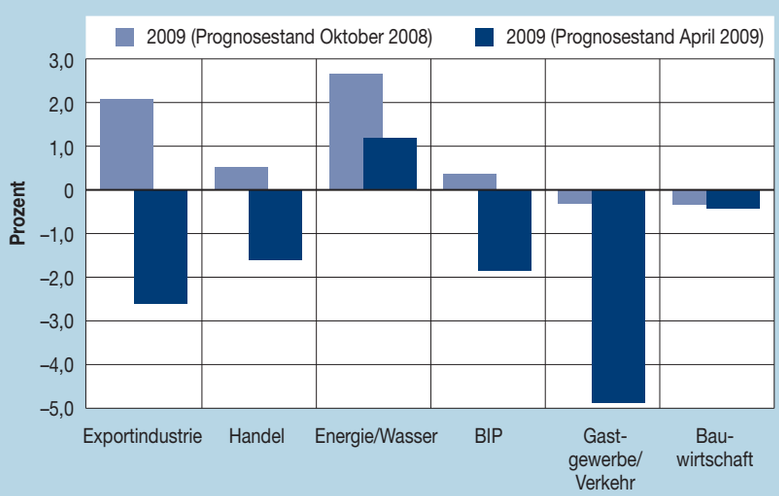
Von Natalia Held, BAK Basel Economics

Rückläufige Wertschöpfung im laufenden Jahr

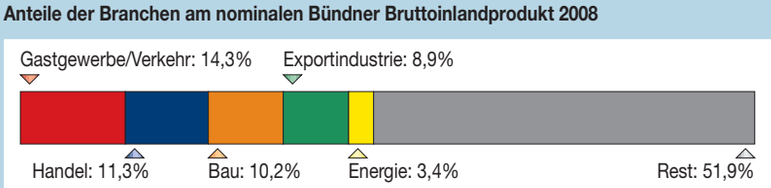
Die Prognose für die Entwicklung der Bündner Wirtschaft in diesem Jahr musste im April gegenüber der Herbstprognose 2008 deutlich nach unten korrigiert werden. Die Finanzmarktkrise ist im vierten Quartal 2008 endgültig in eine globale Konjunkturkrise übergegangen. Die Wirtschaft im Kanton Graubünden kann sich dieser weltwirtschaftlichen Rezession nicht entziehen. Insbesondere stark exportorientierte Branchen sind aufgrund der wegbrechenden Auslandsnachfrage betroffen. BAK Basel Economics geht davon aus, dass die Wertschöpfung der Bündner Wirtschaft im laufenden Jahr um 1,9 Prozent zurückgeht.

VERSCHLECHTERUNG DER WIRTSCHAFTSAUSSICHTEN

Innerhalb eines halben Jahres haben sich die Wirtschaftsprognosen für Graubünden massiv eingetrübt



Anteile der Branchen am nominalen Bündner Bruttoinlandprodukt 2008



Quelle: BAK Basel Economics; Grafik DIE SÜDOSTSCHWEIZ

Starker Einbruch in der Exportindustrie

Eine deutliche Vorzeichenänderung gibt es in der Exportindustrie. Die Entwicklung der nominellen Ausfuhren zeigt, dass sich die Situation im Jahresverlauf 2008 immer stärker eingetrübt hat. Während im ersten Halbjahr noch eine dynamische Entwicklung realisiert werden konnte, führte die Abwärtsbewegung der Weltwirtschaft – und somit auch der Abnehmerländer von Bündner Ausfuhren – im vierten Quartal des vergangenen Jahres in den meisten Branchen der Exportindustrie zu einem deutlichen Einbruch. Nochmals verstärkt hat sich diese Negativentwicklung im ersten Quartal des laufenden Jahres. Die Exporte der Chemie sind im Vergleich zur Vorjahresperiode um mehr als die Hälfte zurückgegangen. Noch stärker hat es die Warengruppen Metalle und Maschinen, Apparate, Elektrotechnik getroffen, deren Ausfuhren um 64,3 beziehungsweise 62,8 Prozent eingebrochen sind. Dieser Einbruch zu Jahresbeginn deutet an, dass die Rezession die Investitionsgüterindustrie nun vollends eingeholt hat. Aufgrund dieser Entwicklungen geht BAK Basel Economics davon aus, dass die Wertschöpfung der Bündner Exportindustrie im laufenden Jahr um 2,6 Prozent rückläufig ist.

Tourismus leidet unter Wirtschaftskrise

Die ausklingende Hochkonjunkturphase bescherte dem Bündner Tourismussektor (Gastgewerbe, Verkehrsbranche) 2008 ein Rekordjahr. Seit Beginn des laufenden Jahres hat sich das Vorzeichen allerdings auch hier umgekehrt. Diese Entwicklung passt zu der allgemeinen Beobachtung, dass der Tourismus eine Krise mit Verzögerung zu spüren bekommt. Nach einem herausragenden Wachstum der Übernachtungszahl 2008 (+6,4 Prozent), ist diese im ersten Quartal 2009 um 9,7 Prozent geschrumpft. Vor allem bei den ausländischen Touristen ist im laufenden Jahr mit einem weiteren deutlichen Rückgang zu rechnen, da der aktuelle Konjunktureinbruch die touristische Nachfrage als Exportgut zusammenbrechen lässt (erstes Quartal 2009: –10,9 Prozent). Bei den Schweizer Gästen dürfte der Rückgang weniger akzentuiert ausfallen (–8,6 Prozent). Jedoch wird auch die binnenwirtschaftliche Nachfrage in zunehmendem Masse durch die allgemeine Verunsicherung und steigende Arbeitslosigkeit beeinträchtigt. Als Luxusgut reagiert die Tourismusbranche stark zyklisch, weshalb die-

se in einer rezessiven Phase besonders betroffen ist. Für das Gastgewerbe wird dementsprechend ein Rückgang der realen Wertschöpfung um sechs Prozent erwartet – dem kräftigsten Minus aller bedeutenden Branchen des Bündner Branchenspektrums. Da die Aussichten für die Verkehrsbranche etwas weniger schlecht ausfallen (–3,4 Prozent), ergibt sich für den gesamten Tourismussektor ein Wertschöpfungsrückgang von 4,9 Prozent im laufenden Jahr.

Detailhandel besser positioniert als Grosshandel

Die Bündner Handelsbranchen ritten im vergangenen Jahr weiter auf der Erfolgswelle (+3,4 Prozent). Der Grosshandel wurde getrieben vom überaus regen Rohstoffhandel, und der Detailhandel setzte seinen Höhenflug dank der hervorragenden Entwicklung im Tourismus und der anhaltend positiven Konsumstimmung ungemindert fort. Für Letztere waren insbesondere die positive Einkommens- und Arbeitsmarktsituation verantwortlich. Für 2009 zeichnet sich allerdings auch für den Bündner Handel ein deutliches Abweichen vom Wachstumspfad ab. Dabei ergeben sich aber für den Detailhandel und den Grosshandel jeweils deutlich differenzierte Perspektiven. Die Negativentwicklung der Wertschöpfung im Detailhandel dürfte im laufenden Jahr von der erwarteten positiven Entwicklung der realen verfügbaren Einkommen (flache Preisentwicklung, stabiles Lohnwachstum) abgebremst werden (–0,4 Prozent). Demgegenüber zeigt die Wachstumskurve des Grosshandels vor dem Hintergrund des deutlich abgeschwächten Welthandels steil nach unten (–3,3 Prozent). Insgesamt prognostiziert BAK Basel Economics für die Bündner Handelsbranchen einen Wertschöpfungsrückgang um 1,6 Prozent.

