



# ALPHA RHEINBLICK

Die Zeitung der Alpha RHEINTAL Bank



## FRUCHTBARE VERBINDUNGEN

**02** **Roundtable**  
Arbeitgeberpräsident Klaus Brammert, Gemeindepräsident Reto Friedauer und Ökonom Jan Riss über das politische und ökonomische Heute und Morgen des Rheintals.

**04** **Simex Trading AG**  
Der Luxusparfumhändler Simex Trading AG beliefert mit edlen Düften von der Schweiz aus Europa und Asien. Ein Besuch in der appenzellischen Zentrale.

**05** **Private Banking**  
Wirtschaftlich herausfordernde Zeiten brauchen clevere Anlagestrategien. Dario Torrisi, Berater Private Banking, erklärt im Interview, zu was die Alpha RHEINTAL Bank rät.

**06** **Vernetztes Rheintal**  
Das Rheintal ist eine wirtschaftlich prosperierende Region. Das verdankt es nicht zuletzt einer guten Vernetzung von Politik, Wirtschaft und Privatinteressen.

**07** **Networking**  
Networking braucht Zeit und die Beachtung gewisser Spielregeln. Wer weiterkommen möchte, dem seien die 10 goldenen Regeln des Networkings ans Herz gelegt.

**08** **News**  
Die neue Twint-App der Alpha RHEINTAL Bank macht das bargeldlose Zahlen noch einfacher. Und die Bank setzt in Zukunft noch mehr auf Nachhaltigkeit.

# «WIR MÜSSEN IN BEWEGUNG BLEIBEN!»

## EDITORIAL

In der letzten Ausgabe des Alpha RHEINBLICKS haben wir uns mit dem Thema «Stark im Team» auf unsere Mitarbeitenden fokussiert. Jede Unternehmung braucht gute Mitarbeitende, die sich leidenschaftlich für sie und ihre Kundinnen und Kunden einsetzen. Wichtige Faktoren für das Funktionieren einer Unternehmung sind auch weitreichende Netzwerke und sehr gute Beziehungen. Als dynamische und engagierte Bank mit etablierten Geschäftsstellen im ganzen Rheintal verfügen wir über gute Kontakte zu den Gemeinden, zum Kanton und zu wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Netzwerken.

«Wichtig ist es, stets in Kontakt mit seinen Netzwerkpartnerinnen und -partnern zu bleiben, sie persönlich zu treffen, ihnen zu schreiben und zu telefonieren.» Dies ist eine der 10 goldenen Regeln des Networkings. Die Alpha RHEINTAL Bank pflegt die Kommunikation mit allen Stakeholdern wie der öffentlichen Hand, Verbänden wie dem AGV, Vereinen, Unternehmungen sowie Privaten auf verschiedenen Plattformen und Events wie dem Rheintaler Wirtschaftsforum, der Rheintaler Messe (RHEMA) und vielen weiteren.

Drei unserer Partner äussern sich in dieser Frühlingausgabe über die Herausforderungen der Gegenwart und ihre Wünsche für die Zukunft des Rheintals. Die Aussage «Wir müssen dafür sorgen, dass wir in Bewegung bleiben!» passt sehr gut zu uns und der Beziehung zu unserem Netzwerk und unseren Kundinnen und Kunden.

Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Lektüre!

Ihr



Reto Monsch  
CEO Alpha RHEINTAL Bank

## IMPRESSUM

ALPHA RHEINBLICK – die Zeitung der Alpha RHEINTAL Bank  
Konzeption & Planung:  
Toni Loher, Alpha RHEINTAL Bank, Reinhard Frei & Tamara Djuric, freicom partners ag  
Texte: Birgitta Willmann & René Lüchinger, Lüchinger Publishing GmbH  
Grafik & Illustrationen: Christoph Hofer, freicom partners ag  
Druck: Galledia Print AG

Im Interview: Arbeitgeberpräsident Klaus Brammert, Gemeindepräsident Reto Friedauer und Ökonom Jan Riss über die Herausforderungen der Gegenwart und die Wünsche für die Zukunft des Rheintals.

**Wir haben Inflation, leiden unter Arbeitskräftemangel und einem starken Franken. In Ihrem Tätigkeitsgebiet: Was schmerzt am meisten?**

**Reto Friedauer:** Als Gemeindepräsident, der in ständigem Kontakt mit den Menschen steht, macht mir derzeit die Inflation am meisten Sorgen. Wenn der Bürger für den Franken nicht mehr gleich viel einkaufen kann wie früher, ist das ein echtes Problem. Viele müssen den Franken inzwischen umdrehen und entscheiden, was sie überhaupt noch kaufen können.

