

Schweizerisches Institut
für gewerbliche Wirtschaft



Universität St.Gallen

Klein- und Mittelunternehmen (KMU)
in Forschung, Lehre und Praxis

Jahresbericht 2002

Impressum

© Schweizerisches Institut für gewerbliche Wirtschaft an der Universität St. Gallen
Herausgeber: Urs Füglistaller
Redaktion: Walter Weber und Fabienne Locher

Nachdruck mit Quellenangabe ausdrücklich gestattet.

Adresse:

IGW-HSG
Kirchlistrasse 44
9010 St. Gallen
Tel. +41 (0) 71 243 07 00
Fax +41 (0) 71 243 07 01

www.igw.unisg.ch

Inhaltsverzeichnis

Zielgruppe des IGW: KMU	4
Lehre/Universität	9
Forschung	16
Rencontres de St-Gall	25
Personen am Institut	28
KMU-Förderung in der Praxis	30
Veröffentlichungen	38
Intensivstudium für Führungskräfte in Klein- und Mittelunternehmen (KMU-HSG)	43
GLA und Mitarbeiterverzeichnis	44
Rechnungsentwicklung IGW	45
Förderungsgesellschaft IGW	46
Anhang I:Vergleichstabellen Betriebszählungen Schweiz	48
Anhang II: Forschungsübersicht 2002	51

Zielgruppe des IGW: KMU

Zielpublikum des IGW sind die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Sie werden oft synonym als mittelständische Betriebe bezeichnet, wobei dann zwischen dem wirtschaftlichen und dem soziologischen Begriff «Mittelstand» zu unterscheiden ist. Die Konzentration auf den Begriff «KMU» ist unkomplizierter, auch wenn sich die Wissenschaftler des Fachgebietes in der Definition des Begriffes – naturgemäss – nicht immer einig sind. Bei der quantitativen Abgrenzung der KMU setzt sich die Grenze von 250 Beschäftigten durch. Beinahe alle vom IGW betreuten Unternehmen haben weniger als 250 Beschäftigte, wobei ein Schwerpunkt bei IGW-Kunden mit 10 bis 250 Erwerbstätigen liegt.

Charakteristische qualitative Kriterien der KMU:

- Prägung des Betriebes durch die Persönlichkeit des Unternehmers und der Unternehmerin¹
- Unternehmer als zugleich Eigenkapitalgeber, oberste Führungskraft und Risikoträger
- Persönliche Kontakte des Unternehmers zu den Mitarbeitenden
- Fähigkeit zur Erstellung von Leistungen nach Mass
- Strategische Erfolgsfaktoren in der gelebten Dienstleistungskompetenz aller Beschäftigten
- Flache Linien-Organisation mit wenigen Hierarchiestufen
- Begrenzter Formalisierungsgrad.

Als dominierendes quantitatives Merkmal wird in den meisten nationalen wie internationalen Statistiken die Beschäftigtenzahl verwendet. Sie ist aber – für sich allein – nicht unproblematisch. Daher werden weitere Kriterien zur Grösseneinteilung herangezogen, z.B. Umsatz- und Bilanzzahlen. So oder so ist die Abgrenzung jeweils im Zusammenhang mit dem Wirtschafts- oder Tätigkeitsbereich zu sehen.

Die EU-Kommission beispielsweise verwendet bei ihrer KMU-Definition eine Kombination mehrerer Kriterien (die Definition der Umsatz- bzw. Bilanzkriterien ist derzeit in Revision und wird aller Voraussicht nach nach oben angepasst [*neue, noch nicht definitiv beschlossene Zahlen in Klammern*]):

Kleine Unternehmen:

- Weniger als 50 Beschäftigte (bei weniger als 10 Beschäftigten wird von Kleinstunternehmen gesprochen) *und*
- Jahresumsatz höchstens 7 [10] Millionen Euro oder Bilanzsumme höchstens 5 Millionen Euro [Jahresumsatz oder Jahresbilanzsumme für Kleinstunternehmen: 2 Millionen Euro] *und*
- Höchstens 25% des Eigenkapitals im Besitz von Unternehmen, die nicht die Kriterien von KMU erfüllen.

Mittlere Unternehmen:

- 50 bis 249 Beschäftigte *und*
- Jahresumsatz höchstens 40 [50] Millionen Euro oder Bilanzsumme höchstens 27 [43] Millionen Euro *und*
- Höchstens 25 % des Eigenkapitals im Besitz von Unternehmen, die nicht die Kriterien von KMU erfüllen.

¹ In den folgenden Ausführungen verwenden wir oft die männliche Form und meinen damit immer auch die weibliche Formulierung.

Wie man ihre Abgrenzung auch vornimmt, die *schweizerische Volkswirtschaft* wird von den Klein- und Mittelunternehmungen geprägt: Fast alle der etwas mehr als 300'000 Unternehmungen beschäftigen weniger als 250 Mitarbeiter (im Durchschnitt 7 Mitarbeiter pro Unternehmung in der Gruppe der KMU). Die Zahlen haben sich im Zeitablauf wie folgt entwickelt:²

KMU in der Schweiz

Unternehmungen Schweiz nach Grössenklassen

Jahr	Grössenklasse (Beschäftigte) in %				Total	
	< 10	10–49	50–249	> 250	%	Absolut
2001	87,8	10,0	1,8	0,3	100	309'228
1998	88,1	9,8	1,8	0,3	100	303'732
1995	86,9	10,9	2,0	0,3	100	288'171
1991	85,6	11,8	2,2	0,4	100	280'912
1985	84,9	12,4	2,3	0,4	100	241'540

Quelle: Bundesamt für Statistik: Betriebszählungen 1985 bis 2001 (privatrechtliche Unternehmen, Aufteilung der Grössenklassen nach Vollzeitäquivalenten), Bern 2002

Beschäftigte (Vollzeit und Teilzeit) Schweiz nach Grösse ihrer Unternehmungen

Jahr	Grössenklasse (Beschäftigte) in %				Total	
	< 10	10–49	50–249	> 250	%	Absolut
2001	27,6	22,5	20,5	29,4	100	3'085'994
1998	29,1	23,1	20,5	27,3	100	2'875'155
1995	27,8	23,8	21,0	27,4	100	2'900'395
1991	26,0	23,6	21,6	28,8	100	3'120'070
1985	25,7	23,6	22,1	28,7	100	2'738'121

Quelle: wie Tabelle oben

Die ausführlichen Tabellen zu den Betriebszählungen 1985, 1998, 1991, 1995, 1998 und 2001 finden sich am Schluss dieses Jahresberichtes.

² Weitere Daten zu Bestand und Entwicklung der KMU finden sich in der 2001 erschienenen Schrift: Habersaat, M./Schoenenberger, A./Weber, W.: Die KMU in der Schweiz und in Europa, Bern 2001, siehe auch download auf www.igw.unisg.ch

Der Bestand an Unternehmungen wird laufend durch Gründungen vergrössert und durch Schliessungen reduziert. Betrachten wir diese Zahlen für die Schweiz:

Jahr	Firmengründungen*		Firmenschliessungen*		Saldo	
	absolut	%	absolut	%	absolut	%
2002	30'017	7,7	20'792	5,3	+ 9'225	2,4
2001	30'602	8,1	21'562	5,7	+ 9'040	2,4
2000	30'888	8,3	20'812	5,6	+ 10'076	2,7
1999	29'903	8,3	20'368	5,6	+ 9'535	2,7
1997	28'719	8,5	17'501	5,2	+ 11'218	3,3
1995	25'373	7,9	17'539	5,4	+ 7'834	2,5
1990	23'117	8,2	11'851	4,2	+ 11'266	4,0
1980	15'393	7,2	9'914	4,6	+ 5'479	2,6
1970	12'121	7,3	6'658	4,0	+ 5'463	3,3

* Einzelfirmen, Kollektivgesellschaften, Kommanditgesellschaften, GmbH, AG (ohne Genossenschaften). Quellen: bis 1995 Schweiz. Handelsamtsblatt, ab 1995 Creditreform und eigene Berechnungen. Die Statistiken über die Betriebszählungen können nicht mit den Gründungen und Schliessungen von Firmen 1:1 verglichen werden.

KMU im Ländervergleich

Die Bedeutung der KMU in der Schweiz ist keineswegs ein Sonderfall; in vielen anderen (nicht nur industrialisierten) Ländern kommt ihnen zahlenmässig ein ähnliches Gewicht zu.

Land	Grössenklasse (Beschäftigte) in %					Total	
	< 10	10–49	50–249	249–499	> 500	%	Absolut in Mio
Deutschland (1997)	87,9	10,4	1,3	0,4		100	3,3
Frankreich (1997)	93,1	5,7	1,0	0,2		100	2,4
Grossbritannien (1997)	94,5	4,6	0,7	0,2		100	3,4
Italien (1997)	95,4	4,1	0,4	0,1		100	4,0
Japan (1999)	99,7				0,3	100	4,9
Österreich (1997)	86,2	11,4	2,0	0,4		100	0,2
Schweiz (2001)	87,8	10,0	1,8	0,3		100	0,3
USA* I (1999)	78,5	19,8	1,5	0,3		100	5,6
USA* II (1999)	94,5	5,1	0,4	0,1		100	21,8

Quellen: Bundesamt für Statistik, Betriebszählung 2001, Bern 2002; EIM Data Warehouse, Zoetermeer 2002 (unveröffentlicht); U.S. Census Bureau, www.census.gov, Dezember 2002 (*Variante I ohne die ca. 16,2 Mio. «Nonemployers», Variante II mit 16,2 Mio. «Nonemployers» [eigene Berechnungen!]); Japan Small Business Research Institute: White Paper on SMEs in Japan, Tokyo 2002.

Beschäftigte verschiedener Länder nach Grösse ihrer Unternehmungen

Land	Grössenklasse (Beschäftigte) in %					Total	
	< 10	10–49	50–249	249–499	> 500	%	Absolut in Mio
Deutschland (1997)	28,1	20,1	11,2	40,6		100	28,9
Frankreich (1997)	34,5	18,9	14,3	32,3		100	16,4
Grossbritannien (1997)	28,6	14,2	11,8	45,4		100	21,1
Italien (1997)	47,6	21,2	11,3	19,9		100	13,7
Japan I (1999)	80,6			19,4		100	53,0
Japan II (1999)	69,5			30,5		100	44,9
Österreich (1997)	24,4	22,1	19,6	33,9		100	2,3
Schweiz (2001)	27,6	22,5	20,5	29,4		100	3,1
USA* I (1999)	11,1	25,1		14,1	19,7	100	110,7
USA* II (1999)	22,4	21,9	12,3	43,3		100	126,9

Quellen: siehe vorige Tabelle, Japan I und Japan II nach unterschiedlichen Definitionen.

Wesentliche Umfeldentwicklungen mit Relevanz für KMU

(...und oft nicht nur für sie):

- Verstärkung der Dominanz des Dienstleistungssektors und der Bedeutung der Dienstleistungen im produzierenden Sektor/im Gewerbe
- Anhaltende Beschleunigung der Veränderung des Umfelds, als mittlerweile «ganz normal» wahrgenommene Technologiefortschritte bzw. -sprünge mit unsicherer bzw. nicht voraussehbarer Zukunft
- Steigende Anerkennung des Unternehmertums (Entrepreneurship) bei gleichzeitiger Skepsis gegenüber «Managern» (Wertewandel, «Ethisierung»)
- Zunehmende Vernetzung der Wirtschaftsakteure (Globalisierung bei gleichzeitiger Regionalisierung)
- Verunsicherung im politischen und wirtschaftlichen Umfeld, Angst vor einer länderübergreifenden Rezession nach Muster der «Japanischen Krankheit»
- Verletzlichkeit / Verunsicherung von bisher stabil geglaubten Systemen (der Wirtschaft, aber auch der Natur)
- In vielen Ländern (nochmalige) Zunahme des Staatseinflusses, zusammen mit einer «Verrechtlichung» in vielen Bereichen des Wirtschaftslebens; Staateingriffe bei Grossunternehmen bei gleichzeitiger Betonung des Marktes bei KMU
- Zunehmende Transparenz in allen Branchen und Lebensbereichen; «der informierte und vernetzte Kunde/Konsument», dadurch weiter steigende Kundenansprüche
- Gestiegene Anforderungen an die Mitarbeitenden, auf praktisch allen Gebieten, «Professionalisierung» des Personals
- Professionalisierung des Kapitalmarktes, gestiegene Anforderungen für die Fremdfinanzierung
- Rückzugsstrategien bei Grossunternehmen und vermehrte Aktivität im Bereich «Mergers & Acquisitions» bei KMU.

Tätigkeitsgebiete des IGW

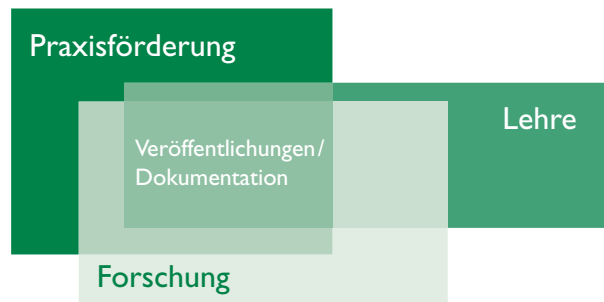


Urs Füglistaller

«Wer sich – wie wir – intensiv mit KMU in der Beratung, Weiterbildung, Forschung und Lehre auseinandersetzt, weiss um die wirtschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung dieser Unternehmen. Wir setzen uns verantwortungsbewusst und mit unserem gesamten Engagement für sie ein.»

Das IGW fördert KMU aller Branchen direkt durch praktische Unterstützung, indirekt durch Forschung und Lehre. Die drei Bereiche sind verwoben und schlagen sich in Veröffentlichungen und einer umfassenden Dokumentation nieder.

Die folgenden Seiten zeigen, zum Teil nur in Konturen, was in den einzelnen Bereichen im Jahr 2002 geleistet wurde.



An dieser Stelle sei eine wichtige personelle Veränderung im IGW erwähnt:

Am 1. April 2002 hat *Prof. em. Dr. Hans Jobst Pleitner* die Institutsleitung offiziell an die Herren *Prof. Dr. Urs Füglistaller* und *Prof. Dr. Thierry Volery* weitergegeben. Urs Füglistaller ist ab diesem Datum geschäftsführender Direktor des IGW, Thierry Volery geschäftsführender Direktor des Intensivstudiums KMU. Gleichzeitig ist Thierry Volery Direktor am IGW und Urs Füglistaller Direktor im Intensivstudium KMU.

Das Institut und seine Mitarbeitenden sind froh, dass damit das Thema «Nachfolge» gelöst ist.

Hans Jobst Pleitner danken wir, dass er seine Direktionsfunktion noch bis zum April des Berichtsjahres weiter erfüllt hat. Dies hat zur Kontinuität im Institut erheblich beigetragen.



Prof. Dr. Urs Füglistaller, Prof. em. Dr. Hans Jobst Pleitner, Prof. Dr. Thierry Volery bei der «Stabsübergabe».



Thierry Volery

«Es ist vielleicht etwas ungewöhnlich, dass sich ein Welscher für die Ostschweiz entscheidet. Ich glaube aber, auch nach meinen Erfahrungen im Ausland, dass ich mit der HSG die ideale Uni – und das für mich ideale Institut – gefunden habe.»

Vertiefungsgebiet KMU

Der Bereich Lehre kann auf ein dynamisches «Lehrjahr» 2002 zurückblicken. Es darf mit grosser Genugtuung festgestellt werden, dass das Vertiefungsgebiet «Betriebswirtschaftslehre für Klein- und Mittelunternehmen» (Gesamtleitung: Prof. Dr. Urs Füglistaller) auf steigendes Interesse gestossen ist. So durften im Wintersemester 02/03 neu 42 regulär eingeschriebene Studierende begrüsst werden (Im älteren Semester registrieren wir 32 regulär eingeschriebene Studierende). Die Veranstaltung stösst auch bei Austauschstudenten weiterhin auf grosses Interesse.

