

LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

Oktober 9/2021

Preis CHF 8.50

20. Jahrgang

THOMANN
NUTZFAHRZEUGE AG
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBON

SPAGATZEIT: Dank Einsatz in den Abendstunden sind Ihre Fahrzeuge länger auf der Strasse.



thomannag.com

Mit
Sonderteil

Thurgau

Heinz Brand:

*Auf dem Weg zum
Technologieleader*

Sauber bleiben!

pronto-ag.ch

pronto
Wir verstehen mehr
als Reinigung.

Deregulierung:

Kampf gegen die Bürokratie

Finanzierung:

Liquiditätsschonend investieren

Thurgau:

Keine halben Sachen

Weiterbildung entfesselt Chancen!

bzb.

bzbuchs.ch

#bornelectric



THE ALL-NEW iX

Alpina Group
St. Gallen | Widnau | Chur
alpinagroup.ch

Die Wirtschaft braucht das Covid-Gesetz

Die Fronten sind verhärtet: Hier die Impfgegner, die sich als Verteidiger der typisch schweizerischen Freiheit gerieren, dort die Impfbefürworter, die sich als Vorreiter für Gesundheit und Normalität sehen.

Beide Seiten schenken sich nichts, die Gräben gehen nicht nur durch politische Parteien, auch Freundschaften, ja gar Familienbande sind durch die Position pro oder contra Impfung gefährdet.

Ich persönlich verstehe die Impfgegner nicht, ich habe noch kein sachliches Argument von dieser Seite gehört, das den aggressiven Widerstand rechtfertigen könnte. Bei vielen Gesprächen zu diesem Thema kristallisiert sich aber heraus: Man ist gar nicht prinzipiell gegen eine Impfung – aber man ist dagegen, dass man «von denen da oben» zu etwas gezwungen wird.

Das kann ich durchaus nachvollziehen, auch ich ärgere mich regelmässig über behördliche Anordnungen, deren Sinn ich nicht verstehe oder deren Zielrichtung mir die falsche scheint. Trotzdem füge ich mich nolens, volens dem obrigkeitlichen Verdikt, auch wenn es mir gegen den Strich geht – schliesslich hat der Souverän so entschieden. Und der Souverän, das ist in der Schweiz immer noch das Volk, also Sie und ich.

Auch darum ist die zweite Abstimmung über das Covid-Gesetz so wichtig: Wird es angenommen, können sich die Massnahmenkritiker und Impfgegner nicht mehr darauf berufen, es werde über ihre Köpfe hinweg regiert bzw. entschieden – dann haben die Massnahmen die Legitimation durch das Volk, die vielen jetzt noch fehlt.

Ohne das Gesetz wären auch die finanziellen Unterstützungsbeiträge für pandemiebetroffene Unternehmen gefährdet; konkret die aufgestockten Härtefallgelder, die ausgeweitete Kurzarbeitsentschädigung oder der Erwerbsersatzanspruch für Selbstständigerwerbende. Das würde der Wirtschaft schaden.

Und: Sollte dem Covid-Zertifikat die rechtliche Grundlage entzogen werden, drohen ab dem 19. März 2022 verschiedenen Wirtschaftszweigen wieder Schliessungen – je nach epidemiologischer Entwicklung über die Wintermonate. Das kann sich unsere Wirtschaft schlicht nicht leisten.

Natal Schnetzer
Verleger



Anzeige

- Cloud
- Infrastruktur
- Netzwerk
- Sicherheit
- Computer
- Telekommunikation
- IT Service und Wartung
- Office 365



ELEKTROTECHNIK
Huber+Monsch
Starkstrom | Automation | Telematik | Informatik
www.hubermensch.ch

**Kommunikations- und
IT-Lösungen für KMU**



Mietgeräte von COFOX: die flexible und einfache Lösung bringt's.

Planen Sie demnächst ein Seminar, einen Workshop oder haben Sie vor, in den kommenden Wochen vermehrt im Homeoffice zu arbeiten? Egal, ob Sie kurzfristig einen Drucker, Kopierer oder Scanner benötigen – wir lösen Ihr Problem schnell und praktisch und das in einer Zeit, in der sonst nur noch langfristige Mietverträge üblich sind. COFOX macht das Mieten von Geräten für befristete Einsätze möglich.



Typisch COFOX: Bedarfsgerechte Mietgeräte für befristete Einsätze

Für KMUs ist Flexibilität die zentrale Grundlage, um im Markt in Poleposition zu bleiben. Damit Sie im Homeoffice, beim nächsten Workshop oder Seminar oder bei einem überraschend geplanten Spezialjob mit dem genau passenden System ausgestattet sind, können Sie bei COFOX kurzfristig Drucker und Multifunktionsgeräte mieten. Weil wir wissen, dass gewisse Projekte manchmal schnell und unkompliziert umgesetzt werden müssen, bieten wir Ihnen dazu auch gleich die passende Finanzierungslösung.

Ob Mietgeräte für befristete Einsätze oder umfassende Beratung für Bürotechnik nach Mass – bei COFOX sind Sie immer richtig.

Vereinbaren Sie am besten einen Beratungstermin: 071 274 00 80



Licht und Schatten

Stadler angelt sich einerseits einen Milliarden-Auftrag der SBB, kämpft andererseits um einen ebensolchen mit den ÖBB.

Stadler ist Sieger der grössten Ausschreibung in der Schweizer Bahngeschichte: Die SBB erteilen dem Thurgauer Bahnbauer gemeinsam mit Thurbo und RegionAlps den Zuschlag für bis zu 510 neue einstöckige Triebzüge des Typs FLIRT («flinker leichter Intercity- und Regional-Triebzug»). Als Erstabruf ist eine Bestellung von 286 Fahrzeugen für rund zwei Milliarden Franken vorgesehen.

Gleichzeitig erklärt das österreichische Bundesverwaltungsgericht eine Auftragsvergabe für bis zu 200 Doppelstockzüge der ÖBB für drei Milliarden Euro an Stadler für nichtig – weil die verwendete digitale Signatur nicht anerkannt wird. Die ÖBB wollen den Zuschlag an Stadler nun widerrufen; die Ausschreibung soll wiederholt werden. Gegen diesen Entscheid der ÖBB will Stadler Rekurs einlegen.

Die bemängelte elektronische Signatur wurde von Stadler schon hundertfach bei der Teilnahme an Ausschreibungen im EU-Raum verwendet. Zahlreiche so unterzeichnete Angebote wurden damit gewonnen, so auch ein Auftrag der ÖBB über die Lieferung von Rettungszügen vom Januar 2021.

Inhalt

- 10 Spotlight**
Wichtiges in Kürze
- 14 Schwerpunkt Deregulierung**
Der ewige Kampf gegen die Bürokratie
- 34 Wirtschaftsraum Thurgau**
Keine halben Sachen
- 72 Thomas Friedli**
Das Ende der Globalisierung?
- 76 Philipp Untersander**
Phönix aus der Asche
- 82 Viktor Gaspar**
Grundsteinlegung im
«Silicon Valley der Ostschweiz»
- 84 Heinz Brand**
«Billig ist für uns nicht nachhaltig»
- 86 Josip Sunic**
Auf dem Weg zum
«Amazon für Dienstleistungen»
- 88 Finanzierungen**
Liquiditätsschonend investieren
- 94 Rückblicke**
IHK-Golfturnier,
WTT Young Leader Award,
Ostschweizer Technologiesymposium,
Swiss Smart Government Day,
SVVG-Jahreskongress, Prematic Plus 21
- 106 Schlusspunkt**
Miesepeter



34



72



69



Anzeige

chrisign
webmanagement



Eine für Alle

Immer mehr Surfen mit mobilen Geräten.
Ist auch Ihre Webseite Mobilfähig?



Jetzt anrufen!
071 622 67 41



chrisign gmbh Schmidstrasse 9 8570 Weinfelden info@chrisign.ch www.chrisign.ch



Demokratie ohne Staatsgelder



Wenn staatliche Dienstleistungsbetriebe als «Service public» eine permanente «Kundeninformation» brauchen, nähert sich die Regierungsinformation der Staatspropaganda.

Die Bürger werden «kommunikativ begleitet», wenn möglich von der Wiege bis zur Bahre, von einem Heer fachlich gut geschulter und medial gut vernetzter Kommunikationsbeauftragter in Bern.

Leute, die von den Steuerzahlern finanziert werden, haben den Auftrag, diese als Staatsbürger so zu informieren, dass sie schliesslich die Mehrheitsmeinung in der Regierung teilen. Triumphierend wird dann bekanntgegeben, die Meinung des Bundesrats habe sich einmal mehr durchgesetzt, weil sie eben das einzig Vernünftige verkörpere.

Abweichende Meinungen werden – meist massiv gekürzt – in die Leserbriefrubriken abgedrängt und in publizistische Nischenprodukte, wo sich die Dissidenten tummeln, und die Unterscheidung von seriösen Beiträgen und Fake immer schwieriger wird.

Glücklicherweise gibt es in einer direkten Demokratie noch Ausnahmen. Gelegentlich verweigert ein «störrisches Volk» der Regierung und ihren medialen Sprachrohren die Gefolgschaft. Auf Regierungsseite heisst es dann, man habe eben zu wenig oder unzulänglich kommuniziert und die Propaganda der Regierungsgegner sei mit allzu grossem finanziellen Aufwand betrieben worden.

Die Medien sind kein «öffentlicher Dienst», sondern wesentlicher Bestandteil einer Zivilgesellschaft, die auf den Prinzipien Offenheit, Vielfalt und Privatautonomie beruht. Medienfreiheit ist nur dann gewährleistet, wenn die Medien auch finanziell unabhängig sind vom Staat.

Robert Nef, Publizist, St.Gallen

Schweiz – USA: Regenbogen statt Tauwetter

Das Freihandels-Abkommen ist unter Joe Biden in der Tiefkühltruhe gelandet. Spannt sich dafür neu ein Regenbogen über das transatlantische Verhältnis?

Seit längerer Zeit schicken die US-Präsidenten Botschafter nach Bern, die sich in deren Wahlkämpfen nützlich gemacht hatten. Das kommt manchmal gut. Und manchmal nicht. Wer zurückschaut, stellt nüchtern fest: Es war für uns positiv, wenn die USA von einem Republikaner regiert und in der Schweiz vertreten wurden. War ein linker «Demokrat» an der Macht, dann wurde es zäh.

Als unsere Ostschweizer Vorfahren in die USA auswanderten, suchten sie Auskommen und Freiheit. Viele hatten dabei Erfolg. Doch die Vereinigten Staaten haben sich gewandelt: Neid und eine amerikantypische Ichbezogenheit dominieren die Politik.

Einflussreiche US-Politiker tun so, also ob es der Schweiz nur gutginge, weil bei uns im Finanzbereich gefuhrwerkt würde wie bei ihnen in Delaware, Nevada oder Wyoming. Sie erinnern sich: Die Demokraten, sich mehr und mehr als dunkelrote Sozialisten gebärend, zerschlugen schon unter Barack Obama das eidgenössische Bankkunden-Geheimnis mit dem Vorschlaghammer.

Was tat dessen verschmähter republikanischer Nachfolger? Er ebnete den Weg für eine erfolgversprechende Freihandelspolitik. Warum eigentlich haben Politiker hierzulande so laut gejubelt, als Donald Trump seinen Stuhl für Joe Biden räumen musste?

Der neue US-Botschafter, Scott Miller, war einmal bei der UBS, bevor er sich als LGBTQ-Aktivist neu erfand. Ihm und seinem steinreichen, eine Generation älteren Ehemann Tim Gill ist es wichtig, dass Homosexualität intensiv und überall diskutiert wird.

Von mir aus kann das Thema seinen Platz haben. Bei allem Verständnis sollten wir den Regenbogen jedoch nicht überspannen. Sondern uns vor allem um wirtschaftliche Fragen kümmern und wertvolle Arbeitsplätze bei uns sichern.



Der Rheintaler SVP-Nationalrat Roland Rino Büchel ist Mitglied der Aussenpolitischen Kommission und Mitglied des Europarates.

Goppelsroeder ergänzt Bühler-Verwaltungsrat

Christoph Goppelsroeder, ehemaliger Präsident und CEO von DSM Nutritional Products, wurde am 8. Oktober einstimmig als neues Mitglied des Bühler-Verwaltungsrats gewählt. Goppelsroeder hat an der ETH Zürich Bauingenieurwesen studiert und hält einen MBA des Insead in Fontainebleau.



Schopp geht zu Squirro

Der Zürcher Anbieter von Augmented-Intelligence-Lösungen hat mit Bernd Schopp ein Namics-Urgestein zum Chief Commercial Officer berufen. Schopp war fast 19 Jahre bei Namics in St.Gallen, wo er als Mitinhaber und CEO wirkte. Der Unternehmer und Experte für digitale Transformation soll das Wachstum von Squirro beschleunigen.

Arzner-Häny übernimmt Häny AG

Jessica Arzner-Häny hat die Häny AG von ihrem Vater Eduard Häny übernommen. Arzner-Häny besitzt das Joner Familienunternehmen, das sich als Systemanbieter für Pumplösungen etabliert hat, in nunmehr sechster Generation. Sie hat 2013 ihr Studium der Sozialen Arbeit abgeschlossen und ist seit 2009 Mitglied des Häny-VRs.



Martel am Continuum-Forum

Das 5. Continuum-Forum widmet sich am 4. November in Abtwil dem «Generationen-Management in Familienunternehmen und Unternehmerfamilien». Weinhändler Jan Martel wird vom etappenweisen Generationenwechsel in seinem Unternehmen berichten und von seinen ganz persönlichen Stolpersteinen erzählen.

Korrigendum

In unserem Special zum Leader Digital Award wurde auf der Liste der 101 Ostschweizer Digital Shapers nicht das Foto des Zubischeue-CDO Marco Böni gezeigt, sondern jenes von Geschäftsführer Thomas Zuberbühler. Böni (Bild) ist in diesem Jahr als Geschäftsleitungsmitglied zum Herisauer Familienunternehmen zubischeue.ch AG gestossen. Wir entschuldigen uns für das Versehen.



Kopf des Monats

Eigentlich wollte Albert Baumann erst per Ende 2021 zurücktreten. Gesundheitliche Gründe haben den CEO der Micarna-Gruppe nun zum sofortigen Rücktritt gezwungen.



**Albert
Baumann**

2007 wurde Albert Baumann zum Unternehmensleiter der Migros-Fleischverarbeiterin Micarna SA in Bazenhaid SG und Courtepin FR ernannt; doch schon seit 1984 war der Wiler in verschiedenen Funktionen bei der Micarna tätig. Für den gelernten Metzger war die Micarna stets mehr als nur ein Geschäft, sie war für ihn Familie.

Für sein wegweisendes Lehrlingsprogramm konnte Baumann in den vergangenen Jahren schon mehrere Preise entgegennehmen, beispielsweise den «Swiss Award» in der Kategorie Wirtschaft oder den Hans-Huber-Anerkennungspreis für die Förderung des Berufsnachwuchses. Auch Flüchtlinge bekamen unter Baumann eine sprachliche und berufliche Ausbildung – und somit eine längerfristige Perspektive in der Schweiz.

Albert Baumann leitete auch das Zeitalter der Expansion bei der Micarna ein: Er leitete die Integration der Bereiche Geflügel, Fisch und Ei in die Micarna, und den Kauf verschiedener Unternehmen im Bereich Fleisch, darunter die Schär AG, Favorit Geflügel, Fleury, Maurer Speck, Mérat, Tipesca oder die Natura Bündner Fleischtrocknerei.

Baumann, der in Anlehnung auf seinen militärischen Rang auch freundschaftlich «The Colonel» genannt wird, bleibt der Micarna-Gruppe weiterhin erhalten. Er will seinen Nachfolger Peter Hinder im Rahmen von Verwaltungsratsmandaten und Arbeitsgruppen unterstützen, nachdem er seine Therapie abgeschlossen haben wird. Das soll voraussichtlich im März 2022 der Fall sein.



Nachholbedarf an Seminaren weiterhin hoch

Die Nachfrage nach physischen Meetings, Seminaren und Tagungen ist seit den Lockerungen Mitte Mai immer noch hoch. In den ersten neun Monaten trafen beim Seminarland Ostschweiz um Annette Good und Bettina Güntensperger (Bild) doppelt so viele Anfragen wie im Vorjahr und 70 Prozent mehr Anfragen wie im 2019 ein.

Maschmeyer und Prinz Max am Investor Summit

Der Investor Summit Liechtenstein bringt am 30. November erneut ausgewählte Start-ups mit Entscheidungsträgern und Investoren zusammen. Stargäste sind Investor Carsten Maschmeyer aus «Die Höhle der Löwen» und LGT-Verwaltungsratspräsident Prinz Max von und zu Liechtenstein

Raiffeisen St.Gallen wird zur Genossenschaft

Die Raiffeisenbank St.Gallen soll per Sommer 2022 von einer Niederlassung von Raiffeisen Schweiz in eine eigenständige Genossenschaft überführt werden. Im Juni 2021 hatte die Generalversammlung von Raiffeisen Schweiz der Verselbständigung der sechs Niederlassungen (St.Gallen, Winterthur, Basel, Zürich, Bern und Thalwil) mit 98 Prozent zugestimmt.



Spitzar stellt in Horn aus

Vom 5. bis zum 25. November stellt der Vorarlberger Künstler Marco Spitzar in der «Design Forum Gallery» in Horn aus; Vernissage ist am 4. November (knopp.ch). Inhaber Jürgen Knopp startet damit eine Reihe von Ausstellungen in seinem Kompetenzzentrum für Investitionen in eine nachhaltige Immobilienwirtschaft.



Was man nicht in der Schule lernt

Gottlieber-Hüppen-Geschäftsführer Dieter Bachmann hat das Buch «Halbzeitwissen» veröffentlicht. In der «Halbzeit» seines Lebens begab sich der Thurgauer Unternehmer dafür auf die Suche nach Wissen und (Lebens-) Weisheit. Er hält fest, was ihn wirklich weitergebracht hat – beruflich wie privat. Nichts davon wurde ihm in der Schule vermittelt.

Toggenburgshop eröffnet

Anfang Oktober wurde der Toggenburgshop in Wattwil eröffnet. Der Selbstbedienungsladen ist rund um die Uhr geöffnet und arbeitet mit zahlreichen Produzenten und Lieferanten aus der Region zusammen.





Agentur am Flughafen verlegt Startbahn

Die Altenrheiner Agentur am Flughafen hat kürzlich ihre Start- und Landebahn dorthin verlegt, wo vor 28 Jahren alles begann – nach St.Gallen. Die etablierte Marke bleibt bestehen. Grund ist, dass die Räumlichkeiten am Airport wegen der Digitalisierung nicht mehr voll genutzt wurden.

Thurgauer Steuerfuss soll sinken

Die drei grossen Thurgauer Wirtschaftsverbände IHK, TGV und VTL sprechen sich mit Bezug auf das kantonale Budget 2022 für eine Senkung des Steuerfuss von bisher 117 auf neu 107 Prozent aus. Aufgrund des grossen Nettovermögens des Kantons, prall gefüllter Fonds und stetig hohen Erträgen mache das Sinn.

AGV Südthurgau und WPO rücken zusammen

Der Arbeitgeberverband Südthurgau hat offiziell eine Kooperations-Partnerschaft mit dem Wirtschafts-PortalOst abgeschlossen. Die beiden Vereine wollen die Region als innovativen und leistungsfähigen Wirtschaftsraum positionieren.



«Saint Gall» geht in die zweite Runde

Nach der Erstausgabe des neuen Stadtmagazins «Saint Gall» wird am 2. Dezember die zweite Nummer, die Winterausgabe 2021, erscheinen. Die Macher versprechen einen überraschenden Themenmix, der von einer wachsenden Zahl freier Journalisten und Fachautoren bestritten wird.



Oertli übernimmt Domedics

Mit der mehrheitlichen Übernahme der Aargauer Handelsfirma Domedics AG erweitert die Bernecker Oertli Instrumente AG ihr Angebot für die Augen-chirurgie und -heilkunde. Domedics wiederum regelt die Nachfolge; die 18 Arbeitsplätze in Dättwil sollen erhalten bleiben.

Publizieren Sie Ihre Veranstaltung gratis auf leaderdigital.ch

LEADER digital

Sie können Ihre Veranstaltung selbst auf leaderdigital.ch/agenda eintragen. Damit wird die LEADER-Webseite zum One-Stop-Shop für News, Jobs und Events aus der wirtschaftlichen Ostschweiz. Voraussetzungen für einen Eintrag sind: Veranstaltungsort in der Ostschweiz (SG, AR, AI, TG, FL), öffentliche Veranstaltung mit noch freien Plätzen, wirtschaftsnahe Themen.

HR, Lohnbuchhaltung und Zeiterfassung in einer Software.

Die effiziente Gesamtlösung
für das Personalwesen

Abacus HR Day
03.12.2021
jetzt anmelden:
abacus.ch/hr-day



Human Resources



Lohnbuchhaltung



Zeiterfassung



Spesenmanagement

Ihr Nutzen

Unsere Module im Personalbereich bieten innovative Lösungen für ein effizientes HR-Management. Sie umfassen Rekrutierung, Employee Self Service (ESS/MSS), Personaldossier, Einsatzplanung, Vergütungsmanagement, branchenspezifische Lohnbuchhaltungen sowie die integrierte Erfassung von Arbeitszeit, Absenzen, Spesen und vieles mehr.



Weitere Informationen finden Sie unter:
abacus.ch/personal



DREI MILLIONEN FRANKEN FÜR «SMINO»

Die deutsche VC BitStone Capital steigt zusammen mit weiteren Venture-Capital-Investoren bei Smino ein. In einer überzeichneten Finanzierungsrunde **fliessen so 3,1 Millionen Franken an das Rapperswiler PropTech-Start-up und seine Bauprojektplattform**. Das Kapital wird für die Internationalisierung der Plattform eingesetzt.

HPB IM FINAL DES DEUTSCHEN NACHHALTIGKEITSPREISES

Die High Performance Battery AG aus Teufen gehört zu den Finalisten des Deutschen Nachhaltigkeitspreises. **Die Sieger werden Anfang Dezember in Düsseldorf erkoren**. HPB hat für 2023 die Serienproduktion eines revolutionären Feststoffakkus geplant.

DROHNEN-TECHNOLOGIE FÜR SCHNELLERE PERSONENRETTUNG

Ein System, das Schwingungen reduziert und atmosphärische Störungen wie Wind kompensiert: Das vom OST-Institut für Entwicklung Mechatronischer Systeme bearbeitete Projekt ist die Basis für eine Innovation. Dank der Sensoren am Prototyp ist es möglich, dass sich die Plattform autonom stabilisiert.

BUSSEN ONLINE BEZAHLEN

Die Stadtpolizei St.Gallen stellt auf ein Online-Bussenportal um. Anstatt eines beigelegten Einzahlungsscheins verfügen Ordnungsbussen neu über einen QR-Code, der auf das Online-Bussenportal der Stadtpolizei verweist. Dort können Bussen direkt bezahlt werden.

50 MILLIONEN DOLLAR FÜR FRONTIFY

Frontify aus St.Gallen hat eine Series-C-Finanzierung in der Höhe von 50 Millionen Dollar erhalten.

Angeführt wurde die Finanzierungsrunde von Revaia (ehemals Gaia Capital Partners), dem grössten von Frauen geführten VC-Fonds, mit Beteiligung von High Sage Ventures und den bestehenden Investoren EQT Ventures, Blossom Capital und Tenderloin Ventures.

RINGIER AXEL SPRINGER SCHWEIZ ÜBERNIMMT GRYP

Die Ringier Axel Springer Schweiz AG hat die GRYP Offertenportal AG akquiriert. Alle 20 Mitarbeiter werden übernommen. Das auf die Vermittlung von Produkten und Dienstleistungen für KMU spezialisierte Unternehmen aus Rapperswil wurde **2010 gegründet und hat sich mit mittlerweile mehr als 45 000 Kunden erfolgreich am Markt etabliert.**

GUESTREADY ERHÄLT ÜBER DREI MILLIONEN EURO

Mehr als 1,6 Millionen Gästeübernachtungen wurden bislang über GuestReady

gebucht, was zu über 60 Millionen Euro an Mieteinnahmen führte. **Eine Crowdfunding-Kampagne des Start-ups aus Trogen hat nun rund 3,3 Millionen Euro eingebracht.** Das Geld soll weiteres Wachstum ermöglichen.

MATRIQ NEU IN DER START-UP-NATIONALMANNSCHAFT

Zehn Schweizer Deeptech-Start-ups können sich auf der Weltbühne in Szene setzen. Venturelab schickt die neue «Start-up-Nationalmannschaft» auf Roadshow. Mit dabei auch Matriq aus St.Gallen, die Kunststoffteile fälschungssicher kennzeichnen kann. An der Roadshow sollen die Start-ups das Potenzial der Schweizer Deeptech-Innovationen aufzeigen.

RAIFFEISEN LANCIERT ZAHLUNGSPLATTFORM FÜR KMU

Die Raiffeisen-Banken führen ein neues digitales Angebot zur Steuerung der Bankgeschäfte von kleinen und mittleren Unternehmen ein. **Die Plattform Raiffeisen KMU eServices knüpft an das bereits vorhandene Buchhaltungssystem** des Kunden an und kann in der kostenpflichtigen Version auch Konten von Drittbanken integrieren.

Alle Digitalnews der Ostschweiz auf eastdigital.ch

Der neue Hub «east#digital» der LEADER-Herausgeberin MetroComm AG begleitet den digitalen Wandel der Ostschweiz – mit einem mehrmals jährlich erscheinenden Magazin, mit **eastdigital.ch** und der **east#digital** conference im Frühjahr 2022. Newsletter: **www.eastdigital.ch**

www.facebook.com/eastdigital.ch

east#digital

Die heilige Bürokratie verbrennt Milliarden

Das Selbstbild der Schweiz als liberaler Wirtschaftsstandort ist trügerisch: Der perfektionistische Regulierungseifer bremst die Wettbewerbsfähigkeit und ist insbesondere für KMU eine erhebliche Belastung.



Fragt man Unternehmer in der Schweiz, dann bestätigen sie unisono, dass das Korsett an Regulierungen, Gesetzen, Erlassen und sonstigen Vorschriften immer enger geschnürt wird. Raubt die Gesetzesmaschinerie der Wirtschaft tatsächlich die Luft zum Atmen, oder jammern die Wirtschaftsführer einfach auf hohem Niveau?

Es gibt Indikatoren, die nahelegen, dass die Schweiz sich tatsächlich selbst Knüppel zwischen die Beine wirft. Die Weltbank bewertet mit dem Doing-Business-Index die Geschäftsfreundlichkeit und Unternehmensregulierungen in Volkswirtschaften und misst dafür etwa die Kosten und den Zeitaufwand für Unternehmensgründungen, Baugenehmigungen, Import und Export und etlicher weiterer Kriterien. Wie jedes Ranking ist auch diese Hitparade mit Vorsicht zu geniessen, mehrfach wurde auch Kritik laut, dass ungebührlich Einfluss auf die Studie genommen wurde und namentlich die Position von China mehr PR als Wissenschaft entspringt. Ganz aus der Luft gegriffen ist das von Neuseeland angeführte Ranking trotzdem nicht, wenn man sieht, dass Länder wie Dänemark, Südkorea, die USA, das Vereinigte Königreich, Norwegen und Schweden in der Spitzengruppe platziert sind, während sich die Schweiz auf Platz 36 einreihet – auch Deutschland und Österreich stehen der Eidgenossenschaft vor der Sonne. Dabei hat die Schweiz im Jahr 2007 immerhin noch Platz 15 belegt.

Neu ist die Erkenntnis, dass sich insbesondere das Bundesparlament in erster Linie als gesetzgebende Versammlung gefällt, nicht. Dennoch: Immer wieder gab es Anläufe, die Regulierungsflut einzudämmen, nicht zuletzt von Ostschweizer Parlamentariern. Schon der frühere Thurgauer Ständerat Philipp Stähelin (CVP) lancierte systematisch dementsprechende Vorstösse (siehe separaten Artikel in diesem Schwerpunkt).

Belastung für KMU-Inhaber

Unter der Dichte an Vorschriften leiden insbesondere die K unter den KMU, wie Professor Dr. Christoph A. Müller, KMU-Spezialist an der HBM Unternehmerschule der Executive School of Management, Technology and Law der Universität St.Gallen, bestätigt: «Zusätzliche Regulierungen belasten vor allem die jeweiligen Inhaber und Geschäftsführer, weil sie letztlich verantwortlich sind, aber auch, weil sie nicht wie grössere Unternehmen über einen Stab an Mitarbeitern verfügen, die sich dieser Thematik widmen können.»

Auch aufgrund der Komplexität der Vorschriften müsse sich jemand der Regulierungen annehmen, der den Gesamtüberblick über das Unternehmen habe. «KMU-Inhaber sollten sich ja eigentlich darum kümmern, ihre Produkte und Dienstleistungen weiterzuentwickeln, die Mitarbeiter zu führen, bei den Kunden draussen zu sein – und nicht alles aufzuarbeiten, was gerade an Vorschriften zu beachten ist», hält Müller fest. Oft müssten KMU Regulierungen beachten, die für ganz andere Adressaten – internationale Grossunternehmen oder spezifische Branchen – erfunden wurden. Aufgrund des Fixkostencharakters treffen Vorschriften kleine Unternehmen auch proportional stärker.