**Klaus Brammert:** Aus Sicht der Arbeitgeber ist es auch die Frankenstärke. Allerdings in Kombination mit dem Arbeitskräftemangel. Inzwischen ist es nicht mehr einfach ein Fachkräftemangel. Die Arbeitskräfte fehlen überall. In der Gastronomie, in den Sozialberufen, uns fehlen aber auch Anlernkräfte und Lehrlinge, genauso wie Fachkräfte in vielen technischen Berufen, IT-Experten, Ingenieure und Führungskräfte – viele und vieles ist fast nicht mehr zu bekommen.

**Jan Riss:** Diese Einschätzung deckt sich mit unseren Unternehmensumfragen bei über 800 Ostschweizer Unternehmen. Der Fach- und Arbeitskräftemangel ist die übergreifende Herausforderung – und dürfte es auch in den kommenden Jahren bleiben. In der Industrie belastet aktuell der starke Franken. Die Firmen haben im vergangenen Jahr davon profitiert, dass die Inflation im Ausland sehr viel höher war als in der Schweiz. Preiserhöhungen konnten so im Ausland besser durchgesetzt werden. Dieser Spielraum fällt nun zusehends weg.

**Was bedeutet dies?**

**Riss:** Die Konjunktur in Deutschland, der EU oder China schwächelt. Die daraus

resultierende geringe Nachfrage, kombiniert mit der Frankenstärke, setzt der Industrie zu. Hinzu kommt: Die Demografie verstärkt den Arbeitskräftemangel. In der Ostschweiz gehen seit 2019 mehr Personen in Pension, als in den Arbeitsmarkt eintreten.

**Brammert:** Auf dem Arbeitsmarkt hatten wir im Rheintal in der Vergangenheit aufgrund der Grenzlage ja noch paradiesische Verhältnisse. Wir haben von Zuwanderung und Grenzgängern profitiert.

**Das ist vorbei?**

**Brammert:** Heute werden Fachkräfte in Deutschland und Österreich praktisch identisch bezahlt wie bei uns, da die Unterschiede, summiert mit den Lebens-

«Wir haben heute eine zu grosse Regelungsdichte und immer neue Gesetze, die Sinnvolles unnötig erschweren oder gar verunmöglichen.» Reto Friedauer

haltungskosten, nicht mehr so gross sind. Deshalb sind Grenzgänger immer schwieriger zu bekommen. Wir müssten den Markt für die Migration weiter öffnen. Nicht uneingeschränkt. Aber so weit, dass die demografische Schrumpfung des Arbeitsmarkts aufgefangen werden kann.

**Friedauer:** Dazu gehört die Erreichbarkeit des Rheintals über Schiene und Strasse. Wir haben hier eine industrielle Perle, sind aber in den Grundstrukturen verkehrstechnisch erschlossen wie vor 100 Jahren. Der ÖV muss vor allem grenzüberschreitend besser werden, und wir müssen im Autobahnnetz Lücken schliessen, was wir seit 60 Jahren vor uns herschie-

ben. Wir sind ein Tal mit zwei Autobahnen und zwei Eisenbahnlagen, aber alle Sprossenverbindungen über die Grenze sind schwach ausgebaut. Solange das so bleibt, befeuert dies auch den Fachkräftemangel, weil der Weg zur Arbeit ins Rheintal einfach zu beschwerlich ist. Mit dem Ausbau des Halbstundentakts im Schnellzugverkehr und des regionalen Busangebots auf den kommenden Fahrplanwechsel hin bewegen wir uns aber in eine gute Richtung.

**Riss:** Oft liegt der Knoten in Bern. Gelder für Infrastrukturprojekte werden dort beschossen. Für Bern ist das Rheintal eine Randregion. Für Wien ist das Vorarlberg noch viel stärker Randregion. Das hemmt

die notwendige grenzübergreifende Verkehrsplanung einer Region, die wirtschaftlich keine Grenzen kennt.

**Für die grosse Politik gilt das sehr wohl. Stichwort bilaterale Abkommen.**  
**Brammert:** Ein gutes Stichwort. Wir sind sehr exportabhängig. Im Rheintal haben wir Unternehmen, die 98 Prozent ihrer Produkte ausführen, davon gehen über 80 Prozent in die EU. Für diese Firmen ist es überlebenswichtig, dass der Weg in die EU barrierefrei bleibt.

**Und wenn das nicht gelingt?**

**Brammert:** Dann werden die Unternehmen reagieren. Sie könnten in der Schweiz dichtmachen, in den EU-Raum abwandern. Da die meisten dieser Firmen über Niederlassungen in der EU verfügen, ist eine Verlagerung von Aktivitäten dorthin natürlich immer ein Thema.

**Hören Sie als Arbeitgeberpräsident von solchen Plänen hinter vorgehaltener Hand?**

**Brammert:** Ja, durchaus. Das Schlimmste ist aber all das, was man nicht hört. Was einfach passiert. Unternehmer sind

Reto Friedauer  
ist Gemeindepräsident  
St. Margrethen.