Energie- und Wasserversorgung trotzt der Krise

Für die Bündner Energie- und Wasserversorgung, die von der Wasserkraft dominiert wird, war das vergangene Jahr ein Erfolg (+5,7 Prozent). Die Aussichten dieser Branche für das laufende Jahr sind zwar ebenfalls deutlich eingetrübt, jedoch ist die Energie- und Wasserversorgung viel weniger konjunkturabhängig als andere Branchen. Im bisherigen Jahresverlauf zeigen sich die Füllstände der Stauseen höher als im Vorjahresvergleich. Aufgrund der überdurchschnittlich hohen Schneemengen im vergangenen Winter kann damit gerechnet werden, dass sich dieser Trend fortsetzt. BAK Basel Economics rechnet für die Energie- und Wasserversorgung in Graubünden im laufenden Jahr mit einem positiven Wertschöpfungswachstum von 1,2 Prozent.

Baugewerbe stabil

Der Bündner Bau hat sich im vergangenen Jahr hervorragend entwickelt. Das relativ geringe Wachstum der realen Wertschöpfung (+1,1 Prozent) darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich die nominale Bautätigkeit auf dem höchsten Niveau seit Mitte der Neunzigerjahre befand, wofür vor allem der Wohnungsbau verantwortlich war. Dieser Motor wird im laufenden Jahr allerdings stottern. Die Nachfrage im Tiefbau dagegen wird von der öffentlichen Hand angetrieben. Insbesondere die Konjunkturstützungsmassnahmen von Bund und Kanton, welche zu grossen Teilen in den Bau fliessen, vermögen die Bündner Baubranche 2009 zu stützen. Deshalb dürfte sich im laufenden Jahr die Wertschöpfung im Baugewerbe nur geringfügig reduzieren. Insgesamt geht BAK Basel Economics von einem Wertschöpfungsrückgang um 0,4 Prozent aus.

KONJUNKTURINDIKATOREN

Effektive Werte für den Kanton Graubünden und prozentuale Veränderung gegenüber dem Vorjahresquartal

	2008 II	2008 III	2008 IV	2009 I
Exporte (in Mio. Fr.)	690,2	620,7	490,8	381,9
Veränderung in Prozent	9,1	–1,9	–30,3	–48,6
Bauauftragseingang (in Mio. Fr.)	322,1	228,8	134,3	234,6
Veränderung in Prozent	39,3	3,7	2,7	–14,1
Bauarbeitsvorrat (in Mio. Fr.)	431,2	430,4	332,5	288,6
Veränderung in Prozent	21,5	22,1	28,4	28,0
Bauvorhaben (in Mio. Fr.)	192,1	245,6	165,1	72,6
Veränderung in Prozent	19,2	22,5	19,8	13,0
Hotelübernachtungen (in 1000)	739,7	1908,9	971,2	2272,8
Veränderung in Prozent	–7,1	8,0	3,7	–12,1
PKW-Neuzulassungen	1688	1386	1396	1122
Veränderung in Prozent	–3,0	6,2	–5,1	–22,6
Neueintragungen Handelsregister	199	178	216	171
Veränderung in Prozent	35,4	27,1	7,5	–18,2
Firmenkonkurse	8	18	12	14
Veränderung in Prozent	–11,1	125,0	–25,0	–39,1
Gemeldete offene Stellen	964	1118	1063	796
Veränderung in Prozent	–17,6	–13,7	–27,1	–23,3
Arbeitslose	1394	990	1600	1599
Veränderung in Prozent	–10,7	–4,8	–0,6	31,5
Arbeitslosenquote (in Prozent)	1,4	1,0	1,6	1,6

Quelle: BAK Basel Economics, Grafik: DIE SÜDOSTSCHWEIZ

Das Fehlen von Wachstum am Beispiel der Val Lumnezia

Welche Bedeutung hat Wachstum für eine periphere Region? Oder anders formuliert: Welche Folgen hat fehlendes Wachstum für eine solche Region? Dieser Frage soll im Folgenden am Beispiel der Val Lumnezia nachgegangen werden.

Von Marcus Caduff*

Idyllisch, aber wirtschaftlich abgeschlagen: Die Val Lumnezia – hier Vrin – läuft Gefahr, in eine Abwärtsspirale zu geraten.

Das regionale Bruttoinlandprodukt (BIP) misst den Gesamtwert aller Güter und Dienstleistungen, die innerhalb eines begrenzten Raums, also zum Beispiel in der Val Lumnezia, produziert werden. Ist das BIP-Wachstum null, bedeutet dies, dass Güter und Dienstleistungen im gleichen Gesamtwert produziert wurden wie im Vorjahr.

Neue Technologien führen dazu, dass heute viele Produkte einfacher und schneller hergestellt werden können. Als Beispiel denke man hier an die Mechanisierung in der Landwirtschaft oder im Baugewerbe, welche in den letzten Jahrzehnten auch in der Val Lumnezia stattgefunden hat. Wenden die Betriebe im Tal diese neuen Techniken nicht an, sind sie nicht konkurrenzfähig und verlieren Aufträge an Unternehmen ausserhalb des Tales.

Folglich muss bei technologischem Fortschritt mehr produziert werden, ansonsten findet kein Wirtschaftswachstum statt, und die Beschäftigung geht gerade auch in den peripheren Regionen zurück. Die Gemeinde Vals ausgeklammert, hat die Val Lumnezia zwischen 1995 und 2005 jeden fünften Arbeitsplatz verloren. Gerade für jüngere Erwerbstätige bleibt so oft nur die Abwanderung in die Zentren als einzige Option.

Geburtenzahlen fast halbiert

Negative Geburtensaldi (mehr Todesfälle als Geburten) beschleunigen zusätzlich die Schrumpfung der Talbevölkerung – seit 1995 ging die ständige Einwohnerzahl der Val Lumnezia um zehn Prozent zurück. Die Geburtenzahlen haben sich seit den frühen Neunzigerjahren in vielen Gemeinden nahezu halbiert.

Ein fataler Teufelskreis

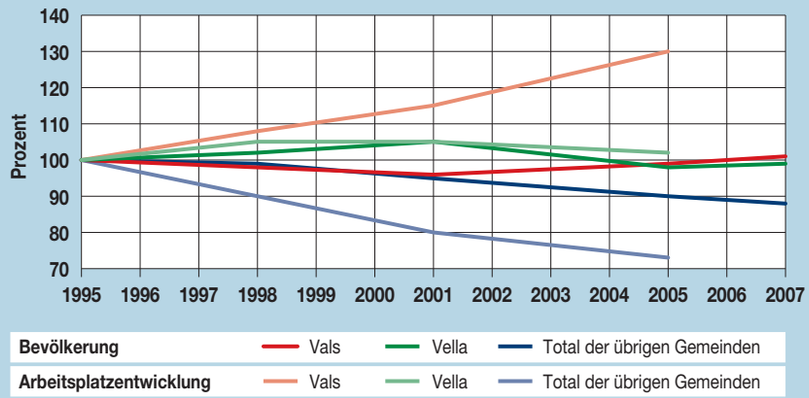
Abwanderung und Bevölkerungsschwund bedeuten einen Verlust an Arbeitskräften und damit an Wirtschaftskraft im Tal, das Produktionspotenzial wird geschwächt – (positives) Wirtschaftswachstum ist kaum mehr möglich. Die Negativspirale beginnt sich zu drehen. Für ein peripheres Tal wie die Val Lumnezia ein fataler Teufelskreis.

Ein Mangel an Wirtschaftswachstum bedeutet für die Gemeinden des

Tals aber auch weniger Steuereinnahmen. Die Gemeinden werden immer mehr Mühe haben, die ihnen übertragenen Aufgaben zu übernehmen und sind immer stärker auf den interkommunalen Finanzausgleich angewiesen. Der durchschnittliche Steuerertrag pro Einwohner liegt in der Val Lumnezia heute klar unterhalb des kantonalen Durchschnitts, mit Ausnahme von Vals gelten sämtliche Gemeinden der Val Lumnezia als finanzschwach (kantonale Finanzkraftgruppe 4) oder gar sehr finanzschwach (Gruppe 5).