Den Kern der Lehrveranstaltungen bilden die Vorlesungen «Betriebswirtschaftslehre für KMU I & II» (Vorlesung Prof. Dr. Urs Füglistaller, Übungen Prof. Dr. Thierry Volery und Dr. Marc Gruber), welche während dem 5. und 6. Semester abgehalten werden. Die Vorlesungsreihe wird mit Seminaren ergänzt. Das in dieser Veranstaltung neu eingeführte Evaluations- und Qualitätssicherungssystem bestärkt die Lehrenden, dass den Studierenden eine breite Ausbildung mit hohem Praxisbezug geboten wird. Die zahlreichen Gastreferate während dem Wintersemester 01/02, Sommersemester 02 und dem laufenden Wintersemester 02/03 sowie die beiden Betriebsbesichtigungen stossen auf grosses Interesse. Unsere Gastreferenten waren:

- Dr. **Hans Altherr**, Landammann Appenzell Ausserrhoden («Regionale Entwicklung KMU»)
- Dr. **Ulrich Aschoff**, UBS/Geschäftsbereich Firmenkunden, Zürich («Personalarbeit und Mitarbeiterführung in KMU»)
- Prof. Dr. **Michael Auer**, Steinbeis Stiftung Stuttgart, Rektor Steinbeis Hochschule Berlin («Dezentrale Zentralisierung – strategische Handlungsfelder am Beispiel der Steinbeis-Stiftung»)
- Prof. Dr. **Carmine Bianchi**, Universität Palermo («System Dynamics – New Horizons in Small Business Management and Entrepreneurship»)
- Dr. **Anja Hochberg**, Credit Suisse, Zürich («KMU in einem globalisierten Umfeld»)
- **Otto Ineichen**, Otto's Warenposten AG, Sursee AG («Der Unternehmer und das Unternehmertum»)
- **Peter Kofmel**, BDO («Der Verwaltungsrat in KMU – Rolle, Rechte, Pflichten»)
- Dr. **Hans-Dietrich Reckhaus**, Bielefeld und Teufen («Turnaround bei der Rekozit»)
- **Roland Tschudin**, Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum, Bern («Urheber-, Marken- und Patentschutz und KMU»)
- **Bettina Plattner-Gerber**, Hotel Castell, Zouz («Dienstleistungskompetenz und EFQM»)
- Dr. **Ivan Zwick**, Helbling Management Consulting AG, Zürich («Supply Chain Management als Beratungsleistung – ein Fallbeispiel aus der Beratungspraxis»).

Unser Dank geht auch an die beiden Firmen Optiprint AG in Berneck und der Sprüngli Confiserie AG in Dietikon. Beide Firmen haben unseren Studierenden einerseits einen tiefen Einblick in deren Produktion gewährt, andererseits auch ihre aktuellsten Probleme aus dem Alltagsgeschäft und dem strategischen Management aufgezeigt und in den Ansätzen mit den Studierenden diskutiert.

Das 7. und 8. Semester des Vertiefungsgebietes «Betriebswirtschaftslehre für Klein- und Mittelunternehmen» im Berichtsjahr 2002 waren geprägt durch zwei Veranstaltungen. In der Vorlesung «Unternehmensgründung» (Prof. Dr. Christoph Müller, Stiftungslehrstuhl «Entrepreneurship» an der Universität Stuttgart-Hohenheim) werden den Studierenden die Grundlagen und Fragestellungen vermittelt, welche es bei einer Unternehmensgründung zu berücksichtigen gilt.

Die Veranstaltung wird mittels Seminar zur Unternehmensgründung im 8. Semester vertieft, wobei die Studierenden in dieser Zeit selber einen Business Plan erstellen und vor einer professionellen Jury verteidigen müssen. Als Gastreferenten und Jurymitglieder durften folgende Damen und Herren begrüsst werden:

- **Marcel Rüetsche**, ZKB, Zürich
- **Manuel Vogel**, KBT Treuhand AG, Zürich
- **Barbara Staehelin**, Gründerin GetWellness AG, Basel
- **Dr. Catharina Maulbecker-Armstrong**, Gründerin GetWellness AG, Basel
- **Sascha Beer**, Aventic Partners AG, Zürich
- **Fernando Imhoff**, ZKB, Zürich
- **Andres Heusser**, ZKB, Zürich

Die zweite Veranstaltung im 8. Semester heisst «Integrationsseminar KMU». In kleinen Gruppen konnten die Studierenden verschiedenste Unternehmensfragen angehen und für die Unternehmer konkrete Lösungsansätze ausarbeiten. Wir dürfen auf folgende Zusammenarbeiten zurückblicken:

- **Weleco AG**, Dietikon (Kennzahlen für erfolgsabhängige Entlohnung)
- **Trybol AG**, Neuhausen (Marketingstrategie für die Mundpflege Marke Trybol im Schweizer Markt)
- **Osterwalder Avia** St.Gallen (Prozessanalyse in zwei beispielhaften Bereich)
- **Input 2003**: St.Gallen (Reorganisation/Befragung für Messe der graphische Industrie in St.Gallen)
- **Welz AG**, Trogen (Marktanalyse Schreinereien im Raum Ostschweiz/Kundenbefragung)
- **OutLog AG**, Lenzburg (Marketingkonzept für OutLog)
- **Peka-Metall AG**, Mosen (Entwicklung von Zielparameter für Abteilungen)
- **Estermann AG**, Zofingen (Personalleitfaden)

Neben den eigens angebotenen Kernveranstaltungen wird das Vertiefungsgebiet verdankenswerterweise mit Veranstaltungen von Partnerinstituten ergänzt. Dabei wurden folgende Veranstaltungen abgehalten:

- **Controlling I** (Prof. Dr. **Reiner Fickert**)
- **Controlling für KMU I + II** (Prof. Dr. **Andreas Grüner**)
- **Komplexe Marketingprojekte I** (Prof. Dr. **Torsten Tomczak** und Prof. Dr. **Thomas Rudolph**)
- **Strategisches und internationales Marketing** (Prof. Dr. **Christian Belz**).

Studienreise

Zur fachtouristischen Ergänzung des Studiums wurde in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Christoph Müller von der Universität Hohenheim (Deutschland) und Dr. Marc Gruber vom ODEON Center for Entrepreneurship an der Ludwig Maximilian Universität zu München für Interessierte eine zweitägige Studienreise nach München organisiert. Die Studierenden durften dabei verschiedene Organisationen und Unternehmen kennen lernen.

- Zwei Referate und Diskussion am Hauptsitz der Hypovereinsbank zu den Themen «Venture Capital/Private Equity» (Dr. **J. Diegruber**) und «Die Strategie der Hypovereinsbank vor dem Hintergrund Basel II» (**Andreas Mach**)
- ODEON Centers for Entrepreneurship
Erfahrungsbericht eines Gründers, **Andy Goldstein**
Vortrag Dr. **Peter Freier**, Gründer Apalexo Biotechnologie GmbH
- Platzbesichtigung der Universität mit Führung zum Thema «Studentischer Widerstand gegen den Terror»
- Zwei Referate und Diskussion bei der Bio M AG, ein Zentrum für Biotechnologie in Martinsried bei München.

Steuerrechtsseminar für engagierte Studierende

Es darf mit Freude festgestellt werden, dass die Studierenden des Vertiefungsgebietes «Betriebswirtschaftslehre für Klein- und Mittelunternehmen» sich aktiv am Unterricht beteiligen und sogar zusätzliche Veranstaltungen wünschen und besuchen. Auf Anregung seitens der Studierenden hat das Institut ein 2-tägiges Steuerrechtsseminar im Hotel Ekkehard organisiert.

Die 31 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus dem 6. und 8. Semester haben die Chance gepackt, das intensive und gut organisierte Steuerrechtsseminar an einem Freitag und Samstag zu besuchen. Trotz gesponserten Mittagessen von ARENA – der studentischen Vereinigung der Vertiefungsrichtung – sowie vom Schweizerischen Institut für gewerbliche Wirtschaft, haben die Studierenden gerne einen Unkostenbeitrag geleistet, um das Seminar kostenneutral zu ermöglichen. Seitens der Teilnehmenden ist das Seminar auf sehr gutes Echo gestossen und der Dank geht an folgende Referenten:

- Dr. **Vivien Grasern-Gertsch**, Eurotreuhand, St. Gallen
- Dr. **Urs Hasler**, Eurotreuhand AG, St. Gallen
- Dr. **Thomas Meister**, Walter Wyss & Partner, Zürich
- **Rainer Zigerlig**, Kantonales Steueramt, St. Gallen.

Integration durch Managementprojekte II unter dem Motto: KMU und Banken (Basel II)

Für Studierende im 8. Semester wird jeweils ein Seminar angeboten, wobei die Studierenden sich mit einem spezifischen Thema vertieft auseinandersetzen. Prof. Dr. Urs Füglistaller hat in diesem Zusammenhang ein Seminar zum Thema «Schweizer KMU und Bankenrating» im Zusammenhang der neuen Basler Eigenkapitalvereinbarung (Basel II) konzipiert. Dabei haben die Studierenden einerseits mittels schriftlichem Fragebogen erhobene Daten ausgewertet und interpretiert, andererseits vereinzelte Interviews mit Banken und Treuhandfirmen geführt.

Das Ziel der Übungsanlage war es, Erkenntnisse darüber zu bekommen, wie Schweizer Unternehmer und Unternehmerinnen die Kreditvergabe und die damit verbundenen Ratingsysteme wahrnehmen und beurteilen. Eine umfangreiche Weiterführung der erhobenen Daten kann auf der institutseigenen Homepage bezogen werden (vgl. www.igw.unisg.ch). Ebenfalls zu dieser Thematik durfte das IGW im Auftrag und in Zusammenarbeit mit der KPMG Schweiz eine umfassende Studie durchführen (s. unter Forschung im nächsten Kapitel).



Frank Halter

«Es hat uns schon etwas überrascht, dass alle von uns befragten Banken ein Rating ihrer Kreditkunden machen, aber die Kreditkunden nicht alle wussten, dass das so ist. Offenbar haben hier einige KMU und Banken einen Handlungsbedarf.»

Diplomarbeiten

Alle an der HSG Studierenden verfassen gegen Ende ihrer Studienzzeit eine Diplomarbeit. Während dem Geschäftsjahr 2002 wurden folgende Arbeiten am Schweizerischen Institut für gewerbliche Wirtschaft geschrieben:

Name	Thema
Karin Altherr	Unternehmenskultur als Erfolgsfaktor bei KMU? Theoretische Grundlagen sowie empirische Befunde aus der Hotellerie-Branche
Jöri Andreas	Incubators – Business Modelle, Erfolgsfaktoren und Zukunftsaussichten
Michael Artho	Die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen von Tarmed auf schweizerische Arztpraxen
Pio Baltisberger	Firmenkultur: Anhand Bsp. Integration des Pilotencorps in die SWISS
Reto Bissig	Krisenbewältigung von KMU durch gezieltes Turnaround-Management – dargestellt anhand eines Praxisbeispiels
Jasmin-Victoria Broennimann	Das Verfahren der Mediation als möglicher Lösungsansatz für Konflikte zwischen KMU und Wirtschaftspartnern
Lukas Bruder	Der Businessplan als vorbereitende Massnahme für die Nachfolgeregelung in KMU – dargestellt anhand eines Fallbeispiels
Karin Christensen	Die Situation der Dienstleistungskompetenz in der Marktforschungsbranche – dargestellt anhand eines Fallbeispiels
Peter Dempfle	Momentane und künftige Wirkung der LSVA auf das schweizerische Transportgewerbe
Benoît Dreyer	Exitstrategien bei Venture Capital-Finanzierungen in Start-ups
Cristina Ferraris	Finanzierungsmöglichkeiten für KMU: Theorie und Praxis anhand des Beispiels des Tessins
Joel Früh	Das Management der Dienstleistungskompetenz im Sinne des Transformationsprozesses für KMU – unter der besonderen Berücksichtigung der daraus entstehenden Konsequenzen für das Personalmanagement
Benedikt Gasser	Die Finanzierung von jungen Unternehmen: Rahmenbedingungen, Trends und Empfehlungen
Corina Gerhäuser	Die Nutzung des Internet für das Customer Relationship Management bei KMU
Pius Grüter	IPO für KMU: Theoretische und praktische Aspekte
Michael-Stefan Haisermann	Möglichkeiten der Kundenbedürfnisanalyse für KMU in der Konsumgüterindustrie
Thomas Hardtmuth	Marketing-Kooperationen bei Start-ups: Theoretische Grundlagen und empirische Befunde
Mathias Hevert	Auswirkungen der Deutschen Gesundheitsreform auf KMU der Naturheilmittelbranche im Vergleich mit der Schweizer Situation
Matthias Hofer	Integration von Serviceleistungen einer KMU in ein CRM-System

Diplomarbeiten (Fortsetzung)

Name	Thema
Raphael Hügli	Strategische Massnahmen von KMU im Umgang mit dem Phänomen «Parallelmarkt» im Rahmen der Internationalisierung
Roman Iselin	Absatzmöglichkeiten für levitiertes Wasser – unter besonderer Berücksichtigung der Erschliessung des Getränkemarktes
Carol Lissi	Exit-Strategien von VC-finanzierten Start-ups: Eine Analyse aus Sicht der Unternehmensgründer
Bernardo Müller-Knab	Ausarbeitung eines Business Plans für die Wiedereinführung der Sportartikelmarke UMBRO in den Schweizer Markt
Matthew Neumann	Strategieentwicklungs- und -implementierungsprozesse in KMU anhand einer Fallstudie
Stefan Niederer	Die Verbesserung der Dienstleistungskompetenz durch Qualitätsmanagement an Fallbeispielen der Hotellerie
Philipp Oberson	Besonderheiten der Personalgewinnung in KMU – Theoretische Ansätze und Praxis in Unternehmen der Ostschweiz
Peter Remek	Strategien des Immaterialgüterschutzes bei KMU
Tobias Reichmuth	Vom Geschäftsmodell zur Produktentwicklung im Bereich «employer branding» – dargestellt als Vorgehenskonzept für ein kleines Beratungsunternehmen
Christian Rössing	Mergers & Acquisitions als Wachstumsstrategie bei KMU
Philipp Ruh	Zukünftige Herausforderungen für schweizerische Apotheken – unter besonderer Berücksichtigung der Veränderungen im Gesundheitswesen
Michael Scherrer	Strategische Merkmale und Ansätze für Kleinunternehmen des Handels anhand von Fallbeispielen
Vincent Schwery	Strategien des Turnaround-Managements bei KMU – eine Analyse anhand von Fallbeispielen aus der Bergbahnbranche
Ursula Siegmann	Basel II und die Wirkung auf mittelständische Unternehmen in Österreich
Gaudenz Stricker	Ziel, Gestaltung und Grenzen des Outsourcing von KMU-Marketingaufgaben
Matthias Wenk	Anwendungserfahrungen von Balanced Scorecard in KMU
Julien Zornig	Strategische Optionen für den Erhalt von Wissensbasis und Sozialarchitektur bei einer Nachfolgeregelung in KMU

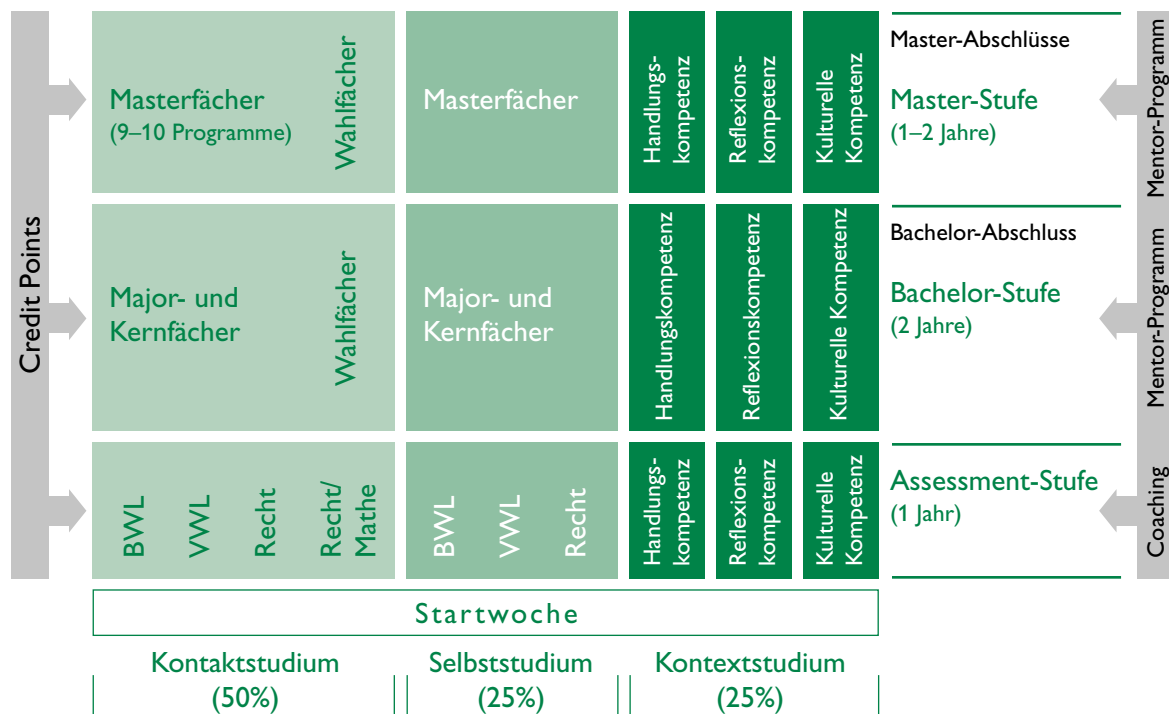
Unterstützung in der Lehre

Das Vertiefungsgebiet KMU wurde von zwei Institutionen finanziell unterstützt. So konnten wir für unsere Studierende die Skripte zum halben Preis anbieten und Veranstaltungen und Exkursionen finanzieren. Ebenfalls werden für besondere Einsätze und gute Leistungen unsere Studenten mit kleinen Preisen belohnt. Wir bedanken uns in diesem Zusammenhang für die Unterstützung der Firmen und Herren:

- BDO Visura – Herrn **Werner Schiesser**, Dipl. Wirtschaftsprüfer, Mitglied der Geschäftsleitung
- Fabrel Lotos – Herrn Dr. **Eduard Straub**, Partner.