Klaus Brammert  
ist Präsident des Arbeitgeber-  
verbands St. Galler Rheintal.

Jan Riss  
ist Chefökonom der Industrie-  
und Handelskammer  
St. Gallen-Appenzell.

«Im Rheintal haben wir Unternehmen, die 98 Prozent ihrer Produkte ausführen, davon gehen über 80 Prozent in die EU. Für diese Firmen ist es überlebenswichtig, dass der Weg in die EU barrierefrei bleibt.»

Klaus Brammert

Unternehmer, weil sie proaktiv handeln, wenn dies die Umstände erfordern.

**Riss:** Es sollte bei all dem auch nicht vergessen gehen, dass die exportorientierte Industrie im Rheintal auch zahlreichen Zulieferbetrieben vor Ort Aufträge und damit Arbeit gibt. Wandert Erstere ab, weil der Zugang zum EU-Raum zu stark erschwert ist, sind auch die binnenorientierten Zulieferer schwer betroffen. Deshalb sind zuverlässige, zukunftsgerichtete und stabile Beziehungen mit unseren wichtigsten Handelspartnern, allen voran der EU, so eminent wichtig.

**Das Industrieunternehmen Stadler Rail betreibt seit 2020 in St. Margrethen ein Kompetenzzentrum für Doppelstocktriebzüge. Spüren Sie von**

**dort Verunsicherung aufgrund der ungeklärten Zukunft mit der EU?**

**Friedauer:** Stadler verfügt über eine sehr gute Auftragslage. Ob das so bleibt, ist wie bei anderen Unternehmungen natürlich von vielen Faktoren abhängig, auch politischen. Die Firma beschäftigt im Dorf über tausend Mitarbeitende und ist damit der grösste Arbeitgeber vor Ort. Die Ansiedlung von Stadler war für St. Margrethen ein Glücksfall.

**Inwiefern?**

**Friedauer:** Am Standort befand sich früher ein Holzlager der Hiag. Dann wurde 15 Jahre lang nach einer neuen Arealnutzung gesucht. Als Stadler kam, hatte das eine enorme katalytische Wirkung. Wir wurden von Entwicklungsprojekten überrannt, die zuvor noch zurückgehalten worden waren.

**Brammert:** Aus meiner Sicht hat St. Margrethen unglaublich profitiert. Es ist ein schöner Ortskern entstanden, es ist Dynamik in das Dorf gekommen. Einfach mehr Leben.

**Ist das ein schönes Einzelbeispiel, dass sich im Tal mit gesundem Menschenverstand noch Dinge zum Besseren bewegen lassen?**

**Riss:** Ich weiss von einem namhaften grösseren Unternehmen aus dem Rheintal, das vor einigen Jahren eine Halle gebaut hatte mit der Option, diese aufstocken zu können. Jetzt wollten sie dieses Projekt realisieren. Sie mussten aber feststellen, dass das in der Zwischenzeit nicht mehr erlaubt ist. Nun müssen sie in die Breite bauen.

**Friedauer:** Wir haben heute einfach eine zu grosse Regelungsichte und immer neue Gesetze, die Sinnvolles unnötig erschweren oder gar verunmöglichen. Gerade auch bei nachhaltigen Energiequellen wie grösseren PV-Anlagen oder Windrädern. Wenn Genehmigungsverfahren Jahre dauern, sterben viele gute Projekte auf dem Weg zur Realisierung,

Wir müssen wieder zu einem Spirit der Ermöglichung kommen.

**Pragmatismus war immer eine Stärke der Schweiz.**

**Riss:** Die politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen waren und sind grundsätzlich hervorragend. Aber wir müssen schauen, dass wir nicht in eine Wohlstandssättigung hineingeraten und nicht genügsam werden. Das führt zu Trägheit. Der Wohlstand von heute ist

wir dokumentieren, dass wir das Problem der Winterstromlücke erkannt haben, dass wir es ernst meinen mit der CO<sub>2</sub>-Neutralität.

**Brammert:** Ich möchte industrielle Unternehmen bei uns im Rheintal halten, KMU durch pragmatisch einfache Regulation weiter ausbauen und durch tolle Rahmenbedingungen sowie bilaterale Beziehungen mit der EU auf ein stabiles neues Level bringen.

«Der Fach- und Arbeitskräftemangel ist die übergreifende Herausforderung – und dürfte es auch in den kommenden Jahren bleiben.» Jan Riss

nicht gottgegeben. Wir müssen dafür sorgen, dass wir in Bewegung bleiben, anderenfalls werden wir bewegt.