Wie hoch die durch Regulierungen verursachten Kosten sind, war lange nicht klar. 2003 hat der Schweizerische Gewerbeverband (SGV) die Kosten auf 7 Milliarden Franken jährlich beziffert, was damals 2 Prozent des Bruttoinlandprodukts (BIP) entsprach. 2010 untersuchte die KPMG mit Unterstützung von Christoph Müller für den Gewerbeverband die drei Themenfelder Arbeitsrecht/Arbeitssicherheit, Sozialversicherungen und Lebensmittelhygiene. Dabei kamen die Wirtschaftsprüfer auf eine Summe von knapp 4,8 Milliarden Franken, von denen sie eine gute Milliarde als «Sowieso-Kosten» wieder abzogen, also Ausgaben, die ein Unternehmen etwa für die Rechnungslegung auch ohne Vorschriften hätte. Allein für diese drei Bereiche entstehen den Unternehmen also Kosten von gut 3,8 Milliarden Franken.

«Ein unabhängiger Externer würde das sicherlich unvoreingenommener machen als das Departement.»

Sogar Kosten von 70 Milliarden?

Der Schweizerische Gewerbeverband schrieb 2010, dass die Kosten für administrative Pflichten zusammen mit Kosten für weitere gesetzliche Handlungspflichten sogar bis zu 10 Prozent des BIP ausmachen würden. Gemessen am BIP von 2019 in der Höhe von 727 Milliarden Franken müsste man also schliessen, dass die Schweizer Wirtschaft jährlich die unglaubliche Summe von 70 Milliarden Franken auf dem Altar der Bürokratie opfert. Also Jahr für Jahr so viel Geld, wie in der Pandemie in einem Riesen-Effort als Unterstützung für die Wirtschaft locker gemacht wurde.

KMU müssen oft externe Dienstleister in Anspruch nehmen, um die Anforderungen der Regulierungen erfüllen zu können, dazu kommen auch erhebliche Investitionen, beispielsweise in einschlägige Software. Das stiess dem SGV sauer auf: «Es stellt sich mit aller Deutlichkeit die Frage, ob ein Rechtssystem akzeptabel und tragbar ist, das die KMU zwingt, externe Experten für die Abwicklung und Umsetzung der staatlichen Regulierungspflichten mit entsprechend massiven Kostenfolgen beizuziehen.» Kaum widersprechen kann man der Einschätzung des SGV, dass die massiven Belastungen von KMU «zu einer Schwächung der Wettbewerbsfähigkeit unseres Landes» führen.

2013 schliesslich veranlasste der Bundesrat seinerseits eine Schätzung und kam allein für die Kosten der wichtigsten Regulierungen auf 10 Milliarden Franken pro Jahr. Darunter figurierten etwa Ausgaben für die Lebensmittelhygiene von 1,3 Milliarden, für Hochbau-Bewilligungen von 1,6 Milliarden (immerhin 6 Prozent des Bauvolumens), für das Umweltrecht mit von 1,8 Milliarden oder für die Arbeits- und Unfallsicherheit von 1,2 Milliarden Franken.

Folgen der Regulierung abschätzen

Auch wenn gewählte Volksvertreter sich in der Regel als Urheber von neuen Vorschriften profilierten, gab und gibt es immer wieder Politiker, die der Wirtschaft und insbesondere den KMU das Leben ein bisschen einfacher machen möchten. Beim Ausserrhoder Ständerat Andrea Caroni (FDP) geniesst das Thema hohe Priorität, 2016 lancierte die FDP eine von ihm

inspirierte Motion, die eine Regulierungsfolgeabschätzung verlangte. Dieses Instrument wurde inzwischen eingeführt, allerdings nicht so, wie es die Motionäre eigentlich wollten, nämlich als unabhängige Stelle, die kontrolliert, welche Auswirkungen eine neue Vorschrift haben wird. Diese Aufgabe fällt heute just jenen Verwaltungsabteilungen zu, die auch die neue Vorschrift formulieren.

«Methodisch hat sich vor zehn Jahren zwar einiges getan», erklärt Christoph Müller. Es wurde ein Instrumentarium entwickelt, um Regulierungskosten zu erfassen und zu quantifizieren. Aber: «Wenn Politik und Verwaltung Gesetze auf den Weg bringen und dann den Regulierungs-Checkup selbst durchführen – hat das die gleiche konsequente Schärfe, wie wenn das eine unabhängige Institution machen würde?», fragt Müller und gibt die Antwort gleich selbst: «Ein unabhängiger Externer würde das sicherlich unvoreingenommener machen als das Departement, das selbst ein Gesetz auf den Weg bringt.» Müller verweist auf Deutschland, wo mit dem Normenkontrollrat eine unabhängige Stelle diese Aufgabe übernommen hat, wie auch in Grossbritannien oder in den Niederlanden, wo diese Stelle sogar Empfehlungen geben kann, Regulierungen zurückzuziehen.

«Da ist eine Komplexität entstanden, bei der man sich an den Kopf fasst.»

Mehrwertsteuer befeuert Bürokratie

Inzwischen gibt es unter der Bundeshauskuppel regelmässig Anstrengungen, um die Bürokratie einzudämmen. Der St.Galler Nationalrat Lukas Reimann (SVP) etwa fordert in zwei Motionen von 2018 und 2020 hartnäckig eine «Regulierungsbremse». Caroni wiederum war in diesem Frühjahr am FDP-Vorstoss beteiligt, der einen Einheitssatz der Mehrwertsteuer fordert. Eine Studie des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco) zeigt auf, dass jährlich 500 Millionen Franken administrative Kosten allein durch die Mehrwertsteuer ausgelöst werden. Die Einführung eines Einheitssatzes und die Aufhebung der Ausnahmen würde diesen bürokratischen Aufwand um immerhin 22 Prozent senken. Der Bundesrat bestätigte in der Antwort auf den Vorstoss, dass eine Vereinfachung der Mehrwertsteuer sinnvoll sei und positive Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum habe – dennoch lehnt die Landesregierung das Begehren ab.

Weiterhin gibt es also unterschiedliche Mehrwertsteuersätze für unterschiedliche Situationen. So auch an der HSG. «Man muss den dreissigseitigen Mehrwertsteuernkatalog dreimal durchlesen, damit man versteht, was da gemeint ist» sagt Wirtschaftsprofessor Müller, «und dann muss man nochmals rückfragen bei der Finanzverwaltung, ob man es tatsächlich auch richtig macht. Da ist eine Komplexität entstanden, bei der man sich an den Kopf fasst.»

Auch im grenzüberschreitenden Güterverkehr ist die Mehrwertsteuer ein Ärgernis, gerade für zukunftssträchtige Branchen. «Wer digitale Produkte in die EU verkauft, muss sich vor Ort anmelden und Mehrwertsteuer bezahlen; ein bürokratischer Irrsinn!», schimpft der Winterthurer FDP-Nationalrat Andri Silberschmidt auf der Plattform LinkedIn.

Auf jeden Euro Umsatz, der mit Kunden aus der EU gemacht werde, müsse Mehrwertsteuer bezahlt werden. Gerade für die Creator Economy, etwa Journalisten, die kostenpflichtige Newsletter verfassen, oder Influencer, welche auf den grossen EU-Markt angewiesen seien, bedeute dies einen enormen Aufwand. Der neue FDP-Vizepräsident will deshalb mit einem Vorstoss erreichen, dass die Eidgenössische Steuerverwaltung den Anschluss an den «One-Stop-Shop» der EU prüft. «Ideal wäre es, wenn man im Rahmen der Mehrwertsteuer-Abrechnung die Umsätze für den EU-Raum angeben könnte und die Eidgenössische Steuerverwaltung für die Verteilung in die EU-Länder sorgt.»

Industriezölle fallen weg

Während die kleine Creator Economy noch von Vereinfachungen träumt, darf sich die Schweizer Industrie gerade über eine Entlastung freuen: Nach dem Ständerat hat anfangs Oktober auch der Nationalrat der Abschaffung der Industriezölle in der Schweiz zugestimmt. «Mit dem Wegfall der Zölle sinken die direkten Kosten und der administrative Aufwand in der Beschaffung einer breiten Palette von Produkten. Dies entlastet Grossunternehmen und KMU gleichermaßen und steigert deren Wettbewerbsfähigkeit», freut sich der Verband der Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (Swissmem) in einer Reaktion. Drei Viertel der Zölle von rund 500 Millionen Franken wären im Prinzip im Rahmen von Freihandelsabkommen ohnehin bereits abgeschafft gewesen. Die Zölle würden bisher von den Firmen trotzdem bezahlt, um noch höheren administrativen Aufwand zu vermeiden.

Die Industriezölle haben Rohstoffe und Halbfabrikate bei der Einfuhr verteuert, nun kann die Schweizer Industrie von günstigeren Vorleistungen profitieren und Produktionskosten senken. Der Verband Scienceindustries, der die Chemische Industrie vertritt, rechnet mit einer Entlastung inländischer Konsumenten von 350 Millionen Franken und einem volkswirtschaftlichen Gewinn von 860 Millionen Franken.

Mehr Bürokratie ohne Bilaterale

Die Abschaffung der Industriezölle ist aber nur ein kleiner Lichtblick für grenzüberschreitende wirtschaftliche Aktivitäten. Durch das Scheitern des Institutionellen Abkommens der Schweiz mit der EU (Rahmenabkommen) wird die Erneuerung der bewährten Bilateralen Verträge infrage gestellt. Was dies bedeuten kann, zeigt Christoph Müller anhand der Medizinalprodukte-Branche – dieses Abkommen ist ausgelaufen, und die EU zeigt sich an einer Erneuerung nicht interessiert. «Bisher gab es eine EU-Richtlinie, die in nationales Recht übernommen wurde», erklärt Müller: Wenn ein Produkt in der EU zugelassen wurde, dann galt dies ohne Weiteres für die EU, den EWR, die Türkei und eben auch durch die Bilateralen Verträge für die Schweiz. Mit einem bürokratischen Verfahren wurde gleich ein grosser Wirtschaftsraum abgedeckt.

Mit dem neuen, strengeren EU-Gesetz MDR (Medical Device Regulation) wird auch eine europäische Datenbank Eudamed geschaffen, in der werden die Hauptakteure, die in diesem Bereich tätig sind, mit ihren Produkten registriert. Die Schweizer Medizinalprodukte-Branche hat diesen Zugang aber nicht mehr. Schweizer Hersteller, die weiterhin Medizinprodukte in die EU exportieren wollen, müssen nun einen EU-Repräsentanten aufbauen.

Swissmedic wiederum baut gerade eine eigene Datenbank für die Schweiz auf – «die muss aber kompatibel sein mit der

Christoph A. Müller:

«Regulierungen belasten vor allem die Inhaber.»



Christoph A. Müller ist Titularprofessor für Betriebswirtschaftslehre mit besonderer Berücksichtigung der KMU und der Unternehmensgründungen und als Co-Direktor an der HBM Unternehmerschule der Executive School of Management, Technology and Law der Universität St.Gallen tätig. Müller befasst sich unter anderem mit der Kostenfolge von Regulierungen.



Design, Handwerk und Herzblut.

Das sind die Zutaten, die unsere Küchen einzigartig machen. Sprechen Sie mit uns über Ihre Traumküche.

BAUMANN
Der Küchenmacher

Baumann AG Der Küchenmacher
St. Leonhardstrasse 78
9000 St. Gallen, 071 222 61 11
www.kuechenbau.ch

FEIERN & TAGEN IM RÖMERHOF

HISTORISCHE BANKETTTRÄUME
FÜR HERRLICHE FESTE, SEMINARE
& MEETINGS

Gerne machen wir Ihnen
ein passendes Angebot.



+41 (0) 71 447 30 30

Dominique & Gerald Bergue-Hünziker, Freiheitsgasse 3, 9320 Arbon,
www.roemerhof-arbon.ch



Abwechslungsreiches
Rahmenprogramm

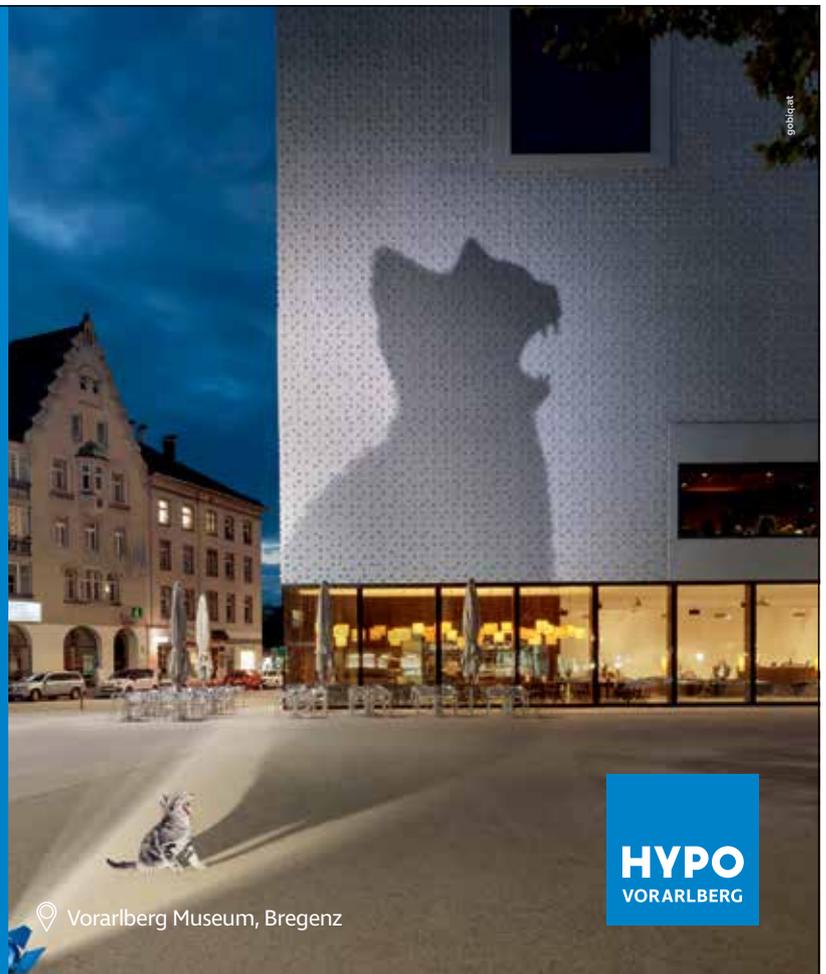
- *Mauritanische Cocktails mixen
- *Champagner Sabrage
- *Weinverkostung

GROSSES LEISTEN – AUCH ALS KLEINE BANK.

WER VIEL VORHAT, KOMMT ZU UNS.

Ihr Spezialist für die Finanzierung von Geschäfts-, Gewerbe- und Industrieimmobilien sowie Renditeobjekten. Zählen Sie dabei auf die persönliche Betreuung einer Regionalbank mit den Stärken und Möglichkeiten einer Grossbank.

Hypo Vorarlberg Bank AG, Bregenz,
Zweigniederlassung St. Gallen, Bankgasse 1
T 071 228 85 00, www.hypobank.ch



Vorarlberg Museum, Bregenz

HYPO
VORARLBERG

EU-Datenbank, es könnte ja sein, dass man sich in Zukunft doch noch wieder einigt», sagt Müller. Bis es so weit ist, brauchen alle ausländischen Hersteller, aus der EU und aus der ganzen Welt, einen eigenen autorisierten Schweizer Bevollmächtigten, damit ihre Schweizer Importeure ihre Medizinprodukte dem Schweizer Gesundheitswesen zur Verfügung stellen können. Eigene Repräsentanten in der Schweiz aufzubauen ist nicht günstig: «Für viele Hersteller lohnt sich das gar nicht, der Schweizer Markt ist vergleichsweise klein, und wie sich die Rahmenbedingungen entwickeln, ist auch unklar.»

Diese Situation hat zur Folge, dass KMU, die in der Schweiz in einer Nische tätig sind, gar nicht mehr alle Artikel importieren können, die sie möchten. Viele ausländischen Hersteller sagen sich, dass es sich nicht lohnt, nur für den Schweizer Markt doppelte Strukturen aufzubauen. In der Schweiz werden täglich eine Million Medizinprodukte vom Herzschrittmacher bis zur Schiene und zum Pflaster, aber auch medizinische Gerätschaften verkauft, darunter viele kleine Standard-Produkte. Für alle Importeure in diesem Bereich ist ein riesiges, neues Bürokratiemonster entstanden.

«In der Schweiz gibt es nur eine Zulassungsstelle, aber diese ist für die EU nicht akkreditiert.»

Die MDR hat auch die Anforderungen an die bezeichneten Stellen, die risikoreichere Medizinprodukte prüfen, verschärft, sodass in Europa und der Schweiz viel weniger Prüfstellen vorhanden sind, um neue oder wesentlich verbesserte Medizinprodukte zu zertifizieren und abgelaufene Zertifikate zu erneuern. Hier entsteht ein weiteres Problem: «In der Schweiz gibt es eine Zulassungsstelle, aber diese ist für die EU nicht akkreditiert. Schweizer Hersteller kämpfen mit allen anderen Herstellern um Prüfkapazitäten für Medizinprodukte bei den derzeit 23 zugelassenen benannten Stellen in der EU», schildert Christoph Müller die Situation. «Da gibt es jetzt ewige Wartezeiten und somit auch einen Innovationsstau.» Es werden künftig weniger Medizinprodukte exportiert und weniger importiert, und diese werden zudem wohl auch noch teurer, sowohl in der EU und erst recht in der Schweiz.

«Hunderte Millionen» Mehrkosten

Anlässlich eines Treffens von Bundespräsident Guy Parmelin mit dem Baden-Württembergischen Ministerpräsident Winfried Kretschmann Anfang Oktober in Stuttgart bezifferte Hagen Pfunder, Vorstand der deutschen Roche-Tochter Roche Pharma AG, die zusätzlichen Kosten für Bürokratie in der Medizinalbranche auf «Hunderte Millionen Franken». Gemäss der Stuttgarter Zeitung bezeichnete Kretschmann das Scheitern des Rahmenabkommens als «dramatisch». Denn die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der Schweiz und dem süddeutschen Bundesland sind für beide Seiten essentiell: Ein Drittel aller Schweizer Exporte geht nach Baden-Württemberg, ein Viertel aller Schweizer Importe kommt von dort.

Bundesrichter per Losentscheid?

Ende November gilt es, über die «Justiz-Initiative» abzustimmen. Sie fordert, dass unsere höchsten Richter per Los gewählt werden sollten.



Volksinitiativen werden lanciert, wenn politische Zustände als falsch oder nicht mehr zeitgemäss angesehen werden. Geltende verfassungsmässigen Regelungen sollen durch neue, bessere ersetzt werden. Die «Justiz-Initiative» will genau dies.

Nach der geltenden Verfassung können alle Stimmberechtigten in den Nationalrat, den Bundesrat und in das Bundesgericht gewählt werden. Vorausgesetzt werden nur die Schweizer Staatsbürgerschaft und das 18. Altersjahr.

Wahl durch die Bundesversammlung...

Die Bundesversammlung wählt üblicherweise Personen mit einem reichen juristischen Wissen und Erfahrungsschatz ins Bundesgericht. Dies im Bewusstsein, dass Richter letztlich über Recht und Unrecht zu entscheiden haben. Die Wahlvorschläge stammen von den politischen Parteien. Folglich haben unsere nur dem Recht verpflichteten Richter in der Regel eine parteipolitische Herkunft. Die «Justiz-Initiative» verlangt nun, dass qualifizierte Richter durch eine unabhängige Fachkommission, eingesetzt vom Bundesrat, per Losentscheid ins Bundesgericht gewählt würden. Die Amtszeit liefe – ohne Wiederwahl – spätestens fünf Jahre nach der Erreichung des ordentlichen Rentenalters ab oder, im Falle schwerer Amtspflichtverletzungen, durch eine Abberufung durch die Bundesversammlung.

...oder durch eine Fachkommission des Bundesrates?

Die wesentliche Frage lautet: Würde eine Wahl durch das Los zu fachlich «besseren» Entscheidungen führen? Vielleicht, vielleicht aber auch nicht. Das ist nicht zu beurteilen. Recht entstammt immer einer politischen Gesetzgebung. Insofern sollen Richter meines Erachtens auch eine politische Herkunft haben dürfen. Daran sehe ich nichts Schlechtes. Über den «Losentscheid» würde alsdann einfach die Fachkommission als Zulassungsgremium zum politischen Spielball werden. Wir sollten es deshalb belassen, wie es ist.

Dr. rer. publ. HSG Sven Bradke
Wirtschafts- und Kommunikationsberater
Geschäftsführer der Mediapolis in St.Gallen

Alte Zöpfe abschneiden

Regeln, die einzeln noch nachvollziehbar sind, können zusammen mit weiteren Regulierungen lähmend wirken. Die IHK Thurgau sieht deshalb in der Deregulierung eine wichtige Aufgabe, wie ihr Direktor Jérôme Müggler darlegt.

Jérôme Müggler, hat die Regulierungsdichte in den letzten Jahren tatsächlich weiter zugenommen?

Die Regulierungsdichte hat in den vergangenen zehn Jahren markant zugenommen, obwohl im gleichen Zeitraum sowohl auf kantonaler wie auch auf eidgenössischer Ebene mehrere Vorstösse zur Deregulierung eingereicht wurden. Diese gehört sicher zu den Top Five der «Sorge-Themen» der Schweizer Unternehmen.

Über welche Vorschriften klagen Ihre Mitglieder denn am meisten?

Für die Mitglieder der IHK Thurgau sind Themen wie Rohstoffregulierungen etwa für Aluminium oder Stahl, Zölle, Importregulierungen, Zollformalitäten oder die Stellenmeldepflicht administrativ aufwendig und somit teuer. Weiter hinken Gesetze bei neuen und disruptiven Technologien immer hinten nach, was das Innovationspotenzial von Unternehmen beschränken kann. Analog zum «Zero-based Budgeting» könnte man eine «Zero-based Regulierung» verlangen, bei der sämtliche in einem Sektor bestehende Regulierungen durch ein neues Rahmenwerk ersetzt und somit alte Zöpfe abgeschnitten werden könnten.

Die Überregulierung frisst der Ostschweizer Wirtschaft also unnötigerweise Wertschöpfung weg.

Es ist schwierig, die reduzierte Wertschöpfung an einzelnen Regulierungen anzuhängen. Das unterscheidet sich auch je nach Branche und Unternehmen. Es ist die Summe und die exponentielle Zunahme an Regulierungen, die problematisch sind. Einzelne betrachtet scheinen die Regeln oft vernünftig oder wenigstens nachvollziehbar. Aber in der Kombination mit anderen Regulierungen entfalten sie eine lähmende Wirkung – man spricht auch vom «Gulliver-Syndrom».

Versucht denn die IHK Thurgau, gegen die Regulierungsdichte anzukämpfen?

Ja, für die IHK Thurgau ist die Deregulierung ein wichtiges Thema, das wir auch aktiv bearbeiten. Es gäbe gute Rezepte dafür wie «One in – one out»-Regeln, Verfallsdaten für Gesetze, Regulierungsbremsen mit konsequenten Kosten-Nutzen-Analysen oder bessere Governance-Strukturen im Regulierungsprozess.

«Die Parlamentsarbeit endet oft direkt in neuen oder angepassten Gesetzen.»

Finden Sie für das Anliegen Verbündete in der Ostschweiz?

Verbündete gibt es auf jeden Fall – einerseits sicher bei der Zusammenarbeit mit unseren Kollegen der IHK St.Gallen-Appenzell. Andererseits auch mit Politikern auf kantonaler Ebene und im Bundesparlament. Gerade ein Parlament – das als Legislative das gesetzgebende Element im Staat ist – muss sich immer wieder vor Augen führen, dass die Parlamentsarbeit sehr oft direkt in neuen oder angepassten Gesetzen endet. Die Politik hat es folglich in der Hand, der «Regulierungswut» öfters einen Riegel zu schieben.

Text: Philipp Landmark
Bild: Marlies Thurnheer

Jérôme Müggler:

**«Verbündete gibt es
auf jeden Fall.»**



Wo die Ostschweiz deregulieren möchte

Fragt man Ostschweizerinnen und Ostschweizer aus Wirtschaft und Politik, welche Vorschrift sie spontan streichen oder ändern würden, wenn sie denn dürften, wird eine illustre Palette an Erlassen genannt.

«Im Pharma-Bereich haben wir das Problem, das «frei angelieferte» Rohstoffe von uns noch einmal getestet werden müssen – und das in einem vorgeschriebenen Labor. Das heisst, dass man pro Pharma-Rohstoff sämtliche nötigen Tests zweimal machen muss. Unsere normalen Kosmetikprodukte müssen nicht nur registriert werden, sondern sich auch noch einer Notifizierung unterziehen. Pro Produkt muss auch ein umfassendes Sicherheitsdokument erstellt werden. Dieses enthält die Geheimnisse der Rezeptur sowie die Herstellvorschrift – eigentlich alles, um uns zu kopieren. Das ist nicht nur nervig, extrem zeitraubend und geldintensiv, sondern gefährdet uns auch noch.»

Caroline Studer
Besitzerin & CEO
M. Opitz & Co. AG





«Es ist ja oft nicht nur eine einzelne Vorschrift, die ärgert, sondern etwa beim Bauen das Zusammenspiel verschiedener Vorschriften, kombiniert mit sich teilweise widersprechenden Ämtern, langen Verfahrensdauern sowie zu vielen Einsprache- und Beschwerdemöglichkeiten. Ärgerlich ist auch, wenn in ihrer Wirkung zweifelhafte «Normen» von privaten Stiftungen (z. B. Schweizerisches Institut für Glas am Bad SIGAB) von den Behörden «stillschweigend» zu gesetzlichen Anforderungen gemacht werden.»

Nicolo Paganini
Nationalrat
Die Mitte/SG

«Unsere Arbeitslosenversicherung ist nach wie vor sehr ungünstige und unfair geregelt. Verwaltungsräte, Geschäftsführer, Firmeninhaber und deren Ehefrauen bezahlen wohl über den Lohn ALV-Prämien, können aber im «Schadenfall» keine Leistungen aus der Arbeitslosenkasse beziehen.

Markus Wüst
CEO der Soluma Swiss AG, St.Galler Kantonsrat SVP,
Präsident Wirtschaftsgruppe des Kantonsrates



«Raumplanerische und baugesetzliche Rahmenbedingungen sind entscheidende Faktoren zur Entwicklung von ansässigen Firmen und ansiedlungswilligen Unternehmen. Einschränkende Baubewilligungsprozesse beim Ausbau von Gewerbebauten wie z. B. eine unterschiedliche Handhabung beim Bau von Photovoltaikanlagen und Wärmepumpen sowie Hürden bei der Erschliessung von Gewerbeland stellen Industrie und Gewerbe vor Herausforderungen. Vom Entscheid bis zur Realisierung eines Bauprojektes vergeht unnötig viel Zeit. Liberalere Planungs- und Baugesetze, welche grössere unternehmerische Freiheiten lassen, würden den Wirtschaftsstandort Ostschweiz als Ganzes stärken.»

Monika Gessler
Präsidentin FDP/AR





«Ein Problem ist die überaus grosszügige Auslegung der Haftungsfragen von Arbeitgebern. Seies, wenn ein Arbeitnehmer ein Fahrzeug führt, jedoch keinen Fahrausweis besitzt oder erst gerade abgegeben hat, oder wenn sich Arbeitnehmer nicht an Arbeitssicherheitsvorschriften halten. Der Arbeitgeber wird in jedem Fall zur Haftung herangezogen, auch wenn er fast bis gar keine Möglichkeit hat, diese Vorschriften durchzusetzen. Diese Grundprinzipien widersprechen meiner Grundeinstellung der Eigenverantwortung.»

Diana Gutjahr
Mitinhaberin Ernst Fischer AG, Romanshorn,
Nationalrätin SVP/TG

«Für mich gehört jeglicher Ladenschlusszwang – euphemistisch «Ladenöffnungszeiten» – abgeschafft. Geschäfte sollen öffnen dürfen, wann immer sie das möchten. Jüngst in der Shopping-Arena wollte ich meiner Tochter (7) erklären, warum wir nun alle raus müssten, obwohl alle noch bleiben wollten – und bin krachend gescheitert. Von freien Ladenöffnungszeiten profitieren nicht nur die Gewerbler, sondern vor allem die Kundschaft (flexiblere Einkaufsmöglichkeiten im modernen Arbeits- und Familienumfeld) und die Mitarbeiter (neue Verdienstmöglichkeiten). En passant wäre das auch ein Instrument gegen die ausländische Konkurrenz (Einkaufstourismus) und zur Pandemiebekämpfung (bessere Staffe- lung des Publikums).»

Andrea Caroni
Ständerat FDP/AR



«Wenn ich bei der Stadt St.Gallen eine Baueingabe mache, muss ich alle geforderten Pläne, Dokumente und Nachweise in sechsfacher Ausführung ausdrucken und unterschreiben. Wenn diese Baueingabe noch an den Kanton weitergereicht werden muss, kommen weitere drei Exemplare dazu, insgesamt neun Exemplare! Es ist höchste Zeit, dass mit der Digitalisierung in der Verwaltung ernst gemacht wird. Die technischen Voraussetzungen und Erfahrungen zur Digitalisierung solche Prozesse gibt es bei der öffentlichen Hand und in der Privatwirtschaft zur Genüge.»