VALS SCHWINGT OBENAUS

Arbeitsplatz- und Bevölkerungsentwicklung Val Lumnezia, 1995–2005 (2007)



Quelle: Bundesamt für Statistik, Grafik: DIE SÜDOSTSCHWEIZ

«Der Weg zur alpinen Brache ist nicht mehr weit»

Diese Tatsachen haben negative Auswirkungen für den Unterhalt von Gemeindeinfrastrukturen wie Strassen und Schulen, die Steuerfüsse drohen weiter zu steigen. Dadurch werden die Gemeinden in der Val Lumnezia noch weniger attraktiv für Neuzuzüger. Fehlende Infrastruktur, hohe Steuersätze und mangelnde Perspektiven sind zudem denkbar schlechte Voraussetzungen für wachstumstreibende Investitionen, etwa in Tourismusprojekte.

Es ist fünf vor zwölf

Die Zukunft der Val Lumnezia hängt massgeblich davon ab, ob es gelingt, diese Negativentwicklung zu stoppen. Eine nachhaltige Wirtschaftsentwicklung durch wachstumsfreundliche Rahmenbedingungen ist somit dringend vonnöten. Dazu beitragen müssen einerseits bedürfnisgerechte Anpassungen der Raumplanungs- und Umweltschutzgesetzgebungen für den ländlichen Raum, andererseits muss im Tal selbst eine weitere Konzentration der Kräfte und eine noch intensivere Zusammenarbeit zwischen den Gemeinden stattfinden. Andernfalls ist der Weg zur alpinen Brache nicht mehr weit. Es ist fünf vor zwölf.

* Marcus Caduff ist CVP-Grossrat aus Morissen.

Ressourcengewinn durch Gemeindefusion?

Die Val Lumnezia verfügt mit der Pro Val Lumnezia über eine Institution, welche sich für die Weiterentwicklung des Tales einsetzt. Es werden zahlreiche Ideen generiert, Visionen und Vorschläge für eine nachhaltige Entwicklung des Tales erarbeitet. Es fehlen jedoch die personellen Ressourcen, um diese Ideen und Projekte zu realisieren.

Dieses Manko kann durch die Anstellung eines Projektleiters, welcher die besten Ideen umsetzt, behoben werden. Es sollen jene Projekte unterstützt und umgesetzt werden, welche Arbeitsplätze im Tal im Minimum erhalten, am besten jedoch neue Stellen kreieren.

Bezogen auf die Val Lumnezia müsste beispielsweise eine Gewerbe-/Handelszone an einem verkehrsgünstigen Standort definiert werden, innerhalb deren Grenzen attraktive Bedingungen bezüglich Steuern, Raumplanung und Umweltschutzgesetzgebung vorherrschen. Für bereits bestehende, expansionswillige als auch für neue Unternehmen wird die Region so attraktiver. Der Fokus muss dabei auf exportorientierte kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) gerichtet sein, welche zusätzliche Wertschöpfung im Tal generieren.

Durch Nutzung von Synergien bei den bestehenden Unternehmungen im administrativen Bereich könnten zudem finanzielle Mittel verfügbar gemacht werden, welche für die gemeinsame Vermarktung von Landwirtschaft und Gewerbe eingesetzt werden.

Ein Blick auf die Entwicklung der einzelnen Gemeinden (siehe Grafik «Vals schwingt obenaus») zeigt, dass es in der Val Lumnezia mit Vals und Vella zwei Standorte gibt, die sich entgegen dem Trend besser entwickeln und über Voraussetzungen verfügen, sich noch stärker als heute als regionale Wirtschaftszentren zu profilieren. Eine notwendige Gemeindefusion hin zu einer Talgemeinde setzt Mittel frei und hilft, Mehrspurigkeiten abzubauen. Damit könnten zumindest die Subzentren im überregionalen Kontext konkurrenzfähig bleiben.

Ein bis zwei attraktive regionale Wirtschafts- und Dienstleistungszentren, daneben viele Ortschaften mit intakten Dorfbildern als Wohn- und Erholungsräume – die ganze Val Lumnezia hat eine Zukunft, wenn die Probleme jetzt angepackt werden.

«190 Millionen Wertschöpfung fliessen nach Graubünden»

Die Rätia Energie ist einer der bedeutendsten Arbeitgeber in Graubünden. Firmenchef Kurt Bobst äussert sich im Gespräch mit PULS zu den Wachstumsplänen des in Poschiavo domizilierten Unternehmens.

Mit Kurt Bobst sprach Hans Bärtsch

Herr Bobst, Rätia Energie ist in mancherlei Hinsicht ein wichtiges Unternehmen für Graubünden. Wie lässt sich diese Wichtigkeit in Kürze ausdrücken?

Kurt Bobst: Ein wichtiger Punkt ist sicher die Rolle als Arbeitgeber. Rätia Energie hat insgesamt rund 600 festangestellte Mitarbeiter, davon sind über 400 in Graubünden tätig. Dazu kommen im Kanton zurzeit 66 Auszubildende. Das sind die nackten Zahlen. Dazu kommt aber, dass wir – bedingt durch das Wachstum der letzten Jahre – sehr attraktive Arbeitsplätze anzubieten haben. In Poschiavo haben wir gerade ein neues Bürogebäude bezogen, das Platz bietet für 60 teils neue Arbeitsplätze.

Dann ist Rätia Energie ja auch ein wichtiger Steuerzahler …

Der Aspekt Steuerzahler ist nur einer von mehreren, es lohnt sich vielmehr ein Blick auf die gesamte Wertschöpfung. Rätia Energie kommt auf eine Bruttowertschöpfung von rund 300 Millionen Franken, ein grosser Teil davon wird im Ausland erwirtschaftet. Rund 190 Millionen dieser Wertschöpfung fliessen aber nach Graubünden – in Form von Löhnen, Steuern und übrigen Abgaben wie Konzessionen usw. Das ist doch ein erheblicher Wirtschaftsfaktor.

Rätia Energie tätigt regelmässig grosse Investitionen. Geben Sie uns bitte einen Überblick über die aktuellen Projekte.

Es sind zwei wichtige grosse Vorhaben zu erwähnen: erstens das Projekt Taschinas im Prättigau, das ein Investitionsvolumen von rund 60 Millionen Franken hat. Dieses neue Wasserkraftwerk befindet sich zurzeit in der Realisierungsphase und soll 2011 ans Netz gehen. Zweitens die so genannte Merchant Line zwischen dem Val Poschiavo und dem Veltlin. Das Investitionsvolumen bei dieser grenzüberschreitenden Starkstrom-Transportleitung, die ab 2010 in Betrieb sein wird, beträgt rund 25 Millionen. Dazu kommen weitere Investitionen, etwa in das erwähnte Bürogebäude in Poschiavo. Kürzlich abgeschlossen, um auch das zu erwähnen, wurde der Um- und Ausbau des Kraftwerks Küblis mit einem Investitionsvolumen von gegen 70 Millionen Franken. Nicht zu vergessen die jährlichen Erneuerungsinvestitionen im Netzbereich im Umfang von gegen 15 Millionen Franken.

Und was ist in der Pipeline?

Im Kanton selber sind verschiedene Vorhaben geplant, zwei davon grösserer Natur. Das eine ist das Projekt im oberen Puschlav. Hier konnte Ende Mai zusammen mit den Umweltorganisationen und den Gemeinden eine neue Lösung gefunden werden, nachdem ein Projekt aus dem Jahr 1995 vor dem Bundesgericht angefochten wurde. Ein neues 1000-Megawatt-Pumpspeicherwerk, das wir bis 2018 bauen möchten, wird den Lago Bianco und den Lago di Poschiavo verbinden. Diese Anlage, die rund 1,5 Milliarden Franken kosten wird, ist in der Lage, einerseits marktgerecht Strom zu produzieren und anderseits in Zeiten geringer Nachfrage

Kurt Bobst

Strom aufzunehmen und zum Hochpumpen einzusetzen. Es hat sich gezeigt, dass diese Anlage auch umweltmässig besser abschneidet als das frühere Projekt. Ein weiteres grosses Projekt ist das Kraftwerk Chlus, das heisst die Nutzung der unteren Landquart mit einer Zentrale auf Igiser Boden. Das Investitionsvolumen: rund 250 Millionen Franken. 2020 soll das Konzessionsgesuch eingereicht werden.