**Abschliessend: Wenn Sie einen Wunsch frei hätten, was hätten Sie gerne für das Rheintal?**

**Friedauer:** Ich hätte gerne 2 bis 3 Windkraftanlagen in dem Tal. Damit würden

**Riss:** Wir haben einen wunderbaren Lebens-Arbeits-Wirtschaftsraum hier. Den müssen wir weiterentwickeln. Das heisst: Stärkung des Bildungsraums Ostschweiz, Digitalisierung weiter vorantreiben, moderne Arbeitsformen ermöglichen, staatliche Effizienz und grenzübergreifende Zusammenarbeit stärken und die Verkehrsinfrastruktur verbessern.

FIRMENKUNDEN

# PARFUM AUS APPENZEL



Edgar Stefani, CEO  
Simex Trading AG



Die Simex Trading AG handelt weltweit mit Parfums und Kosmetik. Dafür,

dass es auf der finanziellen Seite reibungslos läuft, sorgt unter anderem

die Alpha RHEINTAL Bank.

Besuch im Industriegebiet von Appenzel. Selbst in dieser wunderbar hügeligen Landschaft sieht eine Anhäufung von Gewerbegebäuden so schmucklos aus wie überall sonst. An der Rütistrasse, vor dem Eingang zur Simex Trading AG, wartet ein monströser LKW vor der Rampe auf seine Fracht. Eine nüchterne Treppe führt vom Eingang zu den Büroräumen im zweiten Stock. Und dann, im grossen Foyer mit den einladenden Sofas, befinden sich Besucherinnen und Besucher urplötzlich in einer ganz anderen Welt. Nicht nur optisch, sondern vor allem auch olfaktorisch: Es duftet unerschämigt gut. Auf Podesten aufgestellt im angrenzenden Flur verbreiten in riesigen Flakons stehende Duftstäbchen ein betäubendes Odeur.

Hier ist das Reich von Edgar Stefani und seinem Team. Die Simex Trading AG handelt mit Parfum und Kosmetika aller grossen Marken, von Dior, Chanel, Estée Lauder und Lancôme bis hin zu Gucci und Boss. Der Gründer und sein Management haben in den vergangenen Jahren an diversen Orten in der ganzen Welt ein kleines Imperium aufgebaut. Und doch ist

die Simex ihren appenzellischen Wurzeln stark verbunden geblieben. Die meisten der Mitarbeitenden sind seit Jahrzehnten bei der Firma.

Der Patron empfängt zunächst in seinem Büro, drängt aber darauf, dann auch die Lagerhallen zu besichtigen. Denn dort, so sagt er, «ist die Seele des Unternehmens». Und tatsächlich, hinter dem Bürokomplex öffnet sich eine weitläufige Lagerwelt. Lange Reihen mit meterhohen Regalen, die bis an das Dach angefüllt sind mit hunderttausenden von Kartons. Alle sind randvoll gefüllt mit Parfums und Kosmetika. Dazwischen manövrieren lei-

se surrende Gabelstapler, die pausenlos Paletten von oben nach unten bugsieren.

Vor 34 Jahren hat der damals 26-jährige Edgar Stefani mit dem Handel und Vertrieb von Parfums begonnen. Will heissen, erklärt er, «wir kaufen unsere Produkte dort ein, wo wir sie zum besten Preis bekommen, und verkaufen sie dann weiter». Zu den Kunden gehören in Europa unter anderem grosse Drogerieketten. Ein Grossabnehmer ist beispielsweise auch der Firmenverkauf. Das sind Plattformen, auf denen Angestellte von Unternehmen bestimmte Produkte, etwa Parfum, zu Sonderpreisen erstehen können. Die Simex handelt weltweit, in Asien, in Afrika und in Europa. Das Unternehmen hat sich stark vergrössert. Inzwischen existieren eine 100-prozentige Tochtergesellschaft in Singapur und noch weitere

Beteiligungen an verschiedenen Firmen. Die Belegschaft ist auf rund 200 Angestellte angewachsen.

Das Herz des Unternehmens schlägt jedoch nach wie vor in Appenzel. Dort macht die meiste Ware aber nur einen Zwischenstopp, ohne in der Schweiz verzollt zu werden. Dann wird sie weiterspediert, zum grössten Teil ins Ausland. Während des Aufenthalts in den Lagerhallen in Appenzel werden die Produkte kundenspezifisch

Bank, kommt er ins Schwärmen. Die Alpha RHEINTAL Bank wurde dem Firmenchef empfohlen. Diese ist in der Lage, auch komplexe Zahlungsabwicklungen

## Der Gründer und sein Management haben in den vergangenen Jahren an diversen Orten in der ganzen Welt ein kleines Imperium aufgebaut.

neu kommissioniert. Das bedeutet: Labels werden aufgeklebt, es wird mit frischem Cellophan verpackt, und die einzelnen Packungen werden bei Bedarf auch mit einem Diebstahlschutz versehen. Dieses perfekte Management mit Schweizer Qualitätsanspruch schätzt die Kundschaft. «Im Laufe der über 30 Jahre der Existenz des Unternehmens sammelte sich eine Menge Know-how an», meint Stefani.

