

Die Zahl: 17,9%

Gute Zahlungsmoral bei Innerrhoder Unternehmen

(pd) Das Zahlungsverhalten von Schweizer Unternehmen hat sich im ersten Halbjahr 2024 verbessert. Laut der aktuellen Studie von Dun & Bradstreet sank der Anteil verspätet bezahlter B2B-Rechnungen im Vergleich zum Vorjahr von 18,8 Prozent auf 17,9 Prozent. Trotz dieser positiven Entwicklung beträgt der durchschnittliche Zahlungsverzug der zu spät bezahlten Rechnungen noch immer 15,1 Tage. Besonders negativ sticht der Kanton Zug hervor, wo 27,6 Prozent der Rechnungen verspätet beglichen wurden, gefolgt vom Tessin mit 26,6 Prozent. Danach zeigt sich ein «Röstigraben»-Effekt, denn die nächsten fünf Kantone mit einer schlechten Zahlungsmoral sind Neuenburg, Waadt, Genf, Wallis und Freiburg. Demgegenüber stehen Obwalden, Appenzell Innerhoden und Uri sehr gut da. In diesen Kantonen werden weniger als jede zehnte Rechnung zu spät bezahlt. Branchenübergreifend zeigen die Automobilbranche, das Druck- und Verlagswesen sowie das Gastgewerbe die schlechteste Zahlungsmoral, mit über 30 Prozent verspäteter Zahlungen



In Appenzell Innerrhoden liegt die Quote für zu spät bezahlte Rechnungen unter 10 Prozent. (Symbolbild: pixabay.com)

Blick nach aussen

Kleine Unternehmen zahlen pünktlicher als Grosskonzerne

Gemäss dem Wirtschaftsinformationsdienst Dun & Bradstreet bleibt die Zahlungsmoral von Unternehmen in vielen Ländern trotz der herausfordernden geopolitischen Lage stabil – und verbessert sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sogar teilweise. Schweizer Unternehmen belegen mit 68,8 Prozent pünktlicher Zahlungen eine führende Position im nordeuropäischen Raum. Deutsche Unternehmen folgen mit 64 Prozent und positionieren sich damit ebenfalls im oberen Segment des europäischen Marktes. Dies geht aus der Payment Studie 2024 von Dun & Bradstreet (D&B) und Cribis hervor, die das Zahlungsverhalten von Unternehmen in über 30 Ländern untersucht. Für die Studie wurden Daten bis zum 31. Dezember 2023 berücksichtigt. Im europäischen Vergleich zahlen Unternehmen in Dänemark (94,2 Prozent), Polen (82,7 Prozent) und den Niederlanden (76,1 Prozent) pünktlicher als in der Schweiz. Firmen in südeuropäischen Ländern wie Spanien (46,7 Prozent), Italien (41,1 Prozent) und Portugal (19,2 Prozent) rangieren dagegen hinter der Schweiz.

Asiatische Unternehmen weisen im Durchschnitt eine geringere Zahlungsmoral auf. Firmen in China (56,3 Prozent) und Singapur (41,1 Prozent) stehen dabei mit einer positiven Entwicklung hervor. In Nordamerika zahlen Unternehmen in den USA (59,5 Prozent), Mexiko (44,9 Prozent) und Kanada (33,8 Prozent) seltener pünktlich als in der Schweiz. Weltweit zeigt sich ein anhaltender Trend: Kleinere Unternehmen zahlen häufig pünktlicher als grosse Konzerne.

«Insgesamt zeigt sich, dass viele Volkswirtschaften die Folgen der Coronapandemie und des Ukraine-Kriegs abfedern konnten», sagt Arun Singh, Global Chief Economist von Dun & Bradstreet. «Dennoch werden politische Unsicherheiten auch zukünftig auf das Zahlungsverhalten Einfluss nehmen.»

Quelle: Dun & Bradstreet, Payment Studie 2024



Gut vernetzt

Das heimische Gewerbe in Oberegg entwickelt sich in verschiedene Richtungen weiter

Oberegg ist traditionell ein Dorf mit zahlreichen Handwerks- und Gewerbebetrieben. Viele Bewohner pendeln arbeitsbedingt nach St.Gallen und Appenzell Ausserrhoden, doch das lokale Gewerbe schafft es dennoch, Arbeitskräfte aus der Umgebung zu gewinnen. Elias Tobler (51), Präsident des Handwerker- und Gewerbevereins Oberegg, spricht über die Entwicklung des Gewerbes, während zwei Jungunternehmende ihre «Startups» vorstellen.