Werfen wir einen Blick ins Ausland: Dort hat Rätia Energie auch einige Eisen im Feuer, beispielsweise mit einer Beteiligung am umstrittenen Kohlekraftwerk Brunsbüttel in Deutschland. Wie ist dort der Stand der Dinge?
Das Projekt befindet sich zurzeit im Bewilligungsverfahren. 2010 sollte mit der Realisierung begonnen werden können.

Und Sie sind nach wie vor überzeugt, dass es dieses Engagement braucht?
Ja, und zwar aus mehreren Gründen. Rätia Energie verfolgt in ihren Schlüsselmärkten (Deutschland, Italien, Schweiz und Südosteuropa) ein integriertes Geschäftsmodell. Das bedeutet, wir wollen das Handels- und Vertriebsgeschäft mit eigenen Produktionsanlagen unterlegen. Dahinter stehen Risiko- und Abhängigkeitsüberlegungen. Einfach gesagt: Wenn ich keine eigene Energie produzieren kann, bin ich als Verkäufer von den Produzenten abhängig. Wenn man sich den Markt Deutschland etwas genauer anschaut, stammt heute die Hälfte des Stroms aus Kohlekraftwerken und ein weiterer grosser Teil aus Kernkraft. Nun hat aber die deutsche Regierung den Ausstieg aus der Kernkraft beschlossen. Diese Kapazitäten müssen künftig ersetzt werden. Dabei stehen drei Technologien zur Verfügung: konventionell-thermische Kraftwerke (Kohle und Gas) und die erneuerbaren Energien (Wasser und Wind). Wasser ist ausgeschöpft in Deutschland, Wind ist stark im Ausbau, kann aber nie ein Hauptenergieträger sein, welcher die so genannte Grundlast abdeckt. Um diese Grundlast sicherzustellen, stehen also nur Kohle und Gas zur Verfügung.

Und was bedeutet das nun für Rätia Energie?
Unser zukünftiges Portfolio wird aus Kohle für die Grundlast und aus Gas für die Mittellast bestehen; und dann werden wir in Windpärke investieren. Um Kohle kommt man also – zumindest in Deutschland – gar nicht herum, zumal das Risiko beim Gas beträchtlich ist.

Neuste Investition: In Poschiavo ist ein topmodernes Verwaltungsgebäude in Betrieb genommen worden.

Beim Gas soll die Versorgungssicherheit in Westeuropa verbessert werden. Einerseits durch neue Pipelines, anderseits durch bessere Abkommen mit den osteuropäischen Anbietern.
Das ist richtig. Deshalb sind wir bei Gasprojekten ebenfalls am Ball, aber eben nur im Bereich Mittellast – dies im Sinne einer vernünftigen Risikoabdeckung.

> «Um Kohle kommt man – zumindest in Deutschland – gar nicht herum»

Um noch kurz beim Gas zu bleiben: In Italien setzt die Rätia Energie verstärkt auf diesen Energieträger. Weshalb?
Weil die Situation in Italien eine etwas andere ist als in Deutschland. Italien ist in Sachen Gas einer der bestabgedeckten Märkte in Europa. Wenn die geplanten Projekte realisiert sind, könnte das Land sogar zu einem Gasexporteur werden.

Das hervorragende Jahresergebnis 2008 der Rätia Energie wurde massgeblich beeinflusst durch die hohen Strompreise …
Nicht nur: Es waren vor allem die volatilen Strompreise. Das Handelsgeschäft lebt davon, dass man die Preisunterschiede ausnützt, d.h. zu einem tieferen Preis kauft und zu einem höheren Preis verkauft. Beim Verkauf eigener Kraftwerkkapazitäten sind hohe Preise natürlich positiv. Beide Effekte zusammen haben im letzten Jahr zu einem guten Ergebnis geführt.

Der Endkunde befürchtet, dass sich der Strom (mit der Marktöffnung) massiv verteuert. Kurz und einfach erklärt: Wie kommt der Strompreis eigentlich zustande?
Es sind drei Komponenten, die zusammenspielen: erstens der Energie-

Zur Person

Kurt Bobst (43) ist seit knapp einem Jahr CEO der Rätia Energie. Der eidg. dipl. Controller hat am 1. Juli 2008 Karl Heiz auf dem Chefposten des börsennotierten Bündner Energieunternehmens abgelöst. Zuvor war Bobst in leitender Funktion bei der Pöyry Energy AG in Zürich tätig, einem Unternehmen, welches auf technische Beratung und Engineering für Wasserkraftwerke spezialisiert ist.

Die Rätia Energie hat ihren Hauptsitz in Poschiavo. Das Unternehmen zählt rund 70 000 Bündnerinnen und Bündner zu seinen Kunden. Anders ausgedrückt versorgt die Rätia Energie rund die Hälfte des Kantonsgebietes mit Strom.

LAI Verwaltungen

persönlich • individuell • effizient

Konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft, senken Sie Ihre Fixkosten und lagern Sie Ihre Büroarbeit aus. Wir übernehmen für Sie:

- **Sekretariatsarbeiten und Korrespondenz**
- **Fakturierung, Kreditoren**
- **Buchhaltung inkl. Abschluss**
- **Mwst-Abrechnungen**
- **Gehaltsabrechnungen**
- **Liegenschaftenverwaltungen**

Wir bieten Ihnen alles von A bis Z aus einer Hand. Unsere Kunden werden alle individuell und persönlich betreut.

Gerne unterbreiten wir Ihnen ein Angebot:

LAI Verwaltungen GmbH
Zorten, 7082 Vaz/Obervaz
Telefon 081 384 73 70
info@lai-verwaltungen.ch
www.lai-verwaltungen.ch

KADERSCHULE Graubünden

eine Abteilung der SSTH AG

Investieren Sie jetzt!

Informationsabend Weiterbildung

Dienstag, 23. Juni 2009, 19.00 Uhr
Aula SSTH, Comercialstrasse 19, Chur
(Anmeldung erwünscht)

Lehrgänge

Massgeschneiderte, berufsbegleitende Programme, um Sie beruflich einen Schritt weiter zu bringen.

> Abend-Handelsschule
> Kaufmännischer Führungslehrgang
> Techn. Kaufmann/Kauffrau
> Neu - „CF Carrière Féminine"

Kaderschule Graubünden
Comercialstrasse 19 • CH-7007 Chur • Tel. +41 (0)81 255 12 62
ksg@ssth.ch • www.kaderschulegraubuenden.ch

Schärfen Sie Ihr Profil.

Ihr Ziel: Beruflich weiterkommen.