Natürlich braucht auch die Simex Banken, die sie unterstützen. Eine davon ist die Alpha RHEINTAL Bank. Spricht Stefani von der seit gut einem Jahrzehnt bestehenden Zusammenarbeit mit der

mit dem Ausland zu gewährleisten. Was Stefani besonders schätzt, ist das unkomplizierte Miteinander. «Es geht alles schnell und speditiv, dabei zuverlässig und korrekt», sagt er. «Ich arbeite sehr gerne mit dieser Bank.»

Edgar Stefani hat kürzlich seinen 60. Geburtstag gefeiert – die Frage nach der Nachfolge steht im Raum. «Wir arbeiten an dem Thema», und dann, mit einem Lächeln auf den Lippen, sagt er: «Ein Handicap haben wir, hier, weit weg von den urbanen Zentren. Wir sind in Appenzel.» Dem für Stefani schönsten Standort. Und das soll so bleiben.



Düfte, so weit das Auge reicht: Lagerhalle der Simex Trading AG in Appenzel.



PRIVATE BANKING

# «CASH AUF DER SEITE IST IMMER CLEVER»

Hier QR-Code scannen und Publikationen abonnieren

**Dario Torrisi, Berater Private Banking, erklärt, was das derzeit komplexe**

**Investitionsklima für die Privatanlegerinnen und -anleger bedeutet.**

**Herr Torrisi: Der Ausblick bis Ende 2024 ist eher durchzogen. Die Konjunktur schwächelt, die geopolitische Lage ist unsicher, die Zinsaussichten sind nicht eindeutig. Was raten Sie da ihren Privatanlegern?**

Bis im Dezember 2023 ging man für das Jahr 2024 von einer leichten Rezession für die wichtigsten Weltwirtschaften aus. Anfang Februar wurde jedoch anhand der verschiedenen Indikatoren klar, dass sich die Befürchtungen nicht bewahrheiten. Starke Arbeitsmarktzahlen und ein widerstandsfähiger Konsument liessen die Zuversicht für die Wirtschaft weiterwachsen. Die Inflationsbekämpfung erweist sich schwieriger als gedacht, was die Hoffnung auf frühe Zinssenkungen in den Sommer schob. Daher bieten sich für das erste Halbjahr defensivere Werte an

**Konkret?**

In der Pharmaindustrie ist das etwa die Sandoz-Gruppe, die letzten Herbst von der Novartis abgespalten wurde. Sie zählt zu unseren Favoriten und ist der führende Hersteller von Generika-Medikamenten. Dies auch, weil aufgrund einer neuen Regelung Krankenkassen nur noch Gene-

rika-Medikamente vollständig übernehmen, bei den teureren Originalpräparaten der Patient dagegen fast die Hälfte des Preises selber übernehmen muss.

**Immerhin gibt es auch wieder etwas Zins auf dem Konto ...**

Eine Strategie könnte deshalb auch sein, jetzt Cash aus generierten Dividenden erträgen kurzfristig in Festgeldern zu parken. Das bringt etwas Zins, und wenn sich Konjunktur und Börse wieder etwas aufhellen oder sich erste Zinssenkungen abzeichnen, ist Bares vorhanden, um wieder offensiver anzulegen.

**Obligationen müssten im derzeitigen Umfeld auch wieder ein Thema sein.**

Da gibt es in der Tat gewisse Renditen. Der Anleger sollte jedoch stark auf die Qualität des Schuldners achten, aber auch auf die Diversifikation bei den Obligationen. Da bieten sich entsprechende Fonds an. Immer gilt es aber darauf aufzupassen, dass am Schluss eine positive Rendite resultiert. Die Gesamtgebühren müssen im Auge behalten werden. Das Festgeld hat den Vorteil, dass keine Gebühren anfallen.

**Wenn nichts mehr geht, dann helfen Investitionen in Gold?**

Sinkende Zinsen geben dem Goldpreis tendenziell Unterstützung. Aber Gold ist keine Investition mit dem Ziel, eine Rendite zu erzielen. Es ist ein reiner Kapital-schutz in unsicheren Zeiten.

**Da wissen Private, was sie haben?**

Richtig. Wer bei uns Gold kauft, hat neben seiner Anlage einen Realwert mit einem beruhigenden Vorteil.

**Inwiefern?**

Wir kaufen Gold physisch ein, das wird alles vor Ort bei uns gelagert. Ein Kunde könnte sich das Gold im Ernstfall auch ausliefern lassen. Er kann die Goldbaren theoretisch nach Hause tragen. Die lassen sich dann jederzeit wieder kaufen und verkaufen.