David Ganz
Präsident Wirtschaft Region St.Gallen WISG,
CEO/VRP Ganz-Gruppe, St.Gallen



«Vor einigen Jahren führten eifrige Steuerbeamte im Kanton Zürich eine neue Praxis der Besteuerung von Start-ups ein, der Unternehmenswert wurde aufgrund von Finanzierungsrunden festgelegt. Nach einigem Aufruhr und zahlreichen Diskussionen wurde dies später wieder rückgängig gemacht. Exemplarisch zeigt dies: Gesetze und Verordnungen in der Schweiz sind aus Start-up-Sicht insgesamt wenig problematisch. Der Teufel liegt in deren Auslegung und Anwendung, dort ist vernünftiges Augenmass gefragt.»

Peter Frischknecht
Geschäftsführer Startfeld, St.Gallen

«Die Dichte der Regelungen und deren Detaillierungsgrad sind ein echter Dauerbrenner. Immer gibt es unterschiedliche Interessengruppen, die um Regelungen ringen. Ein aktuelles Beispiel ist die Vereinfachung der Quellensteuerabrechnung, die im Grossen Rat behandelt wird. Ein weiteres Schmerzthema sind sicherlich auch die strengen internationalen Datenschutzrichtlinien, auf die wir allerdings wenig Einfluss haben. Es ist und bleibt unerlässlich, dass die Wirtschaft sich in die Politik einbringt und dass man bei jedem neuen und auch bei bestehenden Gesetzen um gute Regelungen und Anpassungen ringt.»

Kristiane Vietze
Thurgauer
Kantonsrätin FDP,
Vizepräsidentin
IHK Thurgau



«Wenn ein Unternehmen den Standort in einen anderen Kanton verlegt, muss es beim Handelsregisteramt einen Prozess mit vorgelegten Beglaubigungen durchlaufen, der ähnlich kompliziert ist wie bei einer Neugründung. Dies liesse sich ganz leicht aufheben, indem die Handelsregisterämter ihre Daten direkt austauschen würden, wenn eine Firma mitteilt, dass der Standort neu in einem anderen Kanton liegt. Die chronisch überlasteten Ämter würden damit selbst viel Aufwand sparen.»

Roger Tinner
Geschäftsführer Wirtschaft Region St.Gallen (WISG),
Geschäftsführer und Inhaber Alea lacta GmbH, St.Gallen



Umfrage: Philipp Landmark
Bilder: Marlies Thurnheer, Thomas Hary, zVg

Wider die überbordende Bürokratie in der Landwirtschaft

Thurgauer Bauern können im Rahmen eines Pilotprojekts mehr Verantwortung für die ökonomisch und ökologisch optimale Produktion auf ihrem Betrieb übernehmen. Dafür werden sie aus dem engen Korsett von Vorschriften befreit.

Wenn es um die Schweizer Landwirtschaft geht, sind schnell eine ganze Reihe von Klischees und Vorurteilen zur Hand. Unbestritten von der Branche wie auch von den Behörden ist der Umstand, dass die Agrarpolitik eigentlich viel zu detailliert und kompliziert ist – was zu einer überbordenden Bürokratie mit engmaschigen Kontrollen führt. Landwirte bekommen im heutigen System Direktzahlungen, wenn sie Vorschriften erfüllen; nicht beurteilt wird hingegen, ob die ursprünglich erhoffte Wirkung tatsächlich erzielt wird.

Hier setzt ein vom Bundesamt für Umwelt finanziertes Forschungs- und Entwicklungsprojekt an, an dem je rund zehn Betriebe im Kanton Thurgau (Landwirtschaft im Tal) und im Kanton Glarus (Berggebiete und Alpen) beteiligt sind. Stossrichtung: Die Bauern sollen wieder die Verantwortung für die Wirkung ihres Tuns tragen.

«Die Wirkung wollen wir durch mehr Beratung und weniger Kontrollen erreichen.»

Ungenutzte Potenziale

Das Pilotprojekt basiert auf einem Vorläuferprojekt in den Kantonen Thurgau und Glarus, das aufzeigte, dass auf den meisten Landwirtschaftsbetrieben ungenutzte Potenziale vorhanden sind, um sowohl die Umweltleistungen wie das Einkommen auf den Höfen zu verbessern. Die Minimierung der umweltschädlichen Produktionsmittel wie Futtermittel, Mineraldünger, Pestizide und Antibiotika bleibt ebenso ein Ziel wie die Beibehaltung einer hohen Netto-Produktion.

In der Landwirtschaft kommen weitestgehend Bundesvorschriften zum Tragen, deren Vollzug dann beim jeweiligen Kanton liegt. Der Bund hat den Ansatz des Pilotprojekts genehmigt: «Der Fokus ist ja nicht darauf angelegt, Regeln

ausser Kraft zu setzen», erläutert Ueli Bleiker, Leiter des Thurgauer Landwirtschaftsamts. Vielmehr sollen Vorschriften, die für die angestrebte Förderung der Biodiversität wenig bringen, durch wirkungsvollere und einfachere Abmachungen ersetzt werden.

Das Deregulierungs-Pilotprojekt will also nicht die Ziele der bisherigen Landwirtschaftspolitik untergraben, das übergeordnete Ziel, die Biodiversität zu fördern, soll vielmehr gestärkt werden. Nur die Mittel und Wege ändern sich – das Projekt trägt den Namen 3V, was für «Vertrauen, Verantwortung und Vereinfachung» steht.

Beratung statt Kontrollen

Als einer von vielen Indikatoren für Biodiversität gilt, ob die Feldlerche, die von der Vogelwarte Sempach als potenziell gefährdet eingestuft wird, in offenen Kulturlandschaften brütet. Bisher mussten die Behörden auf Formularen mit Kontrollfragen vor Ort abchecken, ob ein Landwirt die formalen Kriterien erfüllt, um eine für die Feldlerche günstige Umgebung zu schaffen. Im Pilotprojekt läuft das radikal anders: «Wenn nach drei Jahren die Feldlerche brütet, hat der Landwirt erfüllt», sagt Ueli Bleiker. «Die Wirkung wollen wir durch mehr Beratung und weniger Kontrollen erreichen.» Also wird dem Bauern erläutert, was es braucht, um die Feldlerche willkommen zu heissen: Man muss ihr Möglichkeit zum Brüten am Boden bieten. Deshalb sollte in Weizenfeldern bei der Saat Streifen ausgespart werden, die von der Feldlerche als Landebahnen und Nistplätze genutzt werden. Im Mais wiederum wird eine Kleemischung eingesät. Diese Untersaat bietet der Feldlerche Deckung und damit Nistmöglichkeiten sowie Schutz vor Fressfeinden.

«Das Ziel, in der Schweiz eine nachhaltigere Nahrungsmittelproduktion zu erreichen, gilt nach wie vor, aber wir versuchen, freier darüber nachzudenken, wie wir die Ziele erreichen können», betont Ueli Bleiker und hat nicht nur die Landwirte im Auge: «Da müssen wir uns auch von Verwaltungsseite her hinterfragen.»

Ueli Bleiker:

«Wir versuchen, freier darüber nachzudenken, wie wir die Ziele erreichen können.»





Momente sammelt man nicht in der Komfortzone.

Der neue Macan.

Kann man Alltagstauglichkeit mit grossen Emotionen aufladen? Klar, der neue Macan ist der beste Beweis dafür. Mit leistungstärkeren und zugleich effizienteren Motoren. Mit geschärftem Design – innen wie aussen.

Porsche Zentrum St.Gallen

City Sportscar St.Gallen AG

Zürcher Strasse 511

9015 St. Gallen

Telefon 071 244 54 40

www.porsche-stgallen.ch



PORSCHE



Der Leiter des Thurgauer Landwirtschaftsamts, Ueli Bleiker, setzt auf eine Agrarpolitik mit mehr Vertrauen und weniger Vorschriften.

Zufriedene, motivierte Bauern

Das Pilotprojekt 3V wurde 2019 gestartet und läuft noch bis 2022. Bis dahin sollen Erkenntnisse vorliegen, wo Potenziale zur Vereinfachung in der Agrarpolitik liegen. Dabei muss auch berücksichtigt werden, dass im Pilotprojekt tendenziell besonders motivierte Landwirte beteiligt sind, allfällige neue Verordnungen aber für alle Betriebe anwendbar sein müssen. Das Dickicht an Vorschriften auszulichten und ein gutes Kosten-Nutzenverhältnis anzustreben sei letztlich im Interesse der Steuerzahler, hält Ueli Bleiker fest.

Mit weniger Vorschriften, aber klaren Zielen steige nicht nur die Verantwortung der Landwirte, sondern auch ihre Zufriedenheit, weil sie flexibel und betriebspezifisch handeln können, lautet eine der Thesen des Projektes. Heute geht es Bauern nicht anders als anderen KMU-Verantwortlichen: «Die zahlreichen, oft nicht genügend nachvollziehbaren, vorwiegend massnahmenorientierten Vorgaben haben ihre Motivation und ihr Verantwortungsgefühl beeinträchtigt», heisst es auf der Website des Projektes (projekt3v.ch).

Lehrreich und bereichernd

Connie Rossel ist seit 2003 Fachreferentin und üK-Leiterin Krankenversicherung. Seit 2017 ist die Krankenversicherungsexpertin mit eidg. Fachausweis auch Gemeinderätin in Eggersriet. Und bald wagt sie den Sprung in die Selbstständigkeit.



Connie Rossel, was reizt Sie an Ihrer Tätigkeit?

Das Zusammenspiel von rechtlichen Fragen, Medizin und persönlichem Kontakt zu Kunden habe ich immer sehr geschätzt. Auf gewisse Weise bin ich «meiner» Branche auch heute noch treu. Zwar arbeite ich nicht mehr bei einer Krankenversicherung, aber ich darf meine Freude an dieser Branche seit vielen Jahren an ihre Lernenden weitergeben. Ich empfinde meine Tätigkeit als Referentin und Leiterin der überbetrieblichen Kurse (üK) als sehr lehrreich und bereichernd. Die Arbeit mit jungen Menschen am Beginn ihrer beruflichen Laufbahn macht einfach sehr viel Freude! Aktuell absolviere ich eine Weiterbildung als Sozialversicherungsfachfrau, um mein Fachwissen zu vertiefen. Nach meinen Prüfungen werde ich meine Referententätigkeit weiter ausbauen und mich selbstständig machen.

Auf welchen Meilenstein in Ihrer Laufbahn sind Sie besonders stolz?

Die Lernenden, die bei mir im Kurs waren, haben bisher den betrieblichen Teil der Abschlussprüfung immer alle bestanden. Viele von Ihnen arbeiten heute noch in der Branche und haben inzwischen richtig Karriere gemacht. Sehr gefreut hat mich auch, dass drei junge Frauen mit mir in den Lehrgang als Sozialversicherungsfachfrau gestartet sind, die bei mir im üK waren.

Welchen Vorteil bietet für Sie das Netzwerk «Leaderinnen Ostschweiz»?

Ich schätze den vielseitigen Austausch mit anderen Frauen sehr, die alle voll im Berufsleben stehen und sich gegenseitig mit Rat und Tat unterstützen. Ich kann viel von ihnen lernen und es motiviert mich, jetzt meinen Weg in Richtung Selbstständigkeit einzuschlagen. Es freut mich immer, wenn ich es mir einrichten kann, die anderen Frauen im Netzwerk zu treffen. Und ganz wichtig für mich: Spass und Genuss kommen bei den Treffen der Leaderinnen nie zu kurz!

Text: Philipp Landmark

Bilder: Marlies Thurnheer

Entrümpelung im Bundeshaus

Der frühere Thurgauer Ständerat Philipp Stähelin reichte konsequent in jeder Session einen Vorstoss ein, um eine überflüssige Vorschrift zu streichen – stellvertretend für unzählige Gesetze und Erlasse, die sich längst überlebt hatten.

Im Verlauf seiner Karriere hat Philipp Stähelin als Rechtsanwalt gewirkt und versucht, Gesetzestexte sinnvoll anzuwenden. Als Politiker und Top-Beamter wiederum hat er mit wechselndem Erfolg versucht, die Flut der Regulierungen etwas einzudämmen.

Kein nachvollziehbarer Inhalt

Philipp Stähelin war ab 1976 Thurgauer Staatsschreiber und hätte den alle paar Jahre fälligen Nachtrag für das seit 1948 bestehende Thurgauer Rechtsbuch in Angriff nehmen sollen. Also hat er sich die Sammlung des geltenden Rechts zu Gemüte geführt und kam zur Erkenntnis, dass es mit einem weiteren Nachtrag nicht getan sei. «Es war für niemanden mehr nachvollziehbar, was eigentlich noch gilt und was nicht», erinnert er sich.

Also reifte der Entschluss, ein neues Rechtsbuch in Form einer Loseblattsammlung in Angriff zu nehmen – und dabei die Gesetzessammlung auszudünnen. «Da waren noch Gesetze zurück bis ins Jahr 1803», erklärt Stähelin. Seit der Gründung des Kantons habe man wohl ab und zu ein Gesetz aufgehoben, «aber längst nicht alles». Deshalb wurde 1978 im Zuge des Projekts ein wegweisendes Gesetz erlassen, das dem neuen Rechtsbuch die sogenannte negative Rechtskraft gab. Das bedeutete: «Alles, was die Regierung damals ins Rechtsbuch aufgenommen hatte, war geltendes Recht. Und alles, was nicht aufgenommen wurde, wurde dadurch als ungültig erklärt.»

1000 Seiten Gesetze aufgehoben

Auf einen Streich wurden so rund 1000 Seiten Rechtsstoff aufgehoben. «Auch bei den einzelnen Erlassen haben wir nur noch das publiziert, was tatsächlich nötig war.» In vielen Erlassen habe es einzelne Abschnitte, Bestimmungen oder Paragraphen gehabt, die längst überholt waren. «Wir schmissen gewaltig viel raus – und nur wenige haben etwas davon vermisst. Alles ging gut über die Bühne.»

Stähelin wurde danach in den Regierungsrat gewählt und schliesslich vom Thurgauer Volk in den Ständerat delegiert. Dort erinnerte sich der spätere Präsident der CVP Schweiz bald einmal an die Erfahrung, dass man Rechtsstoff auch abschaffen könnte. Denn der Parlamentarier Stähelin sah: «Was da beim Bund ablief, war erschreckend.»

Kaum einmal wurden Gesetze aufgehoben, die Loseblattsammlung wurde stetig grösser. «Sie enthielt jede Menge

Gesetze und Vorschriften, die eigentlich obsolet waren.» Philipp Stähelin formulierte deshalb einen Vorstoss, dass die Gesetzessammlung überarbeitet werde, alle obsolekten Erlasse seien zu streichen. «Die Motion wurde erheblich erklärt – aber die Umsetzung wurde nie angepackt.» Also doppelte Stähelin nach und ergänzte seine Forderung, dass nicht nur ganze Erlasse aufzuheben seien, sondern auch einzelne Abschnitte, sofern sie unnötig waren. Insgesamt drei Vorstösse unter dem Titel «Entrümpelung des Bundesrechts» reichte der Thurgauer Ständerat ein. «Wir wollen doch nicht einen Staat, indem nur noch ein ausgebildeter Anwalt versteht, was überhaupt noch gilt.»

Seine Vorstösse wurden erheblich erklärt, der Bundesrat hat das Anliegen jeweils auch unterstützt – aber nichts gemacht. «Das ist nicht aussergewöhnlich, das ist eben so», meint Philipp Stähelin in der Rückblende. Hingenommen hatte er das allerdings nicht: «Ich hatte damals entscheiden, in jeder Session einen Vorstoss zu formulieren, um irgendetwas aufzuheben – bis ich sehe, dass sich etwas bewegt.»

«Fertiger Blödsinn» als Gesetz

Lange musste er ja nicht suchen, um jeweils ein typisches Musterli zu finden, «das war zum Teil fertiger Blödsinn, darum wurden die Vorstösse vom Bundesrat auch stets positiv beantwortet». Gestrichen wurde so etwa das Verbot der Verwendung von 125-Kilogramm-Säcken in Mühlen – eine Vorschrift, die mit dem Arbeitsalltag längst nichts mehr zu tun hatte, aber nie aufgehoben wurde. Für ein gewisses Aufsehen sorgte die von Stähelin initiierte Abschaffung der Velovignette, gegen die sich die Verwaltung heftig wehrte.

Eigentlich, meint Jurist Stähelin, läge es ja an der Verwaltung, obsolekte Erlasse zu erkennen und von sich aus den Auftrag zur Bereinigung zu geben. «Aber die Verwaltung hat kein grosses Interesse daran. Denn auch ein Gesetz, das man eigentlich aufheben könnte, beschäftigt mindestens noch einen Beamten», sagt Stähelin. Und für Politiker scheinen solche Entrümpelungsaktionen kein attraktives Betätigungsfeld zu sein, weil man damit «keinen Blumentopf gewinnt».

Die steten Erinnerungen in Form von regelmässigen Vorstössen mit Absender Philipp Stähelin haben dem Bundesrat dann doch Beine gemacht. Schliesslich kam eine Vorlage, die die Forderung nach Entrümpelung aufnahm, «viele wurde dann tatsächlich aufgehoben», stellt Stähelin zufrieden fest.

Philipp Stähelin:

**«Es war kaum
mehr nachvoll-
ziehbar, was gilt
und was nicht.»**



Mit OBT erleben KMU keine bösen Überraschungen!



Manchmal geht es «Knall auf Fall» und Sie brauchen einen **professionellen, zuverlässigen und starken Partner an Ihrer Seite**. Genau dann sind wir für Sie da! Unsere modularen Angebote lassen sich nahtlos an jede Unternehmenssituation anpassen. So erhalten Sie immer die Leistungen, die Sie für Ihren Unternehmenserfolg benötigen.

Lassen Sie sich von uns überzeugen und besuchen Sie uns am **Schweizer KMU-Tag**.

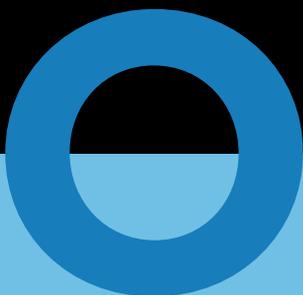
Wir freuen uns auf Sie!

OBT AG

Basel | Brugg | Lachen SZ | Oberwangen BE | Rapperswil SG
Schaffhausen | Schwyz | St.Gallen | Weinfelden | Zürich

OSTSCHWEIZ DRUCK

**Die Zeit
ist reif**



ostschweizdruck.ch

Strassenfinanzierung – kann es St.Gallen?

Schon im Thurgau wurde Philipp Stähelin klar, dass Staatsverträge des Kantons ein eigenes Feld sind, beim Bund sind sie es erst recht. Er stiess auf eine beachtliche Zahl an Niederlassungsverträgen der Schweiz mit anderen Staaten, beispielsweise mit dem alten Jugoslawien, die nachher von den Nachbarstaaten übernommen wurden – «Verträge, die zum Teil besser waren als spätere Freihandelsabkommen», wie Stähelin betont. In den USA etwa hätte die Schweiz ein viel günstigeres Regime bei den Steuern gehabt, «aber diese Verträge gingen einfach vergessen».

Verfalldatum für Gesetze

Wenn die Rechtssammlung des Bunds und das Staatsvertragsrecht episch lang werden und Vorschriften enthalten, die nie aufgehoben werden, «dann vergisst man sie einfach. Das ist eine gefährliche Entwicklung».

Eine Möglichkeit, diese Entwicklung zu beeinflussen, wäre es, Gesetze und Verordnungen von Anfang an mit einem «Verfalldatum» zu versehen. Jedes Gesetz müsste nach einer bestimmten Anzahl Jahre vom Parlament erneut bestätigt werden muss, sonst tritt es ausser Kraft. Der Gesetzgeber müsste also regelmässig überprüfen, ob eine Vorschrift überhaupt noch notwendig ist.

«Auch ein Gesetz, das man aufheben könnte, beschäftigt mindestens noch einen Beamten.»

Aushebelung des Rechtsstaats

Sorgen macht dem Juristen der wachsende Bereich des sogenannten Soft Laws – Recht, das gar nicht vom eigentlichen Gesetzgeber erlassen wird. «Irgendwelche internationalen Konferenzen beschliessen etwas, das kommt bei uns aber nie vors Volk, weil es sich nicht um Gesetze oder Staatsverträge im eigentlichen Sinn handelt», sagt Stähelin. «Aber die Richter wenden das wie geltendes Recht an.» So entstünden Rechtsätze, die nie durch den regulären Prozess liefen, sondern an Konferenzen ausgedacht würden, an denen neben den Staaten zahlreiche Nichtregierungsorganisationen sitzen, «oft mit viel mehr Personal und Mitteln als kleine Staaten».

Das sei eine Fehlentwicklung, «für den Bürger wird es viel schwieriger, nachzuvollziehen, was eigentlich noch gilt und was nicht», gibt Stähelin zu bedenken: «Der Rechtsstaat, so wie wir ihn kannten, wird ausgehebelt.»

Der Rechtsanwalt **Dr. Philipp Stähelin** war Thurgauer Staatsschreiber (1976 bis 1984), Regierungsrat (1989 bis 2000) und Ständerat (1999 bis 2011). 2001 bis 2004 war Präsident der CVP Schweiz.

Text: Philipp Landmark
Bild: Marlies Thurnheer



Seit Jahren fordert der St.Galler Kantonsrat eine Korrektur der Strassenbaufinanzierung. Die Strassen stellen nicht nur bei uns die wichtigste Verkehrsinfrastruktur dar: Rund 85 Prozent des Personen- und 60 Prozent des Güterverkehrs werden in der Schweiz über die Strasse abgewickelt – die Verhältnisse sind hier ähnlich. Auch der grösste Teil des öffentlichen Verkehrs findet auf der Strasse statt.

Die Politik überbietet sich derzeit im Fördern der E-Mobilität. Gleichzeitig werden Elektrofahrzeuge gegenüber diesel- und benzinbetriebenen Fahrzeugen steuerlich bevorzugt. Zusätzlich sinken mit abnehmender Zahl herkömmlicher Fahrzeuge und reduziertem Treibstoffverbrauch die Treibstoff- und LSVA-Erträge.

Das Resultat ist klar: Die Mittel, die zur Sanierung der Strassen zur Verfügung stehen, sind nicht nur seit Jahren sinkend, sie sinken immer stärker und schneller. Dem Strassenfonds, in den diese Mittel teilweise fliessen, wurden während Jahren Mittel für andere Zwecke entzogen. Gleichzeitig wurden die Erneuerungszyklen der Strassen verlängert; ihr Zustand wird immer kritischer. Die Fahrzeuge – auch die Elektrofahrzeuge – werden immer schwerer, was den Zustand der Strassen zusätzlich verschlechtert.

Weiter weiss man, dass für Grossprojekte in unserem Kanton zuwenig Mittel zur Verfügung stehen (in den nächsten fünf Jahren gerade mal 80 Millionen Franken). Schliesslich hat der Preisüberwacher bereits vor drei Jahren festgestellt, dass der Kanton St.Gallen zu hohe Motorfahrzeuggebühren erhebt.

All das zeigt, dass die Strassenfinanzierung zunehmend aus dem Lot gerät. Und was tut die Regierung? Sie schiebt das Problem vor sich her, verweist auf eine Expertengruppe und lebt damit nach dem Prinzip Hoffnung. Die Strassenfinanzierung ist dringend anzupassen, zu verbessern und es sind für die Infrastrukturaufgaben zusätzliche Mittel vorzusehen.

«St.Gallen kann es» muss auch hier gelten!

Walter Locher
Präsident HEV Kanton St.Gallen, Kantonsrat FDP

Nicht alle stören sich am Apfelimage

Für Hermann Hess ist klar: Der Thurgau muss weg vom Apfelimage und verstärkt die boomende Wirtschaftsregion Bodensee vermarkten, um in der restlichen Schweiz wahrgenommen zu werden. Gewerbe und Industrie sehen es weniger dramatisch. «Wir haben hier sicherlich Nachholbedarf», sagt etwa IHK-Präsident Christian Neuweiler. «Das hat aber nichts mit dem Apfel und der Landwirtschaft zu tun.»

Der Thurgauer Unternehmer Hermann Hess ärgert sich seit Längerem über das Apfelimage seines Kantons. «Wir sind viel mehr als ein Apfelkanton», sagt der ehemalige FDP-Nationalrat in einem Interview mit der «Thurgauer Zeitung» vom 20. September 2021. Leider aber trage der Thurgau selbst viel dazu bei, um in Bern und der restlichen Schweiz nicht ernst genommen zu werden. «Man verkauft sich als Apfelkanton, statt als Teil der boomenden Wirtschaftsregion Bodensee», kritisiert Hess. «Das ist angesichts der geringen Wertschöpfung der Landwirtschaft ein schwerwiegender Fehler.»

Verkauft sich der Thurgau wirklich so schlecht?

Christian Neuweiler ist Präsident der Industrie- und Handelskammer (IHK) Thurgau. Er kann die Kritik von Hermann Hess in «einigen Punkten» nachvollziehen. «Wir haben tatsächlich Nachholbedarf», sagt er. «Das hat aber nichts mit dem Apfel und der Landwirtschaft zu tun.» Für ihn «beisst» sich die technologische Entwicklung des Kantons nicht mit der Landwirtschaft. «Die Landwirtschaft schafft die Grundlage für unser Leben, nämlich dass wir genug zu essen haben. Der Umstand, dass wir einen hohen Landwirtschaftsanteil in unserem Kanton haben, sollte unser Selbstbewusstsein eher stärken als schwächen», sagt er. Die Landwirtschaft stehe, wie der Rest der Wirtschaft, auch vor einem Transformationsprozess.

Ob für die Landwirtschaft im Kanton zu viel ausgegeben werde, wie Hess moniert, kann Neuweiler nicht beurteilen. «Aber nehmen wir an, es kommt eine Krise, bei der die Nahrungsmittelketten durchbrochen werden, dann sind wir froh, wenn wir auf den naheliegenden Bauernhöfen etwas zu essen bekommen. Es wird dann auch keiner mehr fragen, ob das zu viel gekostet hat.»

Für den IHK-Präsidenten kommt es allerdings nicht nur darauf an, wie man sich verkauft. «Auch die inneren Werte müssen stimmen», sagt er. «Eines unserer Probleme ist nach wie vor, dass ein Drittel unserer erwerbstätigen Bevölkerung ausserhalb des Kantons ihrer beruflichen Tätigkeit nachgeht. Wir brauchen noch mehr Arbeitsplätze mit hoher Wertschöpfung für Spezialisten.» Hierfür werde eine engere Zusammenarbeit mit den Universitäten, Fachhochschulen

und Forschungsanstalten im Raum Thurgau und St.Gallen, aber auch in Konstanz benötigt. «Wir brauchen einen Digitalisierungsschub, und der kann nur zusammen mit diesen Bildungseinrichtungen erreicht werden», sagt Neuweiler.

Eine gesunde Mischung

Ganz so düster wie Hermann Hess sieht es auch Hansjörg Brunner, Präsident des Thurgauer Gewerbeverbands, nicht. «Wir werden in der übrigen Schweiz sicher nicht nur als Apfelkanton wahrgenommen, sondern auch als sehr innovativer Technologie- und Wirtschaftsstandort», ist er überzeugt. «Man nimmt uns und unsere Anliegen ernst. Auf politischer Ebene sorgen dafür nicht zuletzt auch unsere Parlamentarier», so der ehemalige FDP-Nationalrat.

«Wir werden in der übrigen Schweiz sicher nicht nur als Apfelkanton wahrgenommen.»

Gleichzeitig kann er die Überlegungen seines Parteikollegen nachvollziehen. «Für mich geht es um eine gesunde Mischung. Der Apfel und die Landwirtschaft, die in unserem Kanton traditionell hohes Ansehen geniessen, sind starke und sympathische Symbole. Sie sind ein wichtiger Teil. Wie viel die Landwirtschaft uns wert ist, liegt allein an uns.» Ebenso wichtig sei allerdings eine prosperierende Wirtschaft. Und über eine solche verfüge der Kanton Thurgau glücklicherweise – dank verschiedener herausragender Unternehmer.

«Mit seinen Aussagen will Hess aufrütteln. Er ist ein Macher, sein Tempo können und wollen nicht alle mitgehen», sagt Brunner. Als Präsident des Thurgauer Gewerbeverbandes, der schon die verschiedensten Werbekampagnen lanciert oder mitgetragen habe, wisse er aber, dass «wir den Thurgau und seine vielen herausragenden Vorteile nicht nur mit Äpfeln bewerben». Brunner kann verstehen, dass sich der



Christian Neuweiler:

**«Ich kann die
Kritik teilweise
nachvollziehen.»**





Karrieretraum. Am BZT wirst du zum Leader.

HF Bauplanung Architektur
HF Gebäudetechnik
HF Informatik
HF Maschinenbau Produktionstechnik
HF Systemtechnik Medizintechnik
HF Unternehmensprozesse
HF Wirtschaftsinformatik
Unternehmensführung NDS HF

BP Produktionsfachleute mit eidg. FA
Eidg. Dipl. Metallbaumeister/in
Elektroprojektleiter/in mit eidg. FA
Prozessfachleute mit eidg. FA
Elektro-Teamleiter/in



Bildet. Aus und Weiter.