Management & Wirtschaft

Diplom-Handelsschule mit ECDL
Mo 24.08.09–28.06.10, 08:30–16:30
Di+Do 25.08.09–29.06.10, 18:30–21:50

Diplom-Lehrgang Sachbearbeiter/in Rechnungswesen
Do 03.09.09–24.06.10, 18:30–21:50

Diplom-Lehrgang Personaladministration
Mi/Fr/Sa 11.11.09–05.06.10
Zeit alternierend

Diplom-Lehrgang Arzt- und Spitalsekretärin
Di/Fr/Sa 08.09.09–15.06.10
Zeit alternierend

Informatik

ECDL-Start / Informatik-Anwender I SIZ
Di 15.09.09–02.03.10, 18:15–21:55

ECDL Core
Di 15.09.09–20.04.10, 18:15–21:55

PC-Techniker / CompTIA A+
Mo 28.09.09–26.04.10, 18:15–21:55

ICT Assistant Web
Di 27.10.09–04.05.10, 18:15–21:55

ICT WebPublishing
Fr 06.11.09–16.04.10, 18:15–21:55

ICT WebProgramming
Mo 10.05.10–20.12.10, 18:15–21:55

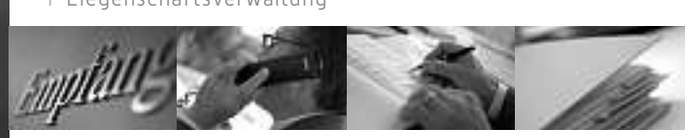
Netzwerk-Supporter / CompTIA N+
Mo 10.05.10–21.02.11, 18:15–21:55

Information und Anmeldung:
7002 Chur, Reichsgasse 25, Tel. 081 257 17 47, info.ch@gmos.ch
jetzt online anmelden: **www.klubschule.ch/business**

business klubschule MIGROS

MIT ENGAGEMENT UND ERFAHRUNG

Treuhand
Unternehmensberatung
Revision|Wirtschaftsprüfung
Steuer- und Rechtsberatung
Liegenschaftsverwaltung



Riedi Ruffner Theus AG | Poststrasse 22 | CH 7002 Chur
Tel. +41 (0)81 258 46 46 | www.rrt.ch | info@rrt.ch

teil (Strom), zweitens das Netz (Transport vom Kraftwerk bis zum Endkunden), drittens Abgaben und Steuern. Der Strompreis bildet sich auf dem europäischen Grosshandelsmarkt. Für die Netzkosten gibt es Vorgaben, wie diese kalkuliert werden müssen – einerseits die Kosten bezüglich investiertes Kapital und andererseits die Betriebskosten, um das Netz sicher betreiben zu können. Die Abgaben enthalten Elemente wie Systemdienstleistungen (Kosten der Swissgrid, um die Frequenzen stabil zu halten), KEV (Kostendeckende Einspeisevergütung; der Unterstützungsmechanismus für die erneuerbaren Energien) und Weiteres wie Konzessionsabgaben und Steuern. Die Kombination dieser drei Komponenten ergibt das, was der Kunde letztlich auf seiner Rechnung sieht.

«Wir wollen im Kanton unsere Verantwortung wahrnehmen»

Themawechsel: Rätia Energie taucht immer häufiger als Sponsor auf, unter anderem beim HC Davos. Für die Sponsoringaktivitäten wirft Ihr Unternehmen jährlich gesamthaft rund eine Millionen Franken auf. Werden diese Aktivitäten künftig noch ausgebaut?

Mit den jetzigen Aktivitäten haben wir die Grössenordnung erreicht, wie sie uns auch längerfristig gesehen vorschwebt. Sponsoring ist ja immer ein Geben und ein Nehmen. Einerseits wollen wir im Kanton unsere Verantwortung wahrnehmen und Unterstützung anbieten, wo es sinnvoll ist. Anderseits erhoffen wir uns daraus auch einen Effekt. Im Zusammenhang mit dem Engagement beim HCD ist der beabsichtigte Effekt die Steigerung der nationalen Bekanntheit. Wenn wir hingegen die Junioren des Fussballclubs Poschiavo sponsern, läuft das eher unter dem Titel regionale Verantwortung wahrnehmen, und wir erhalten die Standortattraktivität aufrecht – auch ein Teil unserer Mitarbeiter ist sicherlich froh, dass es in Poschiavo einen Fussballclub mit gut arbeitender Juniorenabteilung gibt. Nochmals eine andere Art von Unterstützung ist unser Engagement beim Wirtschaftsforum Graubünden, wo es darum geht mitzuhelfen, die Wirtschaftskräfte Graubündens zu bündeln und die Standortattraktivität im Kanton zu erhöhen.

Nochmaliger Themenwechsel: Momentan ist in der Unternehmenswelt die Wirtschaftskrise das grosse Thema. Spürt auch Rätia Energie die Krise?

Ja, auch wir spüren die Krise, aber nur minim. Im Versorgungsgeschäft in Italien beispielsweise sind wir stark im KMU-Segment verankert. Der Stromkonsum dieser kleinen und mittleren Unternehmen geht zwar zurück, aber nicht dramatisch – die Umsätze brechen uns also nicht total weg. Und in der Schweiz verlangsamt sich durch die Krise lediglich das Wachstum des Verbrauchs etwas. Im Handelsgeschäft geht es, wie bereits erläutert, um die Preisschwankungen – auf welchem Niveau dies geschieht, ist zweitrangig. Wo wir ein starkes Augenmerk darauf richten, ist das so genannte Gegenpartei-Risiko, also die Frage, ob unsere Kunden und Handelspartner in der Lage sind, ihre Rechnungen zu bezahlen. Grundsätzlich gehen wir von einem guten Ergebnis in diesem Jahr aus, mit einem vergleichbaren Gewinn wie im vergangenen Jahr (94 Millionen Franken). Das operative Ergebnis (Ebit) dürfte hingegen tiefer ausfallen als 2008. Im letzten Jahr erreichte das Ebit 185 Millionen Franken.

Ausbaupläne: Beim Lago Biancho auf dem Berninapass hat die Rätia Energie nach der Einigung mit den Umweltverbänden Grosses vor.

«NOK sorgen für Finanzierung, Tegra bringt Know-how ein»

Die Tegra-Gruppe in Domat/Ems ist mit Volldampf unterwegs. Vor allem auch dank der neuen Mehrheitseigentümerin, der Nordostschweizerischen Kraftwerke AG (NOK), und dem bei den NOK für den Bereich Neue Energien zuständigen Valentin Gerig.

Von Hans Bärtsch

Ununterbrochen verkehren Lastwagen auf dem riesigen Gelände in Domat/Ems, das der Ems-Chemie gehört, aber von der Tegra im Baurecht genutzt werden kann. Es duftet nach frischem Holz. Auch wenn man im geräumigen Sitzungszimmer des Verwaltungstraktes sitzt, ist man nicht weit von der Betriebsamkeit in dieser grössten Biomasse-Kraftwerkanlage Mitteleuropas entfernt. Die Lastwagen ziehen vor den Fenstern jetzt einfach stumm ihre Spuren.

Der Begriff Betriebsamkeit trifft auch auf Valentin Gerig zu. In urchigem Urner Dialekt räumt der HSG-Ökonom – ein regelrechter Wirbelwind – ein, noch bis vor Kurzem keine Ahnung gehabt zu haben, was ein Sattelauflieger ist. Oder eine Zugmaschine. Inzwischen ist das Tegra-Verwaltungsratsmitglied in der Materie zuhause. Und schaut, dass das Geschäft rund läuft. Das tut es eigentlich seit Anbeginn. Der Start war dennoch ein grosses unternehmerisches Risiko, eingegangen durch Christian Welte und Orlando Jäger. Den Tegra-Gründern schwebte vor, Restholz aus Wäldern zur Energie-Erzeugung zu nutzen – einen nachwachsenden Rohstoff, der in Graubünden in Hülle und Fülle vorhanden ist.

> «Was nicht zu Wärme wird, wird in Strom umgewandelt»

Innert nur gerade fünf Jahren hat die Tegra drei Kraftwerkblöcke in Betrieb genommen. Nebst dem Waldrestholz verarbeitet das Unternehmen auch Rindenmaterial, das vom benachbarten Grosssägereibetrieb Mayr-Melnhof (ehemals Stallinger) stammt, und Abfallholz (siehe Kasten «Keine Konkurrenzsituation»). Rund 260 000 Tonnen Biomasse – naturbelassenes Altholz – werden jetzt jährlich verbrannt und in Prozessdampf verwandelt. Dieser wiederum geht zur Hauptsache an die Ems-Chemie, welche ihre Produktions- und Heizanlagen damit zu 80 Prozent auf ökologisch einwandfreie Art betreiben kann. Was nicht zu Wärme wird, wandelt die Tegra in Strom um. Mit den produzierten und ins öffentliche Netz gespiesenen knapp 130 000 Megawattstunden (MWh) Strom können mehr als 30 000 Haushalte versorgt werden.