**Bei diesem Wechselspiel der Investitionen in Obligationen, Festgeld oder Aktien kann der Berater mehr oder weniger garantieren, dass die Wechsel zum richtigen Zeitpunkt geschehen?**

Wer behauptet, er erwische immer den richtigen Zeitpunkt, kann unmöglich die Wahrheit auf seiner Seite haben. Wir Berater versuchen uns so gut wie möglich mit dem Markt abzugleichen und das Gefühl zu haben für den richtigen Zeitpunkt für einen Wechsel der Investitionen. Eine

Rendite ist aber nie garantiert. Es gibt gute und auch schlechte Jahre.

**Wichtig ist, die einmal definierte Strategie nach dem mit dem Berater erarbei-**

teten Risikoprofil auch durchzuziehen. Einen Kapitalbestand als Cash auf der Seite zu haben, ist in jedem Fall clever. Dann lässt sich auch in schlechten Börsenjahren wieder günstig einkaufen.

«Starke Arbeitsmarktzahlen und ein widerstandsfähiger Konsument lassen die Zuversicht für die Wirtschaft weiterwachsen.» Dario Torrisi

**Die Private-Banking-Publikationen der Alpha RHEINTAL Bank**

Wer sich bei seinem Anlagewissen auf dem Laufenden halten möchte, erhält über diverse Publikationen der Alpha RHEINTAL Bank die wichtigsten Informationen.

in Bezug auf Aktien, Obligationen und strukturelle Produkte weiter. Für alle, die regelmässig informiert sein wollen.

**1) Täglich informiert mit Investor's Daily**  
Unter der Woche jeden Morgen um 8.45 Uhr aktuell über die Börsen- und Marktsituation informieren, das will Investor's Daily. Die Publikation fokussiert im Speziellen auf die Börsensituation in der Schweiz, der EU und den USA. Gedacht ist der Service für alle, die sich intensiv mit der täglichen Wirtschaftslage beschäftigen.

**3) 12-mal im Jahr spannende Themen aus der Welt der Wertpapiere: das Alpha-Anlagebulletin**

Alle Texte des monatlich erscheinenden Anlagebulletins werden von den Beraterinnen und Beratern der Alpha RHEINTAL Bank verfasst. Zu den Themen gehören der jährliche Marktaus- und -rückblick, die Vorstellung neuer Aktien sowie Informationen zu Devisen oder Gold. Spannend und umfassend.

**2) Jeden Freitag auf dem neusten Stand: wöchentliche Anlageideen**

Das Private-Banking-Team der Alpha RHEINTAL Bank gibt seine Anlageideen

Alle Publikationen können online bestellt und abonniert werden. Wer up to date sein möchte, findet sie in der Mailbox.

«Der Verein St. Galler Rheintal hat eine Scharnierfunktion zwischen Politik und Wirtschaft»

Sabina Saggioro

## VERNETZUNG

# BEI MENSCHEN SPIELT DIE MUSIK

«Ich habe die Ostschweiz als unheimlich innovativ erlebt, hier werden unaufgeregt Sachen ausprobiert.»

Monika Büttler

**Das Rheintal ist eine Region, deren Erfolg stark von den besten Netzwerken geprägt ist.**

Die Bilder des letzten Rheintaler Wirtschaftsforums (Wifo) vom Januar 2024 zeigen vor allem eines: Menschen, die sich lächelnd mit anderen Menschen unterhalten. Nach der Pause der ersten Referate musste Moderatorin Sonja Hasler die angeregt miteinander plaudernden Anwesenden in der Sporthalle Aegeten inbrünstig darum bitten, wieder auf den Sitzen Platz zu nehmen. «Ich glaube, das halbe Rheintal hat sich begrüsst», stellte

sie lapidar fest und dann lächelnd: «Sie haben später beim Apéro noch mehr Zeit, sich auszutauschen.» Sonja Hasler weiss, dass das Wirtschaftsforum nebst dem Lauschen spannender Vorträge vor allem einem dient: der Förderung der beruflichen und sozialen Netzwerke.

Und von diesen gibt es im Rheintal viele. Wer berufliches Networking betreiben möchte, hat nicht nur am Wirtschaftsforum dazu Gelegenheit. Das Rheintal ist

geradezu eine Kontaktbörse. Und das auf persönlicher und wirtschaftlicher Ebene. Etwa an Anlässen wie der Rheintalmesse (Rhema), dem Wirtschaftsforum (Wifo), denen des Rheintaler Marketing Clubs und des Vereins Netzwerk Rheintal sowie am Event «Unternehmerin Rheintal», um nur einige zu nennen. «Im Rheintal gibt es, weil es sich auf 12 Gemeinden beschränkt und aus mehreren Zentren besteht, sehr viele Möglichkeiten, sich unter der Wirtschaft und Politik auszutauschen», sagt Sabina Saggioro, die Geschäftsleiterin des Vereins St. Galler Rheintal. Ihr Verein habe, so erklärt sie, «eine Scharnierfunktion zwischen Politik und Wirtschaft». Das funktioniere ausgezeichnet. Daneben existieren natürlich unzählige Sportclubs und andere Möglichkeiten, Networking zu betreiben. Auch die Generalversammlung der Alpha RHEINTAL Bank ist eine willkommene Möglichkeit, sich zu treffen und auszutauschen.