Katja Hongler

Umgeben von Ausserrhoder und St.Galler Gemeinden hat sich Oberegg als Innerrhoder Exklave eine eigene Identität verschafft, die sich auch im Geschäftsleben zeigt. «Wir sind ausserordentlich stark verwurzelt und regional vernetzt», erklärt Tobler. Er gründete vor 20 Jahren zusammen mit seiner Frau die Technoform Tobler GmbH, ein Unternehmen im Engineering-Bereich, und er ist seit acht Jahren im Vorstand des Handwerker- und Gewerbevereins, seit 2022 als dessen Präsident. Die Mitgliederzahl hat sich in den letzten sieben Jahren von 48 auf 58 erhöht. «Es wurden während dieser Zeit zehn neue Unternehmen in Oberegg gegründet, wobei das Bau-, Gastro- und Gesundheitswesen gleichermaßen vertreten sind», so Tobler. Der mit Abstand grösste Arbeitgeber ist die thyssenkrupp Presta AG: Das international aufgestellte Industrie- und Technologieunternehmen beschäftigt rund 140 Mitarbeitende in Oberegg und hat weltweit rund 100 000 Angestellte. «Eine Reduktion oder gar ein Wegfall dieser Arbeitsplätze würde den Industrie- und Wirtschaftsstandort Oberegg empfindlich schwächen», bedenkt Tobler.

Firmenzuzüge und Handwerkstalente

Letzthin bauten grössere Unternehmen wie die Baufirma Hohl AG oder die Schreinerei Federer ihren Sitz in Oberegg auf. «Das zeigt, dass Oberegg als Unternehmensstandort durchaus attraktiv ist, auch wenn die Verkehrsanbindung nicht optimal ist», sagt Tobler. Die thyssenkrupp Presta AG hat dafür eine Lösung: Damit ihre Lernenden bequem ins abgelegene Oberegg kommen, chauffieren sie ihren Nachwuchs jeden Tag gratis von Appenzell nach Oberegg. Generell sei man in Oberegg gut bedient mit jungen Handwerkstalente. «Bei uns ist es immer noch relativ einfach Lehrstellen zu besetzen, da viele



Elias Tobler engagiert sich seit acht Jahren für den Handwerker- und Gewerbeverein Oberegg.

junge Leute einen handwerklichen Beruf erlernen wollen.» Das Handwerk genieisse auch heute noch einen sehr hohen Stellenwert und zeichne sich durch eine sehr hohe Qualität aus. Bei der Digitalisierung sehe er allerdings noch Entwicklungsmöglichkeiten.

Altes Handwerk erleben lassen

Das lokale Netzwerk ist auch für Jungunternehmer vorteilhaft. «Man kennt sich und schaut zueinander», sagt Ralf Bischofberger. Er hat vor drei Jahren seine Einzelfirma «Bischofberger woodwork» gegründet und erhält viele Aufträge über «Leute die man kennt und meine Produkte weiterempfehlen» wie er sagt. Bischofberger hat sich nach einer Fussoperation einen Nebenerwerb mit hochwertigen Drechsler-Arbeiten aufgebaut. Er verkauft seine aus Spezialholz gefertigten Salz-, Muskat- und Pfeffermühlen, Sackmesser, Kugelschreiber, Brieföffner und andere Drechsler-Artikel an verschiedenen Märkten in der Region. Das Mahlwerk bezieht er von der Sonderegger Mechanik, ein ortsansässiger Freund und Verwandter. «Ich gehe an Vieh- und Weihnachtsmärkte, da verkauf ich am besten. Die Kunden wollen die Sachen in die Hand nehmen und sich selbst von der Qualität überzeugen», sagt er. «Mittlerweile läuft auch der Online-Shop nicht schlecht» ergänzt er. Noch arbeitet der gebürtige Oberegger im Vollzeitpensum als Lastwagenchauffeur. Er könne sich aber vorstellen, schrittweise zu reduzieren und vermehrt auf die Eigenständigkeit zu setzen. Kürzlich hat er in eine CO₂-Laser-Anlage investiert. Damit kann er personalisierte Stücke herstellen mit Namensgravur

oder Firmenlogo. «Vielleicht kann ich bald grössere Aufträge für Firmen ausführen», sagt er.

Sichtbarkeit erhöhen

Ursina und Rolf Zellweger haben sich vor zwei Jahren in die Selbständigkeit gewagt. «Ich habe mich gefragt, wie ich meine langjährige Berufserfahrung nutzen und die kommenden Erwerbsjahre noch aktiv und freudvoll gestalten könnte», sagt Rolf Zellweger. Nach reiflicher Überlegung haben sie die Firma «Zellweger Tür und Schloss GmbH» gegründet, die sich auf Schliesssysteme spezialisiert. Sie bieten nebst Beratung, Installation und Reparaturen von Schlössern auch einen Schlüsseldienst für Notöffnungen an. «Es lief erfreulich gut an und wir können immer mehr Aufträge ausführen – auch im grösseren Rahmen etwa für Verwaltungen oder Firmen», sagt Rolf Zellweger. Zellwegers schätzen das aktive Dorfleben, man komme rasch ins Gespräch und davon profitiere auch das Geschäftsleben. Sie waren im Frühjahr erstmals an der Oberegger-Gewerbemesse vertreten, «eine ideale Gelegenheit, um sich der Bevölkerung zu präsentieren und um unsere Dienstleistungen zu erklären», resümieren beide. Ihr Kundenkreis erstreckt sich über das St.Galler Rheintal bis in den Thurgau. «Wir möchten unsere Sichtbarkeit in der gesamten Ostschweiz noch verstärken, daher sind wir auf verschiedenen sozialen Medien präsent – und unser Firmenbus dient als mobile Werbefläche», so die Geschäftsfrau. Zu den Zukunftsplänen ergänzt Rolf Zellweger: «Wir sind daran, neue Produkte zu testen und unser Angebot schrittweise zu erweitern.»