Fünf bis zehn solcher Anlagen

Seit März 2007 sind die Nordostschweizerischen Kraftwerke und ihre Muttergesellschaft Axpo an der Tegra mitbeteiligt; mittlerweile sind sie Mehrheitsbesitzer der Bündner Unternehmung. Und hier kommt erwähnter Valentin Gerig ins Spiel, der bei den NOK seit drei Jahren für den Bereich Neue Energien zuständig ist. Das Engagement bei der Tegra ist für die NOK aus zwei Gründen interessant: als Stromabnehmerin und um aus den Erfahrungen der Tegra zu lernen. Gerig obliegt die Aufgabe, weitere Standorte für solche Biomasse-Kraftwerke zu evaluieren. Er spricht von gesamtschweizerisch fünf bis zehn solcher Anlagen. «Die NOK sorgen für die Finanzierung, die Tegra bringt das Know-how ein», bringt es Gerig gegenüber PULS auf den Punkt.

Natürliches Brennmaterial: Valentin Gerig auf einer Holzschnitzelbeige.

Neue Besitzverhältnisse: Axpo/NOK und Tegra spannen zusammen.

Riesige Anlage: In der Tegra sind kräftige Maschinen am Werk.

Computergesteuert: Ein Blick in die Kommandozentrale der Tegra.

Die Realisierung solcher Kraftwerke, so umweltfreundlich sie unterm Strich auch sein mögen, ist in einem kleinräumigen Land wie der Schweiz kein Spaziergang. Es braucht 8000 bis 12 000 Quadratmeter Land in einer Industriezone, einen Gleisanschluss – und vor allem Abnehmer für die Wärme, konkret grössere interessierte Industriebetriebe. In Würenlingen im Kanton Aargau beispielsweise ist der Widerstand gegen ein von NOK/Axpo geplantes, 100 Millionen Franken teures Holz-Heizkraftwerk gross. Einwohner der Standortgemeinde befürchten Luft- und Lärmbelastungen.

«Ökologie und Ökonomie ergänzen sich»

Seit der Zusammenarbeit mit der Tegra hat die Ems-Chemie den CO_2-Austausch um über 80 Prozent senken können. «Ökologie und Ökonomie ergänzen sich hier», sagt Ludwig Locher, Direktor der Ems-Chemie. Im letzten Jahr ist der Tegra der Watt d'Or verliehen worden. Der Preis für Bestleistungen im Energiebereich scheint das Unternehmen weiter beflügelt zu haben. Etwas wenn Tegra-Verwaltungsrat Gerig von einer Investition im Umfang von 250 000 Franken spricht, mit der die Holzschnitzel vor der Verbrennung durch Abluft getrocknet werden, wodurch ein besserer Brennwert erreicht wird. Gerig ist stolz, dass sich die Nordostschweizerischen Kraftwerke an einem solch innovativen Bündner Unternehmen beteiligen konnten und auf Vorleistungen und Erfahrungen der Pioniere aufbauen dürfen.

Keine Konkurrenzsituation

Wärme aus Holzverbrennung ist natürlich nichts Neues. Auch im grösseren Stil nicht. Die Tegra hat im technischen Sinne das Rad nicht neu erfunden. Was hingegen das Innovative am Bündner Unternehmen ist, ist der Umstand, dass keine Bäume gefällt werden müssen, um das Feuer zu unterhalten.

«Nutzen statt verrotten lassen», ist das Motto beim Restholz aus Wäldern, welches von Tegra-Mitarbeitern im Umkreis von maximal 100 Kilometern eingesammelt wird. Weil dies eine ebenso sinnvolle wie kostenintensive Arbeit ist, leistet der Bund daran unter dem Titel «Nutzbarmachung von bis anhin ungenutzter Biomasse» einen finanziellen Anreiz mit einer so genannt kostendeckenden Einspeisevergütung (KEV) von rund 17 Rappen pro eingespeister Kilowattstunde elektrische Energie.

Auch unbehandeltes Altholz etwa von Baustellen oder Abbrüchen nimmt die Tegra entgegen – für die Hälfte des Preises, den ein Lieferant einer Kehrichtverbrennungsanlage zahlen müsste. Das ist denn auch praktisch die einzige Konkurrenzsituation. Ansonsten kommt man sich mit der holzverarbeitenden Industrie in der Schweiz kaum in die Quere.

Der «Holzhunger» der Tegra ist übrigens beträchtlich: Rund 1000 Tonnen pro Tag müssen es sein. Das angelieferte Holz wird zu Hackschnitzeln aufgearbeitet, bevor es in die Öfen kommt. Diese laufen rund um die Uhr auf vollen Touren.

Grosse Hoffnung auf Chur West

Wer kommt als Abnehmer für die Wärme-Energie, welches das Biomasse-Kraftwerk der Tegra produziert, in Frage? Viel verspricht sich Valentin Gerig vom Projekt «Chur West» – einer Fernwärmeleitung von Domat/Ems bis in die rund neun Kilometer entfernte Kantonshauptstadt. Als weitere mögliche Partner sieht er Einkaufscentren, grössere Industriebetriebe oder andere Kunden, die ganzjährig konstant Energie brauchen.

Die Aktivitäten der Tegra-Gruppe werden ab August in der Tegra Holding AG in Glattbrugg (Zürich) zusammengefasst. Valentin Gerig ist Verwaltungsratspräsident der Holdinggesellschaft. Er nennt Glattbrugg «ein Kompetenzzentrum für erneuerbare Energien». In Domat/ Ems hat die Tegra mit den drei Kraftwerkblöcken Investitionen von insgesamt rund 90 Millionen Franken getätigt – eine Million pro installierter Megawatt Feuerungsleistung. Und dies innerhalb weniger als einem Jahrzehnt.

Wenn 84 Mitarbeitende mehr als 50 000 Stunden telefonieren

Vor drei Jahren hat die rbc Solutions AG mit Hauptsitz in Meilen/Zürich ihre Zweigniederlassung in Chur in Betrieb genommen. Heute beschäftigt das Unternehmen im Call Center im Rheinfelscenter 29 Fest- und 55 Teilzeitangestellte. Ein Erfolgsfaktor ist unter anderem der Bündner Dialekt.

Von Norbert Waser

Wie in einem Bienenhaus: Bei der rbc Solutions steht Telefonieren im Zentrum der Aktivitäten.

«Vertrauen gewinnen», das ist nicht nur ein entscheidender Faktor für den Erfolg im Telefonmarketing. Zuerst Vertrauen gewinnen musste auch die auf Dialogmarketing und Contact Management spezialisierte rbc Solutions AG im Kanton Graubünden. «Das gilt sowohl als Arbeitgeber als auch als Dienstleister», sagt CEO Tobie Witzig. Dank gutem Geschäftsgang konnte der Personalbestand innert dreier Jahre verdoppelt werden, und auch die Kundenakquisition zeigt Erfolge. «Verglichen mit dem Kundenpotenzial sind diese zwar noch bescheiden, aber wir sind zuversichtlich», ist Tobie Witzig, der selbst Bündner Wurzeln hat, optimistisch.

Nach drei Jahren Aufbauarbeit hat sich das Unternehmen in Graubünden etabliert. Zum einen mussten mögliche Kunden wohl zuerst die breite Dienstleistungspalette des Unternehmens kennen lernen, zum andern dürfte auch die angespannte Wirtschaftslage rbc als möglichen Partner ins Spiel bringen. «Kundenpflege und -akquisition sind in rezessiven Phasen besonders wichtig», weiss Witzig aus Erfahrung. Weiter kann durch die Auslagerung von Geschäftsbereichen die Effizienz erhöht und Geld eingespart werden.