Schweizweit gesehen stösst das erfolgreiche Rheintal auf Bewunderung. «Ich habe die Ostschweiz als unheimlich innovativ erlebt, hier werden unaufgeregt Sachen ausprobiert», referierte

denn auch die Ökonomin Monika Büttler am Wifo. Und weist darauf hin, dass im Rheintal der Kontakt untereinander ausgeprägt ist, «bei Menschen spielt bei mir die Musik». Wie gut die Rheintalerinnen und Rheintaler miteinander vernetzt sind, zeigen die Zahlen. Das Rheintal ist eine der prosperierendsten Regionen der Schweiz und gehört zu den wichtigsten

Geldströme über die regionalen Banken ab. Vertrauen ist ein kostbares Gut.

«Das Besondere an regionalem Networking», sagt der bekannteste Unternehmensberater der Schweiz, Aloys Hirzel, sind «die persönlichen und wirtschaftlichen Überlappungen.» Diese seien im Rheintal viel ausgeprägter, «weil es



Zeit für Networking: Zusammentreffen der Teilnehmenden beim Wifo 2024.



Die Auszubildenden der Alpha RHEINTAL Bank begrüsst die Teilnehmenden am 29. Rheintaler Wirtschaftsforum.

Hightech-Standorten in Europa. Seine Stärke bezieht es aus der engen Vernetzung von Wirtschaft, Finanzen und Wissenschaft. Man kennt und vertraut sich. So kann die Bank ihre Kundinnen und Kunden finanziell unterstützen, und die Unternehmen wiederum wickeln ihre

mehr Möglichkeiten gibt, sich persönlich zu begegnen, als auf nationaler Ebene, es passiert fast zwangsläufig. Begegnungsmöglichkeiten gibt es im heimischen Fussballclub ebenso wie an einer Tagung. Hinzu kommt die geografische Besonderheit, das Rheintal ist eine

## Die zehn goldenen Regeln des Networkings

### 1) Nimm dir Zeit

Jeder hat Netzwerke, private oder berufliche, die sich bisweilen überschneiden. Es lohnt sich, sich Zeit zu nehmen und eine Liste aller Freunde, Bekannten, Nachbarn, Berufskollegen oder etwa Mits Studierenden zu erstellen.

### 2) Sei offen und interessiert

Offenheit und Interesse an anderen Menschen sind zentral, um neue Bekanntschaften zu machen und damit ein Netzwerk weiter ausbauen zu können. Dabei sollte die Karriere nicht im Zentrum stehen.

### 3) Nutze die Plattform

Messen, Kongresse und Tagungen sind nicht nur für die berufliche Weiterbildung wichtig, sondern auch eine ideale Plattform, um neue Menschen kennenzulernen.

### 4) Suche dir eine Bezugsperson

Ein Mentor oder eine Mentorin kann Türen öffnen.

### 5) Sei authentisch und transparent

Authentizität und Transparenz sind sympathische Eigenschaften, die den Kontakt zu anderen erleichtern. Niemals bei ersten Begegnungen schlecht über andere

reden. Small Talk ist zwar wichtig, aber Themen wie Politik, Religion und Weltanschauung lieber vermeiden.

### 6) Öffne dich

Gespräche zu einem Erlebnis machen. Dabei gilt: Reden ist Gold, Schweigen Silber. Zuhören ist wohl sehr wichtig, aber wer nur zuhört und nichts von sich preisgibt, ist ein Netzwerk-Profiteur.

### 7) Suche nach Gemeinsamkeiten

Gemeinsamkeiten verstärken das Netzwerk. Es gilt, diese im Gespräch gezielt zu suchen.

### 8) Gib und nimm

Networking ist ein Gegenseitigkeitsprinzip, ein Geben und Nehmen. Ratschläge annehmen und geben trägt Früchte.

### 9) Keep in touch

Wichtig ist es, stets in Kontakt mit Netzwerkpartnerinnen und -partnern zu bleiben, sie persönlich zu treffen, ihnen zu schreiben und mit ihnen zu telefonieren.

### 10) Teile und vermehre

Bestehende Kontakte weitergeben, wenn sie für das Gegenüber hilfreich sind.

Grenzregion, die in enger Verbundenheit mit dem Vorarlberg und Liechtenstein steht. Auch dies hat wirtschaftliche und persönliche Folgen. Täglich strömen tausende von Fachkräften über die Grenzen. Der Rhein als Grenzlinie fühlt sich für viele Rheintaler unnatürlich an. Sie arbeiten in denselben Betrieben, sprechen dieselbe Sprache und leben in unmittelbarer Nachbarschaft.