Infoabende 2022

26. Januar / 28. April
19–20 Uhr

Mehr Infos auf w.bztf.ch

Der **Wirtschaftstalk** aus der Region –
mit Relevanz und Aktualität.



WIRTSCHAFT # POLITIK # GESELLSCHAFT # IHKTHURGAU

Industrie- und Handelskammer Thurgau
www.ihk-thurgau.ch

Folgen Sie uns: [linkedin.com/
company/ihkthurgau](https://www.linkedin.com/company/ihkthurgau)



Personalberatung

- Executive Search
- Mittleres Kader
- Fachspezialisten
- Assessment
- Potentialanalyse
- Karriereberatung

Unternehmensberatung

- Lean Development
- Führungskräfteentwicklung
- Lean Digital
- Lean Enterprise
- Strategieentwicklung

WERREN & THOMANN
Unternehmens- und Personalberatung seit 1997.

Werren & Thomann GmbH
Unternehmens- und Personalberatung

Leimackerstrasse 13, 8583 Sulgen
Telefon +41 71 642 15 42
info@wut.ch, www.wut.ch



Kritik an der eigenen Region: Für den Amriswiler Unternehmer Hermann Hess ist der Thurgau mehr als ein Apfelkanton.



Hansjörg Brunner, Präsident des Thurgauer Gewerbeverbands, ist überzeugt, dass der Kanton über eine prosperierende Wirtschaft verfügt.

Bauernstand über die Kritik von Hess aufregt. «Aber lassen wir die Kirche im Dorf. Gerade jetzt, in der Pandemie, haben wir ganz andere Probleme, mit denen wir uns auseinandersetzen müssen.»

Auch IHK-Präsident Christian Neuweiler sieht in der Vermarktung des Kantons mit dem Apfel keinen Widerspruch zu einer starken, innovativen Wirtschaft. «Der Apfel ist etwas Kraftvolles. Er hat viele Vitamine, ist gesund und schmeckt erst noch gut. Er ist somit auch ein Symbol für eine prosperierende Wirtschaft.»

«Es braucht eine Weichenstellung, um ein neues Selbstbild zu schaffen.»

Keine Eintracht rund um den See

Im Interview mit der «Thurgauer Zeitung» kritisiert Hess auch die Verkehrserschliessung («katastrophal») und die grenzüberschreitende Zusammenarbeit. Die Politiker brächten «nichts Zählbares» über den See hinaus zustande. «Wir schaffen es nicht einmal, eine Regelung betreffend Mehrwertsteuer-freiem Einkaufstourismus Schweiz-Deutschland zu finden», sagt der Unternehmer. Zudem versuche er mit der Schweizerischen Bodensee-Schiffahrt AG seit zehn Jahren mit den deutschen und österreichischen Kollegen eine auf dem ganzen See gültige Tageskarte einzuführen. Bislang ohne Erfolg. «Am Bodensee herrscht keine alemannische Eintracht, sondern ein gewisses Misstrauen.»

IHK-Präsident Christian Neuweiler kann der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit allerdings wenig Negatives abgewinnen. Er ist der Ansicht, sie funktioniere gut. Beim Verkehr hingegen sehe es anders aus. Neuweiler würde sich von der ländlichen Bevölkerung mehr Unterstützung für die

beiden Strassenprojekte BTS und OLS wünschen. «Leider ist das ein Trauerspiel: Mit einer Bundesrätin, die keine neuen Strassen bauen will, und einer Ostschweiz, die nicht zusammensteht», kritisiert er. Es gehe dabei auch nicht nur um die bessere Erschliessung des Oberthurgaus, sondern auch um die Sicherheit. «Gerade vor kurzer Zeit gab es wieder einen tödlichen Unfall in Kreuzlingen, weil sich der ganze Schwerkverkehr mitten durch die Stadt quälen muss.»

Viele positive Reaktionen

Gewerbepräsident Hansjörg Brunner glaubt nicht, dass sich die Thurgauer selbst im Weg stehen. «Wir sind selbstbewusst, eigenständig und wissen genau, was wir wollen. Dafür setzen wir uns auch ein. Aber wir sind keine Lautsprecher, weil wir schon immer gewusst haben, dass sich Ziele und Visionen mit Respekt, überzeugenden Argumenten und Zielstrebigkeit am ehesten und besten realisieren lassen.»

Hermann Hess hat mit seiner Kritik eine Diskussion ausgelöst. Trotzdem: «Mir gegenüber gab es wenig Reaktionen, die meine Sichtweise grundsätzlich ablehnen», sagt der Unternehmer. «Ich bekam aber eine ganze Reihe verständnisvoller und unterstützender Meldungen.» Der 69-Jährige fordert die Region auf, sich neu zu definieren. «Es braucht eine Weichenstellung, um ein neues Selbstbild zu schaffen», ist Hess überzeugt. «Das Selbstbild eines Kantons bestimmt seine Wahrnehmung von aussen, das heisst bei den Nachbarkantonen, in Bern und im grenznahen Deutschland.» Der Thurgau sei ein erfolgreicher Gewerbe-, Industrie- und zunehmend auch Dienstleistungsstandort, in welchem es auch Landwirtschaft gibt. «Es gibt hier sehr viele innovative und tüchtige Menschen und Firmen, die schweizweit, europaweit und weltweit tätig sind. Das müssen und dürfen wir noch stärker gegen aussen zeigen.»

Text: Marion Loher
Bilder: Marlies Thurnheer/zVg

Thurgau – vernetzt gut!

Wertvolle Netzwerke, zielgerichtete Wirtschaftsförderung und innovative Projekte geniessen im Kanton Thurgau einen hohen Stellenwert. Während sich das Thurgauer Technologieforum mit seinen interdisziplinären Veranstaltungen und seinem bemerkenswerten Wissenstransfer seit über 20 Jahren etabliert hat, gewinnen der «Smarte Thurgau» oder Organisationen wie das «Startnetzwerk Thurgau» und das Innovations-Netzwerk Ostschweiz «INOS» zusehends an Bedeutung. Im Thurgau denken und handeln wir vernetzt – im Wissen, dass wir gemeinsam noch besser und stärker sind.

Werden auch Sie Teil unserer Innovationskraft!
Wir freuen uns auf Sie.

wifoe.tg.ch

Thurgau 
SWITZERLAND

Thurgauer Technologie- forum

gibt Impulse zur wissenschaftlichen Entwicklung von Lösungen und Produkten

→ technologieforum.ch



Swiss Future Farm

macht Smart Farming für die Praxis greifbar

→ swissfuturefarm.ch



Inno-Pack.Net

stärkt die Innovationskraft in der Verpackungsbranche

→ inno-pack.net



INOS

fördert mit etablierten Partnerschaften systematisch die Innovationskraft von Ostschweizer Unternehmen und stärkt deren Wettbewerbsfähigkeit

→ inos.swiss



Digitalisie- rungsinitiative Bodensee

fördert grenzüberschreitende Digitalisierungs-Aktivitäten im Wirtschaftsraum Bodensee

→ bzi40.eu



Lignum-Ost

stärkt nachhaltig die Wertschöpfungskette Holz – vom Baum bis zum fertigen Holzfabrikat

→ lignum-ost.ch



Thurgau Wissenschaft

bildet ein Netzwerk von wissenschaftlich arbeitenden Institutionen und macht ihre Arbeit sichtbar

→ thurgauwissenschaft.tg.ch

 thurgauwissenschaft

Karriere-Thurgau

lanciert die berufliche Zukunft im Thurgau und offeriert wertvolle Jobtipps

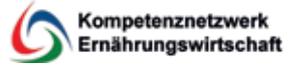
→ karriere-thurgau.ch

 Thurgau
Karriere-Thurgau

Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft

sorgt für Wissenstransfer entlang der Ernährungs-Wertschöpfungskette

→ ernaehrungswirtschaft.ch

 Kompetenznetzwerk
Ernährungswirtschaft

Smarter Thurgau

schafft Rahmenbedingungen für die effiziente, breit abgestützte Digitalisierung

→ smarterthurgau.ch

 smarter
thurgau

Digital Campus Thurgau

vermittelt digitale Kompetenzen und verbindet innovative Forschung mit Unternehmen

→ digital-thurgau.ch

 Digital Campus Thurgau

Think Tank Thurgau

initiiert die Auseinandersetzung mit Themen, die für Kanton und Region von Bedeutung sind

→ thinktankthurgau.ch

 think tank thurgau^{ttt}

Startnetzwerk Thurgau

unterstützt junge Unternehmen bei der Realisierung innovativer Geschäftsideen

→ startnetzwerk.ch

 **START**
NetzwerkThurgau



Daniel Wessner:
Innovation aktiv angehen

«Der Thurgau braucht mehr Forschungs- und Entwicklungsplätze»

Die aktuelle UBS-Studie «Kantonaler Wettbewerbsindikator 2021» sieht den Thurgau punkto Innovationskraft nur auf dem 20. Platz. Daniel Wessner, Leiter Amt für Wirtschaft und Arbeit (AWA) des Kantons Thurgau, erkennt Nachholbedarf; Hoffnungen setzt er etwa in die Thurgauer Innovationsoffensive.

Daniel Wessner, aus dem UBS-Wettbewerbsindikator geht hervor, dass der Thurgau in Bezug auf Innovationsfähigkeit im kantonalen Vergleich hinterherhinkt. Wie relevant ist die Studie für Sie?

In der Gesamtbetrachtung der Studie belegt der Kanton Thurgau den soliden 12. Platz; insofern befinden wir uns dank Kriterien wie gute Staatsfinanzen, günstiges Kostenumfeld und gesunder Arbeitsmarkt im Mittelfeld. Bei der Analyse ist aber erkennbar, dass im Bereich Innovation tatsächlich Handlungsbedarf besteht. Das nehmen wir sehr ernst, denn die Innovationsfähigkeit ist einer der zentralen Pfeiler für eine auch künftig erfolgreiche Wirtschaft.

Und wie wollen Sie die Innovationskompetenz konkret optimieren?

Grundsätzlich ist es die Aufgabe der Unternehmen, zukunftsfähige Geschäftsmodelle auszustellen. Der Staat kann dies mit attraktiven Rahmenbedingungen aber unterstützen – und er soll Trends antizipieren: Der Thurgau braucht beispielsweise

mehr Forschungs- und Entwicklungsplätze. Wir sind diesbezüglich gefordert, unseren Beitrag zu leisten und unter anderem für eine adäquate Infrastruktur zu sorgen. Konkret: Living Labs wie der «Digital Campus», 5G und – was wir im Fokus haben – einen Innovationsfonds zur aktiven Förderung zukunftsweisender Projekte. Allerdings ist es eine Herausforderung, aus den verschiedenen Ideen und Ansprüchen die richtigen Schlüsse zu ziehen. Sicher ist: Wir wollen zukunftsweisende Netzwerke optimal erschliessen und in erfolgversprechende Projekte investieren.

Findet Ihre Innovationsoffensive auch Unterstützung?

Ja, in der Strategie 2040 des Kantons Thurgau gehört die Innovationskraft zu einem Schlüsselthema. Konkret soll der Wirtschafts- und Bildungsstandort gezielt ausgebaut werden. Zudem wurde der Regierungsrat vom Kantonsparlament beauftragt, die gesetzlichen Grundlagen für einen kantonalen Innovationsfonds zu schaffen. Insofern ist es unsere Aufgabe, das Thema Innovation aktiv anzugehen.

Was versprechen Sie sich von dem geplanten Innovationsfonds?

Die Innovationskraft als Kombination von technischen, methodischen und organisatorischen Komponenten bildet einen wesentlichen Erfolgsfaktor für jedes Unternehmen und damit auch für jede Region. Eine Investition in die Innovationsfähigkeit der Thurgauer Wirtschaft ist entsprechend auch eine Investition in einen langfristig leistungs- und wettbewerbsfähigen Werkplatz Thurgau.

Braucht es dafür eine neue Organisation?

Wir bedienen das Thema Innovation inklusive Wissens- und Technologietransfer seit über zwanzig Jahren bereits über die Plattform des Thurgauer Technologieforums. Dieses ist als Public-Private-Partnership ausgestaltet und bietet neben den Technologietagen inspirierende, praxisbezogene Innovationsanlässe. Seit einem Jahr bieten wir über das Technologieforum zudem individuelle Innovations-Coachings an. Ich könnte mir vorstellen, die durch den Innovationsfond ermöglichten neuen Angebote im Technologieforum zu implementieren.

Wo engagiert sich das AWA heute schon in Bezug auf Innovationskompetenz?

Zusätzlich zum etablierten Technologieforum setzen wir innerhalb des Kantons auf Organisationen wie «Smarter Thurgau» für zukunftsweisende Digitalisierungsmassnahmen, das «Startnetzwerk» für Jungunternehmen und auf verschiedene

spezifische Organisationen. Im Aufbau befindet sich zudem der «Digital Campus Thurgau» zur Vermittlung digitaler Kompetenzen. Interkantonal engagieren wir uns im Rahmen des «INOS», dem Innovations-Netzwerk Ostschweiz. Dieses hat zum Ziel, mittels Partnerschaften und Coachings die Innovationskraft von Ostschweizer Unternehmen systematisch zu fördern. Und natürlich setzt der Thurgau auch hohe Erwartungen in den Innovationspark Ost.

Warum braucht es die Innovationsförderung überhaupt?

In der Ostschweiz gibt es zahlreiche KMU ohne eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung. In der Regel fokussieren diese Unternehmen auf die Digitalisierung sowie die Optimierung der Produktionsabläufe. Diese bringen zwar kurzfristige Einsparungen und Effizienzsteigerungen, aber keine eigentliche Stärkung der Wettbewerbssituation. Um sich am Markt langfristig zu behaupten, braucht es aber immer wieder innovative Neuheiten und Optimierungen von Produkten oder Dienstleistungen. Hier können wir die KMU – getreu dem INOS-Motto «gemeinsam Innovation beschleunigen» – wirkungsvoll unterstützen und gleichzeitig die Attraktivität sowie die Innovationskompetenz der ganzen Wirtschaftsregion Ostschweiz nachhaltig steigern.

Text: Stephan Ziegler

Bild: Raffael Soppelsa

Anzeige



Ausstellung für Küchen, Bäder und Wohnen

SCHREINEREI
FEHLMANN
8555 Müllheim
Telefon 052 748 20 10

Küchen und Bäder in echter Schweizerqualität.
Wir haben Erfahrung. Und viele Ideen.

f i

TKB beschenkt zum Jubiläum ihren Kanton

Die 150 Jahre alte Thurgauer Kantonalbank erweist sich trotz Pandemie als robustes Finanzinstitut, das in erster Linie den Thurgauer Kunden und der einheimischen Wirtschaft verpflichtet ist. Deshalb stehen im Jubiläumsjahr nachhaltige Projekte zugunsten der lokalen Bevölkerung im Vordergrund.

Mitarbeiter der TKB halfen im Jubiläumsjahr beim Aufbau des Kantonallagers von Jungwacht und Blauring.



In Gachnang-Islikon
eröffnete die TKB 2021 eine
neue Geschäftsstelle.
Die Bank hat nun
29 Niederlassungen
im Kanton.



Wenn eine Institution wie die Thurgauer Kantonalbank ihr 150-Jahre-Jubiläum feiern darf, überlässt sie nichts dem Zufall, schon fünf Jahre vor dem Ereignis bekamen in der Planung die ersten Projekte Konturen. Was sich in der Planung nicht erahnen liess: Das Jubiläumsjahr 2021 sollte von einer weltweiten Pandemie geprägt sein, die das öffentliche Leben auch im Thurgau nachhaltig beeinflusst.

Insgesamt flossen dem Gewerbe 2,6 Millionen Franken zu.

«Da und dort mussten wir umplanen», sagt Anita Schweizer, Leiterin Kommunikation der TKB. Insbesondere Festivitäten mit Menschenansammlungen konnten nicht wie geplant durchgeführt werden. Doch das Ziel, nachhaltige Projekte zugunsten der Thurgauer Bevölkerung zu realisieren, wurde und wird erreicht.

Den Thurgau bewegen

Als Rahmen für ihre Aktivitäten heftete sich die Jubilarin den Slogan «TKB bewegt» auf die Fahne – und meinte damit nicht nur im übertragenen Sinn, dass die Kantonalbank in ihrem Kanton viel bewegt, sondern dass sie ganz konkret die Bevölkerung zu mehr Bewegung animieren möchte. In jedem der fünf Thurgauer Bezirke entstehen in Kooperation mit der jeweiligen Standortgemeinde öffentliche Freiluft-Fitnessparks mit dem Namen «Fit 21». Die Standorte Weinfelden, Sirnach und Kreuzlingen sind bereits in Betrieb, voraussichtlich im November wird Frauenfeld eröffnet. In Arbon haben sich die Arbeiten verzögert; dort soll die Einweihung im nächsten Frühling gefeiert werden.

In den mit Sportpädagogen entwickelten Anlagen werden bis zu 20 moderne Fitnessgeräte installiert, dazu kommen Anleitungen für zusätzliche Übungen an Geräten und entlang der Bodenmarkierungen – insgesamt stehen bis zu 300 Übungen im Angebot. Zur Trainingsunterstützung und

als Anleitung für bestimmte Übungen kann eine App heruntergeladen werden. Mit dieser kann auch das persönliche Smartphone mit den jeweiligen Ergogeräten gekoppelt werden. In den Fitnessparks können sowohl anspruchsvolle Sportler wie auch Anfänger Ausdauer, Kraft und Koordination trainieren – und danach am Trinkbrunnen den vergossenen Schweiß nachtanken.

Eine besondere Idee wird zudem in Müllheim realisiert: Dort lädt ab kommenden Frühling die erste Fussballgolf-Anlage in der Deutschschweiz zum Freizeitvergnügen ein. Mit diesem neuen Angebot will die TKB das Angebot für Familien und Vereine bereichern und auch den Tourismus im Thurgau unterstützen.

Engagement der Mitarbeiter

Die Mitarbeiter der Bank konnten sich auch ganz persönlich im Jubiläumsjahr engagieren: Im Rahmen eines bezahlten Arbeitstages durften sie auf Wunsch bei einem gemeinnützigen Projekt mitarbeiten. Obwohl pandemiebedingt einige Pläne nicht umgesetzt werden konnten, kommen im Jubiläumsjahr 150 Tage sinnvolles Engagement von der Waldpflege bis zu Blauringenlässen zusammen.

Die TKB hat inzwischen Hypotheken von rund 21 Milliarden Franken vergeben.

Alle Thurgauer Haushalte konnten zudem im Frühling bei einer Jubiläumsverlosung mitmachen. 1500 Gewinner erhielten eine Jubiläumsbox mit Thurgauer Produkten. Wer mit seinem Glückscode kein Glück hatte, durfte stattdessen andere glücklich machen und einen Franken auf Kosten der Bank an eines von fünf Nachwuchsprojekten spenden. 50 000 Franken wurden so verteilt. 7500 Franken davon sicherte sich das Damen-Eishockey-Team Thurgau Indian Ladies, das gerade seine erste Saison in der höchsten Schweizer Liga spielt und sich dort im oberen Mittelfeld der Tabelle hält. Mit Stefanie

ALFAG WEINFELDEN AG AUTOMOBILE AG

Unser Komplettangebot an Produkten und Dienstleistungen für schwere und leichte Nutzfahrzeuge, Personenwagen, Busse und Anhänger, steht in unserem Fahrzeug-Kompetenzcenter in Weinfelden für Sie bereit.

Herzlich Willkommen!



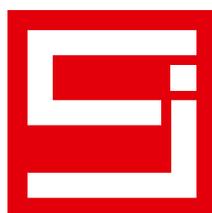
Amriswilerstrasse 108 / 110, 8570 Weinfelden | 071 626 60 30 | www.alfag.ch

Komplette Fertigung aus einer Hand

- Laser-, Wasserstrahl- und Brennschneiden
- Biegen · Schweißen · Oberflächen-Finish
- Universal- und Grossteile-Bearbeitung · Logistik



Fabrikstrasse 1
CH-8586 Ennetaach-Erlen (TG)
Tel. +41 (0)71 649 11 11
www.signerag.ch



SIGNER AG

Metallverarbeitung
VON A-Z

Thomas Koller ist Vorsitzender der Geschäftsleitung der Thurgauer Kantonalbank.



Wetli, Lena-Marie Lutz und Zoe Merz gehören immerhin drei Thurgauer Spielerinnen auch dem Kreis der Nationalmannschaft an.

Nutznieser dieser Aktion waren auch der Rollstuhlclub Thurgau, Ocean Youth Sailing, der Zusammenschluss der Thurgauer Musiklager und der Thurgauer Theaternachwuchs.

Wachsende Bilanz

Neben all den Jubiläumsaktionen hat die Thurgauer Kantonalbank ihre Kernaufgabe nicht aus den Augen verloren: «Als Finanzpartnerin unterstützen wir Kunden beim Erreichen ihrer Ziele», umschreibt es Thomas Koller, der Vorsitzende der TKB-Geschäftsleitung. Das tut die Bank in allen Sparten durchwegs erfolgreich, wie die Halbjahreszahlen 2021 zeigen. Die TKB hat inzwischen Hypotheken von rund 21 Milliarden Franken vergeben, gleichzeitig flossen dem Institut 600 Millionen neue Gelder zu. Die Bilanzsumme der TKB übertrifft nun erstmals die Marke von 30 Milliarden Franken.

Die Bilanzsumme der TKB übertrifft erstmals die Marke von 30 Milliarden Franken.

Schon der Jahresabschluss 2020 zeigte trotz Corona eine Bank, die ein stetiges Wachstum verzeichnet. Der Jahresgewinn belief sich auf 139 Millionen Franken, was drei Prozent über dem Vorjahreswert lag.

Ein Herz fürs Gewerbe

Die TKB ist auch weiterhin nahe bei ihren Kunden: Im Jubiläumsjahr wurde in Islikon in der Gemeinde Gachnang ein neuer Standort eröffnet. 29 Geschäftsstellen zählt die Bank nun im Kanton. Bestehende TKB-Kunden konnten aus Anlass des Jubiläums von Bonusaktionen profitieren: Wer etwa in einen TKB-Vorsorgefonds investierte, erhielt eine Prämie von 1,5 Prozent auf dieser Einlage.

Neben den Jubiläumsaktionen sorgte auch eine spontane Idee aus dem Mitarbeiterkreis schon vor dem Jubiläum für gute Resonanz: Jedem der über 130 000 Thurgauer Privathaushalte schenkte die TKB im Frühling 2020 einen Gutschein über 30 Franken, der bei den Corona-geplagten lokalen Betrieben eingelöst werden konnte. Der Bevölkerung konnte die TKB so eine Freude bereiten, und fast 2000 Gewerbebetriebe erhielten mit den 87 000 eingelösten Gutscheinen einen willkommenen Zustupf. Insgesamt flossen dem Gewerbe so 2,6 Millionen Franken zu. Am häufigsten wurden die Gutscheine in Gastrobetrieben eingelöst, daneben auch in Lebensmittel- und Fachgeschäften oder Coiffeursalons. «Damit konnten wir die Thurgauer Wirtschaft in einer schwierigen Zeit unterstützen», blickt Thomas Koller auf die gelungene Aktion zurück.



In Weinfelden lädt einer der fünf neuen, öffentlich zugänglichen Fitnessparks zur sportlichen Betätigung ein.

Text: Philipp Landmark
Bilder: Marlies Thurnheer, zVg

#bornelectric

THE iX  
100% ELECTRIC

Bickel Auto AG
8501 Frauenfeld
BickelAutoAG.ch

Bickel Auto AG
8570 Weinfelden
BickelAutoAG.ch

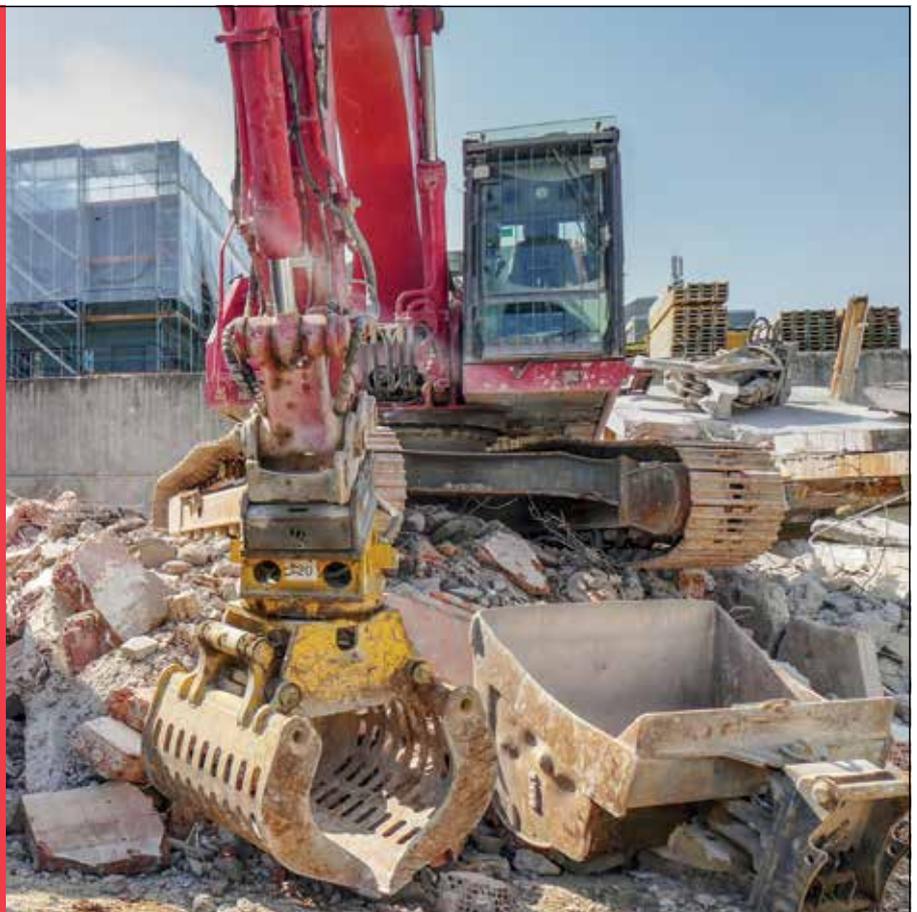
BMW iX xDrive50, 385 kW (523 PS), 21,4–19,8 kWh/100 km, 0 g CO₂/km, Energieeffizienzklasse A. Katalogpreis CHF 115 900.–. Abgebildetes Modell enthält Sonderausstattungen: Interieurdesign Suite Castanea CHF 4740.–, BMW Individual Aventurinrot metallic CHF 310.–, Sportpaket CHF 4060.–, 22" Aerodynamikräder 1020 Bicolor 3D-Glantzschliff Jet Black CHF 1560.–, BMW Individual Exterior Line Titanbrunze CHF 830.–, Exclusive-Package CHF 5490.– und BMW Laserlicht CHF 2710.–.



AUF
UNS
BAUT
MAN.



GEIGES AG



STRASSEN-, TIEF- UND FLUSSBAU

Im Adli 9 8532 Warth www.geiges-ag.ch

Kompromisslose Funktionalität vereint mit ansprechendem Design

Das Installationsprogramm «modino» geht in die nächste Runde. Nach erfolgreicher Einführung des Programmes «modino priamos», führt die MAX HAURI AG neu wasser- und staubdichte Schalter und Steckdosen unter dem Namen «modino exo» ein. Mit der Schutzart IP55 (IP55 Symbol) erfüllt «modino exo» die Anforderungen der neuen Norm SN 441011. Diese Norm stellt sicher, dass Nasssteckdosen auch dann zuverlässigen Schutz vor Staub und Wasser bieten, wenn ein nach neuester Norm gefertigter Nassstecker eingesteckt ist. «modine exo» kommt daher immer dann zur Anwendung, wenn erhöhte Anforderungen an den Schutz gegen Staub und Feuchtigkeit gefordert sind. Im

Aussenbereich, im Gewerbe, in öffentlichen Anlagen, im Freizeitbereich oder in der Industrie bietet «modino exo» die passende Lösung!

modino exo:

- Modernes, ansprechendes Design
- Robuste Ausführung
- Einfache Montage
- Leicht zu reinigen
- Staubgeschützt
- Strahlwasser geschützt
- Erfüllt die Anforderungen der SN 441011
- Trägt das Schweizer Sicherheitszeichen S+ (Symbol)

Langlebigkeit, Funktionalität und robuste Ausführung gepaart mit ansprechendem Design, das ist «modino exo».

MAX HAURI AG

Weidstrasse 16
9220 Bischofszell
Telefon 071 424 25 25
www.maxhauri.ch



Ab Februar 2022 sind die folgenden Apparate verfügbar:

- Steckdosen für 230 und 400V (Typen 13, 23, 15, 25)
- Schalter einfach und doppelt
- Taster (Impulskontakte) einfach und doppelt
- Befestigungsrahmen für Unterputzmontage (ein- und 2-fach)
- Alle Schalter/Taster auch mit Orientierungs-/Kontrollfunktion
- Gehäuse für Aufputzmontage (ein- und 2-fach) ab März 2022



Smarte Alltagshelfer

Webapplikationen der chrisign gmbh

chrisign
webmanagement

Unser Arbeitsalltag wird **agiler**. Mit **Notebook** und **Smartphone** wollen Mitarbeitende **immer und überall** auf betriebliche Informationen und Werkzeuge zugreifen, um schnell zu agieren.