«Der Standort Chur ist eine optimale Ergänzung»

Als Gesamtdienstleister im Dialogmarketing bietet rbc nämlich neben den klassischen call center services eine ganze Palette an Dienstleistungen in den Bereichen consulting & project management, data intelligence & it services und crm services. «Jedes erfolgreiche Geschäft basiert auf den richtigen Kontakten», umschreibt Tobie Witzig den roten Faden durch das Dienstleistungspaket der rbc. Insgesamt beschäftigt die rbc Solutions AG, deren Hauptaktionärin seit 2007 die MS Mail Service AG in St. Gallen ist, rund 200 Fest- sowie 170 Teilzeitangestellte und temporär Mitarbeitende. Im Jahr 2008 wurde ein Umsatz von rund 33 Millionen Franken erwirtschaftet. Die rbc arbeitet unter anderem für Verlagshäuser, Unternehmen aus den Branchen Assekuranz und Banken, Automobil, Telekommunikation und Informatik,

Ausbildung und Tourismus sowie für Markenartikler und Non-Profit-Organisationen.

Van-Gogh-Ticket über Chur

Im Zweigbetrieb in Chur wurden im Jahr 2008 über 200 Projekte mit einem Gesamtumsatz von rund 3,6 Millionen Franken abgewickelt. Es handelt sich dabei um reine Call-Center-Dienstleistungen. Pro Person wurden im letzten Jahr im Durchschnitt 9000 Telefonanrufe getätigt – insgesamt wurden über 50 000 Stunden telefoniert. Zur grossen Projektvielfalt im Betrieb Chur tragen auch lokale Aufträge bei, so beispielsweise die Kundenakquisition für das Hotel «Cube» in Savognin oder Terminvereinbarungen für die Krankenkasse ÖKK. Aktuell wird der Ticketverkauf für die Van-Gogh-Ausstellung im Kunstmuseum Basel im Rheinfelscenter in Chur abgewickelt. Weiter arbeiten die Churer rbc-Angestellten für Kunden wie NZZ, Weltbild, Ticketportal und viele mehr.

Nicht ganz so einfach ist es, in Graubünden Personal zu finden. «Wer einmal bei uns arbeitet, wird aber meist zu einem loyalen Teammitglied», schätzt CEO Tobie Witzig neben den sprachlichen Pluspunkten des Bündner Dialekts auch die Mentalität. Durch die hohe Call-Center-Dichte im Raum Zürich ist die Mitarbeiterfluktuation im Hauptbetrieb in Meilen nämlich deutlich höher. Eine «dicke Haut» und ab und zu eine hohe Frustrationsschwelle sind für den Job als Call-Center-Agent allerdings hier wie dort von Vorteil.

Das Call Center Chur

Im rbc-Zweigbetrieb in Chur werden klassische Call-Center-Dienstleistungen angeboten. Je etwa die Hälfte betrifft die Bereiche Inbound und Outbound. Inbound umfasst eingehende Telefonanrufe von Kunden an das Unternehmen. Dies können zum Beispiel Infoline-Anfragen, Kundendienstaufgaben oder auch einfacher technischer Support sein. Auch die automatisierte Telefonanwendung mittels Sprachverarbeitungssystemen gehört zur rbc-Dienstleistungspalette.

Der Bereich Outbound umfasst von einem Unternehmen initiierte Telefonanrufe an bestehende oder potenzielle Kunden. Dazu gehören der klassische Direktverkauf von Produkten und Dienstleistungen, Informationsbeschaffung (Nachfassen und Befragungen), aber auch Kundenrückgewinnung und Qualitätssicherung (Mystery Calls).

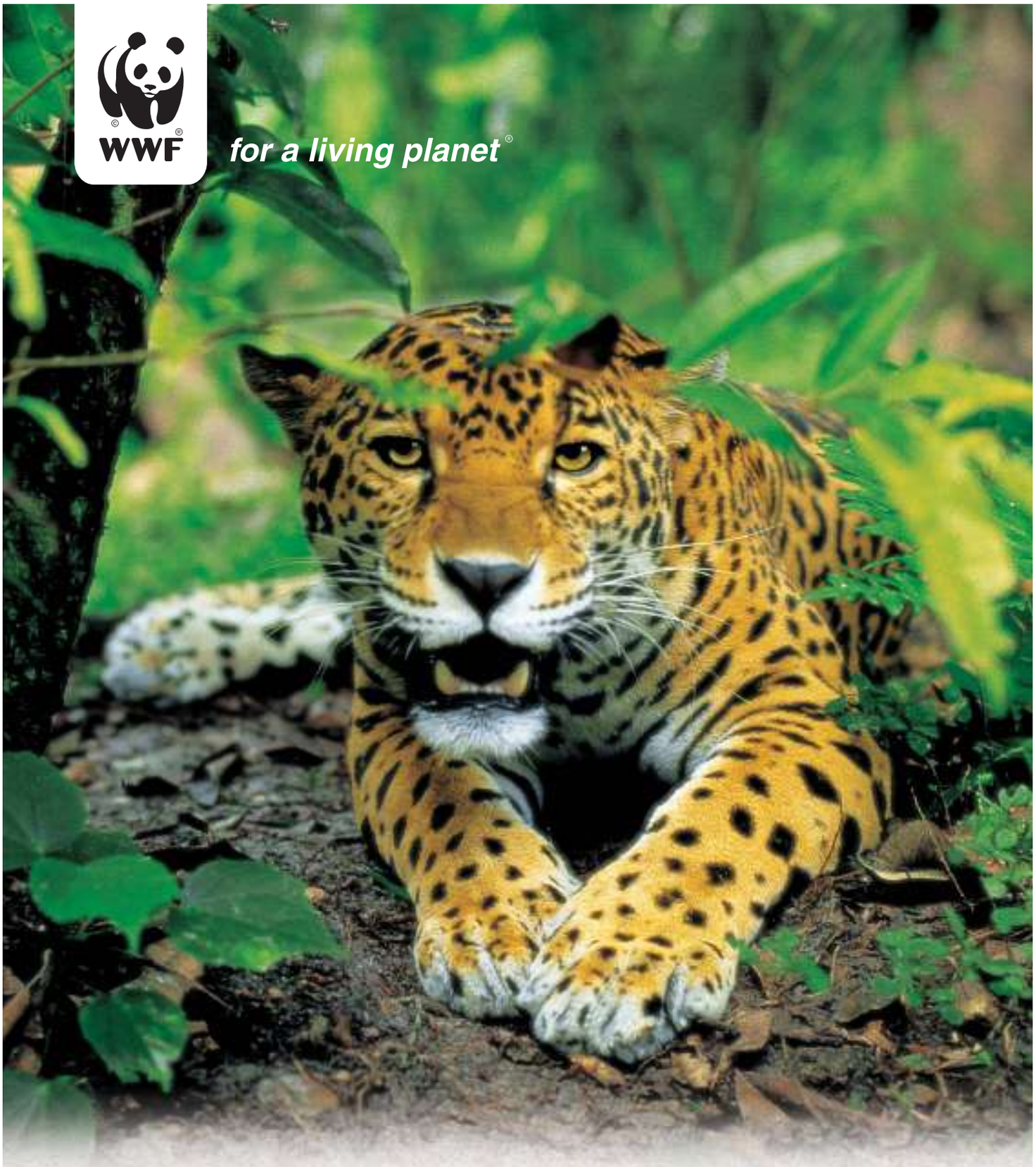
Kreativer inserieren. Wir wissen, worauf es ankommt.

Schnell, einfach, professionell.
Wir sind der richtige Partner.

www.so-publicitas.ch

SÜDOSTSCHWEIZ
PUBLICITAS AG

Südostschweiz Publicitas AG, Comercialstrasse 20, 7007 Chur
Telefon 081 255 58 58, Fax 081 255 58 59, chur@so-publlicitas.ch



Gutes tun tut gut

Schützen Sie den Tropenwald –
werden Sie aktiv!

wwf.ch/tropenwald

«Wachstum sollte für alle von grosser Bedeutung sein»

Auch Mittelschüler machen sich Gedanken zum Thema Wachstum. PULS hat einige Schülerinnen und Schüler, die zurzeit im Rahmen von Young Enterprise Switzerland (YES) selber als Unternehmer tätig sind, mit Fragen dazu konfrontiert.