Neukonzeption Lehre an der Universität St. Gallen

Seit geraumer Zeit wird an der Universität St.Gallen von der Neukonzeption Lehre (NKL) gesprochen und vieles hat sich dabei bereits getan, wobei auch das Institut stark engagiert ist. Auf Beginn des Wintersemesters 02/03 hat zum ersten Mal an der Universität St.Gallen die *Bachelorstufe* begonnen. Es handelt sich dabei um eine 2-jährige Ausbildung, die einerseits der Assessmentstufe folgt, andererseits Grundlage für eine mögliche Masterstufe darstellt (vgl. Abbildung). Im Rahmen der Bachelorstufe bietet das Schweizerische Institut für gewerbliche Wirtschaft einen Wahlblock mit dem Titel «Start-Up und Gründerkompetenz» (Prof. Dr. Thierry Volery, Prof. Dr. Urs Füglistaller). In der Vorlesung werden dabei die Grundlagen zum Thema Entrepreneurship und Gründungsvoraussetzungen und -bedingungen gelehrt, in den Seminaren müssen die Studierenden selber einen Businessplan entwickeln. Dank interner und externer professioneller Unterstützung soll den Studierenden die notwendige Kompetenz vermittelt werden, während oder nach dem Studium zu Unternehmensgründerinnen oder Unternehmensgründer zu werden.



Der Master wird an der Universität St.Gallen erstmals im Wintersemester 04/05 beginnen. Die Vorbereitungen laufen indes auf Hochtouren. Das IGW wird sich dabei im Master in Marketing, Service and Communication Management engagieren. Dabei handelt es sich um ein Masterprogramm, das in Kooperation von 6 Instituten³ der Universität St.Gallen gemeinsam konzipiert und durchgeführt wird. Im Programm werden rund um das Konzept des Customer Values verschiedene Kurse angeboten. Später an dieser Stelle werden wir über das detailliertere Einsatz des Instituts am Master informieren können.

3 Neben dem Schweizerischen Institut für gewerbliche Wirtschaft (IGW-HSG) sind folgende Institute am Master in Marketing, Service and Communication Management beteiligt:

- Institut für Marketing und Handel und Gottlieb Duttweiler Lehrstuhl für internationales Handelsmanagement (IMH-HSG)
- Institut für öffentliche Dienstleistungen und Tourismus (IDT-HSG)
- Institut für Versicherungswirtschaft (I-VW-HSG)
- Institut für Medien- und Kommunikationsmanagement (MCM-HSG)
- Institut für Wirtschaft und Ökologie (IWÖ-HSG).

Forschung

Im Berichtsjahr 2002 ist eine Reihe von Forschungsvorhaben durchgeführt/abgeschlossen worden, von denen hier einige vorgestellt werden. Die Forschungsschwerpunkte bleiben dabei beim Grundfokus «KMU».

Derzeitige IGW-Forschungsschwerpunkte:

- Unternehmertum/Entrepreneurship
- Dienstleistungen und Dienstleistungskompetenz
- Dienstleistungsmanagement in KMU
- KMU-Finanzierung
- Unternehmensdemographie
- Regulierung/Deregulierung
- Familienunternehmen
- Internationalisierung
- Aus- und Weiterbildung.

Basel II, Kreditvergabe und Rating – erfolgreiche Zusammenarbeit mit KPMG Schweiz

*«Ein gutes Rating ist wie die Gesundheit
– man wird erst bei einer Verschlechterung darauf aufmerksam.»⁴*

Die Thematik Kreditvergabe und Rating hat in den vergangenen Monaten zunehmend an Bedeutung dazugewonnen, da im Rahmen der Eigenkapitalanforderungen für Banken eine neue Richtlinie «New Basel Capital Accord» – kurz «Basel II» – auf Ende 2006 in Kraft treten wird. Dabei handelt es sich um eine Weiterführung der Basler Eigenkapitalvereinbarung von 1988. Die neue Richtlinie (Basel II) verlangt, dass die Banken das individuelle Risiko (Ausfallwahrscheinlichkeit) jedes vergebenen und zu vergebenden Firmenkredites mit einem Ratingsystem überprüfen müssen. Für die Unternehmen hat dies zur Folge, dass sie als Kreditnehmer in Zukunft zwingend geratet werden. Eine Konsequenz daraus für die Unternehmen ist ein risikogerechtes Pricing. Unternehmen mit einem guten Rating werden einen geringeren Risikozuschlag bezahlen müssen als Unternehmen mit einem schlechten Rating.

Im Auftrag und in der Zusammenarbeit mit der KPMG Schweiz hat das IGW eine umfangreiche Studie zum Thema «Kredit-Rating durch Banken in der Schweiz» realisiert. Dabei wurden CEO und CFO von Mittel- und Grossunternehmen befragt (s. nachfolgende Tabelle, dort unter «Erhebung II»). Annähernd die gleichen Fragen wurden gleichzeitig vom IGW im Rahmen des Integrationsseminars an Klein- und Mittelunternehmen gestellt (s. nachfolgende Tabelle, dort unter «Erhebung I»).

Es konnte festgestellt werden, dass alle in der Studie berücksichtigten Banken bereits heute über ein Ratingsystem verfügen. Dies bedeutet, dass die meisten kreditnehmenden Unternehmen bereits geratet werden.⁵ Demgegenüber steht die Erkenntnis, dass lediglich 57 Prozent der befragten kreditnehmenden CEO und CFO angeben, bereits von ihrer Bank einmal geratet worden zu sein.

⁴ Kredit-Rating durch Banken in der Schweiz, KPMG/IGW 2002.

⁵ 86,5% der befragten Mittel- und Grossunternehmen geben an, dass sie bei Grossbanken und zu 67,7 % bei Kantonalbanken Kreditnehmer sind.

	Klein- und Mittelunternehmen (Erhebung I)		Mittel- und Grossunternehmen (Erhebung II)	
	Machen wir für uns	Bank hat Einsicht	Machen wir für uns	Bank hat Einsicht
Abschlüsse	Angaben in %			
Jahresabschluss (geprüft)	99	79	99	77
Quartalsabschluss (nicht geprüft)	67	10	92	19
Reporting-/Planungsinstrumente	Angaben in %			
Budget / Planungsrechnung	83	31	97	53
Liquiditätsplanung	80	13	97	45
Jährlicher betriebswirtschaftl. Abschluss	65	18	97	53
Mittelflussrechnung (Cash Flow)	64	19	93	47
Budgetvergleich jährlich	62	18	96	44
Budgetvergleich quartalsweise	59	9	94	14
Quartalsweiser betriebswirtschaftl. Abschluss	56	5	90	17
Businessplan	44	20	74	25

Die Studie hat offengelegt, dass beidseitig eine deutliche Informationsasymmetrie besteht. Einerseits haben die Banken bis heute wenig bis gar nicht über Basel II und die angewendeten Ratingsysteme informiert. Den CEO und CFO ist heute noch nicht bekannt, welche quantitativen und qualitativen Faktoren das Rating mit welchem Gewicht beeinflussen. Andererseits wurde deutlich festgestellt, dass die Unternehmen über verschiedenste Instrumente verfügen und damit die relevante Informationen aufbereiten, diese jedoch nur sehr zurückhaltend den Banken offen legen (vgl. Abbildung).

Um eine langfristige Beziehung zwischen Bank und Unternehmen sicherzustellen und ein echtes Vertrauensverhältnis aufzubauen, müssen die Partner offen aufeinander zugehen und sich gegenseitig informieren.

Die Studienergebnisse können unter www.igw.unisg.ch heruntergeladen werden.

Konkursorursachen

In Zusammenarbeit mit Eco' Diagnostic in Genf (Forschungsgemeinschaft Observa) und mit Unterstützung des Schweizerischen Verbands Creditreform wurden seit 1996 rund 350 in Konkurs gegangene Unternehmen im Hinblick auf die Konkursursache untersucht. Pro Fall wurden dabei über 200 Variablen herangezogen. Die wichtigsten Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:⁶

- Als Konkursursache zeigte sich bei den jüngsten Unternehmen eine zu optimistische oder gar unrealistische Einschätzung der Geschäftsmöglichkeiten, während ältere Unternehmen dem Konkurrenzdruck und finanziellen Problemen erlagen
- Im Zeitablauf lässt sich eine deutliche Zunahme des Faktors Finanzen erkennen
- Finanzprobleme spielen mit zunehmendem Alter der Unternehmen eine immer grössere Rolle
- Konkurrenzdruck wird von nahezu allen Unternehmen genannt.
- Managementinstrumente wie etwa Kostenanalysen oder Budgetierung sind in der Deutschschweiz weiter verbreitet als in der West- und Südschweiz.

⁶ Dembinski, Paul H: Auf der Suche nach Konkursursachen – Erhebung bei Klein- und Mittelunternehmen in der Schweiz, in IGA-Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen, 4/2002.

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) – Bericht 2002 zur Lage des Unternehmertums in der Schweiz

Das GEM-Forschungsprojekt (Global Entrepreneurship Monitor) untersucht seit 1999 im internationalen Vergleich die Lage des Unternehmertums in verschiedenen Ländern. Zum ersten Mal ist auch die Schweiz in diesem Projekt vertreten. Erste Resultate für die Schweiz sind nun im Berichtsjahr 2002 erschienen.

Die Schaffung neuer Unternehmen ist ein bedeutender Motor für das wirtschaftliche Wachstum eines Landes, und für die Schaffung neuer Unternehmen ist in der Regel Unternehmertum notwendig. Bisher fehlten systematisch vergleichende Studien über das Ausmass des Unternehmertums in der Schweiz im Vergleich mit anderen Ländern weitgehend. Verschiedene Autoren vermuteten, dass der Schweiz der unternehmerische Motor für erfolgreiches, wirtschaftliches Wachstum fehlt. Die GEM-Studie zeigt nun erstmals die Lage der Schweiz im internationalen Vergleich.



Martina Jakl

«Gründungen sind für eine Volkswirtschaft immens wichtig, wie wir mit dem GEM (Global Entrepreneurship Monitor)-Report am IGW aufgezeigt konnten. Die Schweiz hat aber vor allem im Bereich der Ausbildung Nachholbedarf. Deswegen fördern wir vom IGW mit unseren Lehrveranstaltungen an der Universität St. Gallen aktiv den dortigen Unternehmergeist.»

Das ursprünglich im Jahr 1999 initiierte GEM-Projekt deckt mittlerweile 37 Länder ab. Es ist die einzige Studie, welche in jährlichen Abständen die Indikatoren für wirkliche unternehmerische Aktivität misst und so den Vergleich zwischen den teilnehmenden Ländern ermöglicht. Die Schweizer Analyse wurde realisiert in einer Kooperation des IGW (Prof. Dr. Thierry Volery) mit der HEC Lausanne und dem IMD Lausanne.

Die für dieses Projekt notwendigen Daten wurden aus drei Quellen gewonnen: (1) aus einer Befragung bei der erwachsenen Bevölkerung, (2) aus Interviews mit Experten im Bereich des Unternehmertums in jedem Land und (3) mittels standardisierter Daten von internationalen Organisationen. Insgesamt wurden weltweit über 113'000 Personen und 1'300 Experten befragt; für die Schweiz wurden in einer repräsentativen Auswahl 2'000 Personen befragt und vertiefte Interviews mit 36 Experten geführt.

Die Schweiz kann sich mit einem Ausmass an unternehmerischer Tätigkeit (TEA [«Total Entrepreneurial Activity»]) von 7,1% im Durchschnitt jener OECD-Länder plazieren, welche an der GEM-Studie 2002 teilgenommen haben. Dies zwar ziemlich klar hinter den USA (10,5%), aber dennoch vor allen Ländern der Europäischen Union mit Ausnahme Irlands (9,1%).

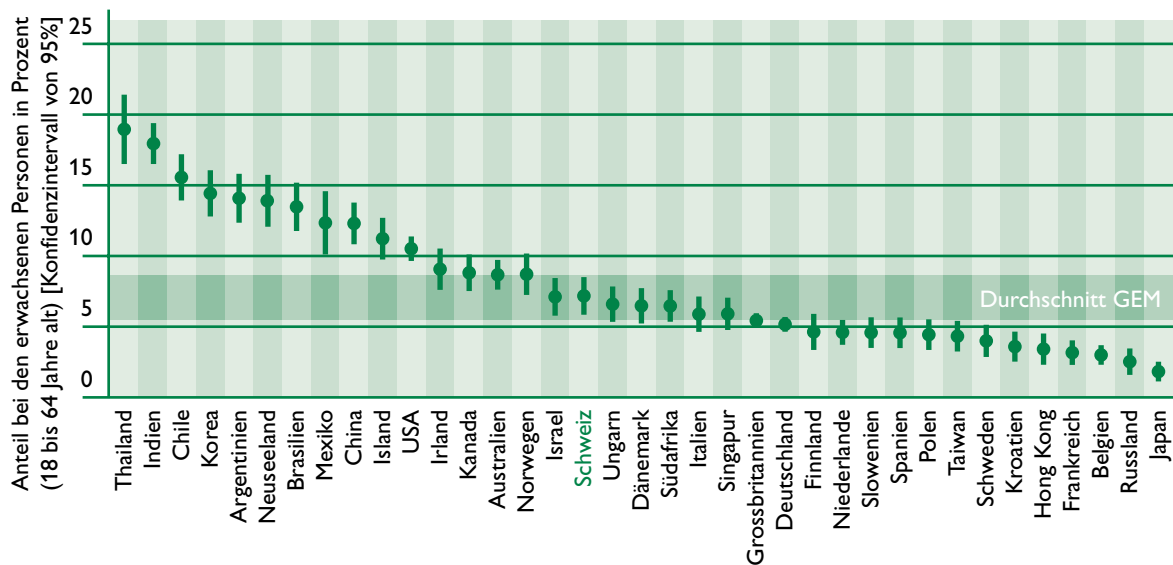


Abbildung: Ausmass unternehmerischer Aktivität (TEA)

Nur 12% der Schweizer Unternehmer (im Vergleich zu 37% der GEM-Population) gründen ein Unternehmen aus Zwang bzw. aus einer Notlage heraus, die anderen gründen ihr eigenes Unternehmen, weil sie darin eine für sie günstige Gelegenheit sehen. Das Bild eines typischen Schweizer Jungunternehmers ist das eines 25- bis 34-jährigen Mannes, der über eine höhere Ausbildung verfügt, zum Zeitpunkt des Gründungsentschlusses noch angestellt ist und mindestens eine Person in seinem Umfeld kennt, die ebenfalls ein Unternehmen gegründet hat.

Der GEM-Bericht gibt am Schluss mehrere Empfehlungen, um die Situation in der Schweiz positiv zu beeinflussen, von denen einige auf eine langfristige Verbesserung der Situation ausgerichtet sind und andere die Verstärkung von Initiativen fordern, die bereits in Kraft getreten sind. Diese Empfehlungen zielen auf folgendes ab: (1) Die Neigung zur Unternehmensgründung sollte gefördert werden, vor allem im Bereich der Bildungspolitik, (2) Motivierte Unternehmensgründer sollten in ihrer Tätigkeit bestärkt werden, vor allem durch Massnahmen im Bereich der Arbeitsbewilligungen und der Familienpolitik und (3) die Entwicklung neuer Unternehmen sollte vor allem durch die Einflussnahme auf die Steuerpolitik und die Finanzierungsinstrumente dynamisiert werden.



Der neue Bericht für die Schweiz ist unter www.igw.unisg.ch (in deutsch oder französisch) downloadbar.