Die **Digitalisierung** und der Einsatz von **Webapplikationen** macht Ihr Unternehmen deutlich **effizienter** und ermöglicht Ihren Mitarbeitern **standortunabhängiges Arbeiten**.

Ein Fakt, der sich spätestens während des Corona Lock-downs mehr als ausgezahlt hat – oder eben nur hätte.

Auf der anderen Seite fordern Kunden **schnellere, flexiblere** und **transparentere Formen der Zusammenarbeit**. Sie wollen am Feierabend oder Wochenende Waren bestellen, Offerten einholen oder Aufträge erteilen.

Die ideale Lösung – eine Webapplikation. Sie bietet Ihren Kunden den gewünschten Service und entlastet zugleich Ihr Sekretariat – eine Investition, die sich auch für kleine Unternehmen schnell lohnt.

Was ist eine Webapplikation?

Eine Webapplikation ist ein **webbasiertes Programm**, auf das mit dem von Ihnen bevorzugten **Browser** (beispielsweise Google Chrome, Firefox, Safari, Microsoft Edge oder Internet Explorer) zugegriffen werden kann.

Was ist der Unterschied zu einer Webseite?

Im Gegensatz zu einer Webseite, die statische Informationen vermittelt, stellt eine Webapplikation Funktionalitäten bereit, um **Daten zu erfassen**, zu **bearbeiten**, zu **betrachten** und **auszuwerten**. Sie bietet Ihnen alle benötigten Werkzeuge für **effizientes Arbeiten: standort-, zeit- und geräteunabhängig**.

Was ist das Ziel?

Das Ziel dabei ist es, **Prozesse** zu vereinfachen, zu vereinheitlichen und teilweise oder sogar vollständig zu **automatisieren**.

Was sind die Vorteile von Webapplikationen?

Effizient

Arbeitsabläufe können durch Webapplikationen unterstützt oder oft sogar vollständig automatisiert werden.

Flexibel

Webapplikationen sind und machen flexibel, da sie unabhängig von Zeit, Ort und Gerät zur Verfügung stehen.

Informativ

Die gespeicherten Daten ermöglichen genaue Analysen und somit fundierte Entscheidungen.

Erweiterbar

Durch fortschreitende Digitalisierung und Automatisierung bieten sich neue technische Möglichkeiten, von denen Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihre Kunden profitieren.



chrisign gmbh

Seit 2001 gilt die chrisign gmbh als eine der führenden **Webagenturen** der Ostschweiz.

Sie sieht sich als idealen Partner für durchdachte **Webapplikationen**, herausragende **Webseiten**, gezieltes **Online-Marketing** und einmalige **Screen-designs**.

Alles aus einer Hand – Made in **Weinfelden**

Erfolgskonzept Webapplikation – zwei Beispiele

Unzählige **Arbeitsabläufe** können durch Webapplikationen **unterstützt** oder **vollständig automatisiert** werden.

Durch die Einführung einer Webapplikation **entlasten** Sie ihre **Mitarbeiter**, sorgen für **effiziente Arbeitsprozesse** und ermöglichen **standortunabhängiges Arbeiten**.

Die initialen Kosten der Entwicklung sind in der Regel **innert kürzester Zeit amortisiert** – eine Investition, die sich auch für kleine Unternehmen schnell lohnt.

Die nachfolgenden Beispiele verdeutlichen den Erfolg von Webapplikationen:



Schweizer Oldtimermietsystem

Zwei Freunde haben ein Problem: Zu viele Oldtimer und zu wenig Zeit, die wunderschönen Fahrzeuge regelmässig zu bewegen.

Ihre Idee: Andere sollen ihre Fahrzeuge mieten und bewegen und so ebenfalls Faszination und Leidenschaft an Oldtimern entdecken. Dabei soll der Aufwand auf ihrer Seite möglichst gering ausfallen, womit schnell der Wunsch nach einer praktisch vollständig automatisierten Lösung mittels Webapplikation aufkam.

Mit einer Portion Mut und den nötigen finanziellen Mitteln nahmen Stefan Müller, Co-CEO der Müller Frauenfeld AG, und Martin Rudolf, Inhaber und Geschäftsführer der MADmotors GmbH, die Herausforderung an und gründeten die Rent a Classic GmbH.

Innert drei Monaten war die Webapplikation konzipiert und implementiert und stand somit rechtzeitig zur Sommersaison 2017 zur Verfügung. Jetzt, drei Jahre später, ist Rent a Classic erfolgreicher denn je und hat die Webapplikation längst amortisiert.

www.rentaclassic.swiss



Unentgeltliche Rechtsauskunft

Die vom St. Galler Anwaltsverband regelmässig angebotene persönliche und unentgeltliche Rechtsauskunft konnte ab März 2020 infolge des Lockdowns nicht mehr länger in ursprünglicher Form durchgeführt werden. Zugleich stieg während dieser Zeit der Bedarf an Beratungen, weswegen schnell eine Alternative gefunden werden musste.

Die Lösung: Die Termine werden online koordiniert und telefonisch durchgeführt. Die dafür entwickelte Webapplikation wurde in enger Zusammenarbeit mit dem Geschäftsführer, lic. iur. HSG Urs Freytag, erarbeitet.

Bei der Umsetzung spielten neben dem Faktor Zeit auch der Datenschutz und die Benutzerfreundlichkeit eine zentrale Rolle. Ebenso war es wichtig, dass sich der administrative Aufwand für das Sekretariat nicht erhöht.

Seit Mai 2020 ist das Buchungstool produktiv im Einsatz und hat bereits über 300 Besprechungen koordiniert.

www.sgav.ch/ura

Unbegrenzte Möglichkeiten – eine Auswahl an Referenzen



Interesse? Fragen?

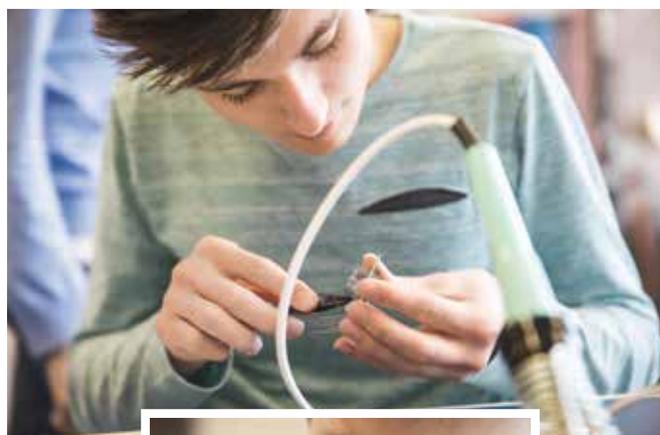
Wir freuen uns auf ihre Kontaktaufnahme!



☎ 071 622 67 41
✉ info@chrisign.ch
🔗 www.chrisign.ch

Binäre Uhr auf dem Stundenplan

Das Projekt «Matura Talenta Informatik und Technik» der Kantonsschule Romanshorn fördert informatik- und technikbegeisterte Schülerinnen und Schüler. Sie erlernen Kompetenzen in Robotik, Programmieren und Elektronik. Der Austausch mit Unternehmen und Hochschulen bereiten die Gymnasiasten auf ein mögliches Informatik- oder Maschinenbaustudium vor. Sie sollen später den Fachkräftemangel im Kanton dämpfen.



Die Matura Talenta IT leistet so einen Beitrag zur Mint-Förderung im Kanton Thurgau sowie zur digitalen Transformation in der Ostschweiz. Beim Leader Digital Award hat das Projekt denn auch den Publikumspreis gewonnen.

Ausbildung in Ausbildung

Stellen Sie sich vor, der Futternapf Ihrer Katze füllt sich von allein auf, nachdem die Katze gefressen hat. Ein Sensor er-

kennt, wenn die Katze Futter braucht. Magie? Eine solche Katzenfuttermaschine hat ein Gymnasiast innerhalb der Matura Talenta IT programmiert. Auch eine binäre Uhr ist im Unterricht entstanden. Keine Wunder, sondern ein geniales Zusammenspiel aus Kreativität, vernetztem Denken, Problemlösungsstrategien und Kompetenzen. Genau solche Projekte fördert die Matura Talenta IT an der Kantonsschule Romanshorn.

Stefan Schneider:
Lernen von den Besten.



Die Talentförderung in Informatik und Technik startete im Februar 2019. Angefangen mit einigen wenigen Jugendlichen, geniesst die Matura Talenta IT inzwischen eine grosse Nachfrage. Aktuell sind rund 20 Jugendliche aus den 2. bis 4. Gymnasialklassen Teil des Programms der Matura Talenta IT. Sie leisten einen Mehraufwand von rund einem halben Tag pro Woche. Im Gegenzug erhalten sie die Gelegenheit, spezifische Grundlagen in Robotik, Programmieren und Elektronik zu erarbeiten. Der Schwerpunkt Informatik und Technik ergänzt die Allgemeinbildung der gymnasialen Matura.

«Es ist sozusagen eine Ausbildung in der Ausbildung», sagt Stefan Schneider, Rektor der Kantonsschule Romanshorn und Projektleiter der Matura Talenta IT. Treibende Kraft hinter der Talentförderung ist eine IT-Kerngruppe, die sich regelmässig trifft und austauscht. Neben Schneider als Projektleiter sind rund vier Lehrer und der IT-Verantwortliche der Kantonsschule Romanshorn in der Kerngruppe vertreten.

*Tüfteln, programmieren,
experimentieren und löten,
bis die Köpfe rauchen.*

Stärken ausbauen – ausserhalb der Komfortzone

Stefan Schneider war als Spitzensportler Mitglied der Schweizer Zehnkampf-Nationalmannschaft und mehrfacher Medaillengewinner an Schweizer Meisterschaften. Talentförderung lag ihm schon immer am Herzen. Erst im Sport, dann verlagerte sich das Interesse zu Informatik und Technik. Das Förderkonzept der Matura Talenta IT bewegt die Jugendlichen aus ihrer Komfortzone. Schneider ist überzeugt, dass erst Entwicklung geschehen kann, wenn die Jugendlichen stimuliert und gefördert werden: «Es ist uns wichtig, dass Bildung auf jede einzelne Schülerin und jeden Schüler persönlich ausgerichtet ist. Die Jugendlichen sollen ihre Stärken ausbauen können», so der Projektleiter.

Dies geschieht in einem Umfeld von Experten. Das Credo des Talentförderungsprojekts lautet: Von den Besten lernen. Seit Kurzem unterrichtet auch ein ehemaliger Google-Mitarbeiter an der Kantonsschule Romanshorn und lässt die Jugendlichen an seinem Know-how teilhaben. Ziel ist es, die IT-Gründer von morgen zu fördern – und die Gründerinnen: «Für den neuesten Kurs haben sich mehr Mädchen als Jungen angemeldet», freut sich Schneider.

Damit sich auch Mädchen für die Matura Talenta IT entscheiden, gehen die Lehrkräfte im obligatorischen Informatikunterricht aktiv auf talentierte Schülerinnen zu. Denn es sei immer noch so, dass sich Frauen oft weniger zutrauen und sie erst von ihrem Talent überzeugt werden müssten.

Zusammenarbeit mit Unternehmen verstärken

Das praxisorientierte Förderprogramm arbeitet eng mit der ETH Zürich und Lenze Schmidhauser, einer auf mobile Antriebstechnik spezialisierten Ingenieurfirma in Romanshorn zusammen. Dort können Matura Talenta IT-Schülerinnen und Schüler individuelle Projekte umsetzen. Stefan Schneider betont, dass sie noch stärker auf Ostschweizer Unternehmen zugehen möchten, um Kooperationen zu entwickeln: «Unser Angebot ist noch zu wenig bekannt. Unternehmen kennen Praktika, aber keine Crossover-Angebote mit Mittelschulen.»

Eine Motivation, beim Leader Digital Award teilzunehmen, war denn auch der weitere Aufbau ihres Unternehmensnetzwerks. Schneider ist es ein Anliegen, dass Jugendliche auch Kontakt mit Ostschweizer Unternehmen haben und nicht nur Richtung Zürich blicken.

Preisverleihung zur Vernetzung genutzt

Eine erfolgreiche Vernetzung mit einem Gewinner des diesjährigen Leader Digital Awards hat bereits stattgefunden: Das Projekt Matura Talenta IT tauscht sich momentan mit Geobrigg über eine mögliche Zusammenarbeit aus. Die Romanshorner Firma entwickelt Schutzsysteme. Dass es die Kantonsschule Romanshorn als Bildungsinstitution überhaupt ins Rennen des Leader Digital Awards geschafft und den Publikumspreis gewonnen hat, habe sie überrascht, so Rektor Stefan Schneider. «Für uns ist der Preis eine grosse Anerkennung und es zeigt, dass sich der Schritt aus der «Bubble Schule» hin zur Wirtschaft gelohnt hat.»

Der ehemalige Spitzensportler vergleicht das Gefühl mit dem Medaillengewinn nach jahrelangem Training. Die Reise geht aber weiter: Die Schule möchte noch stärker mit Unternehmen und Hochschulen zusammenarbeiten und weiterhin innovative Entwicklungen wie binäre Uhren oder Katzenfüttermaschinen vorantreiben. Tüfteln, programmieren, experimentieren und löten, bis die Köpfe rauchen: Die Erfolgsgeschichte der Mint-Förderung an der Kantonsschule Romanshorn wird fortgeschrieben.

Text: Sabrina Rohner

Bilder: Marlies Thurnheer, zVg



Willkommen in der Zukunft

Mit Unternehmergeist, Mut und Visionen zum Vorreiter von Industrie 4.0: Die Riguzzi Gruppe hält die Schweizer Metallbranche international konkurrenzfähig dank Vernetzung und Automation – zum Beispiel mit dem «Swiss Lasercut Center».

«Wo andere aufhören, fangen wir erst richtig an. Wir denken Blechbearbeitung neu. Besser, präziser, schneller, günstiger. Rund um die Uhr. Sieben Tage pro Woche.», sagt Andy Riguzzi, Inhaber und CEO der Riguzzi Gruppe. Diese umfasst drei Produktionsstätten im Thurgau sowie eine im Kanton Zug.

Vom Familienunternehmen zum Hightech-Betrieb

Die Riguzzi Metallbau AG in Felben-Wellhausen wurde 1980 von Andy Riguzzis Vater gegründet. Als der Sohn zwanzig Jahre später in die Firma eintritt, zählt diese vier Mitarbeitende. Als gelernter Fahrzeugelektroniker bringt er die Faszination für Steuerungen und Maschinen mit und entwickelt die Riguzzi Metallbau AG zu einem topmodernen Produktionsbetrieb. Er übernimmt das Geschäft und erweitert es zunächst mit der Riguzzi Mechanik AG in Berg und der Riguzzi Grosszer-spanung AG in Amriswil. Erst kürzlich kam das Traditionsunternehmen Gysi AG in Baar dazu. Mittlerweile beschäftigt die Riguzzi Gruppe rund 130 Mitarbeitende und beliefert 3000 Kunden in der ganzen Schweiz.

«Wir haben uns immer dem Bedürfnis der Kunden angepasst und sind über die Jahre mit ihnen gewachsen», sagt

Andy Riguzzi. Für ihn ist das Wachstum nicht das Ziel, sondern das Ergebnis seiner Vision: In der Metallbranche den Werkplatz Schweiz durch Innovation und Digitalisierung stärken.

Standortförderung durch Vernetzung

Ein Schritt in diese Zukunft ist die Lancierung des modernsten und grössten Laserschneidzentrums der Schweiz, dem «Swiss Lasercut Center». Die Smart Factory auf dem Level von Industrie 4.0 setzt auf die durchgängige Vernetzung von Daten, Produktion und Logistik. Mit vollautomatisierter Fertigung hat das Swiss Lasercut Center eine Kapazität von 50 Prozent des gesamten Bedarfs der Schweizer Blechbearbeitung.

Für Fertigungsbetriebe wird es immer schwieriger, die beträchtlichen Investitionskosten für moderne CNC- und Laser-Blechbearbeitungsmaschinen zu stemmen. Beim Swiss Lasercut Center kann der gesamte Bedarf an Blechen fixfertig eingekauft werden – kostengünstiger als selbst produziert und auf Wunsch mit Weiterbearbeitung. Eine ideale Lösung auch, um Kapazitätsengpässe zu überbrücken. Das Swiss Lasercut Center ist damit für andere Betriebe ein interessanter Partner.

Andy Riguzzi, Pionier der Digitalisierung der Metallbranche und Eigentümer der Riguzzi Gruppe, vor dem Laser-Vollautomaten TruLaser Center 7030.

Bild: Michael Schmid

Der Technologiesprung

Herzstück des Swiss Lasercut Centers bildet der Laservollautomat TruLaser Center 7030 des Stuttgarter Maschinenbauers Trumpf – eine Revolution in der Blechbearbeitung. Von der Zeichnung bis zum sortierten Teil – der Laservollautomat kümmert sich um alles. Er belädt sich selbst, Vakuumsauger ziehen Blechplatten durch die Maschine, der Laser schneidet in mehr als 30 Achsen auch hochkomplexe Formen aus den Platten. Die Maschine sortiert die geschnittenen Teile bei Bedarf sogar auf Paletten. Durchlaufzeit und Bearbeitungskosten sinken drastisch.

Das Logistiknetz

Im Zusammenspiel mit Trumpf entwickelt das Swiss Lasercut Center einen intelligenten Onlineshop, in dem Kunden individuelle Teile bestellen können. Das Shopsystem berechnet umgehend den Preis, disponiert den Auftrag auf der Laserschneidmaschine und gleichzeitig im Logistiksystem von Planzer, dem grössten Transportunternehmen der Schweiz. Auch hier ist die durchgängige Automatisierung und Verknüpfung des Datenflusses die Basis für eine bedeutende Effizienzsteigerung. Der Gewinn für die Kunden: Schnellere Lieferung, attraktive Preise und ein Liefertermin Just-in-Time.

Die Vielseitigkeit der Gruppe

Als Komplettanbieter ist die Riguzzi Gruppe auch in der Weiterverarbeitung stark. Vom hochpräzisen Uhrenbauteil bis zu grossflächigen Werkteilen mit einer Länge bis zu acht Metern werden Lösungen für alle Herausforderungen rund um die Metall- und Kunststoffbearbeitung realisiert.

In Rekordzeit zur Realität

In weniger als einem Jahr von der Vision zur Umsetzung: Im Sommer 2020 wurde das Grossprojekt zusammen mit Maschinenlieferant Trumpf und Investor Munich Re angeordnet. Seit März 2021 ist der erste Laservollautomat in Betrieb. Vier weitere dieser «Wundermaschinen» werden folgen. Parallel dazu werden der Onlineshop und die Integration in die bereits bestehende, voll-digitale Fertigungssteuerung weiterentwickelt.

Industrie 4.0 – die durchgängige Digitalisierung und Vernetzung – ist für den Standort Schweiz eine grosse Chance. Das Swiss Lasercut Center zeigt bereits heute, wie die Zukunft der Industrie aussieht.



Unternehmen der Riguzzi Gruppe



Riguzzi Gruppe
 Bäumlackerstrasse 10
 8552 Felben-Wellhausen
 +41 52 766 0130
 info@riguzzi.swiss
 www.riguzzi.swiss

Schnell und individuell: Das Swiss Lasercut Center produziert rund um die Uhr, sieben Tage pro Woche. Jede Bestellung wird zum Wunschtermin Just-in-Time ausgeliefert.

Bild: TRUMPF Gruppe





Sulgen wird zum Kompetenzzentrum für Smart Nutrition

Der Milchverarbeiter Hochdorf ist in finanzielle Schieflage geraten und ergreift Massnahmen für eine umfassende Restrukturierung. Auf Ende 2023 verlegt er seine gesamte Produktion vom luzernischen Hochdorf nach Sulgen und schafft dort 45 neue Stellen.



Der Standort Sulgen soll ausgebaut werden.

Hochdorf ist vor zwei Jahren in finanzielle Schieflage geraten. Damals wollte das Unternehmen mit seinen Produkten näher an den Endkonsumenten. Dieses Ziel wurde mit mehreren Akquisitionen in verschiedenen Produktbereichen wie Babynahrung, Milchpulver, Schokolade, Öle und Snacks verfolgt. Hochdorf verzettelte sich allerdings mit Akquisitionen und Projekten in den verschiedenen Geschäftsbereichen und konnte gleichzeitig nicht das nötige Know-how und die Ressourcen für die Neuakquisitionen zur Verfügung stellen. Die Vorwärtsstrategie war gescheitert. «Heute fokussieren wir auf die Geschäftsbereiche Baby Care und Food Solutions. Bei Baby Care haben wir 2019 begonnen, die bestehenden Eigenmarken Bimbosan und Babina strategisch international zu vermarkten», sagt der CEO.

Werk in Sulgen wird profitabler

Der Standort Sulgen ist seit der Übernahme 2003 im Bereich Baby Care und Molkenverarbeitung sukzessiv ausgebaut worden, zudem wurde in die Logistik-Infrastruktur investiert. Heute stehen moderne Anlagen für die Herstellung und Verpackung von Babynahrung zur Verfügung. Dies war auch ein wichtiger Grund, weshalb sich die Verantwortlichen für Sulgen und gegen Hochdorf entschieden hatten. «Das Werk in Sulgen ist im Bereich der Baby Care-Anlagen und in der Proteinverarbeitung top-modern, in Hochdorf hingegen wären mittelfristig hohe Investitionen nötig gewesen», sagt Peter Pfeilschifter. Durch die Werksverlagerung werde die Thurgauer Produktionsstätte in allen Bereichen profitabler, da die verarbeitete Rohstoffmenge und damit auch die Auslastung des Werks deutlich stiegen. «Sulgen ist bereits heute das grössere Produktionswerk.»

Am Standort im Thurgau ist man auf die Herstellung von Babynahrung sowie auf Sprüh- und Walzentrocknung von hochwertigen Halbfabrikaten für die Lebensmittelindustrie spezialisiert und beschäftigt heute 190 Mitarbeiter. Derzeit werden rund 150 Millionen Kilogramm Milch und 110 Millionen Kilogramm Molke pro Jahr verarbeitet. Gut ein Drittel der Milch wird zu Walzenvollmilchpulver getrocknet, das dann in der Schweizer Premium-Schokoladenindustrie zum Einsatz kommt.

Verschiebung der Produktpalette

«Die Babynahrung wird in zwei technologisch hochmodernen Sprühtürmen hergestellt. In den anderen Türmen werden Voll- und Magermilch sowie Proteinkonzentrate aus Magermilch, Molke und Buttermilch getrocknet», sagt CEO Pfeilschifter. In der Ultra- und Nanofiltration werden der Magermilch und der Molke die Proteine entzogen. Dabei fällt als Nebenprodukt Permeat an, das mittels Elektrodialyse und Ionentauscher von Spurenelementen wie Mineralsalze und

Seit 18 Jahren produziert der Milchverarbeiter Hochdorf an zwei Standorten: in Hochdorf und in Sulgen. Ab 2024 ist Schluss damit. Dann werden die Produktionsanlagen nur noch im Werk im Thurgau laufen. Dies hat das Unternehmen Ende August bekannt gegeben.

«Die Massnahmen sind ein unumgänglicher Schritt, um das Unternehmen zukunftsfähig zu machen.»

Vorwärtsstrategie gescheitert

Mit der Verlegung der gesamten Produktion nach Sulgen will der Milchverarbeiter jährlich 7 bis 9 Millionen Franken sparen. Damit und durch den Verkauf von Gebäude und Grundstück in Hochdorf soll die Bilanz des Unternehmens entlastet werden, denn noch drücken Schulden von 100 Millionen Franken. «Die Massnahmen sind ein unumgänglicher Schritt, um das Unternehmen zukunftsfähig zu machen und wirtschaftlich auf ein solides Fundament zu stellen», sagt CEO Peter Pfeilschifter.



Mut heisst grosses wagen

Seit 30 Jahren für Sie da.
Es freut mich, weiterhin an Ihrer Seite zu sein.



Generalagentur Erich Marte
Zürcherstrasse 83, 8500 Frauenfeld
allianz.ch/erich.marte



SEMINARE & TAGUNGEN

Gastlichkeit am Arenenberg hat Tradition. Bereits zu Napoleons Zeiten wurden Gäste fürstlich beherbergt und verköstigt. Heute ist der Kraftort beliebt für Tagungen und Events. Das Rahmenprogramm ist einzigartig und bietet geführte Rundgänge im Napoleonmuseum, im Gutsbetrieb und in der Gartenwelt. Wer es genussvoller mag, bucht einen der Gourmet-Workshops oder degustiert die kaiserlichen Weine in malerischer Umgebung.

SCHLOSSGUT ARENENBERG



Thurgau

Vorteilhafte Seminarpauschalen
www.arenenberg.ch/seminar

Vitamine befreit wird. «Dadurch gewinnen wir entmineralisierte Flüssiglaktose, die primär direkt für die Produktion von Babynahrung verwendet wird. Dies ist ein gutes Beispiel dafür, was wir als Smart Nutrition verstehen – nämlich indem wir aus hochwertigen Rohstoffen spezialisierte Nahrungsmittel und dabei auch noch umweltfreundlich produzieren.»

Das Unternehmen will sich zum technologisch führenden Schweizer Anbieter von Smart-Nutrition-Lösungen entwickeln und Sulgen zu einem Kompetenzzentrum für «Smart Nutrition» machen. «Diese Strategie wird mittelfristig zu einer Verschiebung der Produktpalette hin zu höhermargigen Artikeln führen», sagt Pfeilschifter.

Grosser Stellenabbau

Die geplanten Umstrukturierungen führen in den nächsten zwei Jahren zu einer Reduktion der Mitarbeitenden in Hochdorf von heute 190 auf etwa 70 per Ende 2023. Am Standort Sulgen soll die Zahl der Angestellten im gleichen Zeitraum um rund 45 Personen erhöht werden. Die Verantwortlichen haben mit den Sozialpartnern Kontakt aufgenommen und wollen diesen Prozess mit allen Beteiligten sozialverträglich gestalten. Den Mitarbeitenden in Hochdorf wird die Möglichkeit

Blick ins Innere der Produktionsstätte in Sulgen.
Aktuell sind hier 190 Mitarbeiter beschäftigt.



Peter Pfeilschifter ist CEO des Milchverarbeiters Hochdorf.

geboten, in Sulgen zu arbeiten. «Es haben schon mehr Personen ihr Interesse dafür gezeigt, als wir erwartet hatten», sagt Peter Pfeilschifter.

Die Verlagerungsschritte sollen ab 2023 eingeleitet werden. Derzeit werden die hierfür nötigen Details ausgearbeitet. «Wir definieren Artikel und Anlagen, die nach Sulgen transferiert werden sollen, und was dafür vor Ort vorbereitet werden muss sowie wann diese gezügelt werden können.» Gemäss aktueller Planung werden die ersten Abpack-Anlagen ab Anfang 2023 transferiert.

Hochdorf LU wird aber auch nach dem Verkauf des Areals Firmen- und Verwaltungssitz bleiben. «Das Unternehmen hat hier eine langjährige Geschichte und Verbundenheit», sagt der CEO. «Aber spätestens dann, wenn es um die Überbauung des Grundstücks geht, werden wir erneut entscheiden müssen, wo die Verwaltung angesiedelt bleibt.» Bis dahin hätten sie erste Erfahrungen mit der Trennung von Produktion und Verwaltung gesammelt, und allenfalls ergebe sich eine Mietmöglichkeit auf dem neu bebauten Areal in Hochdorf.

Text: Marion Loher

Bilder: Hochdorf

Anzeige

Das digitale Eco-System für Thurgauer Unternehmen.

Jetzt Konto erstellen auf meinthurgau.ch

meinThurgau AG
info@meinthurgau.ch

Let's connect...

Bodenständigkeit, Nähe und Vertrauen in der DNA

Die Prematic tritt seit der Gründung als Komplettanbieter im Druckluftmarkt auf – verbunden mit umfassenden Service- und Beratungsdienstleistungen. Und dies seit 60 Jahren. Daniel Frefel, Geschäftsführer der Prematic AG, blickt mit grosser Freude auf die erfolgreiche Geschichte zurück. Noch lieber orientiert er sich aber Richtung Zukunft. Denn die könne man positiv beeinflussen.

Daniel Frefel, Sie haben 2003 die Firma übernommen. War für Sie schon immer klar, dass Sie ins Familienunternehmen einsteigen möchten?

Nach meinem Westschweiz-Aufenthalt bin ich anfangs der 1990er-Jahre ins Unternehmen eingetreten und durfte «Unternehmerluft» schnuppern. Nach Abschluss meines Studiums an der HWV in St.Gallen im 1996 hat mich das «Unternehmervirus» dann endgültig gepackt.

Nun blickt Ihr Unternehmen auf eine 60-jährige Geschichte zurück. Wie würden Sie das Prematic-Erfolgskonzept beschreiben?

Die Prematic bietet alles aus einer Hand – mit unserem Komplettprogramm aus den Bereichen Kompressoren, Pneumatik, Vakuum + Gebläse und Zubehör bieten wir unseren Kunden perfekte Lösungen und Produkte für ihre Anwendungen. Hinter all unseren Produkten und Dienstleistungen stehen Menschen, unsere Mitarbeitenden, welche eine fachmännische Beratung, einen prompten Service und einen Mehrwert erst möglich machen.