Ralf Bischofberger.



Ursina und Rolf Zellweger von der «Zellweger Tür und Schloss GmbH».

(Bilder: zVg)

Mit Liib ond Seel

«Multitasking» als Kernkompetenz



Luzia Koch im Einsatz an der Olma. (Bild: zVg)

(kho) Luzia Koch (54) jongliert erfolgreich drei Jobs gleichzeitig und schätzt dabei den Wechsel zwischen verschiedenen Wirkungskreisen. Sie ist im Detailhandel bei «kybun Joya Switzerland» tätig, arbeitet als Degustantin für Appenzeller Käse und leitet seit zwei Jahren die Frauen- und Müttergemeinschaft (FMG) Appenzell. «Für mich passt das so, ich schätze die unterschiedlichen Aufgaben», sagt sie. Seit 2014 verkauft sie Gesundheitsschuhe im kybun Shop an der Hirschengasse. Mit einem Teilzeitpensum und familienfreundlichen Arbeitszeiten war dies als junge Mutter eine ideale Erwerbsmöglichkeit. Nach zehn Jahren zieht der Laden Ende November 2024 an die Hauptgasse 18 um, und Koch freut sich auf die neuen Räumlichkeiten und die zentrale Lage: «Am neuen Standort können wir unsere Schuhe in einem attraktiven Ladenkonzept präsentieren – mit grösseren Verkaufsflächen und mehr Lagerplatz.» Besonders schätzt sie den persönlichen Kontakt zu ihren Kunden: «Ich erkläre ihnen gerne die Vorteile des Gesundheitsschuhs und gebe manchmal auch Wandertipps für Touristen.»

Ein Stück Heimat repräsentieren

Als Degustantin für Appenzeller Käse ist Koch in der ganzen Schweiz unterwegs. Ihre Einsätze finden meist in grösseren Ballungszentren, in Einkaufshäusern oder bei Veranstaltungen statt. Als echte Appenzellerin repräsentiert sie den «würzigsten Käse der Schweiz» in traditioneller Tracht und informiert die Kundschaft kompetent über die verschiedenen Sorten und deren Eigenschaften. Auch dieses Jahr war sie an der Olma präsent – bereits zum 13. Mal. Das sei stets ein besonderes Highlight. «Viele bekannte Gesichter kommen an den Stand, wie auch zahlreiche Besucher aus verschiedenen Kantonen, die sich für unsere Käseprodukte interessieren», sagt sie und ergänzt: «Auch der Olma-Hit, ein Set mit verschiedenen Werbeartikeln, ist beliebt und geht immer weg wie warme Weggli.» Für sie ist diese Tätigkeit mehr als nur ein Job – sie vertritt ihre Heimat mit Stolz und spricht gerne im besonders ausgeprägten Appenzeller Dialekt. «Die Kundschaft schätzt das sehr. Ich werde oft gebeten, witzige Dialektwörter auszusprechen.»

Grosse Herausforderung

Auf die Frage, warum sie das zusätzliche Engagement als FMG-Präsidentin übernommen hat, antwortet sie: «Die Anfrage kam zum richtigen Zeitpunkt. Mit 52 Jahren war ich motiviert, eine neue Herausforderung anzunehmen.» Die Aufgabe sei jedoch «ein grosser Brocken», und sie müsse regelmässig ihre Komfortzone verlassen – besonders bei der Hauptversammlung. Auch organisatorisch wird einiges von ihr und den acht Vorstandsmitgliedern abverlangt. Jährlich stellen sie ein Programm mit rund 30 Veranstaltungen auf die Beine, und Koch führt als Präsidentin durch die sieben Sitzungen im Vereinsjahr. Letztlich überwiegen die wertvollen Erfahrungen und die positiven Erlebnisse in der Gemeinschaft. «Das Zusammengehörigkeitsgefühl, das durch solche Anlässe gefördert wird, ist unbezahlbar. Egal ob Jung oder Alt – man steht sich nah. Dieses soziale Engagement sehe ich als wichtigen Beitrag für unsere Gesellschaft.»

Zum 125-jährigen Jubiläum von Appenzellerland Tourismus AI wird eine Porträt-Serie über Personen publiziert, die sich «mit Liib ond Seel» für die Region engagieren.