Von Hans Bärtsch

Wer selber eine Unternehmung führt, muss sich zwangsläufig mit dem Thema Wachstum auseinander setzen. Das ist auch bei jenen jungen Menschen der Fall, die mit ihren YES-Firmen (siehe Kasten) Unternehmerluft schnuppern. Auf die Frage nach ihrem Erfolgsrezept bezüglich Wachstum meint etwa die Vertreterin von Bündnerböckli (BüB): «Man muss auf die Kunden zugehen und auf sich aufmerksam machen. Wenn das Produkt top ist, findet es Einzug auf dem Markt, wird sich etablieren, und man kann wachsen.» Der Portaball-CEO sagt: «Als wichtigsten Punkt sehen wir zufriedene Kunden an.» Für das Sicherstellen von Wachstum sei es unumgänglich, einen möglichst umfassenden Service anzubieten. Seitens von Natural Design heisst es: «Das Erfolgsrezept für Wachstum ist, nicht krampfhaft wachsen zu wollen. (…) Man muss sich genau im Klaren sein, wie die wirtschaftliche Situation ist, und ob es überhaupt profitabel ist, zu wachsen.» Wie andere auch verweist Carcanto auf die Wichtigkeit der richtigen Marketingstrategie.

Wachstum nachhaltig «erzwingen»

Alle Ökonomen predigen, dass es ohne Wachstum nicht geht. Dies war die zweite Frage – oder besser Feststellung –, mit der PULS die YES-Unternehmer konfrontierte. Portaball sagt dazu: «Klar ist, dass es in einer Unternehmung Veränderung braucht. Ob sich diese jedoch in Form von Wachstum, d.h. der Erschliessung von neuen Kundengruppen und Ähnlichem oder aber durch neue Produkte und Angebote darstellt, ist weniger wichtig.» Wachstum sollte einfach «immer langsam und geplant ablaufen». Für BagBracket ist klar: «Wirtschaft besteht aus Wachstum.» Wenn nur die Konkurrenten wachsen würden, gehe man selbst unter. Wachstum müsse deshalb «für jeden Unternehmer von grosser Bedeutung sein». Pointiert die Meinung von BüB: «Natürlich ist Wachstum wichtig für ein Unternehmen. Allerdings sollte man nicht alles um sich herum in den Hintergrund stellen, nur um gewisse wirtschaftliche Ziele zu erreichen. Wenn das Wachstum nachhaltig 'erzwungen' wird, dann ist dem Markt und der Gesellschaft gedient.» Schliesslich die Ansicht von ProKey: «Für die Entwicklung einer Firma braucht es Wachstum, da die Kosten stetig steigen.»

Mit tiefen Steuern auf Firmenfang

Schliesslich wollte PULS wissen, wo Graubünden noch grosses Potenzial und entsprechend gute Wachstumschancen hat. BüB glaubt, dass «die Industrie ihren Zenit noch lange nicht erreicht hat». Dagegen dürfte der Dienstleistungssektor langsam stagnieren. Natural Design sieht dies folgendermassen: «Der Kanton Graubünden hat noch Chancen, für sich mit einem tiefen Steuersatz zu werben, wie dies andere Kantone wie zum Beispiel Obwalden, Schwyz und Zug bereits machen.» BagBracket macht zum Teil in Eigenwerbung, wenn es heisst: «In Graubünden ist der Dienstleistungssektor sehr gut vertreten. Potenzial haben innovative Alltagsprodukte wie unser BagBracket.» Auch Carcanto ist der Ansicht, dass Graubünden bei der Unterstützung junger Unternehmer noch Möglichkeiten hat. Portaball plädiert für mehr weiterführende Schulen, mehr respektive effizientere Wasser- bzw. Flusskraftwerke sowie bessere Verbindungen im Bahnverkehr («das würde die Niederlassung von Firmen positiv beeinflussen»). Und ProKey attestiert dem Immobilienbereich «Potenzial».

Wirtschaft und Schule vernetzen

Young Enterprise Switzerland (YES) ist eine Non-Profit-Organisation und entwickelt und betreut praxisorientierte Wirtschaftsbildungsprogramme für Schülerinnen und Studenten mit dem Ziel, die Wirtschaft mit der Schule zu vernetzen. Im Zentrum stehen junge Menschen, die befähigt werden, in wirtschaftlichen Zusammenhängen vernetzt zu denken, unternehmerisch zu handeln und als Persönlichkeit zu überzeugen. Das Projekt bereitet sie darauf vor, in der globalen Wirtschaft verantwortungsbewusst ihren Weg zu finden und erfolgreich zu sein.

In Graubünden wird das Angebot rege wahrgenommen, es werden jedes Jahr mehrere YES-Unternehmungen gegründet, so an der Evangelischen Mittelschule Schiers (EMS), der Bündner Kantonsschule Chur und am Lyceum Alpinum Zuoz. PULS fragte bei den jungen Unternehmern nach, wie sie sich zum Thema Wachstum stellen. Auf die schriftlich geführte Befragung haben sechs YES-Unternehmen geantwortet, Gian-Marco Nacht von BagBracket (www.bagbracket.ch), Attila Schwarz von Bündnerböckli (BüB; www.buendnerboeckli.ch), Martina Waser von Carcanto (www.carcanto.ch), Natural Design (www.natural-design.ch), Andreas Stocker von ProKey (www.prokey.ch) und Beat Furger von Portaball (www.portaball.ch).

Natural Design

BagBracket

ProKey

Best Website Award an Portaball

Das Team Portaball der Evangelischen Mittelschule Schiers (EMS) hat am 10. nationalen Wettbewerb von Young Enterprise Switzerland (YES) vom vergangenen Wochenende in Interlaken den Preis für die beste Website geholt. Es war die einzige Auszeichnung, die nach Graubünden ging. Aus dem Kanton waren nebst Portaball auch noch die Miniunternehmen BagBracket und Carcanto (beide EMS) sowie Ladylap (Lyceum Alpinum Zuoz) vertreten.

Ein Erlebnis war die Teilnahme am nationalen Wettbewerb für alle Beteiligten. Insgesamt wetteiferten 26 Teams um den Titel YES Company of the Year 2009. Diesen holte sich die Kantonsschule Wohlen mit écoVase. Das innovative Produkt, eine faltbare Vase aus einer speziellen Plastikfolie, war sogar dem Wirtschaftsmagazin «Eco» des Schweizer Fernsehens einen Beitrag wert. écoVase vertritt die Schweiz nun am europäischen Wettbewerb, welcher vom 2. bis 5. Juli in Rotterdam stattfindet.

In Interlaken wurden die Jungunternehmer auf Herz und Nieren geprüft. Nachdem eine Jury vorgängig die Geschäftsberichte bewertet hatte, galt es vor Ort für ein Panel-Interview, die Bühnenpräsentation und den Standauftritt Punkte zu sammeln. Das Niveau der Darbietungen wurde von der organisierenden Non-Profit-Organisation Young Enterprise Switzerland mit «sehr hoch» bezeichnet.

Portaball

Carcanto

«Gewinnen wir aus nachwachsenden Rohstoffen saubere Energie.»

Christian Welte und Orlando Jäger, tegra Energie & Holz AG, Domat/Ems

Um innovative Ideen zu realisieren, braucht es Unternehmer mit Visionen, Träumen und klaren Zielen. Und eine Bank, die den Unternehmen mit Rat und Tat zur Seite steht. Mit massgeschneiderten Produkten und persönlicher Beratung bringen wir Sie Ihren Zielen näher. Wir unterstützen die innovativen Ideen unserer KMU – gestern, heute und in Zukunft.

Gemeinsam wachsen. www.gkb.ch

Graubündner Kantonalbank