An welchen Zielen und Werten hält das Unternehmen seit Tag 1 fest?

Die hohe Lagerverfügbarkeit ist sicher ein sehr wichtiges Ziel, aber auch die stetige Modernisierung unserer Fertigung und Montage sowie ein sackstarker, persönlicher Service stand und steht für uns an oberster Stelle. Bei allen Bestrebungen weiter erfolgreich in die Zukunft zu gehen sind unsere Werte wichtig. Vertrauen, Bodenständigkeit, Nähe und Ehrlichkeit sind in unserer DNA. Das leben wir in der Zusammenarbeit mit Kunden, Partnern und natürlich auch innerhalb des Prematic-Teams.

Prematic hat den Hauptsitz in Affeltrangen. Wie sind die Rahmenbedingungen im Thurgau?

Als Thurgauer Unternehmer schätze ich die guten marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Kanton sowie den

zielführenden Dialog mit all unseren Partnern. Ein weiterer Erfolgsfaktor unseres Unternehmens sind gut ausgebildete Fachkräfte, die wir hauptsächlich aus der Region rekrutieren.

Welchen Mehrwert bietet Prematic für die Region und Bevölkerung?

Wir sind ein attraktiver Arbeitgeber, der zukunftsorientierte, sichere Jobs in den Bereichen Technik, Fertigung, Montage, Logistik, Service und Büro anbietet und auch Lehrlinge ausbildet. Mitarbeitende haben zudem bei uns sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten. Weiter engagieren wir uns intensiv in den Bereich Sport und Kultur und geben so der Region auch etwas von unserem Erfolg zurück.

War die Region jemals ein Hindernis?

Nein – die Verankerung im Thurgau ist sehr stark. Wir haben in den letzten Jahren laufend in Mitarbeitende, Maschinen und Gebäude am Standort in Affeltrangen investiert, um so unsere Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Zudem befinden sich grosse und wichtige Kunden auch in der Region Ostschweiz.

Sprechen wir über den Thurgauer Pioniergeist. Wo ist der bei Prematic spürbar?

Wir arbeiten täglich an neuen, innovativen Lösungen für unsere Kunden. Gemeinsam mit unseren Kunden haben wir in den letzten Jahrzehnten schon manche drucklufttechnische Errungenschaft entwickelt, konzipiert und umgesetzt. Wir mögen Aufgaben, die uns herausfordern. Wir sind überzeugt, mit jedem Projekt wieder wichtige Erkenntnisse für weitere Umsetzungen gewinnen zu können. So stehen wir nie still.

Auch die Dienstleistungen rund um die Geschäftsbereiche der Prematic AG sind Stärken des Unternehmens. Worauf kommt es dabei besonders an?

Es reicht heute nicht mehr, nur ausgezeichnete Produkte zu haben. Der Kunde will und darf von seinem Partner mehr erwarten. Wir müssen unsere grosse Vielfalt an Dienstleist-



ungen noch besser vermarkten, sodass der Kunde sofort sieht, wo wir ihn unterstützen und beraten können. Am besten passiert dies im persönlichen Gespräch.

Die Jahre 2020/2021 waren geprägt durch die Pandemie. Ist Corona an der Prematic AG spurlos vorbeigegangen?

Zum Glück konnten wir uns auf eine sehr hohe Lager-Verfügbarkeit verlassen. Wir profitieren von über 1000 000 Lagerpositionen über alle Bereiche hinweg. Unser Unternehmensgrundsatz «ins Lager zu investieren» hat sich gerade in den letzten 18 Monaten gelohnt, denn wir durften mit kurzen Lieferzeiten neue Kunden dazugewinnen. Der Lohn blieb nicht aus: Ende 2020 blickten wir auf das beste Geschäftsjahr seit Gründung des Unternehmens zurück.

Mit über 15 000 Lagerprodukten sind Sie bestrebt, Bestellungen am nächsten Tag ausliefern zu können. Wie schafft man es diesen Ansprüchen gerecht zu werden – besonders in einer globalen Pandemie?

Die weltweiten Lieferengpässe haben uns natürlich bei gewissen Produktgruppen auch getroffen – wir konnten aber auf alternative Produkte ausweichen und haben zudem im Einkauf die Disposition optimiert und die Beschaffungsmengen erhöht.

Und was haben Sie aus der Krise mitgenommen?

Jede Krise bietet auch Chancen. Eine positive Grundhaltung, eine offene Kommunikation und bedachtes, lösungsorientiertes Handeln sind sicher wichtige Faktoren im Umgang mit Krisen. In der Prematic sind wir dank der Corona-Pandemie noch digitaler geworden – bei Produkten, Dienstleistungen und in den Prozessen.

Kürzlich stellten Sie die Prematic-Airbox vor. Welche Neuheiten sind sonst noch in den Startlöchern?

Die Airbox ist eine appbasierte Fernüberwachung von Druckluftstationen, welche überwacht, meldet, visualisiert und opti-

miert und so unseren Kunden einen grossen Nutzen bringt. In den Bereichen Systemlösungen, Energieeffizienz und Sicherheit werden wir in den nächsten Monaten einige neue Produkte und Dienstleistungen lancieren.

Mittlerweile sind Sie an vier Standorten in der Deutsch- und Westschweiz vertreten. Gibt es bereits Pläne für weitere Standorte?

Nein, wir sind schweizweit mit unseren eigenen Standorten sehr gut vertreten – zudem dürfen wir auf ein bestens aufgestelltes Partnernetzwerk mit über 3000 Fachhändlern und Wiederverkäufern zählen. Bei unseren Partnern werden teils eigene Reparatur- und Servicewerkstätten betrieben.

Blicken wir zehn Jahre in die Zukunft: Wo steht Prematic da?

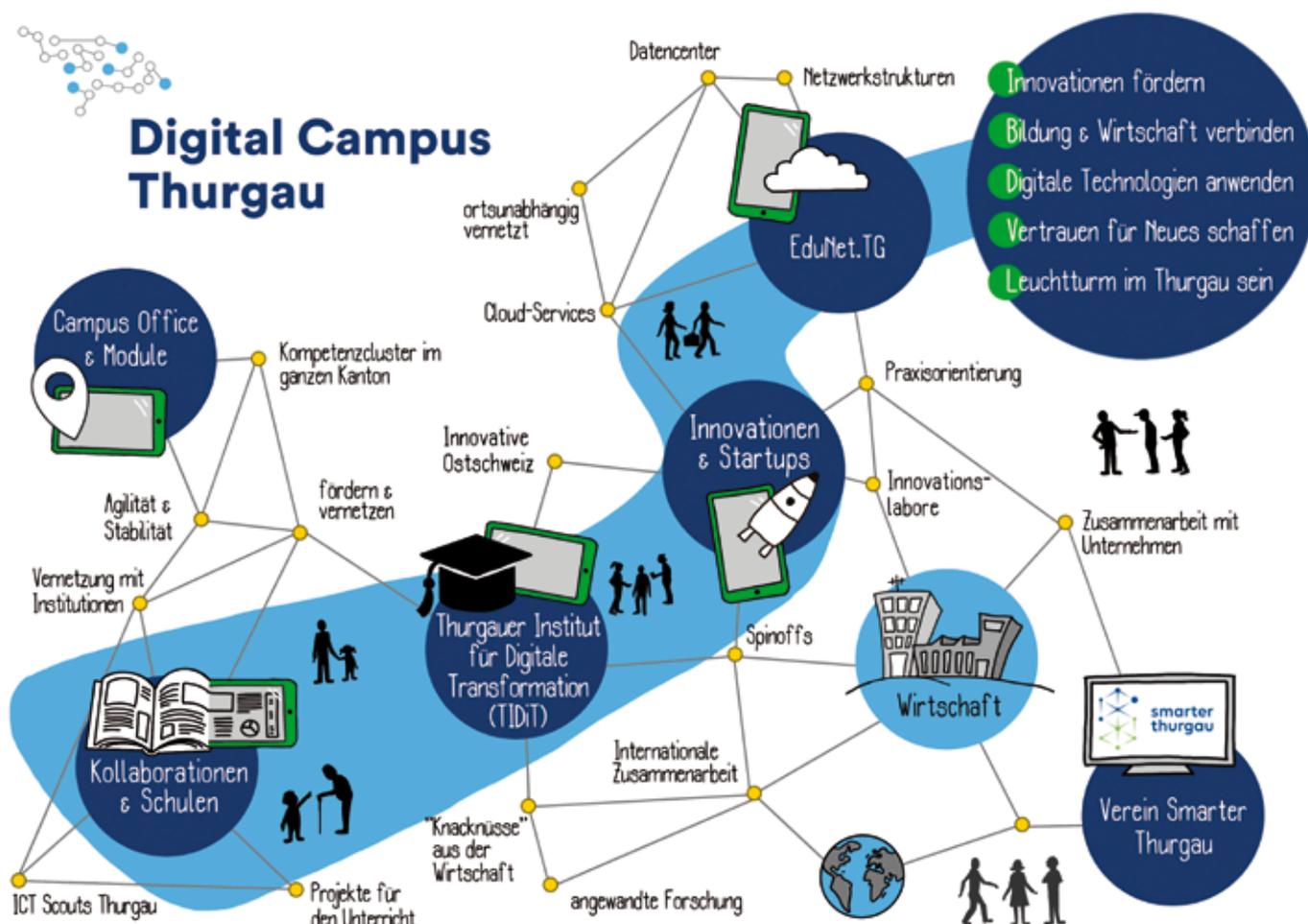
Beratung und Service steht immer im Zentrum unserer Aktivitäten. Wir wollen das Angebot an innovativen Produkten, Dienstleistungen und Mehrwerten stetig weiterentwickeln. Die konsequente Umsetzung unserer Digitalisierungsstrategie wird unser Schaffen und jenes unserer Kunden in den nächsten Jahren nachhaltig verändern und positiv beeinflussen.

Prematic AG

Druckluft-Technik
Märwilerstrasse 43
9556 Affeltrangen
T 071 918 60 60
www.prematic.ch

Damit digitale Innovation im Thurgau bleibt

Die Covid-19-Pandemie hat die Digitalisierung zusätzlich beschleunigt. Auch im Kanton Thurgau soll es einen Digitalisierungsschub geben – und zwar durch den Digital Campus Thurgau. Herzstück der Innovationsstätte ist ein physisches Zentrum in Kreuzlingen, wo sich Menschen mit kreativen Ideen und wissenschaftlichem Know-how austauschen können. Noch aber hat die Politik nicht entschieden.



Das Cluster zeigt in der Mitte die vier Campus-Module und rund herum deren vielfältige Vernetzungsmöglichkeiten.

«Mit dem Digital Campus Thurgau wollen wir die Wettbewerbsfähigkeit des Kantons als Wirtschaftsstandort stärken und dafür sorgen, dass Innovation verstärkt innerhalb des Kantons stattfindet und schliesslich auch hier bleibt», sagt Jérôme Müggler, Projektleiter des Digital Campus. Müggler ist gleichzeitig Direktor der Industrie- und Handelskammer (IHK) Thurgau, von der die Idee einer Stätte für Digitales und Innovation für den Kanton Thurgau stammt. Seither wird das Projekt in Partnerschaft mit dem Verein Smarter Thurgau kontinuierlich weiterentwickelt.

Entstanden ist die Idee vor dem Hintergrund, dass es im Thurgau – wie in anderen Kantonen auch – an Fachkräften mangelt. «Viele junge Thurgauerinnen und Thurgauer verlassen ihre Heimat, um zu studieren und kehren nur spärlich zurück. Dies ist vor allem dem geschuldet, dass wir nebst der PH keine weitere Hochschule haben», so Müggler. Eine Studie der UBS, die regelmässig alle Kantone bezüglich ihrer Wettbewerbsfähigkeit bewertet, kam zum Schluss, dass der Thurgau insbesondere im Bereich Innovation unter dem schweizweiten Durchschnitt liegt.

«Wir wollen weiterkommen und digital nicht abgehängt werden.»



Jérôme Müggler ist Projektleiter des Digital Campus Thurgau.

Geld aus dem TKB-Millionen-Topf

Die IHK hat die Projektidee des Digital Campus Thurgau zusammen mit dem Verein Smarter Thurgau im Sommer 2020 beim Kanton eingereicht. Finanziert werden soll der Campus auch aus einem Fördertopf des Kantons. Dieser verfügt aus dem Börsengang der Thurgauer Kantonalbank von 2014 über besonderes Eigenkapital von 127,2 Millionen Franken. Damit will der Kanton ab 2022 Grossprojekte mit mehr als 2 Millionen Franken und Kleinprojekte mit 50 000 bis 2 Millionen Franken fördern. Ausgewählt werden drei bis fünf Grossprojekte sowie verschiedene Kleinprojekte. Der Grosse Rat entscheidet im Rahmen eines Gesamtkonzeptes über alle Projekte. Bei der Fördersumme von mehr als 3 Millionen Franken wird zudem eine Volksabstimmung durchgeführt.

In den vergangenen Monaten haben die Projekt-Verantwortlichen den Campus in einem Vorprojekt konkretisiert und einen Finanzierungsplan erarbeitet. Die Mittel sollen über zehn Jahre verteilt in die digitale Transformation und Innovationsfähigkeit investiert werden. Das heisst konkret in die vier Campus-Module Thurgauer Institut für digitale Transformation (TIDiT), Innovation und Start-ups, Kollaborationen und Schulen sowie EduNet.TG. «In diesen verschiedenen Modulen sollen Projekte mit Schlagkraft und interdisziplinäre, übergreifende Massnahmen erarbeitet und umgesetzt werden», so der Projektleiter.

Herzstück und physisches Zentrum des Campus' sind das wissenschaftliche Institut TIDiT und ein Innovationslabor, die ihren Sitz in Kreuzlingen haben und eng mit der Universität und der Fachhochschule HTWG in Konstanz verbunden sein werden. «Um kreativ arbeiten zu können, braucht es ein inspirierendes Umfeld», sagt Müggler, «und das haben wir mit den Hochschulen in Konstanz. Ihr wissenschaftliches Know-how, gerade auch in den digitalen und technischen Bereichen ist hervorragend». Gleichzeitig soll der Campus ein Ort für Start-ups und Kollaborationen sein: Innovative Menschen finden hier Raum und Gleichgesinnte, um ihre Ideen entwickeln und sich austauschen zu können. «Eine Umfrage bei den IHK- und den Gewerbevereins-Mitgliedern hat ergeben, dass die Schaffung einer Umgebung mit inspirierenden Menschen ein wichtiges Bedürfnis ist.» Zum Campus gehört auch ein separates Office als zentrale Anlauf- und Koordinationsstelle für die verschiedenen Innovationsprojekte. Ausserdem sollen in den verschiedenen Thurgauer Regionen Kompetenz-Cluster für einzelne Handlungsfelder aufgebaut werden.

Im Modul Kollaboration und Schulen sind Projekte mit interessierten Schulen des Kantons angedacht, und beim EduNet.TG geht es um eine Austauschplattform, die Schulen miteinander verbinden kann. Wichtig ist dem Projektteam um

die IHK, dass sich der Digital Campus mit ähnlichen Initiativen in der Region vernetzen kann – dazu gehören beispielsweise die Ostschweizer Fachhochschule Ost, Agroscope in Tänikon oder die Pädagogische Hochschule

«Wollen nicht abgehängt werden»

Noch aber hat der Thurgauer Grosse Rat nicht entschieden, wer wie viel Geld aus dem Fördertopf bekommt. Und wenn es für den Digital Campus Thurgau nichts gibt? «Dann ist dies nicht das Ende des Projekts», sagt Jérôme Müggler. «Es ist unbestritten, dass wir bezüglich Digitalisierung und Innovationsfähigkeit vorwärts machen müssen.» Allenfalls müsse man sich bei einem Nein der Politik eine neue Form überlegen. Aber so weit ist es noch nicht. Der Projektleiter bleibt denn auch optimistisch. «Im Bericht des Regierungsrats zuhanden des Grossen Rats ist der Digital Campus Thurgau zur Förderung empfohlen worden», sagt er. «Ich hoffe sehr, dass ein Teil der 127 Millionen Franken in die Zukunft des Kantons investiert wird. Wir wollen ja weiterkommen und digital nicht abgehängt werden.»

«In diesen Modulen sollen Projekte mit Schlagkraft und interdisziplinäre, übergreifende Massnahmen erarbeitet werden.»

Gleichzeitig ist ihm bewusst, dass ein solches Projekt nicht ausschliesslich von staatlichen Mitteln getragen werden kann. «Mit der Betriebsaufnahme des Digital Campus' soll unter anderem auch die Wirtschaft Projekte mitfinanzieren.» Wann dies sein wird, hängt vom politischen Prozess ab. Müggler rechnet bis Anfang 2022 mit einem Entscheid des Grossen Rats. Und dann, falls alles nach Plan läuft, könnte Anfang 2023 die Volksabstimmung stattfinden.

Text: Marion Loher
Bilder: zVg

thalmann
treuhand
 + *wirtschafts*
prüfung

Mittendrin statt nur dabei.
Ihre Fachexperten in Weinfelden.
 Gewerbe – Firmen – Non-Profit – Öffentliche Verwaltung

www.thalmann.ch

Logisch, TKB.

150
 Jahre

STARKE PARTNERIN.

Es ist wie in jeder Partnerschaft. Gemeinsam ist man stärker. Mit der TKB habe ich als Unternehmer eine Partnerin, auf die ich zählen kann.

tkb.ch/firmen

 **Thurgauer Kantonalbank**
 FÜR'S GANZE LEBEN

Was das CO₂-Hin und Her für KMU bedeutet

Die Versenkung des CO₂-Gesetzes an der Urne und die heftig geführten Diskussionen wirken sich im Thurgau mittelfristig nicht auf KMU aus.

Typischer KMU Betrieb: CNC-Bearbeitung in einer mechanischen Werkstatt



Das Gesetz über die Energienutzung gilt

«Das Nein ist kein Nein zum Klimaschutz, aber ein Nein zum CO₂-Gesetz. Das hat der Bundesrat verstanden», sagte Umweltministerin Simonetta Sommaruga nach der verlorenen «Schlacht» vom 13. Juni dieses Jahres. Was heisst das jetzt konkret für KMU?

Erstens, das Gesetz über die Energienutzung (ENG) im Kanton Thurgau ist seit Mitte letzten Jahres in Kraft und gilt. Es verpflichtet KMU mit einem jährlichen Stromverbrauch von mehr als 200 Megawattstunden, ihren Energieverbrauch zu optimieren. Unternehmen können von der Einhaltung energie-technischer Vorschriften entbunden werden, wenn sie sich in Zielvereinbarungen zur Reduktion des CO₂-Ausstosses und zur effizienten Energienutzung verpflichten.

Zweitens, keine weiteren Abgaben und Verbote. Die Weiterführung der bestehenden Instrumente des CO₂-Gesetzes bis 2024 werden zugesichert. Die CO₂-Abgabe bleibt bestehen, ab kommenden Jahr liegt diese bei 120 Franken pro emittierter Tonne. Neu sollen sich weitere Unternehmen von der CO₂-Abgabe befreien können, wenn sie im Gegenzug eine Zielvereinbarung zur Verminderung ihrer Emissionen eingehen. Heute ist die Befreiungsmöglichkeit auf einzelne Branchen beschränkt. Damit soll die Weiterführung des bewährten Zielvereinbarungssystems sichergestellt werden.

Das KEEST unterstützt KMU in der Umsetzung des ENG

MoVE heisst: Mehrwert ohne Verschwendung von Energie. Unter diesem Label hatte das KEEST vorausschauend schon 2016 seine an KMU-Bedürfnissen orientierte Kampagne gestartet. Mittlerweile haben bereits Dutzende Betriebe davon profitiert. Dazu zählen Firmen mit jährlichen Energiekosten unter 100 000 Franken. Im Schnitt lassen sich bei diesen Betrieben die Energieausgaben um 15 Prozent reduzieren und damit die Energie-Effizienz steigern.

Dazu sagt Andreas Koch, Geschäftsführer des KEEST: «Der wirtschaftliche Umgang mit Energie verlangt fundiertes Know-how, weshalb KMU-Unternehmer diese Aufgabe heute mit gutem Gewissen den Energieexperten im KEEST anvertrauen und so die Verpflichtungen des ENG erfüllen können.» Ein weiterer Pluspunkt: Die Kosten sind sehr moderat aufgrund der Beiträge aus dem Förderprogramm Energie. **Also, «lets MoVE!»**

Photovoltaik-Eigenverbrauchsanlagen

PVE concept heisst das spezifische Dienstleistungsangebot des KEEST, das sich besonders für KMU lohnt. Im Fokus stehe die Finanzierung der PVE-Anlage mit hypothekarischer Deckung, was die Liquidität des Unternehmens schone, sagt Koch. Die Bereitstellung

von liquiden Mitteln für die Realisierung von PVE-Anlagen stellte bis anhin immer ein grosses Hindernis dar. Diesem Umstand wird durch die exklusive Kooperation des KEEST mit der Thurgauer Kantonalbank Abhilfe geschaffen. Ziel der Partnerschaft ist, in KMU die Realisierung von PVE-Anlagen zu fördern, die Liquiditätsbelastung für das Unternehmen möglichst tief zu halten und so nachhaltig zur Steigerung der Energie-Effizienz in Unternehmen beizutragen.



Andreas Koch, KEEST Geschäftsführer

Das **«Kompetenz-Zentrum Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau» (KEEST)** erfüllt den Leistungsauftrag des Kantons als Ansprechpartner für KMU in allen Fragen zur Steigerung der Energie-Effizienz. Das KEEST wird vom Thurgauer Gewerbeverband und von der Industrie- und Handelskammer Thurgau getragen.

www.keest.ch
071 969 69 56



«Wir wollten keine halben Sachen»

Die Thurgauer Messe WEGA ist der Höhepunkt im Herbst für eine ganze Region. Doch zum zweiten Mal in Folge konnte die beliebte Publikumsmesse Ende September nicht stattfinden. Verwaltungsratspräsident Heinz Schadegg erklärt, weshalb Zutrittskontrollen an der WEGA nicht möglich sind und wie gross der wirtschaftliche Schaden ist.

Heinz Schadegg, wie schwer ist es Ihnen gefallen, die WEGA erneut abzusagen?

Als wir sahen, wie gross der Aufwand wäre, um eine WEGA mit Covid-Zertifikationspflicht durchzuführen, mussten wir erkennen: Es geht einfach nicht. Das hat weh getan. Wir hatten im Vorfeld sehr viele Gespräche geführt und Abklärungen getroffen. Der Entscheid ist uns keinesfalls leichtgefallen. Für uns war immer wichtig, dass es eine «richtige» Messe sein muss, wenn wir die WEGA organisieren. Wir wollten keine halben Sachen. Dort, wo WEGA draufsteht, muss auch WEGA drin sein.

«Mit 400 Ausstellern und 100 000 Besuchern brauchen wir eine bestimmte Vorlaufzeit.»

Wie gross war die Enttäuschung bei den Ausstellern und in der Bevölkerung?

Die Enttäuschung war rund um sehr gross. Die Menschen wollen wieder nach draussen, wollen wieder zusammenkommen und feiern, aber für uns war die Planungsunsicherheit zu gross. Zudem gab es keine finanzielle Absicherung. Weder die Organisatoren noch die Aussteller hätten eine Entschädigung bekommen, wenn die Messe kurz vor Beginn wieder hätte abgesagt werden müssen. Trotz aller Enttäuschung stiess der Entscheid auch auf viel Verständnis. Wir bekamen von verschiedenen Seiten Zuspruch, aufgrund der aktuellen Lage richtig entschieden zu haben.

Der Entscheid fiel bereits Ende Juli. Weshalb so früh?

Das war nicht früh, sondern verhältnismässig spät: 2020 hatten wir die WEGA bereits im April abgesagt. Dieses Jahr verlief die Planung etwas anders: Wir schrieben im Januar/Februar alle Aussteller an und informierten sie darüber, dass wir ein neues Konzept mit kürzeren Anmelde- und Zahlungsfristen erarbeitet hatten. Wir wussten, dass jene Partner, die kom-

men wollen, auch bei kürzeren Fristen dabei sind. Trotzdem hätten wir mit dem Entscheid nicht länger als Ende Juli warten können. Bei einer Messe mit über 400 Ausstellern und rund 100 000 Besuchern brauchen gewisse Arbeiten wie etwa der Aufbau eine bestimmte Vorlaufzeit. In weniger als zwei Monaten wäre das nicht zu schaffen gewesen.

Warum konnte die OLMA stattfinden und die WEGA nicht?

Bei der OLMA sind die Voraussetzungen ganz anders: Sie findet auf einem eingezäunten Messegelände statt und es gibt Eingangskontrollen. Die WEGA hingegen ist eine Messe ohne Eintritt und findet zwischen den Häusern, in Zelten und auf den Plätzen mitten in Weinfeldern statt. Wir hätten um das ganze Dorf einen Zaun ziehen sowie Zutrittskontrollen und Testcenter organisieren müssen, um die vorgeschriebenen 3G-Regeln erfüllen zu können... Das war weder logistisch noch finanziell machbar. Wir hatten diesbezüglich auch sehr gute Gespräche mit der Regierung. Wir diskutierten das Für und Wider mehrmals und kamen gemeinsam zum Schluss, dass eine WEGA in diesem Jahr nicht drin liegt.

Wie gross ist der finanzielle Schaden, der durch die zweite Absage entstanden ist?

Dieser hält sich in diesem Jahr im Rahmen, zum Glück. Dies, weil wir die kürzeren Fristen für Aussteller einführten und sehr vorsichtig planten. Im vergangenen Jahr war das anders; vieles war im April, als wir die Messe absagen mussten, bereits aufgegleist. Da betrug der Schaden rund 130 000 Franken. Wir wussten, dass die WEGA einen solchen Ausfall kein zweites Mal verkraften würde.

Was bedeutet ein weiteres, messeloses Jahr für den Messeplatz Weinfeldern?

Es ist natürlich sehr schade, dass die Messe nicht stattfinden kann. Aber ich glaube nicht, dass Weinfeldern dadurch als Messeplatz in Vergessenheit gerät. Vielen in der Bevölkerung fehlt die WEGA als gesellschaftlicher Anlass. Das spüre und höre ich immer wieder, wenn ich durch die Strassen und Gassen gehe. Ich werde deswegen oft angesprochen. Vielen

Heinz Schadegg:

«**Wir hätten
um das ganze
Dorf einen
Zaun ziehen
müssen.**»

schneinwerk
schadegg

A portrait of Heinz Schadegg, a middle-aged man with grey hair and glasses, wearing a black polo shirt with the 'schadegg' logo. He is standing in a room with a purple wall and a wooden ceiling. His hands are clasped in front of him, and he is wearing a watch on his left wrist. A dog's head is visible in the bottom left corner.

Nur noch wenige
Plätze frei!
www.wft.ch

25
Jahre



Wirtschaftsforum
THURGAU

25. Wirtschaftsforum Thurgau
4. November 2021, 13.30 Uhr
Thurgauerhof, Weinfelden

Wirtschaft und Politik im Jahr 2030



Lara Stoll



Nathalie Wappler



Tabea Steiner



Brigitte Kaufmann



Rebecca & Martin
Kull



Daniel Kalt



Serge Gaillard



Andreas Wieland



Livia Leu



Henriette Engbersen

Patronat

GEWERBE
THURGAU

IHK
Industrie- und
Handelskammer
Thurgau

Stadt
WEINFELDEN

Hauptsponsor

UBS

Medienpartner

LEADER

Thurgauer Zeitung



Gastro- und Handwerksbetrieben, Ausstellern und Zulieferern fehlt jedoch viel Geld in der Kasse – und das bereits zum zweiten Mal in Folge. Dieser wirtschaftliche Schaden ist nicht zu unterschätzen: Es gibt Berechnungen, die sagen, dass bei einem Aufwand von 1,5 Millionen Franken, den wir für die WEGA betreiben, rund 7,5 Millionen Franken innerhalb der fünf WEGA-Tage umgesetzt werden. Dieses Geld fehlt nun definitiv.

Wie gross ist die Chance, dass es nächstes Jahr im September wieder eine WEGA geben wird?

Ich bin überzeugt, dass aus heutiger Sicht und mit dem gewissen Impfdruck, den es momentan gibt, die WEGA nächstes

Jahr durchgeführt werden kann. Es wäre dann meine letzte Messe als WEGA-Präsident. Ich habe von Anfang an gesagt, dass ich zehn Jahre bleiben werde. Einen Nachfolger gibt es schon. Er ist bereit, möchte aber, dass ich zur Unterstützung noch etwas im Verwaltungsrat bleibe. Das werde ich tun und mache ich auch gerne. Als Weinfeldner liegt mir die WEGA sehr am Herzen.

Text: Marion Loher

Bilder: Thomas Hary, zVg

Anzeige

small and smart...
Strässle side chairs

www.straessle-switzerland.com Outlet in 8556 Wigoltingen TG

Strässle
switzerland
since 1886

Voller Einsatz für die Hausbesitzer

Die mächtigste Interessenvertretung im Kanton Thurgau hat eine neue Spitze: Die SVP-Kantonsräte Stefan Mühlemann als Präsident und Pascal Schmid als Vizepräsident führen neu den erfolgreichen Hauseigentümergebund.