Dissertationen im Institut

- Evaluation der Weiterbildung für Klein- und Mittelunternehmen (KMU) aus Anbieter- und Nachfragersicht (Frey/Pleitner): 2002 abgeschlossen
- Unternehmensnachfolge in einer krisenbedrohten Familienunternehmung mit Berücksichtigung persönlicher Ansprüche der Unternehmer (Wiedmann/Pleitner/Füglister): 2002 abgeschlossen
- Etablierung der Dienstleistungskompetenz in KMU (Lorenz/Füglister)
- Desinvestitionsstrategien deutscher Venture Capital Gesellschaften (Fuge/Pleitner)
- Buchhandel in der Schweiz – Analyse der Marktstruktur und Entwicklung von strategischen Optionen (Rusch/Pleitner/Füglister)
- Geschäftsmodelle und Dienstleistungen regionaler Medienanbieter (Hilby/Füglister)
- Bewertungsmodelle im Bereich der Corporate Finance von Dienstleistungs-KMU (Zellweger/Füglister)

Dissertationen an den Lehrstühlen

(ohne Dissertationen mit Betreuung als Korreferent)

- Einsatz des Internets im Rahmen der Kapitalbeschaffung von KMU. Eine betriebswirtschaftliche Untersuchung von Internet-Emissionen in den USA und deren Anwendbarkeit für KMU in der Schweiz und Deutschland (Albani/Pleitner)
- Marktattraktivität: Gründungen im Dienstleistungssektor mit Fällen aus der Kommunikationsbranche (Spohn/Pleitner)
- Managementunterstützung durch Venture Capital Gesellschaften (Brinkroff/Pleitner)
- E-Business-Potenziale für Schweizer KMU (Hartmann/Pleitner)
- Entwicklung und Wachstum von KMU (Schneider/Volery)
- Unternehmensfinanzierung in der Spätphase des Wachstums (Schmohl/Volery)
- Wissensmanagement in KMU (Plabst/Füglister)
- Mittlere Unternehmen, insbesondere Familienunternehmen, und Private Equity (Kranz/Füglister)
- Going Private und die Implikationen für mittelständische börsenkotierte Unternehmen (Hagenmüller/Füglister)
- Die Bewertungsproblematik von dienstleistungsorientierten KMU der Unternehmensgründer an die zweite Generation (Bösch/Füglister)
- Finanzierung von KMU (Quaderer/Füglister)

Observatory of European SMEs

Das «Observatory of European SMEs» (Beobachtungsnetz der europäischen KMU) ist ein Netzwerk von Forschern aus allen Ländern der EU (15 Länder), dem EWR (Norwegen, Island, Liechtenstein) und der Schweiz. Zusammen werden diese 19 Länder in den Berichten als «Europa-19» bezeichnet. Das IGW vertritt seit 1995 – als einziges der beteiligten Institute – gleich zwei Länder, nämlich die Schweiz (im Auftrag des seco und in Zusammenarbeit in der Arbeitsgemeinschaft «Observa» mit Eco'Diagnostic Genf) und das Fürstentum Liechtenstein.

Die Partner im ENSR-Netzwerk:

Belgien:	Research Centre for Entrepreneurship, EHSAL-K.U. Brussels
Dänemark:	Danish Technological Institute (DTI), Copenhagen
Deutschland:	Institut für Mittelstandsforschung (IfM), Bonn
Finnland:	Small Business Institute, Turku School of Economics and Business Administration, Turku
Frankreich:	L'Association pour la Promotion et le Développement Industriel (APRODI), Paris
Griechenland:	University of PIRAEUS, Athen
Grossbritannien:	Centre for Small and Medium-Sized Enterprises, University of Warwick, Coventry und Centre for European and International Consultancy, Leicester Business School, De Montfort University, Leicester
Irland:	The Economic and Social Research Institute (ESRI), Dublin
Island:	National Economic Institute, Reykjavik
Italien:	CREA «Furio Cicogna», Università Bocconi, Milano und Istituto Guglielmo Tagliacarne, Roma
Liechtenstein:	IGW
Luxemburg:	Centre de Promotion et de Recherche de la Chambre des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg, Luxembourg
Niederlande:	EIM Business & Policy Research, Zoetermeer
Norwegen:	Agder Research Foundation, Kristiansand
Österreich:	Österreichisches Institut für Gewerbe- und Handelsforschung, Wien
Portugal:	Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI), Lisbon
Schweden:	Swedish National Board for Industrial and Technical Development, (NUTEK), Stockholm
Schweiz:	IGW
Spanien:	Instituto Vasco de Estudios e Investigacion (IKEI), San Sebastian

Die vom Beobachtungsnetz erstellten Berichte basieren einerseits auf Forschungsrecherchen in den einzelnen Ländern zu vorgegebenen Themen, andererseits auf Umfragen bei 8000 Unternehmungen in den besagten 19 Ländern.

Im Rahmen des siebten «Observatory» sind die folgenden Einzelberichte bearbeitet worden beziehungsweise herausgekommen:

- Highlights from the 2001 Survey (Ergebnisse der Erhebung 2001)
- SMEs in Europe, including a first glance at EU candidate countries (KMU ind Europa, inklusive einer ersten Betrachtung der Beitrittsländer)
- Regional clusters in Europe (Regionale Cluster in Europa)
- European SMEs and Social and Environmental Responsibility (Europäische KMU und Sozial- und Umweltverantwortung)
- High-tech SMEs in Europe (High-tech-KMU in Europa)
- Business demography in Europe (Unternehmensdemographie in Europa)
- Hiring employees: Administrative burdens on SMEs in Europe (Personaleinstellung: Administrative Belastung von KMU in Europa)

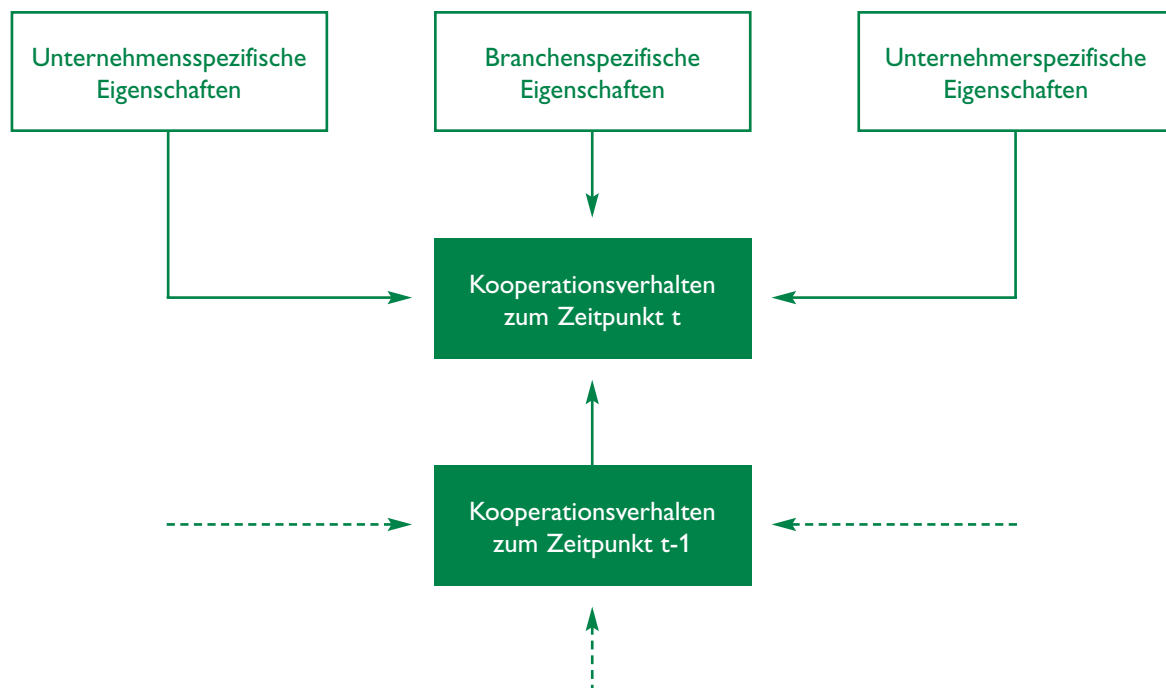
Alle Schlussberichte können im PDF-Format von den Internetseiten der Abteilung «Unternehmen» der Europäischen Kommission in deutsch, englisch und französisch kostenlos bezogen werden unter:
europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory.htm

Zusätzlich zu den Berichten wird 2003 eine CD-ROM herausgegeben mit den Einzelergebnissen der Erhebung, bibliographischen Angaben zu allen Kapiteln und auch Adressen von Institutionen, die Informationen für den Bereich KMU vermitteln.

INTERSTRATOS

Ein Forschungsteam, das sich aus der STRATOS-Gruppe und zusätzlichen Mitgliedern zusammensetzt, entwickelte das Forschungsprogramm INTERSTRATOS, dessen Ziel es war, die Gesetzmässigkeiten der Internationalisierung zu ergründen und Anpassungsstrategien für Klein- und Mittelunternehmen des Produktionssektors in acht europäischen Ländern (Belgien, Finnland, Grossbritannien, Niederlande, Norwegen, Österreich, Schweden und Schweiz) zu formulieren. Das Forschungsziel legte einen Längsschnittansatz über fünf Jahre und die Abdeckung wachsender, stagnierender und schrumpfender Branchen nahe. In dieser Zeitspanne wurden Angaben von mehr als 22'000 Unternehmungen (zu je 260 Variablen) eingeholt – ein Eldorado für Forscher! Dies spiegelt sich in einer Reihe von Dissertationen und einer grossen Zahl von Konferenzbeiträgen und Arbeitspapieren zu einem weiten Spektrum von Einzelaspekten wider, fast ausschliesslich in englischer Sprache. In deutscher Sprache liegt ein Sonderheft mit neun Beiträgen unterschiedlicher Ausrichtung aus allen heutigen Teilnehmerländern vor.

Eine neueste Dissertation⁷ an der Universität St.Gallen beschäftigt sich mit dem Themenbereich der zwischenbetrieblichen Kooperationen. Dabei geht es um die Frage, ob Determinanten bestehen, die eine direkte Auswirkung auf das Kooperationsverhalten von KMU haben. Wissenschaftliche Theorien gehen davon aus, dass es sich bei der Aufnahme von zwischenbetrieblichen Kooperationen um einen rationalen, bewussten und geplanten Prozess handelt. Trifft dies zu, müsste sich ein Modell erstellen lassen, mit dem signifikante Einflussfaktoren auf das Kooperationsverhalten von Unternehmen identifiziert werden können. Das in der Dissertation vorgestellte Modell erlaubt es, neben unternehmens-, branchen- und unternehmerspezifischen Einflussfaktoren auch die Auswirkung früherer Kooperationen auf das Kooperationsverhalten von Unternehmen zu untersuchen. Auf Seiten der abhängigen Variablen kann zudem eine Unterscheidung nach Kooperationsort und Kooperationspartner vorgenommen werden.



⁷ Hartl, Robert: Kooperation von KMU im internationalen Vergleich (in Vorbereitung)

Eine Analyse des Interstratos-Datensatzes zeigt, dass für international orientierte Kooperationen teilweise andere Voraussetzungen gelten als für die zwischenbetriebliche Zusammenarbeit im Inland bzw. mit inländischen Partnern. In diesem Zusammenhang sind unter anderem die wahrgenommenen Veränderungen auf Beschaffungsmärkten zu nennen, die lediglich das nationale Kooperationsverhalten beeinflussen. Aber auch die Unternehmensgrösse und die Fähigkeiten des Managers wirken sich unterschiedlich auf die Bereitschaft aus, national bzw. international ausgerichtete Kooperationen einzugehen.

Als Ausblick über das Berichtsjahr hinaus bleibt ein abschliessendes Buch in englischer Sprache zu erwähnen. Eine neue Runde der Erhebung unter Einschluss von Kandidatenländern Mittel- und Osteuropas befindet sich in der Abklärungsphase ebenso wie ein umfassendes Projekt im Rahmen des Sechsten Rahmenprogramms der Europäischen Union.

Rencontres de St-Gall



Hans Jobst Pleitner

«Vielleicht war ich zu bescheiden, die während meiner Amtszeit gepflegten Verbindungen weit über unsere Grenzen hinaus nicht immer gleich in den Vordergrund zu rücken. Umso mehr bin ich schon ein bisschen stolz, dass das IGW international mittlerweile «berühmter» ist, als in der Schweiz wahrgenommen. Ich hoffe, dass meine beiden Nachfolger diese Internationalität weiterverfolgen werden.»

2002 war für das IGW wieder ein «Rencontres-Jahr», d. h. das Institut veranstaltete die im Zweijahresrhythmus stattfindenden «Rencontres de St-Gall». Seit dem ersten Zusammentreffen im Jahr 1948 stehen die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) im Mittelpunkt der Rencontres de St-Gall. Obwohl kurz nach dem Zweiten Weltkrieg kaum jemand den KMU eine Zukunft geben wollte, glaubten die Gründerväter der Rencontres de St-Gall schon damals an Rolle und Aufgabe der KMU. Die Rencontres repräsentieren denn auch die weltweit älteste KMU-Forscherkonferenz ihrer Art. Um den Geist der Rencontres de St-Gall zu verstehen, muss man die Umstände kennen, die die erste Konferenz begleiteten. Angesichts der Nachwirkungen des Zweiten Weltkrieges bot sie eine einzigartige Plattform, auf der Forscher aus kriegsverwüsteten und intakten Ländern einen Dialog wieder aufnehmen konnten. Ziel der Konferenz war es darüber hinaus, Theorien zu entwickeln und Erfahrungen («best practices») auszutauschen, die den KMU helfen und gleichzeitig wirtschaftliches Wachstum und Entwicklung fördern.

RENCONTRES DE ST-GALL

Forum im Zweijahresrhythmus: Gespräche von KMU-Forschern
aus allen Kontinenten

Ziele	Mittel	Teilnehmerkreis
<ul style="list-style-type: none"> Wissenstransfer weltweit Gedanken- und Erfahrungsaustausch Diskussion von Forschungsansätzen und -meinungen Generierung von Projekten Gemeinsame Forschungsvorhaben Kontakte und Kommunikation 	<ul style="list-style-type: none"> Schriftliche Beiträge von jedem Teilnehmer Verteilung der Beiträge vorab Verzicht auf Frontalvorträge Konzentration auf Aussprache Beschränkung der Teilnehmerzahl Kontinuität der Beteiligung Kontinuierliche Erneuerung Ausdehnung auf eine volle Arbeitswoche 	<ul style="list-style-type: none"> Hochschulprofessoren und -dozenten Wissenschaftler aus den Gebieten KMU und Entrepreneurship Leitende Experten aus Forschungsinstituten Weitere Fachleute, z.B. Unternehmer mit Forschungsinteressen

Ein besonderes Merkmal der Rencontres de St-Gall bleibt ihr spezielles Procedere:

Die von den Organisatoren eingeladenen fünfzig Teilnehmer erhalten die Tagungsbeiträge vor der Konferenz und haben damit genügend Zeit, die Beiträge ihrer Kollegen zu studieren. Die Konferenz selber findet dann in Form von Plenarsitzungen statt, an denen die zum jeweiligen Thema eingereichten Beiträge anfangs vom Moderator zusammengefasst und vor allem diskutierend erörtert werden. Dieses Procedere erlaubt es allen Teilnehmern, nach ihren Vorstellungen aktiv in die Diskussion einzugreifen und in einer stimulierenden und konstruktiven Art und Weise zum Austausch von Meinungen und Ideen beizutragen. Ausserdem verpasst niemand einen interessanten Disput, wie es bei parallel laufenden Tagungsblöcken immer geschieht.

Die Rencontres 2002 fanden statt vom 23. bis 27. September in Hergiswil; standen unter dem Obertitel «Umbruch der Welt – KMU vor Höhenflug oder Absturz?» Dieses Oberthema war unterteilt in die folgenden Unterthemen, die jeweils einen halben bis einen ganzen Tag für sich in Anspruch nahmen:

- KMU unter fragilen Bedingungen
- Öffentliche Ansprüche und KMU
- Antworten der KMU auf neue Fragen
- KMU unter lokalen, regionalen und globalen Einflüssen
- Kompetenzniveau und Kompetenzmessung in KMU
- Veränderte Werte und ihr Einfluss auf KMU.

An der Tagung 2002 waren Teilnehmer aus insgesamt 24 Ländern vertreten:

Australien	Japan	Singapur
Belgien	Kanada	Slowenien
Bulgarien	Niederlande	Spanien
Deutschland	Norwegen	Südafrika
Finnland	Österreich	Ungarn
Frankreich	Rumänien	USA
Grossbritannien	Russland	Vietnam
Hong Kong	Schweden	
Italien	Schweiz	

Ebenfalls im Rahmen der Tagung wurden erste Ergebnisse eine Dogmengeschichte der «Rencontres de St-Gall» als Beispiel internationaler Forschungsk Kooperation veröffentlicht. Prof. Dr. Karl-Heinz Schmidt dokumentiert mit seiner detailreiche Forschung die Entstehungsgeschichte der Rencontres von 1948 bis heute und zeigt, aus welchen Schulen die Teilnehmer der Rencontres stammen und wie die jeweiligen Orientierungen die Tagungsinhalte bereichert haben.