Margit Hinterholzer, Präsidentin des Rheintaler Marketingclubs, hat diesbezüglich ein Bedürfnis erkannt und sich auf das Netzwerken zwischen den beiden Ländern spezialisiert. Die Vorarlbergerin versteht sich «als Bindeglied zwischen den Leuten und den Ländern», wie sie sagt. Zum grenzüberschreitenden Netzwerken gehören Firmenbesuche und Events, so sollen die bestehenden Ländergrenzen wenigstens menschlich überwunden und auch wirtschaftliche Kontakte geschlossen werden. «Uns geht es darum, dass Vorarlberger Unternehmen beispielsweise auch Sitze in der Schweiz haben und umgekehrt», sagt sie. Und ist in dieser Mission unermüdet unterwegs. In der Schweiz und in ihrer österreichischen Heimat.

Last but not least verdankt die Region auch der Vernetzung mit hervorragenden Ausbildungsstätten ihren Erfolg. Darunter beispielsweise die Hochschule St. Gallen und die Interstaatliche Hochschule für Technik NTB in Buchs. Erstere ist im Bereich Wirtschaft eine Kaderschmiede, Letztere bildet erstklassige Fachkräfte in technischen Bereichen aus. Gut ausgebildete Fachkräfte verschaffen wiederum innovativen Unternehmen das nötige Know-how. Kein Wunder, existiert im Rheintal auch eine hohe Dichte an Startups.

«Vorarlberger Firmen sollten auch Sitze in der Schweiz haben und umgekehrt.»

Margit Hinterholzer

Der da-

mit zusammenhängende wirtschaftliche Erfolg der Region wird vom Rest der Schweiz registriert. «Aus gesamtschweizerischer Sicht ist das St. Galler Rheintal ein Mikrokosmos», sagt Hirzel, «aber von hier kommen berühmte Unternehmen und ausserordentliche Politiker.» Es ist davon auszugehen, dass nicht zuletzt die soliden Rheintaler Netzwerke das ihre dazu beigetragen haben.



750 Teilnehmende am Rheintaler Wirtschaftsforum 2024 im Sportzentrum Aegeten in Widnau.

«Das Besondere an regionalem Networking sind die persönlichen und wirtschaftlichen Überlappungen.»

Aloys Hirzel

## Reinhard Frei, Gründer Wirtschaftsforum Rheintal, über die Entstehung

### und gelungenes Networking.

**Reinhard Frei, Sie haben 1994 das Wirtschaftsforum Rheintal (Wifo) ins Leben gerufen. Wie kam es dazu?**

1994 habe ich für die Rhema Rheintalmesse ein neues Messekonzept entworfen. Darin enthalten war neben einem Gwerbler-Tag auch ein Wirtschaftsforum. Der damalige Verwaltungsrat scheute aber die Kosten für die Organisation einer grossen Wirtschaftstagung, und so habe ich das Wifo in eigener Regie innerhalb der Messe in einem grossen Zelt organisiert.

**Sie gelten im Rheintal als guter Netzwerker. Wie wird man das?**

In den frühen neunziger Jahren war ich der Leiter der Öffentlichkeitsarbeit bei der Industrie- und Handelskammer St. Gallen-Appenzell. So bekam ich die Gelegenheit, mich bei über 1000 Firmen «bekannt» zu machen. Das war die Grundlage für mein Netzwerk. Später besuchte ich, wie viele andere auch, Tagungen und Veranstaltungen. Ich ging auf Leute zu, brachte mich ein und pflegte Kontakte. Das tue ich noch heute.

**Das Wifo kann bei den Podiumsgästen mit bekannten Sprechern aus Wirtschaft, Politik und Kultur aufwarten. Ist das Ihrem Netzwerk zu verdanken?**

Netzwerken braucht auch eine gewisse Hartnäckigkeit. Ich habe mich nie gescheut, Regierungsräte, Unternehmer oder gar Bundesräte direkt anzurufen. Natürlich gelangte ich zuerst nicht direkt zu ihnen, sondern ins Vorzimmer. Dort habe ich dann vom Rheintal, vom Wifo, von der Rhema und so weiter geschwärmt, Konzepte und Ideen geschickt. Ich besuchte Tagungen und sprach die Referenten an, verteilte meine Visitenkarte. Das zahlte sich aus.

**Gibt es Beispiele für Allianzen, die durch die Connection am Wifo entstanden sind?**

Ja, das Wifo war von Beginn an, so wie der Gwerbler-Tag und die neue Rhema auch, ein grosser Erfolg mit gegen 300 Teilnehmenden. Heute sind es 750. Am ersten Wifo, wo es um den Wettbewerb der Standorte ging, wurde auch das Projekt Chancental Rheintal – heute rheintal.com – entwickelt.