17 Jahre stand Gallus Müller an der Spitze des Thurgauer Hauseigentümergebundes, der inzwischen auf 21 000 Mitglieder angewachsen ist – eine Zahl, bei der jede politische Partei vor Neid erblasst. Tatsächlich ist der HEV Thurgau auch eine politische Macht, und als es um die Nachfolge von Gallus Müller ging, der auch als CVP- bzw.-Mitte-Vertreter im Grossen Rat sitzt, galt dieses politische Mandat als Voraussetzung: Der neue Präsident müsste aus dem Kreis der 130 Mitglieder des Thurgauer Kantonsrates kommen.

«Die Sogwirkung für ausserkantonale Zuzüger wird bleiben.»

Der mächtigste Mann im Kanton?

Das ist nun doppelt erfüllt, sowohl der neue Präsident Stefan Mühlemann als auch der neue Vizepräsident Pascal Schmid sind Kantonsräte – beide gehören der SVP-Fraktion an, was anlässlich der Wahl im September bei einzelnen HEV-Mitgliedern ein leichtes Stirnrunzeln auslöste.

«Dass wir beide der SVP angehören, ist sekundär», beschwichtigt der neue Präsident, der nicht nur als Kantonsrat, sondern auch als Gemeinderat und Vize-Gemeindepräsident von Aadorf agiert. «Es geht einzig um die Interessen der Hauseigentümer.» Stefan Mühlemann betont, dass sich im HEV Thurgau Mitglieder aus allen Parteien für gemeinsame Ziele einsetzen, auch wenn der Verband eher bürgerlich geprägt sei.

Die Frage, ob er nun der heimlich mächtigste Mann im Kanton sei, löst bei Mühlemann ein Schmunzeln aus, «Nein, so sehe ich das nicht», winkt er ab. «Meine Aufgabe ist es, den Verband, der in letzten Jahren beachtlich gewachsen ist, weiterhin erfolgreich in die Zukunft zu führen.»

Junge für HEV gewinnen

Dieser Erfolg wird sich an verschiedenen Kriterien messen lassen. Die Mitgliederzahl ist nur eine davon, «wenn man die

nur schon halten kann, wäre das gut» sagt Mühlemann, um dann doch ein bisschen ambitionierter nachzulegen: «Wir wollen insbesondere auch jüngere Leute für den HEV gewinnen, das ist sicher eine Herausforderung.»

Beim Nachwuchs denkt Mühlemann nicht nur ans weitere Wachstum der Mitglieder. Es brauche immer auch Leute, die mitarbeiten und sich etwa in den Sektionen für Milizarbeit im Vorstand zur Verfügung stellen. «Wir haben zwölf sehr starke Sektionen, die den kantonalen Verband tragen.»

Für Besitzer von Eigentumswohnungen oder Einfamilienhäusern wie für professionelle Vermieter gibt es zwei wesentliche Gründe, sich dem HEV anzuschliessen: Der Verband lobbyiert für die Interessen der Immobilienbesitzer, und er unterstützt sie mit einer grossen Palette an Dienstleistungen. «Das ist ein Grund, warum der HEV Erfolg hat, weil wir eben auch diese Dienstleistung erbringen können», weiss Stefan Mühlemann – «und das zu recht günstigen Konditionen, im Thurgau zahlen die Mitglieder im Schnitt kaum 50 Franken Jahresbeitrag.»

Beratung im Kompetenzzentrum

Erste Anlaufstelle für Mitglieder seien immer die jeweiligen Sektionen, erklärt Mühlemann, für komplexere Fragen steht dann das bei der professionell geführten Geschäftsstelle um Leiter Thomas Dufner angesiedelte Kompetenzzentrum des kantonalen Verbands zur Verfügung. Dort erhalten Mitglieder beispielsweise eine umfassende Beratung bei Fragen zu Verträgen, zum Hausverkauf oder bei rechtlichen Auseinandersetzungen. Dauerbrenner bei der Rechtsberatung sind die Themen Mietverträge, Kündigungsformulare und Hausordnungen. Auch bei Liegenschaftsbewertungen oder Wohnungsabnahmen bietet der HEV Hilfe an.

Während diese operativen Themen von der Geschäftsstelle bearbeitet werden, kümmert sich der Vorstand um strategische und politische Fragen. Davon gibt es einige, auf Bundesebene ist es gerade der wiederholte Anlauf, um den Eigenmietwert abzuschaffen. Auch auf kantonaler Ebene stehen wieder Steuerfragen im Immobilienbereich zur Debatte.

Im Grossen Rat ist ein von immerhin 60 Kantonsräten unterzeichneter Vorstoss hängig, der die Abschaffung Doppelbesteuerung fordert. Im Kanton Thurgau zahlt jeder



Der neue Präsident des Hauseigentümergebietes Thurgau, Stefan Mühleemann, führt als Unternehmer die Brauhaus Sternen AG in Frauenfeld.

Immobilienbesitzer für seine Liegenschaft sowohl Vermögenssteuer als auch eine zusätzliche Liegenschaftssteuer. Diese soll nun nach dem Willen von Vertretern quer durch die Thurgauer Parteien abgeschafft werden. Liegenschaften würden im Thurgau dann wie in vielen anderen Kantonen nur einmal, über die Vermögenssteuer, veranlagt.

«Die Liegenschafts- und die Handänderungssteuer gleichzeitig abzuschaffen, ist eine Illusion.»

Nachfrage hält an

Unmittelbar nach dem Vorstoss zur Liegenschaftssteuer wurde auch noch eine Motion eingereicht, gemäss der die Handänderungssteuer gestrichen werden soll – was nicht der Position des HEV entspricht: «Die Liegenschaftssteuer und die Handänderungssteuer gleichzeitig abzuschaffen, ist eine

Illusion», hält Stefan Mühleemann fest. Zusammen entstünde ein Ausfall von 61 Millionen Franken, die Handänderungssteuern zu streichen dürfte zudem schwierig werden, weil davon auch die Gemeinden profitieren.

In der Schweiz wird der Traum vom Eigenheim für Familien mit durchschnittlichen Einkommen immer schwieriger zu realisieren. Im Thurgau allerdings sind die Preise moderat und insbesondere einiges günstiger als im Nachbarkanton Zürich. «Darum sind die Preise hier aber stärker angestiegen», sagt Stefan Mühleemann. Während 2020 im Schweizer Schnitt die Immobilienpreise um 3,5 Prozent anzogen, kletterten sie im Thurgau um 4,1 Prozent. «Die Sogwirkung für ausserkantonale Zuzüger wird bleiben, davon kann man ausgehen», ist Mühleemann überzeugt, denn die Corona-Pandemie hat die Nachfrage angefeuert, die Menschen möchten ein Eigenheim oder eine eigene Wohnung geniessen, wo es auch Platz für ein Homeoffice hat.

Text: Philipp Landmark
Bild: Marlies Thurnheer

Frauenpower am Wirtschaftsforum Thurgau

Mit Staatssekretärin Livia Leu, Grossratspräsidentin Brigitte Kaufmann, Slam-Poetin Lara Stoll, SRF-Direktorin Nathalie Wappler, Autorin Tabea Steiner, Unternehmerin Rebecca Kull und Moderatorin Henriette Engbersen stehen am WFT vom 4. November sieben starke Frauen im Rampenlicht.



«Stargast» ist
Staatssekretärin
Livia Leu.

Nach dem Ende des Rahmenabkommens steht die Schweiz an einem Scheideweg: Wie geht es weiter mit der bewährten bilateralen Zusammenarbeit Schweiz-EU?

Thurgau – Innen- und Aussensichten

Welche Wege der Schweiz offenstehen und deren Vor- und Nachteile kennt die EU-Chefunterhändlerin der Schweiz, Staatssekretärin Livia Leu, bestens. Am 25. WFT wird sie den Teilnehmern die Möglichkeiten der zukünftigen Zusammenarbeit aufzeigen und sicher auch auf die schwierigen Verhandlungen mit der EU zurückblicken.

Nicht nur die Schweiz und die EU stehen im Zentrum. Besonders die Situation im Thurgau heute und in Zukunft werden bekannte Referenten beleuchten: Die Fernsehdirektorin Nathalie Wappler – mit Thurgauer Wurzeln – wird beschreiben, wie sie den Thurgau heute von aussen wahrnimmt. Tabea Steiner, preisgekrönte Autorin, erfolgreiche Veranstalterin des Thuner Literaturfestivals und ebenfalls Thurgauerin, wird ihre Sicht zum Thurgau unter dem Titel «Thurgau – die Zukunft ist offen» darlegen.



Moderiert wird das WFT 2021 von Henriette Engbersen.

Engbersen statt Vetsch

Mona Vetsch kann das 25. Wirtschaftsforum Thurgau für einmal nicht moderieren. Als Ersatz wird Henriette Engbersen einspringen: «Mit grösstem Bedauern – und mehr als nur einem weinenden Auge – muss ich fürs Thurgauer Wirtschaftsforum 2021 absagen. Sehr schade, dass ich beim Jubiläum nicht dabei sein kann. Ich bin dem Thurgauer Wirtschaftsforum seit Jahren verbunden und werde das weiterhin sein», sagt Vetsch. Grund ist eine Terminkollision, so Mona Vetsch: «Wir drehen in jener Woche für die Sendung «Mona mittendrin». Aufgrund einer Unachtsamkeit ist mir das nicht früher aufgefallen, was ich sehr bedaure. Es war organisatorisch und von den Protagonisten her leider nicht möglich, für diesen Dreh einen anderen Termin zu finden, obwohl mein Team alles versucht hat.»

Nach der Absage haben sich die Verantwortlichen umgehend mit verschiedenen Moderatoren in Verbindung gesetzt. Innert weniger Stunden erhielten sie gleich zwei Zusagen, darunter auch diejenige von SRF-England-Korrespondentin und Thurgauerin Henriette Engbersen. Der Beirat entschied sich dann auch für die in Romanshorn und Salmsach aufgewachsene Engbersen. Zuerst als Video-Journalistin beim TVO aktiv, wurde sie dann Ostschweiz-Korrespondentin von SRF, und ab 2017 berichtete sie für das Schweizer Fernsehen aus England und Irland.

«Ich freue mich sehr, die Veranstaltung zu moderieren. Die Liste von Sprechern und Podienteilnehmern ist hochkarätig und spannend», so Henriette Engbersen. Dies trifft tatsächlich zu, und mit Nathalie Wappler kann Engbersen auch ihrer Chefin heisse Fragen stellen.

Weiters sind dabei: Serge Gaillard, Lara Stoll, Andreas Wieland, Daniel Kalt, Brigitte Kaufmann und die Träger des Motivationspreistes der Thurgauer Wirtschaft 2021, Martin und Rebecca Kull.

www.wft.ch.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: zVg

Smarte CO₂-Reduktion?

Die Dekarbonisierung der Wirtschaft, also die Reduktion von CO₂, ist in aller Munde. Dabei wird viel und heftig darüber debattiert, wer denn nun für was verantwortlich ist und welche Verbote notwendig sind. Aus meiner Sicht greift diese Diskussion zu kurz.



Nüchtern betrachtet zeigt die historische Erfahrung nämlich zweierlei: Erstens bringen allgemeine Appelle an die Eigenverantwortung insgesamt wenig. Diese vermögen zwar einen kleinen Teil der Bevölkerung zu bewegen, doch die grosse Mehrheit wird leider nicht freiwillig auf lieb gewonnenen Komfort verzichten oder von alten Gewohnheiten abrücken. Und zweitens unterliegt der Preis der Emission von CO₂ einem klassischen Marktversagen, da die Mehrheit der gesellschaftlich verursachten Kosten – sogenannte Externalitäten wie Umweltschäden oder Gesundheitskosten – nicht im Preis enthalten sind.

Selbstverständlich braucht es zur Dekarbonisierung unserer Gesellschaft die Eigenverantwortung von uns allen, doch vor allem braucht es einen verursachergerechten Preis für die Emission von CO₂. Mit dieser Massnahme kann über Marktkräfte enorm viel erreicht werden: Wird CO₂ zum Beispiel mit staatlichen Abgaben belegt, werden CO₂-intensive Produkte wie Benzin oder Zement deutlich teurer und ihr Konsum sinkt. Gleichzeitig werden ökologischere Alternativen wie Wasserstoff als Treibstoff oder Holz als Baustoff deutlich attraktiver.

Sicher: Die Schweiz kann unseren Planeten nicht allein retten. Sie kann aber als gutes Beispiel vorangehen, in der Weltgemeinschaft ein wichtiges Signal setzen und damit gleichzeitig auch unseren Standort nachhaltig stärken. Die Mehrheit der Schweizer Politik hat dies und die Stärke des marktorientierten Ansatzes zwar erkannt, aber im gescheiterten CO₂-Gesetz leider mit Subventions-Töpfen «verwurstet». Schade für die verpasste Chance!

Es bleibt zu hoffen, dass bei einer Neuauflage die Bepreisung von CO₂ von allen weiteren Fragestellungen getrennt wird. Denn in der Einfachheit liegt die Kraft.

Dr. Michael Steiner
Vorsitzender der Geschäftsleitung
acrevis Bank AG

Das Ende der Globalisierung?

Das Institut für Technologie-Management der Universität St.Gallen ITEM hat untersucht, wie es der Schweizer Industrie geht. Im LEADER-Interview spricht HSG-Wirtschaftsprofessor Thomas Friedli über die aktuellen Studien-Ergebnisse, die Auswirkungen von Corona und über Probleme mit internationalen Supply Chains.

Bereits zum fünften Mal hatte das ITEM die Möglichkeit, Unternehmen zu befragen, um die Schweiz als Industriestandort besser zu verstehen. Ziel ist es, zukünftige Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, einen allfälligen Strukturwandel abbilden zu können und Firmen, Organisationen, Politikern und Wissenschaftlern die Ergebnisse zur Verfügung zu stellen, um datenbasierte Diskussionen zu ermöglichen. Damit sollten gemäss Thomas Friedli dann auch die zahlreichen Ad-hoc-Umfragen bei singulären Ereignissen mit der Zeit der Geschichte angehören.

Thomas Friedli, das Institut für Technologie-Management der Universität St.Gallen hat also erneut untersucht, wie es der Schweizer Industrie geht. Wie ist der aktuelle Befund?

Die Schweizer Industrie blickt zuversichtlich in die Zukunft. Die Auftragslage ist hervorragend. Die Arbeitslosigkeit ist zurückgegangen und die Kurzarbeit konnte in vielen Unternehmen aufgehoben werden. Ausserdem sind viele Mitarbeiter aus dem Homeoffice zurückgekehrt.

Einer der Gründe für diese Zuversicht dürfte der Umstand sein, dass die Schweiz 2020 im internationalen Vergleich nur einen geringeren BIP-Rückgang zu verzeichnen hatte. Weshalb ist das so?

Dies mag auch an den Massnahmen des Bundes im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie liegen, die von der Industrie im weltweiten Vergleich als viel besser eingestuft wurden. Zudem konnten wir das zweite Jahr in Folge feststellen, dass mehr Unternehmen Fertigungskapazitäten in der Schweiz auf- (23% in 2020) als abbauten (17% in 2020). Diese Zahl ist besonders vor dem Hintergrund der Coronakrise interessant und zeigt die Stärke der Schweizer Wirtschaft und insbesondere den Glauben an sich selbst.

Allerdings kann man nur vom Glauben nicht leben.

Das stimmt, dazu braucht es Margen und Gewinne. Diese müssen hoch genug sein, um weiter in die Zukunft investieren zu können, in Forschung und Entwicklung, in die Infrastruktur, in die Mitarbeiter, in Digitalisierung. Dieses ständige Weiterentwickeln und auch ein Selbstverständnis zu transportieren, dass man in die Zukunft investiert, kann als Rückgrat des

Schweizer Erfolgs gesehen werden. Das ist aber ein Punkt, der uns etwas Sorgen bereitet: Margen und Gewinne stehen seit 2008/2009 unter Dauerdruck.

Welchen Anteil hatte oder hat Corona an der aktuellen Situation der Unternehmen? Wie Sie sagen, ist die hiesige Industrie ja nicht erst seit Corona mit grösseren Herausforderungen konfrontiert: Finanzschulden, Eurokrise, Aufgabe des Mindestkurses gegenüber dem Euro usw.

Die Schweiz ist immer wieder mit Krisen verschiedener Arten konfrontiert und steht bis zu einem gewissen Grad unter permanentem Druck. Diese schwierige Situation hat allerdings auch dazu geführt, dass die Schweizer Industrie sich gezwungenermassen flexibel schnell adaptiert und somit relativ gut auf Veränderungen reagieren kann, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Dies ist insbesondere wichtig, da die Schweiz ein exportabhängiges Land ist (ca. 63,2% des BIP wurde 2020 an Waren exportiert) und somit global wettbewerbsfähig sein muss. Unsere Industrie findet in der Regel schnell pragmatische Lösungen, dies nicht zuletzt mit den Mitarbeitern. Dies ist ein Unterschied zu den meisten Nachbarländern.

«Mehr Unternehmen haben Fertigungskapazitäten in der Schweiz auf- als abgebaut.»

Und diese Flexibilität hat sich auch während Corona bezahlt gemacht?

Ja. Und Corona hat ein weiteres Mal gezeigt, wie wichtig diese Flexibilität ist und wie viel der Werkplatz Schweiz zu bieten hat. Unsere Studie zeigt, dass Verlagerungen in der jüngsten Vergangenheit, also in den vergangenen drei Jahren, kaum eine wesentliche Rolle gespielt haben. Dies und der Fakt, dass die Schweiz relativ gesehen, das heisst, wenn man die produzierte Wertschöpfung pro Kopf betrachtet, weltweit die Nummer Eins ist, mit grossem Abstand vor Deutschland. Vieles macht man also richtig.



Thomas Friedli:

Zuversichtlich in die Zukunft.

Dennoch wurde ihr durch Corona vor Augen geführt, wie abhängig sie von weltweiten Lieferketten ist.

Ja, auch in unserer Studie wurden Disruptionen in der externen Supply Chain von den Unternehmen als durch Corona ausgelöste Restriktionen als am schwersten eingestuft. Dies muss man jedoch relativieren.

Die Auswirkungen waren also nicht besonders einschneidend?

Im Durchschnitt wurden sie als «geringe Beeinträchtigung» eingestuft. Allerdings sind die Schwierigkeiten mit der Verfügbarkeit von Halbleitern und der Verteuerung und Verknapp-

pung verschiedenster Rohstoffe erst nach Abschluss der Erhebung dazu kommen. Insgesamt hat sich gezeigt, dass die Schweizer Unternehmen mit den jüngsten Unterbrüchen vergleichsweise gut klargekommen sind. Einige der Unternehmen begreifen die Coronakrise sogar als Chance. Vor allem die Digitalisierung der Prozesse (27%), sowie Prozessoptimierungen ohne Digitalisierungsaktivitäten (23%) und ein Stärken der Beziehungen zu Kunden, Zulieferern und Geschäftspartnern (20%) wurden als Chancen gesehen und intensiviert.

«Margen und Gewinne stehen seit 2008/2009 unter Dauerdruck.»

Was unternehmen die Unternehmen, um nicht mehr so abhängig von der Krisenanfälligkeit dieser Lieferketten zu sein?

Unsere Studie zeigt, dass Unternehmen vor allem im Bereich der Lagerbestände Anpassungen treffen. So geben 28% der befragten Unternehmen (31% der KMU und 24% der grossen Unternehmen) an, ihre Lagerbestandspolitik zu verändern. Ein Fünftel der Unternehmen plant zudem Anpassungen in der Supply Chain, und ein weiteres Fünftel gibt an, die Resilienz durch eine Digitalisierung der Prozesse steigern zu wollen.

Wie können Lieferketten denn angepasst werden?

Mögliche Wege sind intensivere Beziehungen zu Lieferanten aufbauen oder auf zusätzliche Lieferanten als Back-up zu setzen. Rückverlagerungen hingegen sind teilweise mit Schwierigkeiten verbunden. So kann die Zuliefererstruktur am vormaligen Standort nicht mehr existent sein. Andererseits sind die Ziele von Verlagerungen oftmals ein verbesserter Zugang zum lokalen Markt. Dort drängt sich eine Rückverlagerung sowieso nicht auf.

Einige Unternehmen überlegen sich aktuell aber dennoch eine Rückverlagerung.

Im Swiss Manufacturing Survey gaben fünf Prozent der Unternehmen an, Reshoring als direkte Chance aus der Corona-Krise zu sehen. In welchem Umfang weitere Brennpunkt-Themen wie die Blockade des Suez-Kanals die Reshoring-Thematik beflügeln, ist nur schwer abzuschätzen. In unserer im Februar initiierten Studie konnten wir diese Entwicklung noch nicht erfragen. Äusserst spannend dürfte aber der Blick auf unsere nächstjährige Umfrage werden. Dort wird sich zeigen, inwiefern Reshoring 2021 aktiv von den Unternehmen umgesetzt wurde und welche weiteren Motive auch in Zukunft für eine Rückverlagerung von Produktionsstätten in die Schweiz führen (Start im April 2022).

Welche Resultate haben vergangene Studien diesbezüglich gezeigt?

Frühere grosse Studien in der deutschen Industrie haben bereits vor Jahren jede vierte Verlagerung als Rückverlagerung klassifiziert. Wenn man berücksichtigt, dass dies auch immer ein Eingeständnis ist, dass der Verlagerungsentscheid falsch war, kann man davon ausgehen, dass die Anzahl Unternehmen, die die mit der ursprünglichen Verlagerung verbundenen Ziele nicht erreicht hat, noch grösser ist. Dies erstaunt wenig, da dies oft eindimensional kostenfokussierte Betrachtungen sind, die das Potenzial über- und die Konsequenzen auf Zielgrössen wie Qualität, Liefertreue oder Flexibilität unterschätzen.

«Fünf Prozent der Unternehmen sehen Reshoring als Chance aus der Krise.»

Läutet das Interesse an Rückverlagerungen das Ende der Globalisierung ein?

Das Ende der Globalisierung wird dadurch sicher nicht eingeläutet. In der aktuellen Situation zeigt sich nur, dass eine Verlagerung in Low-Cost-Länder aus rein finanziellen Gründen sich oft strategisch fatal auswirken. Selbstverständlich kann ein gut geführter Low-Cost-Standort, der auch auf die richtigen Aufgaben und Produkte fokussiert ist, eine wertvolle Ergänzung zur Ausbalancierung des Produktionsnetzwerks sein. Man darf aber nie die Markt- und Kundenanforderungen

aus den Augen verlieren. Die Kundensegmente, auf die sich gerade Schweizer Unternehmen fokussieren, verlangen neben einer hohen Produktqualität insbesondere auch eine hohe Liefertreue und -geschwindigkeit. Dazu ist oft eine geografische Nähe unumgänglich.

Dennoch wird es nun bei vielen Unternehmen zu einer Überprüfung der weltweiten Produktionsnetzwerke kommen, oder?

Dies ist eine Fragestellung, mit der wir uns am Institut für Technologiemanagement intensiv beschäftigen. Denn besonders für multinationale Grosskonzerne, aber auch für Schweizer KMU wird es zunehmend bedeutender das eigene, aber auch das externe Lieferantennetzwerk für die Unternehmensstrategie optimal auszurichten. Die Robustheit des Netzwerks wird da zu einem zunehmend höher priorisierten Kriterium.

Die Schweizer Industrie blickt also grundsätzlich zuversichtlich in die Zukunft und die Globalisierung wurde nicht abgeblasen. Wird in ein paar Monaten also alles wieder so wie vor Corona?

Vorerst werden Überlegungen, wie man ein stabileres Netzwerk aufbauen kann eine gewichtige Rolle spielen. Es ist allerdings auch zu erwarten, dass mit etwas Zeitverzug Kosten wieder prominent mitdiskutiert werden. Sicherlich ist durch die Corona-Krise deutlich geworden, dass dies immer im Zusammenhang mit anderen Zielgrössen erfolgen muss.

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Marlies Thurnheer

Anzeige

Theater St. Gallen

UMBAU!

DIE ZAUBERFLÖTE
Oper von Wolfgang Amadeus Mozart, ab 23. Oktober 2021

Mit grosszügiger Unterstützung von **Julius Bär** Müller-Lehmann-Fonds Walter und Verena Spühl Stiftung

theatersg.ch

Höhere Preise, längere Lieferzeiten

Die Probleme in den weltweiten Lieferketten während der Corona-Krise sind auch in der Ostschweiz spürbar. Der LEADER wollte von drei Unternehmen wissen, welche Auswirkungen diese für sie hatten, ob sie deshalb die Produktion nach Europa zurückholen wollen und welche Lehren sie daraus ziehen.



«Die Probleme mit den Lieferketten hatten massive Preiserhöhung und wesentlich längere Lieferzeiten aus Asien zur Folge. Bei Bauteilen, speziell elektronische Komponenten, bis zu zwölf Monate... Teilweise bekommen wir gar keine Terminbestätigungen, da die Bauteile überhaupt nicht verfügbar sind.

Durch die aufwendigen Zulassungsverfahren im MedTech-Bereich ist die Verschiebung einer Manufaktur sehr aufwendig und dauert Monate bis Jahre. Wir vertreiben unsere Produkte weltweit; daher kommt es schlussendlich nicht so sehr darauf an, von wo der Transport gestartet wird.

Wir haben im asiatischen Gebiet ein zusätzliches Verkaufslager aufgebaut. Engpässe von kritischen Bauteilen müssen wir durch Beschaffungsfreigaben teils für über ein Jahr abwehren. Wir sind gezwungen, auf Vorrat einzukaufen, was das Problem zusätzlich verschärft.»

Thomas Köppel
CEO This AG, Heerbrugg

«Für uns haben sich drei Hauptauswirkungen der gestörten Lieferketten herauskristallisiert: exorbitante internationale Transportpreise, überlastete Transportwege von Fernost nach Europa und teilweise massive Einkaufspreiserhöhungen. Dies hat uns gezwungen, unsere Verkaufspreise nach oben zu korrigieren.

Ganze Produktionen aus dem Ausland in die Schweiz zu holen, ist trotz Corona derzeit keine Option. Was wir aber prüfen, ist, ob grössere Produktionsvolumina auf verschiedene internationale Standorte im Sinne einer sauberen Second-Source-Strategie aufgeteilt werden.

Wir können die grossen Probleme der Lieferketten nicht selbst lösen. Wir werden aber zukünftig bereits bei der Entwicklung von Neuprodukten berücksichtigen, dass die Abhängigkeit von einzelnen Fertigungsstätten reduziert wird.»

Matthias Wagner
CEO Max Hauri AG, Bischofszell



«Aufgrund der Lieferengpässe hat sich der Preis für Rohmaterialien teilweise vervierfacht. So war beispielsweise der Preis für gewisse Stahlbleche vor der Krise 60 Rappen pro kg, der Höchstwert beträgt nun 2.30 Franken... Dies führt zu grossen Problemen bei bestehenden Rahmenverträgen, da wir als Lieferant auf den Mehrkosten sitzen bleiben.

Wir produzieren nicht im Ausland – zum Glück, kann man da jetzt sagen. Wir haben aber unseren Rohmateriallagerbestand erhöht, um unseren Kunden eine grösstmögliche Lieferbereitschaft bieten zu können.»

Andreas Riguzzi
Inhaber & CEO Riguzzi-Gruppe, Felben-Wellhausen

Phönix aus der Asche

Nachdem die Swifiss AG zu Beginn der Coronapandemie grosse Erfolge mit Desinfektionsmitteln feiern konnte, produziert die Urnäser Kosmetikherstellerin nun für die grösste spanische Supermarktkette Mercadona. CEO Philipp Untersander sowie seine Mitinvestoren Ernst Sutter und Christine Deppermann hatten den Geschäftsbetrieb der zahlungsunfähigen Intracosmed im Herbst 2019 erworben; die Sanierungsphase ist bis Ende 2021 abgeschlossen. Untersander hat den Schritt keine Sekunde lang bereut.

Philipp Untersander, zuerst: Was bedeutet der Name Swifiss?

Ganz einfach: Switzerland, kombiniert mit wie die Appenzeller sind – g«fi»t«ss»t.

Für Sie war Corona ein Glücksfall, wenn man in diesem Zusammenhang von Glück sprechen kann – Sie haben zu Beginn der Pandemie im Frühling 2020 sehr schnell auf Desinfektionsmittelherstellung umstellen können. Wie ist Ihnen das gelungen?

Wir starteten sehr dynamisch und erfolgreich, dann kam der Corona-Schock – die Kosmetikbestellungen brachen um etwa 80 Prozent ein. Dank der Initiative der Mitarbeiter und dem guten Verhältnis zwischen den Teams, die sich nächtelang Gedanken über neue Möglichkeiten gemacht haben, ist uns dann der Coup mit den Desinfektionsmitteln gelungen, für die wir den Alkohol von der Brauerei Locher beziehen konnten. Zusätzlich hatte die Geschäftsleitung den Mut zum Risiko: Sie musste entscheiden, ob wir über 200 000 Franken riskieren wollen. Der Plan und der Mut haben dann aber im wahrsten Sinne des Wortes das Swifiss-Leben gerettet. Unser Motto dabei war: Vertrauen ist Mut, Treue ist Kraft (Marie Freifrau von Ebner Eschenbach).