Sämtliche Tagungsbeiträge wurden in einem speziell Margrit Habersaat für ihren langjährigen Einsatz für die Sache der KMU gewidmeten Band im institutseigenen Verlag publiziert (siehe «KMU Verlag HSG» in diesem Bericht) und den Tagungsteilnehmern am ersten Tag der Rencontres vorgelegt.

Die Beiträge können zudem einzeln auch im Internet als PDF-Files (www.igw.unisg.ch >Forschung > **Rencontres de St-Gall**) heruntergeladen werden. Am selben Ort können auch Bilder von der Tagung in Hergiswil betrachtet werden.



Teddy Freiburghaus



Urs Frey



Hans-Friedrich Fuge



Urs Füglistaller



Karin Gairing



Nadia Germann



Regula Grunder



Margrit Habersaat



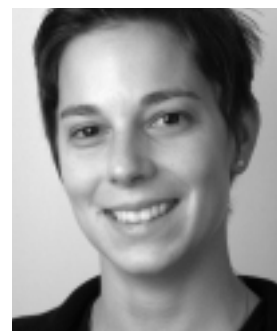
Frank Halter



Bernd Hilby



Martina Jakl



Fabienne Locher



Peter Lorenz



Christoph Müller



Irene Müller



Hans Jobst Pleitner



Cristian Rusch



Conny Schai-Hinder



Sandra Said-Eggenschwiler



Thierry Volery



Walter Weber



Jennifer Wick



Thilo Wiedmann



Bernadette Zanotta

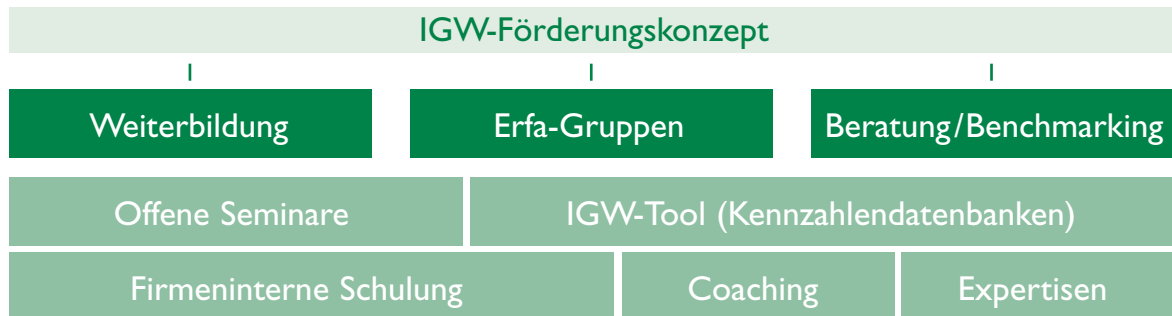
KMU-Förderung in der Praxis

Der sogenannte «Bereich Praxis» des IGW richtet sich mit seinen massgeschneiderten Dienstleistungen an Unternehmer/innen und Führungskräfte aus KMU. Praktiker mit mehrjähriger Führungserfahrung erhalten dabei eine Vielzahl von spezifischen Weiterbildungs- und Beratungsdienstleistungen kompetent vermittelt. So fliessen unter anderen Forschungsergebnisse des IGW – ebenso wie Forschungsergebnisse Dritter – in Praxiswissen und Problemlösungen ein.



Urs Frey

«Wir engagieren uns mit unseren Seminar-Veranstaltungen, die oft mehrere Monate zum voraus ausgebucht sind, für die Belange von KMU. Es gibt so viele KMU-Unternehmer und Unternehmerinnen, die wissen wollen, ob ihr Managementwissen noch à jour ist – und genau das können wir unseren Kunden mit praxisnahem Wissen – vermittelt von kompetenten Dozierenden – bieten. Wir kennen die Problemstellungen und helfen, diese zu lösen.»



Das Angebot an die Praxis umfasst die drei Gebiete Weiterbildung – Erfahrungsaustausch-Gruppen – Beratung/Benchmarking. Jeder Bereich enthält und benötigt Elemente der beiden anderen. Gemessen an der dafür aufgewendeten Zahl Stunden war die Weiterbildung weiterhin der grösste Bereich, gefolgt von der Betreuung der Erfahrungsaustauschgruppen und dem Sektor Beratung/Benchmarking.

Weiterbildung

Das Weiterbildungsangebot des IGW setzt sich übergeordnet zum Ziel, die Überlebens- und Entwicklungsfähigkeit der daran teilnehmenden Unternehmen (und damit auch jene der Beschäftigten samt dem Unternehmer) sicherzustellen. Eine gut strukturierte Vorgehensweise im Unternehmen, die Auswahl eines bedarfsgerechten Weiterbildungsangebotes und das Vertrauen in einen kompetenten und fairen Weiterbildungspartner sind für das Gelingen der Weiterbildungsanstrengungen entscheidend.

Bei der Programmgestaltung der Weiterbildung legt das IGW das Schwergewicht auf das – für das Institut positiverweise – in der Regel frühzeitig ausgebuchte St. Galler Management Seminar für Klein- und Mittelunternehmen. Das jeweils 20 Tage dauernde Seminar wurde im Berichtsjahr zweimal in der Schweiz und zweimal in Deutschland durchgeführt.

In der nachfolgenden Darstellung sind die unterschiedlichen Weiterbildungsangebote des IGW aufgeführt, gegliedert nach Seminarkategorien bzw. -gruppen.



Fabienne Locher

«So unterschiedlich die Teilnehmenden an unseren Managementseminaren auch sein mögen, am Ende fragen sich doch alle: «Mache ich es eigentlich richtig?» und «Was könnte ich noch verbessern?» Wir vermitteln eine kompakte Gesamtschau der KMU-relevanten Management-Lehre, wichtig ist aber auch der zusätzliche direkte Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmenden.»

Seminar-Veranstaltungen	2001	2002	2003
St. Galler Management Seminar für Klein- und Mittelunternehmen	2 x 20	2 x 20	2 x 20
St. Galler Management Seminar für Klein- und Mittelunternehmen in Deutschland (in Zusammenarbeit mit Steinbeis Transfer Institut)	2 x 20	2 x 20	2 x 20
Zertifikatskurs Dienstleistungsmanagement (in Zusammenarbeit mit I-VW und IDT an der HSG)	5 x 2	5 x 2	5 x 2
Verkaufsseminare (modulare Tagesseminare)	4	7	14
Themenspezifische Einzelseminare (z.B. Motivation, Verhandlungstechnik etc.)	4	–	–
Firmeninterne Seminare (Peugeot, Essilor, T-Systems etc.)	20	24	28
Nachtreffen St. Galler Management Seminar	2	4	4
IGW-Bautagung	1	1	1
Landes- und Hypothekenbank Vorarlberg (3-Tages-Intensivseminar)	–	6	6
Themen- und zielgruppenspezifische, modulare Seminare	–	–	6
Total in Tagen	121	132	149

Die seit zwei Jahren stetig zunehmende Anzahl Weiterbildungstage wird sich auch im 2003 fortsetzen, da hier das IGW eine seiner strategischen Kompetenzen sieht und diesen Bereich noch stärker forcieren will. Firmeninterne Seminare (vgl. hierzu auch die anschliessenden Ausführungen) haben an Bedeutung gewonnen und den Wegfall «klassischer» Tages-Einzelseminare inzwischen mehr als wettgemacht.



Bernd Hilby

«In den letzten Jahren haben wir mehrere Weiterbildungsveranstaltungen für KMU-Kunden grösserer Unternehmen initiiert, das Resultat war eigentlich immer eine typische «win-win-Situation»: Die Vertreter der KMU konnten etwas für sich mitnehmen und die Auftraggeber haben in den Augen ihrer Kunden klar an Kompetenz und Image gewonnen.»

Firmenspezifische Seminare

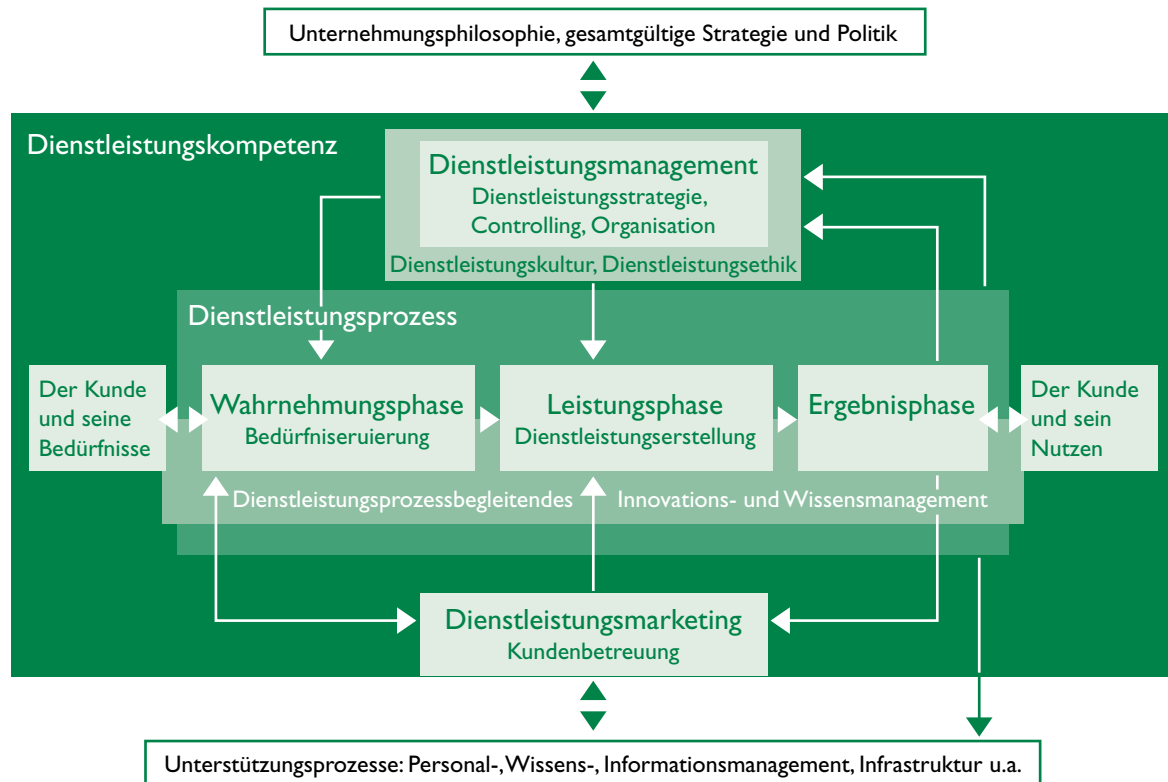
Firmenseminare für einzelne KMU wurden auch im Berichtsjahr sehr erfolgreich durchgeführt. Neu ist aber die Kombination bzw. Kooperation mit mittleren und grossen Unternehmen (vorwiegend aus dem Dienstleistungsbereich [Banken, Versicherungen, etc.]), die ihren Kunden über das IGW themenspezifische Weiterbildungsveranstaltungen anbieten und damit die Kundenbeziehung pflegen, initiieren und verbessern. Durch die ausgezeichnete Abstimmung auf die jeweiligen Bedürfnisse und die flexible Gestaltung der Seminarveranstaltung haben wir ausgesprochen zufriedene Reaktionen erhalten.

IGW-Bautagung

Die Bautagung wird schon seit vielen Jahrzehnten vom IGW alljährlich durchgeführt. Dabei handelt es sich um eine halbtägige Veranstaltung, die jeweils zu einem aktuellen Thema veranstaltet wird. Seit zwei Jahren arbeiten wir mit dem SBV und der Stiftung für Ausbildung Sursee (SAS) zusammen. Zielpublikum der Tagung sind interessierte Unternehmer und Führungskräfte aus dem Bauhaupt- und -nebenberwerb. Die Tagung 2002 hatte den Titel «Absenzen im Baubetrieb: Kosten und Ärger – so machen Sie Fortschritte.» Referenten waren neben Fachspezialisten auch Vertreter der Baubranche. Die nächste Tagung findet am 18. März 2003 zum Thema «Unternehmensfinanzierung – Rating als Chance – 10 Tipps für Bauunternehmen» statt.

Fachstudium Dienstleistungsmanagement im NDS Unternehmensführung an der Fachhochschule Ostschweiz FHS

Die Tertiarisierung der entwickelten Länder ist offensichtlich, und es besteht kein Zweifel, dass die Dienstleistungskompetenz und damit auch die Fähigkeit von Unternehmern und Mitarbeitenden, die Kundenorientierung intern und extern durchzusetzen, einen zentralen Erfolgsfaktor darstellt. Qualitativ hochstehende Dienstleistungen und die professionelle wie kreative Gestaltung der dazu führenden Prozesse erhöhen die Kundenzufriedenheit und die Kundenbindung.



Quelle: Füglistaller, Tertiarisierung und Dienstleistungskompetenz von KMU, St. Gallen, 2001

Ende 1999 konnte das IGW in Kooperation mit der FHS in St. Gallen zum ersten Mal das Fachstudium «Dienstleistungsmanagement» lancieren. Auf Basis des von Urs Füglistaller in seiner Habilitationsschrift erarbeiteten Modells der Dienstleistungskompetenz (siehe Abbildung) wurde ein ganzheitlicher Ansatz erarbeitet, welcher es Studierenden auf der Weiterbildungsstufe der FHS ermöglicht, die wichtigsten und auch umsetzbaren Instrumente, Grundsätze und Teilthemen rund um den relativ neuen Begriff «Dienstleistungskompetenz» kennenzulernen. Damit ist es dem IGW gelungen, ein neues Kompetenzfeld in der Weiterbildung zu besetzen, welches auch über firmeninterne Schulungen und Beratungsprojekte in die Praxis Einzug hält.

Im Dezember 2002 konnte inzwischen die vierte Durchführung erfolgreich gestartet werden. Mit durchschnittlich 20 Studierenden zählt das Fachstudium zu den geschätzten und erfolgreichsten an der FHS, was sich nicht zuletzt auch darin äussert, dass immer mehr Diplomarbeiten in unserem Themenangebot verfasst und auch in der jeweiligen Unternehmung umgesetzt werden. Der Erfolg liegt in der Verbindung eines ganzheitlichen, generalistischen Managementansatzes auf Basis des Modells der Dienstleistungskompetenz, verbunden mit der praktischen Unterrichtsgestaltung und Anwendung im Studium.

Erfahrungsaustausch-Gruppen

Die nachfolgende Tabelle listet die durch IGW-Moderatoren geleiteten und betreuten Erfahrungsaustausch-Gruppen (kurz: Erfa-Gruppen) auf, geordnet nach Branchenzugehörigkeit:

Branchenzugehörigkeit	2001	2002	2003
Bauhauptgewerbe	4	4	4
Maler	1	1	1
Gipser	1	1	1
Holzverarbeitung	2	2	2
Apotheker	0,5	0,5	0,5
Schuhhandel	–	0,5	0,5
Augenoptiker	–	–	1
Total	8,5	9	10

In Erfa-Gruppen treffen sich ca. 8–12 Unternehmer/innen aus derselben oder ähnlichen Branchen. Es werden vorbereitete Themen erläutert und diskutiert. Aktuelle Themen werden durch die Teilnehmer immer wieder neu eingebracht und oft sind zu Spezialthemen Experten eingeladen, die durch einen Kurzvortrag einen Einblick in die Thematik gewähren und anschliessend Fragen beantworten. Sehr viel können die Teilnehmer aber von den gegenseitigen Erfahrungen und Erlebnissen profitieren. Daher auch der Name Erfahrungsaustauschgruppe.

Ziel ist aber nicht nur der Austausch von unternehmensrelevanten Erfahrungen, sondern auch das Benchmarking, z.B. die jährlich oder alle zwei Jahre stattfindenden Kennzahlen-, Prämien-, Lohn- und Materialeinkaufs- bzw. Fremdkostenvergleiche.

Die aktive Mitwirkung in einer Erfa-Gruppe vermag einen signifikanten Beitrag zur langfristigen Existenzsicherung des eigenen Unternehmens zu leisten und hilft, mit interessierten und qualifizierten Personen zu kommunizieren, die wie in einer Rolle als «Verwaltungsrat» oder «Auditor» kritische Fragen stellen, Lob aussprechen und damit für Unternehmer/innen einen zugleich kompetenten und verständnisvollen Gesprächspartner bedeuten.



Cristian Rusch

«Erst wenn man es selber erlebt hat, weiss man, wie nützlich Erfa-Gruppen unter Branchenkollegen sein können. Zuerst meint man, zuviel von sich zu geben, erst später merkt man, wie wertvoll die Erfahrungen anderer sind.»

Das IGW betreut seit Jahrzehnten Erfa-Gruppen. Traditionell liegt der Branchenschwerpunkt beim Bau- und Ausbaugewerbe (siehe Tabelle). An den Sitzungen werden vermehrt Jahresthemen behandelt, wie z.B. «Personalmanagement in KMU» oder «Marketing für KMU».

Durch die von den Gruppenteilnehmern selbst ausgewählten Jahresthemen wird sichergestellt, dass diese Fragestellungen breit und abgestimmt auf die jeweilige Unternehmensgrösse und die Branchenspezifika behandelt werden. Jedes Erfa-Unternehmen erhält neben einem praxisorientierten Theorieleitfaden eine Vielzahl von Hilfsmitteln (wie Formulare, Lösungsvorschläge, Einblick in andere EDV-Programme etc.) aus der Unternehmenspraxis, mit anderen Worten Know-how, das mit wenigen Anpassungen leicht in den eigenen betrieblichen Alltag umsetzbar ist und Zeit- und Kosten spart. Daneben wurden natürlich auch eine Vielzahl von Einzelthemen behandelt wie

- Nachfolgeregelung
- Unternehmensbewertung
- Motivation und Mitarbeiterbindung
- Erfolgsbeteiligung
- Controlling
- Management Informations-Systeme
- Make or Buy-Lösungen
- Internet-Einsatz.

Erfa-Gruppen zeichnen sich durch die gleiche Interessenslage der Teilnehmer, die Offenheit und Kooperationsbereitschaft aus. Gerade bei KMU ist die Möglichkeit des Erfahrungsaustausches sehr wichtig, da im Gegensatz zu grösseren Unternehmen meist intern kaum oder keine Ansprechpartner verfügbar sind. Durch die Möglichkeit, mit anderen Unternehmern, die mit denselben Problemstellungen zu kämpfen haben, Erfahrungen auszutauschen, sind sie nicht nur auf die künftigen Anforderungen an Ihre Managementleistungen optimal vorbereitet, sondern können auch ihre individuellen Unternehmenskonzepte mit den Strategien ihrer Kollegen messen, im Dialog kritisch überprüfen und kontinuierlich weiterentwickeln. Teilnehmer von Erfa-Gruppen haben deshalb nicht umsonst sich im Vergleich zum Branchendurchschnitt als Vorreiter, besonders engagierte und erfolgreiche Unternehmen herauskristallisiert.

Beratung/Benchmarking

Wie die gesamte Beratungsbranche, so spürte auch das IGW die abflauende Beratungsnachfrage aus der Wirtschaft. Die knappen Budgets im Gewerbe, in Industrie und im Dienstleistungssektor führen zur Verschiebung von Beratungsprojekten auf das kommende Jahr. Als Begleiterscheinung geht der Trend verstärkt hin zum Coaching; das heisst, die Unternehmer wollen bzw. müssen aufgrund der finanziell angespannten Lage mehr Eigenleistung im Rahmen der Beratungsprojekte einbringen, während auf der Seite des IGW die Dienstleistung im Wesentlichen auf das Bereitstellen von Arbeitsinstrumenten und -methoden sowie die gezielte Hinführung zur Problemlösungen beschränkt ist. Positiv daran ist, dass eine – auch Seitens des Institutes – geeignete und gewünschte Beratungsform Einzug hält; der Unternehmer wird befähigt, geeignete Instrumente zur Problemlösung einzusetzen und die Ziele einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung systematisch und konsequent zu verfolgen.

Neben der klassischen Strategieberatung wird sich auch nächstes Jahr das Thema weiter in Richtung Dienstleistungsmanagement und nachhaltige Kundenbetreuung zur Erhöhung der Kundenbindung und -loyalität fortsetzen. Gerade in schwierigen Zeiten besinnen sich die KMU auf ihre wahre Stärke – die Kundennähe. Customer Relationship Management, Kundenorientierung sowie eine bedürfnisorientierte Ausrichtung und Gestaltung von Dienstleistungen zählen zu jenen Gebieten, die in der Beratungstätigkeit eine wichtige Stellung einnehmen und in den nächsten Jahren rasch an grosser Bedeutung gewinnen werden.



Peter Lorenz

«Kleinere Unternehmen können sich den Einsatz von grossen Beratungsunternehmen nicht leisten, das ist ja klar. Wenn aber Beratungsbedarf da ist und wir diesen auch decken können, springen wir sehr gern in diese Lücke.»

Seit vielen Jahren führt das IGW in verschiedenen Branchen Kennzahlenvergleiche (Teil des «Benchmarking») durch, zum einen im Zusammenhang mit der Erfa-Tätigkeit, zum anderen unabhängig davon. Die an den Vergleichen teilnehmenden Firmen versprechen sich von der Teilnahme, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu identifizieren, zu hinterfragen und zu verbessern. Ein Hauptinstrument für die IGW-Vergleiche ist das sogenannte «IGW-Tool», das ursprünglich für das Bauhauptgewerbe konzipiert wurde, mittlerweile aber auch für andere Branchen angewendet wird. Sowohl die Erhebung als auch die Auswertung der Daten zur Kostenstruktur und Ertragslage sind modulartig aufgebaut und in branchenübergreifende und branchenspezifische Bereiche aufgeteilt. Ebenfalls im Berichtsjahr wieder durchgeführt wurde der Betriebsvergleich Schuhhandel, bei dem mittlere und grössere Schuhdetailisten ihre Unternehmensdaten in Relation zueinander setzen. Weitergeführt wurde ebenso der Vergleich im schweizerischen Buchhandel.

Zusammenarbeit mit dem Family Business Network (F.B.N.) Deutsche Schweiz

Die lokale Verwurzelung ist eine der Stärken von Familienunternehmen. Sie kann aber in entscheidenden Situationen auch Gefühle der Isolation bewirken. Umso wichtiger sind der Erfahrungsaustausch und die Information zu spezifischen Fragen der Führung von Familienunternehmen innerhalb des lokalen Umfeldes. Diesen Bedürfnissen versucht die Vereinigung F.B.N. Deutsche Schweiz mittels Podiumsgesprächen, Seminaren und Veranstaltungen mit ausgewiesenen Referenten zu begegnen. Ihre Mitglieder profitieren zudem von verschiedenen Dienstleistungen (Newsletter, Veranstaltungen, Publikationen, Homepage <http://www.fbn.ch>). Die internationale Dachorganisation F.B.N. (<http://www.fbn-i.org>) zählt über 2000 Mitglieder in 60 Ländern und 14 nationalen Chapters.

Der Vorstand des F.B.N. Deutsche Schweiz setzt sich wie folgt zusammen und wurde im Dezember 2001 durch den Leiter des Bereichs Praxis des IGW ergänzt.

- **Christoph Ackeret**, dipl. Arch. ETH/MBA, Präsident des F.B.N. Deutsche Schweiz, Verwaltungspräsident/CEO/Partner, Colliers CSL AG, Zürich
- **Franziska Müller-Tiberini**, Zürich
Vorstandsmitglied, Unternehmerin und Beraterin von Familienunternehmen
- Dr. iur. **Peter R. Walti**, MBA CMC, Vorstandsmitglied, selbständiger Unternehmensberater und Verwaltungsrat zahlreicher Familienunternehmen
- Dr. oec. **Urs Frey**, Vorstandsmitglied, Leiter Bereich Praxis, Schweiz. Institut für gewerbliche Wirtschaft (IGW) an der Universität St. Gallen (HSG)

Die im Jahr 2001 zwischen dem F.B.N. Deutsche Schweiz und dem Schweizerischen Institut für gewerbliche Wirtschaft (IGW) an der Universität St. Gallen (HSG) vereinbarte Zusammenarbeit hat das Ziel, Familienunternehmen eine vielfältige Palette von Dienstleistungen zu bieten.

Es sind dies zum einen Fachreferate, Seminare, Workshops zu aktuellen unternehmerischen Herausforderungen zum anderen konkrete Möglichkeiten betriebliche Fragestellungen durch Seminar-, Diplom- und allenfalls Promotionsarbeiten gezielt wissenschaftlich zu untersuchen. Gerne bearbeiten wir im Rahmen von unseren Kompetenzen und Kapazitäten auch finanzierte Forschungsaufträge für Familienunternehmen und/oder verwandte Institutionen. Im Berichtsjahr hat nun das IGW das Vereinssekretariat des F.B.N. Deutsche Schweiz auf Wunsch des Vorstandes übernommen.

Am Dienstag, 21. Januar 2003 findet das alljährliche stattfindende Forum zum zehnten Mal – ein «kleines Jubiläum» – im Restaurant Baur au Lac in Zürich statt und widmet sich der Thematik «Die Holding im Familienunternehmen». Im Verlaufe des Jahres folgen vier bis fünf weitere Anlässe (Lunchvorträge, Seminare, Workshops, etc) zu familienspezifischen Themen.

Veröffentlichungen

KMU Verlag HSG

Walter Weber



«Die wirtschaftliche Bedeutung der KMU ist ja mittlerweile unbestritten, unter anderem auch von der Europäischen Kommission, die spezielle KMU-Programme eingeführt hat. Trotzdem möchten wir herausfinden, was denn jetzt gescheiter ist, den KMU einfach ein günstiges Umfeld zu schaffen, oder sie mit speziellen öffentlichen Programmen zu fördern.»

Im institutseigenen «KMU Verlag HSG» erschienen folgende Bände.

Urs Füglistaller:

Tertiarisierung und Dienstleistungskompetenz in schweizerischen Klein- und Mittelunternehmen (KMU). Konzeptionale Näherung und empirische Fakten, 457 S., (2. Auflage), St. Gallen 2002

Der erste Teil der Habilitation von Urs Füglistaller widmet sich der Frage der KMU und der Tertiarisierung der westlichen Welt. Welche erkennbare Position nehmen die KMU beim Prozess der zunehmenden Bedeutung der Dienstleistungen und des Dienstleistungssektors ein?

Im zweiten Teil wird das speziell auf KMU ausgerichtete Konzept «Dienstleistungskompetenz» vorgestellt. Die Auseinandersetzung mit den typischen Dienstleistungen der KMU bedient sich u.a. empirischer Untersuchungen, die von den bestehenden Leistungen ausgehen.

Im dritten Teil widmet sich der Autor der Anwendung des geschilderten Konzepts auf die Kundenbeziehung. Wie ist die Akzeptanz des Modells bei den KMU? Wie können diese Dienstleistungen verrechnet werden? Welches ist der Zusammenhang zwischen Dienstleistungskompetenz und Erfolg der KMU?

Urs Füglistaller/Hans Jobst Pleitner/Thierry Volery/Walter Weber [Hrsg./Eds.]:

Umbruch der Welt – KMU vor Höhenflug oder Absturz?, Beiträge zu den Rencontres de St-Gall 2002, 576 Seiten, St. Gallen 2002

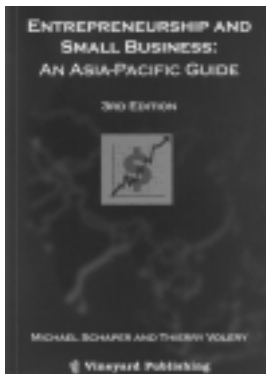
Der Band beinhaltet die Tagungsbeiträge der Teilnehmer an den Rencontres de St-Gall 2002 zu sechs Hauptthemen. Thema 1, «KMU unter fragilen Bedingungen», umfasst verschiedene Beiträge, die sich mit unsicheren Umfeldern und den sich darin bewegendenden KMU widmen. Thema 2, «Öffentliche Ansprüche und KMU», beschäftigt sich mit dem Verhältnis von öffentlichen Körperschaften und KMU. Thema 3, «Antworten der KMU auf neue Fragen», deckt jüngst aufgetauchte Themenfelder ab, etwa im Bereich der Technologien, Unternehmenstypen und Beschäftigungsarten. Thema 4, «KMU unter lokalen, regionalen und globalen Einflüssen», beleuchtet die räumliche Dimension des Managements: Regionale Cluster, regionale Wettbewerbsvorteile und die lokale bzw. internationale Orientierung der KMU. Thema 5, «Kompetenzniveau und Kompetenzmessung», diskutiert einerseits die unterschiedlichen Kompetenzvarianten der Unternehmer in KMU und deren Messung, andererseits die Rolle des Informations- und Wissensmanagements. Thema 6, «Veränderte Werte und ihr Einfluss auf KMU», behandelt Themen im Umkreis von Denk- und Wertmustern, Ethik, gesellschaftlicher Verantwortung und Umweltschutz.

Am Ende des Berichtsjahres ging die Habilitation von Christoph Müller in den Druck. Sie wird 2003 fertig produziert sein:

Müller, Christoph A.: «(De-)Regulierung und Unternehmertum», 385 S., St. Gallen 2003

Publikationen in anderen Verlagen

Zahlreiche Buch- und Printmedienbeiträge von IGW-Angehörigen trugen zu gut verankerter Präsenz des IGW in der Medienlandschaft bei. Überdies erschienen Meldungen bzw. Ankündigungen zu den regulären Institutsaktivitäten. Sie gewährleisteten – besonders mit Blick auf das IGW-Weiterbildungsangebot – eine anhaltende Ausstrahlung in die interessierte Öffentlichkeit.



Michael Schaper and Thierry Volery
Entrepreneurship and Small Business: An Asia-Pacific Guide
3. Auflage



Das im Paul Haupt Verlag ebenfalls bereits in dritter Auflage erschienene Buch:

Pichler, Pleitner, Schmidt: Management in KMU –
Die Führung von Klein- und Mittelunternehmen

ist nun zu unserer Freude auch ins Russische übersetzt worden und im Berichtsjahr in einem renommierten russischen Verlag herausgegeben worden (siehe Abbildung). Es freut uns natürlich, dass wir so bis in den russischen Raum hin wahrgenommen werden.



Fuglistaller, Urs/Schwarz, Gabriele:
Ein Führungssystem für Kleinunternehmen

Dokumentation

Seit der Gründung des Instituts im Jahr 1946 sammelt das IGW Bücher, Zeitschriften und Dokumentationen über Gewerbe/KMU/Unternehmertum. Diese steht Forschern, Studierenden, Mitgliedern der Förderungsgesellschaft des Instituts und Institutionen offen. Im Laufe der Jahre hat sich eine ansehnliche Sammlung ergeben, die themenbezogen in der Schweiz wohl einzigartig ist.



Irene Müller

«Unser Institut beherbergt die grösste KMU-Bibliothek der Schweiz. Was sich in 56 Jahren an nationalen und internationalen KMU-Büchern und -zeitschriften zusammengesammelt hat, ist schon beachtlich und äusserst attraktiv für alle, die sich mit KMU auseinandersetzen.»

- 15'500 Bücher und Broschüren
- 300 Zeitschriften
- 200 Regelmässig aufgenommene
Jahres-/Geschäftsberichte
- 1'200 Katalogstichworte
in IGW- und HSG-Bibliothek

IGA-Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen

Hier gilt es, ein kleines Jubiläum hervorzuheben: 2002 wurde die Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen (Internationales Gewerbearchiv) im 50. Jahrgang herausgegeben. Gleich wie die «Rencontres de St-Gall» hat sich der Autorenkreis auf alle Kontinente ausgeweitet.

Die Zeitschrift bietet den Lesern in Wissenschaft und Praxis eine grundlegende wie aktuelle Dokumentation im Bereich der Klein- und Mittelunternehmen. Das IGA ist übrigens die einzige wissenschaftliche Zeitschrift deutscher Sprache auf dem Gebiet der KMU und des Entrepreneurship. Durch das Referenzsystem und das Zeitschriften-Ranking (A-Journal) von Universitäten erhält sie das entsprechende Gewicht.



Margrit Habersaat

«Grundlegendes wie Aktuelles aus der facettenreichen Welt der KMU in der «Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen» einfangen, in internationalen Projekten zu Vergleichen beitragen und KMU-Forschern aus allen Kontinenten den Weg zu den «Rencontres de St-Gall» weisen – das ist über Jahrzehnte stets aufs Neue faszinierend.»

Die folgenden Hauptbeiträge erschienen in den Heften 2002 neben der üblichen Länderrundschau, den Berichten aus der Forschung und Literaturbesprechungen und -hinweisen:

- *Sue Birley*: Die Einstellung von Inhaber-Managern zu Familien- und Geschäftsfragen – ein Vergleich von 16 Ländern
- *Laura J. Spence* und *Robert Rutherford*: Soziale Verantwortung, Gewinnmaximierung und der Inhaber-Manager einer Kleinunternehmung
- *Irene Mandl*: Gründungskosten neuer Unternehmen in Österreich und Policy-Benchmarking im Bereich der Unternehmensgründung
- *Tjasa Strukelj*: Tourismus in unterentwickelten Bergregionen – Bericht aus Slowenien
- *Nancy Upton*, *Elisabeth J. Teal* und *Joe R. Felan*: Strategie und Planung in rasch wachsenden Familienunternehmen
- *Michel Arcand*, *Mohamed Bayad* und *Bruno Fabi*: Der Einfluss des Personalmanagements auf die unternehmerische Leistung von KMU im kanadischen Finanzsektor
- *Volker Zimmermann* und *Michael Andres*: Innovationsverhalten in Klein- und Mittelunternehmen
- *Stanka V. Tonkova*: Die Klein- und Mittelunternehmen in der Republik Bulgarien
- *Claus Steinle*, *Friedel Ahlers* und *Wolfgang Ebert*: Wachstums- und Entwicklungsstrategien in mittelständischen Familienunternehmen. Konzept, empirisches Schlaglicht, Gestaltungshinweise
- *Norbert Kailer*: Studierende als Gründer: Gründungspotenzial, Gründungsaktivitäten, Unterstützungswünsche
- *John R.G. Jenkins*: Kleine und mittlere Unternehmen in Argentinien: Umgang mit Wirtschaftskrisen
- *Shigeeki Tonooka*: Politik zur KMU-Unterstützung in Japan
- *Gideon Nieman*: Management-Stile in Afrika neu überdenken: Ubuntu als partizipativer Management-Stil
- *Marc Gruber*: Business-Planning in Start-ups – Wissenschaftliche Erkenntnisse und praktische Erfahrungen
- *Paul H. Dembinski*: Auf der Suche nach Konkursursachen – Erhebungen bei Klein- und Mittelunternehmen in der Schweiz
- *Jörg Frehse* und *Mike Peters*: Das Internationalisierungsverhalten von Klein- und Mittelunternehmen in der alpinen Urlaubshotellerie – Strategische Konzepte und empirische Befunde
- *Wee-Liang Tan* und *Teck-Meng Tan*: Soziales Unternehmertum in Singapur

Sonderheft IGA



Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen (IGA)
Sonderheft 5: Internationalisierung europäischer Klein- und
Mittelunternehmen (INTERSTRATOS)
152 S., Berlin/St. Gallen 2002

Inhalt

- *Antti Haatbi*: INTERSTRATOS: Eine Längsschnittstudie europäischer Klein- und Mittelunternehmen
- *Per-Anders Havnes*: Die Dynamik der Internationalisierung von Klein- und Mittelunternehmen
- *Liane Voerman*: Exportmarktinformationsverhalten von KMU: Der Einfluss von Firmenmerkmalen
- *J. Hanns Pichler* und *Hans Jobst Pleitner*: Unternehmertum und Human Resource Management in Klein- und Mittelunternehmen
- *Håkan Boter* und *Carin Holmquist*: Internationalisierungsprozesse und die Bedeutung der Branchen
- *Stefan Bornheim*: Die Familienunternehmen-Ökologie: eine relationale Systemtheorie
- *Rik Donckels*: Die Internationalisierung von Familien-KMU
- *Erwin A. Fröblich* und *Heinrich von Liechtenstein*: Sind zentral- und osteuropäische Unternehmer anders? Ein Vergleich westeuropäischer mit zentral- und osteuropäischen Wertestudien
- *Cornelia Zanger* und *Michael Wenisch*: Unternehmertypus und strategische Orientierung – Empirische Untersuchung zu Markterfolg, Informationsaufnahme und Kooperationsverhalten

Intensivstudium für Führungskräfte in Klein- und Mittelunternehmen (KMU-HSG)

Bei diesem HSG-Programm handelt es sich um ein Kurzstudium mit einer Unterrichtsdauer von 60 Tagen, das systematisch auf die Bedürfnisse der Unternehmer und obersten Führungskräfte in Klein- und Mittelunternehmen ausgerichtet ist und das Ziel einer umfassenden und ganzheitlich orientierten Schulung verfolgt. Sie hilft den Studierenden, die erfolgreiche Entwicklung ihrer Betriebe zu gewährleisten, und sensibilisiert sie für die adäquate Einstellung ihrer Firmen auf das Umfeld. Die Führungsfähigkeiten der Teilnehmer sollen mit dieser anspruchsvollen Zielsetzung massgeblich verbessert werden.



Teddy Freiburghaus

«Das Intensivstudium KMU als eines von fünf Nachdiplomstudiengängen der Universität St. Gallen ist im Markt seit über 10 Jahren etabliert. Dies zeigt auch die bereits traditionell sehr grosse Nachfrage, welche das Angebot von 45 Studienplätzen pro Jahr bei weitem übersteigt. Mit der Einführung eines zusätzlichen Lehrganges ab 2003 ermöglichen wir es deshalb 45 weiteren Entrepreneurs, sich besser auf die anstehenden unternehmerischen Herausforderungen vorzubereiten.»

Das unkonventionelle Konzept «Intensivstudium KMU», das auch Nicht-Akademiker anspricht, stösst in der Praxis seit der Lancierung 1988 auf unvermindert breites Interesse.

Als Hauptdozenten sind überwiegend Professoren der Universität St. Gallen tätig. Sie können ihrerseits Fachreferenten beiziehen. Der Einsatz bestgeeigneter Lehrkräfte gewährleistet entscheidend den Erfolg des Studienprogramms, das laufend neuen Gegebenheiten und Erkenntnissen angepasst wird. In das Berichtsjahr fielen die Diplomfeier des 10. Zyklus, das zweite und dritte Semester der 11. Durchführung und das erste Semester des 12. Zyklus, in welchem wie im vorangegangenen Zyklus kleinere Unternehmen (67%) gegenüber mittleren Unternehmen (33%) vorherrschen. Am stärksten vertreten ist die Branche Elektronik/Elektrotechnik/Umweltechnik.

Der «KMU-Circle HSG», in dem sich rund 250 Absolventen und Absolventinnen zusammengeschlossen haben, organisierte seinerseits eine Veranstaltung und einen Workshop, die die Themen Beziehungsmanagement, Scorecards, Mitarbeiter-/Mitunternehmerführung, Verwaltungsratsmanagement und Nachfolgeregelungen anschnitten.

Der Erfolg des Intensivstudiums KMU führte schon vor Jahren zur bewährten Kooperation mit der bekannten Steinbeis-Stiftung in Stuttgart, die für ihre eigene Steinbeis-Hochschule Berlin das Konzept übernahm und als MBA-KMU-Programm der mittelständischen Praxis in Deutschland weiter entwickelte.

GLA und Mitarbeiterverzeichnis

Der Geschäftsleitende Ausschuss (GLA) des IGW setzte sich zusammen aus:

Prof. Dr. **Rolf Wunderer**, Universität St. Gallen (Präsident)
Prof. Dr. **Christian Belz**, Universität St. Gallen
Beat Eberle, Bruwag AG, Bad Ragaz
a. Nationalrat **Hans Rudolf Früh**, Intra AG, Bühler (Vizepräsident)
Prof. Dr. **Franz Jaeger**, Universität St. Gallen
Matthias Schwyter, lic. oec. HSG, Feinbäckerei, St. Gallen

Die Nachfolge in der IGW-Direktion wurde im April 2002 gelöst: Die Berufungskommission der Universität empfahl bereits Ende des Sommersemesters 2001 die Aufteilung des Ordinariats von Hans Jobst Pleitner in zwei Extraordinariate und schlug Urs Füglistaller und Thierry Volery zur Wahl vor, was von den verschiedenen Universitätsgremien bestätigt wurde.

Die Stabsübergabe fand am 1. April 2002 statt (vgl. weiter vorne in diesem Bericht). Hans Jobst Pleitner steht dem Institut für einzelne Aufgaben projektweise weiterhin zur Verfügung.

Am Ende des Jahres 2002 waren folgende Personen im Einsatz für das IGW, die Universitätsassistenten und das Intensivstudium KMU:

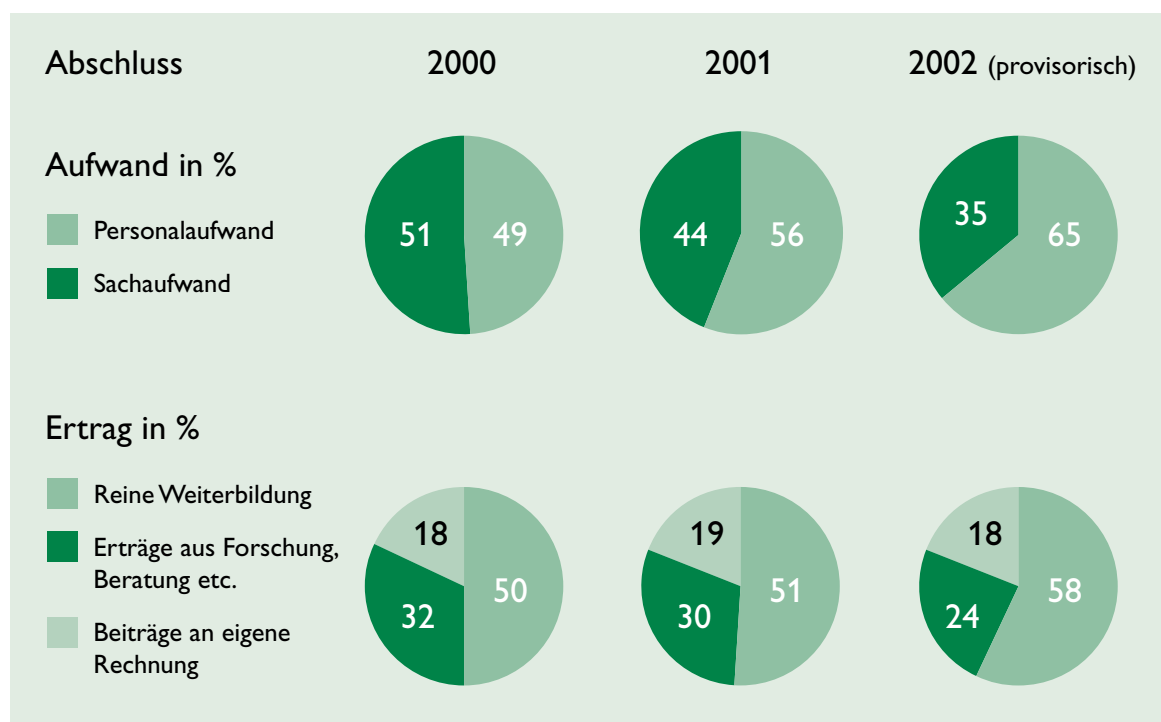
Prof. Dr. Urs Füglistaller (geschäftsführender Direktor IGW und Direktor Intensivstudium KMU seit Anfang April 2002)	Frank Halter , lic. oec. HSG Mag. Bernd Hilby
Prof. Dr. Thierry Volery (Direktor und geschäftsführender Direktor Intensivstudium KMU seit Anfang April 2002)	Martina Jakl , lic. oec. HSG Fabienne Locher
Prof. Dr. em. Hans Jobst Pleitner (Direktor IGW und Intensivstudium KMU bis Ende März 2002)	Peter Lorenz , lic. oec. HSG Prof. Dr. Christoph Müller
Theodor Freiburghaus , lic. oec. HSG	Irene Müller
Dr. Urs Frey	Cristian Rusch , lic. oec. HSG
Dipl.-Kfm. et B. Sc. Hans-Friedrich Fuge	Sandra Said-Eggenschwiler
Karin Gairing	Conny Schai-Hinder
Nadia Germann , lic. oec. et lic. rer. publ. HSG	Walter Weber , lic. oec. HSG
Regula Grunder	Jennifer Wick
Margrit Habersaat	Dr. Thilo Wiedmann Bernadette Zanotta

Aus dem Institut ausgeschieden sind im Berichtsjahr:

Dr. oec. **Gaby Schwarz Zollikofer**
Barbara Rüttimann

Rechnungsentwicklung IGW

In den letzten drei Jahren präsentierte sich die Rechnung des IGW durchwegs ausgeglichen (Zahlen für 2002 provisorisch), d. h. sämtliche Aufwände konnten durch Erträge gedeckt werden. Aufwandseitig ist eine Erhöhung des Personalaufwands festzustellen, während die Sachaufwände gesunken sind. Auf der Ertragseite sind die «Beiträge an eigene Rechnung» (Beitrag der Förderungsgesellschaft IGW, Infrastrukturbeiträge HSG und Intensivstudium KMU) in etwa konstant geblieben, während die Erträge aus Forschung, Beratung (inkl. Erfa-Gruppen) etwas gesunken sind und dafür die Erträge für Weiterbildung nochmals gestiegen sind. Für 2003 budgetieren wir in etwa gleich wie im Vorjahr.



Regula Grunder

«Ich mache die Buchhaltung unseres Instituts, und aus dieser Perspektive sind wir als Institut quasi ja so etwas wie ein «Kleinbetrieb», obwohl wir «non-profit» arbeiten. Auch wir müssen unsere Rechnung immer in Ordnung halten. Das ist uns bisher zum Glück gelungen.»

Die detaillierten Zahlen für 2002 sind aus dem separaten Institutsabschluss 2002 ersichtlich, der noch vom Geschäftsleitenden Ausschuss des Instituts (GLA) genehmigt und anschliessend von der Finanzkontrolle des Kantons geprüft werden muss.

Förderungsgesellschaft IGW

Im April fand im Anschluss an die Generalversammlung der Förderungsgesellschaft des Instituts eine Podiumsdiskussion zum Thema «Globalisierung der KMU in einem fragilen Umfeld» unter der Leitung von Prof. Dr. Hans Jobst Pleitner.

Teilnehmer waren Hans-Rudolf Früh, Prof. Dr. Urs Füglistaller, Prof. Dr. Franz Jaeger, Peter Rychiger und Prof. Dr. Thierry Volery.

Im Vorstand der Förderungsgesellschaft wirkten die folgenden Herren mit:

Präsident

a. Nationalrat Hans Rudolf Früh, Bühler

Vizepräsident

Prof. Dr. Rolf Wunderer, Präsident des Geschäftsleitenden Ausschusses des Instituts

Mitglieder

Beat Aellig, lic. rer. pol., Direktor, Schweizerisches Institut für Unternehmerschulung im Gewerbe, Bern

Hermann Blumer, dipl. Ing. ETH, Blumer AG, Waldstatt

Arthur Bürgi, Geschäftsführer, Gewerbeverbände St. Gallen-Appenzell, St. Gallen

Angelo Eberle, A. K. Eberle Holding AG, Kehrsatz

Rolf Frehner, Vizepräsident, SMUV Gewerkschaft Industrie, Gewerbe, Dienstleistungen, Bern

Dr. Balz Horber, Direktor, Verband Schweizer Metzgermeister, Zürich

Jan Mettler, Bauunternehmer, Präsident des Bündnerischen Baumeisterverbandes, Chur

Matthias Schwyter, lic. oec. HSG, Feinbäckerei, St. Gallen

Andreas Tobler, Mitglied des Zentralvorstandes der Schweiz. Metallunion,

Tobler Stahlbau AG/Tobler Metallbau AG, St. Gallen

Hanspeter Trachsel, Mitglied des Vorstandes Gastrosuisse, Hotel-Restaurant Schiff, Thal

Rechnungsrevisoren

Markus Glanzmann, Vizedirektor, CA St. Gallische Creditanstalt, St. Gallen

Peter Weber, Schuhe Grob AG, St. Gallen

Ausblick 2003

St. Galler KMU-Tagung 2003

Das IGW wird in Kooperation mit freicom ag in St. Gallen die erste «St. Galler KMU-Tagung» lancieren. Sie wird im Herbst 2003 in St. Gallen stattfinden und soll eine gesamtschweizerische Ausstrahlung haben.

Zielsetzungen

Die St. Galler KMU-Tagung soll Impulse vermitteln für KMU-Unternehmer, damit sie Trends und Themen der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung kennen und nutzen.

Zudem soll die St. Galler KMU-Tagung

- das Netzwerk innerhalb der KMU, der Verbände und Vereinigungen fördern und unterstützen
- Der KMU-Event in der Schweiz mit wiederkehrendem Charakter werden
- National und international bekannte Referenten auf einer schweizweit anerkannten Plattform mit KMU zusammenbringen.

Mitglieder Patronatskomitee

Hans-Rudolf Früh, SGV, Präsident Förderungsgesellschaft IGW

Ueli Forster, economiesuisse

Prof. Dr. Urs Füglistaller, IGW-HSG

Dr. Hubertus Schmid, IHK St. Gallen

Anhang I: Vergleichstabellen Betriebszählungen Schweiz

Alle Unternehmen nach Beschäftigtenrößenklassen

	Total	Mikro 0-9	Klein 10-49	Mittel 50-249	Gross ≥250
Unternehmen 2001	317'739	276'596	33'145	6'700	1'298
	100,0%	87,1%	10,4%	2,1%	0,4%
Beschäftigte 2001	3'668'468	874'948	763'559	767'868	1'262'093
	100,0%	23,9%	20,8%	20,9%	34,4%
Vollzeitäquivalente 2001	3'141'778	722'063	664'325	666'028	1'089'363
	100,0%	23,0%	21,1%	21,2%	34,7%
Unternehmen 1998	312'449	272'865	32'029	6'340	1'215
	100,0%	87,3%	10,3%	2,0%	0,4%
Beschäftigte 1998	3'471'428	861'883	727'472	724'281	1'157'792
	100,0%	24,8%	21,0%	20,9%	33,4%
Vollzeitäquivalente 1998	2'996'867	717'527	637'747	632'910	1'008'682
	100,0%	23,9%	21,3%	21,1%	33,7%
Unternehmen 1995	297'660	256'343	33'435	6'629	1'253
	100,0%	86,1%	11,2%	2,2%	0,4%
Beschäftigte 1995	3'548'815	833'111	752'981	739'684	1'223'039
	100,0%	23,5%	21,2%	20,8%	34,5%
Vollzeitäquivalente 1995	3'080'840	700'889	666'569	653'903	1'059'478
	100,0%	22,7%	21,6%	21,2%	34,4%
Unternehmen 1991	290'776	246'781	35'479	7'159	1'357
	100,0%	84,9%	12,2%	2,5%	0,5%
Beschäftigte 1991	3'760'903	841'434	803'902	809'940	1'305'627
	100,0%	22,4%	21,4%	21,5%	34,7%
Vollzeitäquivalente 1991	3'281'579	703'135	709'634	717'318	1'151'493
	100,0%	21,4%	21,6%	21,9%	35,1%
Unternehmen 1985	250'395	211'184	31'896	6'190	1'125
	100,0%	84,3%	12,7%	2,5%	0,4%
Beschäftigte 1985	3'277'458	728'281	696'246	680'623	1'172'308
	100,0%	22,2%	21,2%	20,8%	35,8%
Vollzeitäquivalente 1985	2'949'378	636'354	631'078	620'603	1'061'343
	100,0%	21,6%	21,4%	21,0%	36,0%

Quelle: Betriebszählungen 1985, 1991, 1995, 1998, 2001, Bundesamt für Statistik, Bern 2002.

Privatrechtliche Unternehmen nach Beschäftigtengrößenklassen

	Total	Mikro 0-9	Klein 10-49	Mittel 50-249	Gross ≥250
Unternehmen 2001	309'228	271'632	30'894	5'701	1'001
	100,0%	87,8%	10,0%	1,8%	0,3%
Beschäftigte 2001	3'085'994	851'353	694'693	633'304	906'644
	100,0%	27,6%	22,5%	20,5%	29,4%
Vollzeitäquivalente 2001	2'673'466	705'530	610'947	559'733	797'255
	100,0%	26,4%	22,9%	20,9%	29,8%
Unternehmen 1998	303'732	267'597	29'878	5'346	911
	100,0%	88,1%	9,8%	1,8%	0,3%
Beschäftigte 1998	2'875'155	837'117	663'101	590'811	784'126
	100,0%	29,1%	23,1%	20,5%	27,3%
Vollzeitäquivalente 1998	2'502'668	700'187	587'014	526'196	689'270
	100,0%	28,0%	23,5%	21,0%	27,5%
Unternehmen 1995	288'171	250'324	31'286	5'621	940
	100,0%	86,9%	10,9%	2,0%	0,3%
Beschäftigte 1995	2'900'395	807'330	688'991	608'657	795'417
	100,0%	27,8%	23,8%	21,0%	27,4%
Vollzeitäquivalente 1995	2'551'678	682'690	616'232	548'150	704'606
	100,0%	26,8%	24,2%	21,5%	27,6%
Unternehmen 1991	280'912	240'531	33'188	6'144	1'049
	100,0%	85,6%	11,8%	2,2%	0,4%
Beschäftigte 1991	3'120'070	812'636	736'160	673'959	897'315
	100,0%	26,0%	23,6%	21,6%	28,8%
Vollzeitäquivalente 1991	2'747'729	683'081	656'384	607'450	800'814
	100,0%	24,9%	23,9%	22,1%	29,1%
Unternehmen 1985	241'540	204'966	30'066	5'596	912
	100,0%	84,9%	12,4%	2,3%	0,4%
Beschäftigte 1985	2'738'121	702'511	646'593	603'866	785'151
	100,0%	25,7%	23,6%	22,1%	28,7%
Vollzeitäquivalente 1985	2'481'581	616'879	590'572	556'452	717'679
	100,0%	24,9%	23,8%	22,4%	28,9%

Quelle: Betriebszählungen 1985, 1991, 1995, 1998, 2001, Bundesamt für Statistik, Bern 2002.

Marktwirtschaftliche Unternehmen nach Beschäftigtenrößenklassen

	Total	Mikro 0-9	Klein 10-49	Mittel 50-249	Gross ≥250
Unternehmen 2001	306'871	269'742	30'472	5'593	1'064
	100,0%	87,9%	9,9%	1,8%	0,3%
Beschäftigte 2001	3'206'685	842'657	680'728	619'863	1'063'437
	100,0%	26,3%	21,2%	19,3%	33,2%
Vollzeitäquivalente 2001	2'780'638	699'965	601'444	551'519	927'710
	100,0%	25,2%	21,6%	19,8%	33,4%
Unternehmen 1998	294'688	261'326	27'778	4'735	849
	100,0%	88,7%	9,4%	1,6%	0,3%
Beschäftigte 1998	2'732'244	805'723	596'145	509'352	821'024
	100,0%	29,5%	21,8%	18,6%	30,0%
Vollzeitäquivalente 1998	2'416'226	679'898	539'806	465'469	731'054
	100,0%	28,1%	22,3%	19,3%	30,3%
Unternehmen 1995	279'576	244'302	29'346	5'045	883
	100,0%	87,4%	10,5%	1,8%	0,3%
Beschäftigte 1995	2'827'102	778'034	627'799	533'707	887'562
	100,0%	27,5%	22,2%	18,9%	31,4%
Vollzeitäquivalente 1995	2'513'696	663'639	573'395	491'853	784'808
	100,0%	26,4%	22,8%	19,6%	31,2%
Unternehmen 1991	273'190	235'125	31'444	5'631	990
	100,0%	86,1%	11,5%	2,1%	0,4%
Beschäftigte 1991	3'045'856	786'555	680'881	606'223	972'197
	100,0%	25,8%	22,4%	19,9%	31,9%
Vollzeitäquivalente 1991	2'714'249	665'434	616'979	555'390	876'446
	100,0%	24,5%	22,7%	20,5%	32,3%
Unternehmen 1985	234'560	199'917	28'516	5'253	874
	100,0%	85,2%	12,2%	2,2%	0,4%
Beschäftigte 1985	2'688'015	680'221	602'739	558'681	846'374
	100,0%	25,3%	22,4%	20,8%	31,5%
Vollzeitäquivalente 1985	2'455'533	600'197	557'590	520'590	777'157
	100,0%	24,4%	22,7%	21,2%	31,6%

Quelle: Betriebszählungen 1985, 1991, 1995, 1998, 2001, Bundesamt für Statistik, Bern 2002.

Anhang II: Forschungsübersicht 2002

gemäss «Leitfaden für die Erhebung von Indikatoren zur Forschungsevaluation an der Betriebswirtschaftlichen Abteilung der HSG»

1. Theorieorientierte Forschung

1.01 Drittmittel für die Forschung (Umfang Drittmittel aus Forschungsfonds)

Kanton St. Gallen Osteuropa-Fonds Rencontres	11'400.–
Bühler-Reindl-Fonds Rencontres	10'000.–
Diverse Sponsoren Rencontres	2'100.–
Jubiläumfonds Förderungsgesellschaft IGW Rencontres	5'000.–
Förderungsgesellschaft IGW	75'000.–
Fabrel Lotus	5'000.–
BDO Visura	7'000.–

1.02 Publikationen in Journals und Sammelbänden

Anzahl Publikationen pro Journal-Kategorie A, B, C und D
(Liste der BWA; D für andere double-blind journals)

Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen (IGA): **17 Artikel in 4 regulären Heften, 9 Artikel im Sonderheft:** Internationalisierung europäischer Klein- und Mittelunternehmen (INTERSTRATOS), Sonderheft 5 der Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen, Berlin/St. Gallen 2002, 152 S. (Kat. A)

Füglistaller, Urs:

Geschäftsmodelle und Kompetenzen im Wandel der Zeit – eine Diskussion aus der Sicht des strategischen Managements, in: Füglistaller, Urs/Pleitner, Hans Jobst/Volery, Thierry/Weber, Walter (Hrsg.): Umbruch der Welt – KMU vor Höhenflug oder Absturz? Beiträge zu den «Rencontres de St-Gall» 2002, S. 373-384 (zusammen mit Frank Halter)

Volery, Thierry:

Ecopreneurship: Rationale, current issues and futures challenges, in: Füglistaller, Urs/Pleitner, Hans Jobst/Volery, Thierry/Weber, Walter (Hrsg.): Umbruch der Welt – KMU vor Höhenflug oder Absturz? Beiträge zu den «Rencontres de St-Gall» 2002, S. 541-553

Pleitner, Hans Jobst:

Wertewandel bei Unternehmern – Schlagwort oder Realität?, in: Füglistaller, Urs/Pleitner, Hans Jobst/Volery, Thierry/Weber, Walter (Hrsg.): Umbruch der Welt – KMU vor Höhenflug oder Absturz? Beiträge zu den «Rencontres de St-Gall» 2002, S. 513-523 (zusammen mit Martina Jakl)

Pleitner, Hans Jobst: (Fortsetzung)

Unternehmertum und Human Resource Management in Klein- und Mittelunternehmen,
in: IGA-Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen, Sonderheft 5, 2002, S. 56-71
(zusammen mit J. H. Pichler). (Kat. A)

Globalisierung – eine Option für kleinere Familienunternehmen?,
Unterlage für MER Symposium 2002, erscheint in MER-Journal für Management und Entwicklung
2003. (Kat. C/B)

Wieviel Gründer-Ambiance braucht ein Land?,
in: Buchinger, Stefan (Hrsg.): Gründerland Österreich,
Wien: Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit/Center Wirtschaftspolitik 2002, S. 21-37.

Müller, Christoph:

Balanced Scorecard für KMU mit Berücksichtigung des Beziehungsmanagements,
in: Füglistaller, Urs/Pleitner, Hans Jobst/Volery, Thierry/Weber, Walter (Hrsg.):
Umbruch der Welt – KMU vor Höhenflug oder Absturz?
Beiträge zu den «Rencontres de St-Gall» 2002, S. 411-417

1.03 Publikationen Bücher

Urs Füglistaller: Tertiärisierung und Dienstleistungskompetenz in schweizerischen Klein- und Mittelunternehmen (KMU). Konzeptionale Näherung und empirische Fakten, 457 S., (2. Auflage)

Urs Füglistaller/Hans Jobst Pleitner/Thierry Volery/Walter Weber (Hrsg.):
Umbruch der Welt – KMU vor Höhenflug oder Absturz?,
Beiträge zu den Rencontres de St-Gall 2002, 576 Seiten

Thierry Volery (zusammen mit G. Haour, B. Leleux und B. Surlemont):
GEM-Global Entrepreneurship Monitor

Michael Schaper and Thierry Volery: Entrepreneurship and Small Business:
An Asia-Pacific Guide, 3. Auflage

Christoph Müller: (De-)Regulierung und Unternehmertum (in Druckvorbereitung)

Dissertationen «im Hause»:

Wiedmann, Thilo: Unternehmensnachfolge in einem krisenbedrohten Familienunternehmen mit Berücksichtigung persönlicher Ansprüche der Unternehmer, Diss. Univ. St. Gallen, 2002

Frey, Urs: Evaluation der Weiterbildung für Klein- und Mittelunternehmen (KMU) aus Anbieter- und Nachfragersicht, Diss. Univ. St. Gallen, 2002

1.04 Internationale Visibility (Anzahl präsentierter Paper an reviewed conferences)

Urs Füglistaller: From Service-Management to Service-Competence – an entrepreneurial Approach, Beitrag zum 1st International Symposium on Service Engineering and Management 2002, Fraunhofer, IAO, 26.-28. November 2002, Stuttgart, S. 120-145

Hans Jobst Pleitner: The Future of SMEs in a Globalized World, Paper presented to the International Small Business Congress, Amsterdam 2002, www.isbc2002.com > submitted papers (01-11-02).

49 Papers zu den Rencontres de St-Gall (IGW-eigene Beiträge für die Rencontres de St-Gall siehe oben). > Siehe auch www.igw.unisg.ch > Forschung > Rencontres

Thierry Volery: «Corporate entrepreneurship: How large companies can innovate and develop an entrepreneurial spirit», keynote presentation, InnoVisions – International Conference on Innovation and Entrepreneurship, Perth, Western Australia, 12.-15. November 2002

(1.05 Zitationen)

Wird durch BWA erfasst

1.06 Scientific Community I

(Anzahl Mitgliedschaften in Editorial Boards internationaler Journals)

- IGA-Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen [Herausgeber IGW], (Berlin/St. Gallen) (Kat. A)
- Journal of Enterprising Culture (Singapore) (Kat. A)
- International Small Business Journal (Wilmslow UK) (Kat. A)
- International Journal of Educational Management, (Lincolnshire and Humberside UK) (Kat. ohne)
- Revue Internationale PME (Sillery, Quebec/Canada) (Kat. A)
- Journal of Small Business Management (2x) (West Virginia) (Kat. A)

1.07 Scientific Community II

(Anzahl Mitgliedschaften in Scientific Communities wissenschaftlicher Konferenzen)

- European Foundation for Management Development, Brüssel
- Chapter «Entrepreneurship, Innovation and Small Business», efmd Brüssel
- Interstratos
- International Small Business Congress, Tokio
- International Council for Small Business, St. Louis
- European Council for Small Business, Gent
- European Network for SME Research, Zoetermeer
- Förderkreis Gründungsforschung, Oestrich-Winkel
- MER Symposium/Eurocentre for Management and Development, Maribor
- Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft, Hannover
- Rencontres de St-Gall, IGW-HSG

2. Praxisorientierte Forschung

2.01 Drittmittel (Umfang der Drittmittel aus Wirtschaft und Verwaltung für Auftragsforschung)

seco (Observatory CH)	20'000.–
EU-Mittel (Observatory FL)	12'500.–
SBVV Schweizerischer Buchhändler- und Verleger-Verband	19'000.–
KPMG	35'000.–
Schweizerischer Verband Creditreform	3'900.–

2.02 Forschungspartner (Anzahl Forschungspartner in der Praxis)

a) bringt wesentliche Mittel ein
> siehe auch 2.01

Eco' Diagnostic
HEC Lausanne
IMD Lausanne
Family Business Network

b) nimmt in einer Begleitkommission Einsitz

--

c) übernimmt die Ergebnisse für die eigene Anwendung

15 Unternehmen Mitglieder KTI-Projekt

79 Mitglieder Erfa-Gruppen

knapp **400** Teilnehmer an Management Seminaren, Firmenseminaren
und einer Tagung

9 Teilnehmer Kennzahlenvergleich im Schuhdetailhandel

2.03 Publikationen in beachteten Fachorganen (ohne Presseauftritte [z. B. Interviews])

65 Einträge «IGW» gemäss Datenbank «Uni in den Medien» für das Jahr 2002

2.04 Publikationen Bücher

KPMG-Bericht «Rating» (Füglister, Urs/Halter, Frank/
Freiburghaus, Teddy/Weber, Walter – zusammen mit KPMG)

Pichler, Pleitner, Schmidt: Management in KMU – Die Führung von Klein- und Mittelunternehmen
(2002 in Russisch erschienen)

Füglister, Urs/Schwarz, Gabriele:
Ein Führungssystem für Kleinunternehmen

Universität St.Gallen
Schweizerisches Institut
für gewerbliche Wirtschaft

Kirchlistrasse 44
CH-9010 St.Gallen

Telefon 071 243 07 00
Telefax 071 243 07 01
Internet www.igw.unisg.ch