Dann, als der «Desinfektionshype» wieder abgeklungen war, haben Sie sich im August 2020 einen internationalen Grosskunden geangelt – Mercadona, die grösste spanische Supermarktkette. Wie kam es zur Zusammenarbeit?

Hier durften wir von der Vorgängerfirma profitieren: Vieles war an dem Auftrag für zwei Gesichtsgels – eines für die Frau, eines für den Mann – schon aufgelegt, wir haben sie perfektioniert und konnten den Kunden so definitiv für uns gewinnen. Offenbar waren wir bzw. unsere Vorgängerfirma die Einzigen, die es geschafft hatten, in das Gesichtsgel für die Frau Luftblasen einzubringen – Mercadona hatte zuvor 50 potenzielle Lieferanten angefragt, keiner konnte das. Das war zwar trick-

reich, ist uns aber schlussendlich gelungen. Zusätzlich haben wir noch viel Geld in die Logistik gesteckt. Denn wir müssen sicherstellen, dass ein Monatsbedarf immer sofort verfügbar ist. Wir bekommen täglich die Verkaufszahlen aller rund 1900 Mercadona-Filialen und müssen dann berechnen, wie der zu liefernde Bedarf ist. Das war und ist eine logistische Herausforderung, die wir mit unserem Kunden und unseren Lieferanten gemeinsam koordinieren.

Es ist beeindruckend, dass sich hier ein Betrieb aus Appenzell gegen internationale und sicher auch grössere Mitbewerber durchsetzen konnte. Wie schaffen Sie es, trotz hohen Schweizer Lohnkosten konkurrenzfähig zu produzieren?

Die wichtigsten Faktoren sind immer das Team und der Wille, sich ständig zu verbessern – «je kühner der Traum, desto wichtiger das Team». Wir hinterfragen Prozesse immer wieder und optimieren wo immer möglich. So können wir heute mit weniger Personal mehr Volumen herstellen. Wir haben eine tolle Mannschaft und arbeiten mit einem «Unbossed»-System, d. h. wir entscheiden immer im Team. Das bringt quer durch die ganze Firma einen optimalen Informationsfluss; jeder ist immer auf dem gleichen Stand. Zusätzlich bekommt jeder Mitarbeiter Wertschätzung von allen, was automatisch zu Motivation führt. So stellen wir uns jederzeit gerne jedem Mitbewerber.

Etwa ein Jahr vor dem Mercadona-Coup wurde bekannt, dass Sie zusammen mit zwei weiteren Investoren – Ernst Sutter, Christine Deppermann – den Geschäftsbetrieb der konkursiten Intracosmed übernommen hatten. Was gab damals den Ausschlag, dass Sie sich wieder als Unternehmer betätigen wollten?

Wir hatten uns vorher nicht gekannt, wurden vom Konkursverwalter zusammengebracht und waren dann schnell und einstimmig überzeugt, aus diesem Rohdiamanten etwas Ein-



Philipp Untersander:

«Wertschätzung führt zu Motivation.»

Philipp Untersander (*1965) ist in Heerbrugg aufgewachsen und lebt heute in Grabs. Der Vater des Eishockeyspielers Ramon Untersander (SC Bern) ist Eigentümer der Entwicklungsspezialistin Catfil (Schweiz) AG aus Grabs und Schaan. Früher strukturierte Untersander Firmen um und gründete ein Unternehmen für Mobiliar für Spitäler und Arztpraxen (Spitalliegen, Medikamentenschränke usw.), das er 2018 an einen Mitbewerber verkauft hat. Als weiteres Projekt baute Untersander ein Unternehmen auf, das eine wasserlose Toilette als Weltneuheit entwickelte und das er schliesslich an einen Konzern veräusserte.

Vision?

Wir bürgen für Sie.

BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
071 242 00 60 – www.bgost.ch

BG OST
CFSUD

5. CONTINUUM-Forum für Unternehmerfamilien und Familienunternehmer:innen:

«**Generationen-Management in Familienunternehmen und Unternehmerfamilien: Der Übergang von Vermögenswerten aus verschiedenen Perspektiven.**»

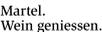
Am Donnerstag, 4. November 2021 ab 18.00 Uhr
im Hotel Säntispark, St.Gallen

www.continuum.ch/continuum-forum-2021

«Die Diskrepanz zwischen Familie und Familienunternehmen ist grösser, als ich dachte. Eine professionelle Familienstrategie ist daher wichtig.»

Oliver Hauser,
Zwicker Gerüste AG
Teilnehmer Forum 2019

Seien Sie dabei! Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung an info@continuum.ch.

Partner:    Weidegustation mit:   Martel.
Wein geniessen.

CONTINUUM AG | St.Gallen | Bern | Zürich | Staufen b. Lenzburg
Unternehmensentwicklung | Nachfolgeprozess | Finanzierung

 **CONTINUUM**
Zukunft sichern.

Wir verstehen sie, sie uns aber nicht

maliges zu schaffen. Denn wir sind alle drei mit dem Appenzellerland verbunden und wollten den Mitarbeitern und ihren Familien eine Existenz bieten. Die Firma aufzubauen und dann wieder zu verkaufen, ist nicht unser Plan. Das Ausschlaggebende war aber wohl, dass wir drei die gleiche Blutgruppe haben: ehrlich, kompetent und zuverlässig. Wir vertrauen uns blind, weil wir zu unserem Wort stehen. Diese Moral und dieser Respekt gehen durch die ganze Firma. Wo gibt es denn dies sonst noch, per Handschlag eine Abmachung zu treffen und dann ohne die kleinste Störung zusammenzuarbeiten? Das ist es, was mir wirklich grosse Freude macht.

«Auf eine eigene Marke verzichten wir – wir wollen ja nicht unsere Kunden konkurrieren.»

Swifiss bezeichnet ihre Produkte selbst als «Premiumkosmetik Made in Switzerland». Kann ich Swifiss-Kosmetik auch irgendwo kaufen, oder fungieren Sie «nur» als Lohnhersteller/-entwickler für Dritte?

Wir haben vier Kompetenzen: Konzeptionierung und Entwicklung von neuen Produkten, regulatorische Abklärungen, Registrierungen sowie die Lohnherstellung, bei der wir Produkte für unsere Kunden nach Vorgabe produzieren. Und seit Oktober 2021 haben wir auch einen Webshop, in dem wir eigene Produkte anbieten, die mit einem Kundenlabel versehen und somit personalisiert werden können, ich denke da etwa an Hotels oder Kosmetikstudios. Auf eine eigene Marke verzichten wir aber – wir wollen ja nicht unsere Kunden konkurrieren, die uns schon lange die Treue halten. Das wäre unfair. Ich fände es auch ziemlich überheblich zu glauben, dass wir die grosse Kompetenz, die sich unsere Kunden über Jahre aufgebaut haben, schlagen könnten.

Apropos Kunden: Können Sie etwas über diese verraten?

Wir dürfen mit rund 40 aktiven Kunden zusammenarbeiten. Diese haben uns die Treue gehalten, und nach bald zwei Jahren kann ich mit Überzeugung sagen, dass wir sehr faire, ehrliche und erfolgreiche Partner bedienen dürfen. Wir sind stolz, dass unsere Kunden erfolgreich sind, und geben täglich unser Bestes, damit sie noch erfolgreicher werden.

Zum Schluss: Mit welcher Innovation überrascht die Swifiss als Nächstes?

Wir haben ein tolles Projekt gestartet. Geben Sie uns noch ein bisschen Zeit – es wird aber eine einzigartige Sache. Soviel sei vorab schon verraten: Wir bleiben uns treu, sind ehrlich und schätzen das Appenzellerland wie auch die Schweiz sehr, das wird über alles die Botschaft sein. Bodenständig, fleissig und mit «Bureschläui» eben.

Der Kampf der Kulturen zwischen Ostschweizer Managements und ihren HQs in den USA wird unterschätzt.

Welche Ehre, im erlauchten Kreises der Kolumnisten dieses Magazins wirken und Sie, liebe Leserinnen und Leser, mit meinen tiefgründigen Analysen unterhalten zu dürfen. Bereits beim ersten Thema, dass ich Ihnen näher bringen MUSS, scheitere ich jedoch an fehlenden Quellen: Niemand kann mir sagen, wie viele Unternehmen in der Ostschweiz im Eigentum von Amerikanern sind!



Warum mein Interesse? Weil ich den Kampf der Kulturen zwischen Ostschweizer Managements und ihren HQs in den USA für sträflich unterschätzt halte. Klar, wir sprechen alle Englisch (bei der EMS-Chemie üben sie noch), wir sind alle schon öfters im Land der unbegrenzten Möglichkeiten gewesen, einige von uns haben dort sogar gewohnt und gearbeitet. Das Problem liegt darin, dass wir die Amis verstehen, sie uns aber nicht!

Das geht von ihrem Unverständnis darüber, dass wir jährlich 25+ Ferientage abfeiern, über unsere ewige Forderung, zuerst einen Plan zu erstellen, bevor wir ganze Abteilungen asap umkrepeln, bis zu ihren überspannten Budgetzahlen, die uns als unsere eigenen untergejubelt werden. Regelmässig endet das bei uns Ostschweizern mit einer gerauften Haarpracht, falls uns die noch geblieben ist, und einem auffällig labilen Nervenkostüm.

Dabei wollen wir es den Amis doch nur recht machen: Den EBIDTA und den ROE steigern, die Margin potenzieren, den Cashflow und das Working Capital im Griff behalten, die Operating Costs reduzieren und den Sales und die Orders beispiellos hochschrauben. Wir verstehen das, wirklich! Doch sie finden uns zu langsam, weil zu genau, zu strukturiert und zu kompliziert, während wir finden, wir seien höchst pragmatisch und tiefgründig innovativ unterwegs.

Wer bereits versucht hat, ihnen unsere ostschweizerische Wesensart zu erklären, weiss, dass die Botschaft nicht ankommt, trotz unendlichen Wiederholungen. Deshalb schlage ich vor, dass wir Betroffenen eine Selbsthilfegruppe gründen zwecks Austausches praktischer Lebenshilfe im Umgang mit unseren stürmischen Freunden.

Danielle Baumgartner Knechtli
Director HR Harding Europe, St. Gallen

WILWEST – Bald geht es ans Eingemachte

WILWEST hebt das Selbstvertrauen einer ganzen Region auf ein neues Niveau und bietet Unternehmen, Arbeitnehmenden sowie Familien eine wichtige Perspektive. Das Unterfangen schafft nicht nur Arbeitsplätze und fördert die Wirtschaft, sondern strahlt über die Region hinaus. Nach langen Jahren der Planung stehen nun die ersten politischen Entscheide kurz bevor.

«Nach Winterthur hört die Schweiz auf.» Falsch. Dort kommt mit der Region Wil nämlich das Tor zur Ostschweiz, ein Tor, das man unbedingt durchschreiten und entdecken sollte, was sich dahinter alles verbirgt. Doch mit WILWEST weilt die Region ohnehin nicht länger im Verborgenen. Sie gewinnt an Strahlkraft und entwickelt ein ganz neues Selbstvertrauen.

Wirtschaftlich attraktiv und nachhaltig gedacht

In den nächsten 20-30 Jahren soll das Gebiet Wil West in den Gemeinden Münchwilen und Sirnach zu einem attraktiven Wirtschaftsstandort mit bis zu 3000 Arbeitsplätzen ausgebaut werden. Bestehenden und sich neu ansiedelnden Unternehmen stehen grosse, zusammenhängende Flächen

an optimal erschlossener Lage zu Verfügung. Industrie- Gewerbe- und Dienstleistungsflächen werden auf einem Gebiet konzentriert, sodass der Zersiedelung in den Gemeinden der Region entgegengewirkt werden kann.

Ein Hingucker

Wie kann eine Standortentwicklung wie WILWEST denn Strahlkraft entfalten, könnte man nun einwenden. Sperrige Lagerhallen und unattraktive Firmenkomplexe sehen einige schon vor dem inneren Auge. Doch Wil West wird auch ästhetisch ein Hingucker: Der Kanton St.Gallen als grösster Grundeigentümer von Wil West achtet nämlich schon beim Landverkauf darauf, dass interessierte Unternehmen in Bezug



Der Bau von ÖV-Haltestellen ist ein zentrales Element von Wil West. Die Frauenfeld-Wil-Bahn wird eine eigene Haltestelle beim Areal erhalten. Auf dem Bild sieht man im Vordergrund die Frauenfeld-Wil-Bahn, dahinter das Areal Wil West (Gebiet Gemeinde Münchwilen) und am Horizont die Stadt Wil.



So soll es in Wil West dereinst aussehen, wenn man von Bronschhofen her in die Dreibrunnenallee in Münchwilen blickt.

auf Gestaltung und Effizienz gewisse Standards erfüllen müssen. Vor allem sind aber die Kriterien in den Zonenvorschriften und im Richtprojekt entscheidend. Da Wil West hoheitlich in den Kanton Thurgau fällt, beschreibt er, was bei der Gestaltung der Frei- und Grünräume oder der Verwendung von Baumaterialien zugunsten eines stimmigen Gesamtbilds zu beachten ist. Wer also auf den eigenen Autobahnanschluss von Wil West zufährt oder an den neuen ÖV-Haltestellen des Areals aus dem Zugfenster blickt, denkt nicht an ein typisches Industrieareal, sondern an eine moderne und lebendige Region.

Politik nimmt den Ball auf

Bevor Bilder wie das der «Dreibrunnenallee» in Münchwilen (siehe Bild) Realität werden, nimmt die Politik den Ball auf. Voraussichtlich im November 2021 und Februar 2022 berät der Kantonsrat St.Gallen den Sonderkredit von gut 30 Millionen Franken für die Arealentwicklung Wil West. Dieser wird hauptsächlich für die Arealerschliessung, die Vermarktung und den Verkauf eingesetzt. Das letzte Wort dazu hätte dann das St.Galler Stimmvolk, wohl Ende 2022. Der Grosse Rat des Kantons Thurgau wird über die Erweiterungen des Netzes durch die neue 550 Meter lange Kantonsstrasse «Dreibrunnenallee» und die neuen Langsamverkehrsverbindungen in Form von separat geführten Fuss- und Radwegen befinden. Die Wirtschaft dürfte es freuen, wenn das Projekt in schnelleres Fahrwasser kommt. Auf der Geschäftsstelle Wil West gehen regelmässig Anfragen von Unternehmen und Investoren ein, die Interesse am Standort Wil West bekunden. Die Vorteile des Areals sind den Unternehmern in der Region nicht entgangen: «Wil West bietet auch regionalen Unternehmungen viel Platz an allerbesten Lage», meint etwa Stefan Müller von der S. Müller Holzbau AG in Wil. Der politische Prozess muss jedoch abgeschlossen sein, bevor der Kanton St.Gallen die Vermarktung des Areals in Angriff nimmt.

Einzonung des Areals mittels Kantonaler Nutzungszone

Damit die ersten Bauarbeiten (siehe Zeitplan) erfolgen können, muss das Wil West-Areal in den Gemeinden Münchwilen und Sirnach rechtskräftig als Bauland eingezont werden. Die Einzonung erfolgt mit dem Erlass einer kantonalen Nutzungszone (KNZ), für die Ende September die dreimonatige öffentliche Mitwirkung abgelaufen ist. Das Amt für Raum und

Entwicklung (ARE) des Kantons Thurgau hält die Fäden über die eingegangenen Stellungnahmen zusammen. Kantonsplanerin Dr. Andrea Näf-Clasen will sich noch nicht zu stark in die Karten blicken lassen, da die Stellungnahmen noch detailliert ausgewertet werden müssen. So viel verrät sie aber: Die knapp 30 Eingaben umfassen ein breites Spektrum an Fragen, Kritik, Vorschlägen und Anregungen. Generell hält die Thurgauer Kantonsplanerin fest: «Bei der Einzonung von Wil West wird mit den vielen Akteuren um geeignete Lösungen gerungen. Bisher ist das gut gelungen.»

www.wilwest.ch

Terminplan WILWEST

Anfang 2022

Grossratsbeschluss Kanton Thurgau

- Netzerweiterung Dreibrunnenallee und Fuss-/Radwege

Kantonsratsbeschluss Kanton St.Gallen

- Sonderkredit Arealerschliessung

Ende 2022

Volksabstimmung Kanton St.Gallen

- Sonderkredit Arealerschliessung

ab Ende 2022

Start diverse Bewilligungsverfahren

ab 2024/2025

möglicher Baustart für:

- Diverse Vorbereitungsarbeiten
- Trasseverlegung Frauenfeld-Wil-Bahn
- Dreibrunnenallee

ab 2027/2028

möglicher Baustart für:

- Gebäude
- Autobahnanschluss Wil West
- Netzergänzung Nord

Grundsteinlegung im «Silicon Valley der Ostschweiz»

Der Schleifmaschinenhersteller Kellenberger baut in Goldach für 85 Millionen Franken eine neue Produktionsstätte. Das Grossprojekt ist ein Bekenntnis zum Standort Ostschweiz.

Am neuen Standort in Goldach werden die drei bisherigen Kellenberger-Produktionsstätten in St.Gallen, Wittenbach und Romanshorn zusammengefasst. Das neue Headquarter bietet auf rund 29 000 Quadratmetern Fläche Platz für Vertrieb, R&D, Produktion, Montage, Lager und Administration. In der neuen Fertigungshalle werden ausserdem der Spindelbau, die Schleiferei und der Messbereich sowie ein grosser Showroom und eine Lehrwerkstatt einen zentralen Platz finden. Zudem wurde der Neubau so konzipiert, dass er auch von der Gemeinde Goldach für Events mitgenutzt werden kann.

Silicon Valley der Ostschweiz

Verantwortlich für das grosse Bauprojekt ist bei Kellenberger Viktor Gaspar, der seit April 2020 CEO des Unternehmens ist. «Ich habe die Leitung in einer sehr schwierigen Zeit übernommen», sagt Gaspar. «Einerseits natürlich wegen der Pandemie, andererseits herrschte auch wegen der Automobilkrise grosse Verunsicherung im Markt. Deshalb war damals viel Fingerspitzengefühl und eine gute Kommunikation gefragt.» Trotz der widrigen Umstände wurde das Bauprojekt in Goldach aber vorangetrieben.

Der Bau der neuen Fabrik ist ein Bekenntnis zum Standort Ostschweiz. Der Zuzug der Firma Kellenberger in Goldach in das Industriegebiet Tannacker bietet für die Bodensee-gemeinde eine grosse Wertschöpfung und eine Aufwertung für das Industrieareal, das im Zuge des Baus mit einer neuen Strasse und Buslinie an den öffentlichen Verkehr angeschlossen wurde.

«Wir möchten mit dem Neubau, den wir auch gerne als das «Silicon Valley der Ostschweiz» bezeichnen, einen Standort schaffen, der ideal für unsere Mitarbeiter und Kunden ist. Hier wollen wir zeigen, wie innovativ wir sind, und, dass wir weiterhin auf ein kontinuierliches Wachstum setzten», erklärt Viktor Gaspar. Das Leuchtturm-Projekt soll auch andere Firmen dazu bewegen, sich hier anzusiedeln. «Deshalb der Bezug zum Silicon Valley», so Gaspar weiter.

Namhafte Ostschweizer Partner

Mit der Immobilienentwicklerin Mettler2Invest aus St.Gallen und dem international erfolgreichen Architekturbüro Carlos Martinez Architekten mit Sitz in Berneck und Rorschach konnte die Kellenberger AG zwei namhafte Ostschweizer Partner mit ins Boot holen. «Mit den beiden Partnern verlassen wir uns auf Experten in der Branche», sagt Gaspar.

«Mettler2Invest hat uns von Anfang an sehr gut bei der Auswahl des Grundstückes geholfen und konnte zusammen mit Carlos Martinez Architekten beim ersten Auftritt mit einem nahezu perfekten Konzept glänzen. Wir hatten von Anfang an das Gefühl, dass beide Partner für uns «brennen». Zudem verlief die Projekt- und Planungsphase reibungslos, unsere Ideen wurden eingebunden und architektonisch sehr modern umgesetzt», freut sich Viktor Gaspar.

Doch nicht nur für seine Partner findet Viktor Gaspar lobende Worte, sondern auch für die Verantwortlichen der Gemeinde Goldach und des Kantons St.Gallen: «Kanton und Gemeinde waren sehr kooperativ und haben sich für eine schnelle Baugenehmigung eingesetzt», sagt der Kellenberger-CEO.

Über 100 Jahre alt

Die L. Kellenberger & Co. AG wurde 1917 gegründet und ist heute mit rund 400 Mitarbeitern spezialisiert auf die Entwicklung und Produktion von CNC-Präzisionsschleifmaschinen, die bei der Bearbeitung von Silizium Massstäbe setzten und auch in der Optik- und Mobilfunkbranche eingesetzt werden. Kellenberger ist seit über 25 Jahren Teil der amerikanischen Hardinge-Gruppe, in der neben Kellenberger Marken wie Voumard, Hauser und Tschudin vertreten sind und in der die Technologien Drehen, Fräsen, Schleifen und Spanntechnik vereint sind.

Der neue Kellenberger-Standort in Goldach wird die Fertigung und Montage aller Schleifmaschinen-Marken an einem Ort vereinen und so Synergien schaffen. In der Konstruktion und im Vertrieb sollen kurze Wege zu mehr Innovationsstärke führen. Und: «Im neuen Gebäude werden gestraffte Produktionsabläufe und ein optimierter Montageprozess hohe Kapazitäts- und Effizienzverbesserungen ermöglichen», sagt CEO Gaspar. Schwingungsgedämmte Fundamente reduzieren zudem die Lärmbelastung, und ein zentrales Kühl- und Druckluftsystem nach neusten Umweltaspekten soll die Betriebskosten durch Miteinbeziehung vom Grundwasser senken.

Die Inbetriebnahme der neuen Produktionsstätte in Goldach ist für Mitte 2023 geplant – sozusagen als verspätetes Geburtstagsgeschenk: 2022 feiert das Unternehmen sein 105-jähriges Bestehen.

Text: Patrick Stämpfli

Bild: Marlies Thurnheer

Viktor Gaspar:

**«Kanton und Gemeinde
waren sehr kooperativ.»**



«Billig ist für uns nicht nachhaltig»

Das Müllerei- und Technologie-Start-up Swisca AG gewinnt den Best-of-Show-Award an der internationalen Müllerei-Messe IAOM in den USA. Mit einer Weltneuheit gelingt es dem Branchenneuling aus Appenzell, die Fachjury an der 125-Jahre-Jubiläumskonferenz zu überzeugen.

Heinz Brand:

«Swisca will Leader der Branche werden.»



Drei Jahre nach der Gründung der Swisca AG gewinnt das Appenzeller Start-up bereits einen wichtigen internationalen Branchen-Preis. Überzeugt hat die Fachjury in Little Rock vor allem das einzigartige Befeuchtungssystem «Dampe» aus der Swisca-Ingenieursküche. Dabei wird Getreide mittels Düsen bereits zu Beginn der Verarbeitungs-Kette in der Mühle mit Wassernebel besprüht. So ist später eine höhere Effizienz in der Mehlgewinnung möglich. Gleichzeitig punktet die Innovation mit einer im Markt unerreicht hohen Energie-Effizienz und hoher Lebensmittel-Sicherheit.

«Das Pricing von echten Innovationen ist eine sehr komplexe Aufgabe.»

«Der Preis ist eine grosse Ehre und Motivation für das ganze Team. Uns ist damit gelungen, was wir uns bei der Gründung auf die Fahnen geschrieben haben: Wir wollen als Start-up-Pionier in Sachen Innovationskultur sein und in eine traditionelle Branche neue Ideen einbringen und diese auch verwirklichen», sagt Heinz Brand, Gründer und Vorstandsmitglied der Swisca AG. Dennoch: Dieser prestigeträchtige Award an der wichtigsten Müllerei-Konferenz sei keine Selbstverständlichkeit: «Das ist uns sehr bewusst. Wir sind gegen andere grossartige Ideen angetreten. Umso befriedigender, dass die Fachjury unser Schaffen am Ende der 125-Jahr-Jubiläumskonferenz als das beste ausgezeichnet hat.»

Gleichmässige Vermahlung und hohe Ausbeute

Ein wichtiger Produktionsprozess in einer Mühle zur Herstellung von Mehl ist das Befeuchten, um eine gleichmässige Vermahlung und eine hohe Ausbeute zu gewährleisten. Das Getreide wird so für einen optimalen Mahlzustand vorbereitet. Durch die Zugabe von Wasser zum Getreide und die Temperierung in den Silos werden die Kleie-Schichten zäh und elastisch und der Endosperm im inneren des Kornes weich gemacht. Dies ist die optimale Voraussetzung, um beim Mahlen die Schale und den Endosperm möglichst effizient voneinander zu trennen.

Mit der Erfindung von Swisca können Feuchtigkeit und Dichte bereits während der Verwiegung präzise gemessen und die Wasserzugabe exakt kalkuliert werden. Ein völlig neues Verfahren mit minimalem Energiebedarf bringt die Feuchtigkeit mit einem Wassernebel auf die Oberfläche der Körner auf. Die Maschine, die zusammen mit der St.Galler Trinox Engineering AG entwickelt wurde, wird zudem mittels Clean-in-Place-Technologie für eine optimale Lebensmittelsicherheit automatisch gereinigt. «Durch unser Verfahren resultieren Energie-Einsparungen von über 90 Prozent», erklärt Brand. «Die bisher am Markt vertretenen Produkte arbeiten mit sehr energieintensiven und lebensmittlungsichereren Maschinen-Lösungen. Stark motorisierte Rotoren mischen dabei Wasser und Getreide sehr unhygienisch durch.»

Schweizer Innovation ist gefragt

Die in Appenzell hergestellten Maschinen für führende Unternehmen der Lebensmittelverarbeitung, werden in über 40 Länder exportiert. Hauptmärkte sind Europa und Nordamerika. Also Märkte, wo in der Regel etwas mehr Mittel zur

Verfügung stehen. Aber auch in den Sudan, Nigeria, Bangladesch oder Indonesien wird beispielsweise exportiert. «Das Pricing von echten Innovationen ist nach wie vor eine sehr komplexe Aufgabe im Preismanagement. Je höher der Innovationsgrad und damit die Marktchancen, desto grösser ist auch die Herausforderung, den optimalen Preispunkt zu treffen», sagt Heinz Brand.

Bei Swisca ist man davon überzeugt, dass «Swiss Made» mehr Wert ist als der reine Preis. Das Label stehe auch für Qualität, Präzision, Glaubwürdigkeit und Sicherheit. «Billig ist für uns nicht nachhaltig», erklärt Brand. «Auch wenn der Export der Maschinenindustrie einmal mehr unter einem sehr starken Schweizer Franken leidet. Wir wollen mit unternehmerischer Weitsicht bewusst auf Innovationen und Schweizer Ingenieurleistungen zu setzen. Die Voraussetzungen sind in der Schweiz hervorragend; wir sind eines der innovativsten Länder der Welt. Qualifizierte Ingenieure und eine rasche und effiziente Nutzung des hohen Innovationspotenzials der Schweiz sind Voraussetzungen für ein erfolgreiches Fortbestehen.»

Mit der Verlagerung der Technologien und Produkte könnten dank tiefen Lohnkosten zwar schnell hohe Profite generiert werden. Dadurch werde aber auch die Innovationsfähigkeit eines Unternehmens nachhaltig zerstört, ist Heinz Brand überzeugt.

Internationale Netzwerke stärken

Aktuell arbeitet das Swisca-Team an weiteren Erfindungen, die als Weltneuheiten am Markt etabliert werden sollen. «Die dazu notwendigen Patentanmeldungen sind aufwendig und zeitintensiv, für Swisca aber wichtig, um technische Erfindungen gegen Nachahmung zu schützen. Eins sei aber verraten: Wir sind guter Dinge, dass der Award an der IAOM nicht unser letzter war», so Brand.

Aus diesem Grund wird auch die Weiterentwicklung des Portfolios mit energieeffizienten und lebensmittelsicheren Produkten weiter vorangetrieben. Mit der unternehmerischen Expertise, der strategischen Kompetenz und dem Industriepartner von Swisca, sowie der finanziellen Stärke der Investoren sollen die Vertriebs- und Servicenetzwerke international gestärkt werden. «Das Aftermarket-Geschäft wollen wir forcieren und neue Maschinen-Lösungen für zusätzliche Applikationen entwickeln und somit das Produktportfolio nachhaltig diversifizieren. Unsere Vision: Swisca ist in fünf Jahren ein Schweizer Technologie-Unternehmen, das dank seinen innovativen Mitarbeitenden und qualitativem Wachstum weltweiter Technologie-Leader in der Branche ist.»

Die IOAM (International Association of Operative Millers)

Die IAOM-Jahreskonferenz ist die wichtigste Veranstaltung für die Getreide-Müllerei. An der Konferenz treffen sich Fachleute aus der Müllerei und verwandten Branchen aus der ganzen Welt. Darüber hinaus ist sie die weltweit grösste Maschinenausstellung für Müllereifachleute mit über 140 Unternehmen der Mühlenindustrie.

Auf dem Weg zum «Amazon für Dienstleistungen»

Es ist knapp zweieinhalb Jahre her, seit Josip Sunic, Gründer und ehemaliger CEO der St.Galler Prime Computer AG, mit seinem neuen Unternehmen AppArranger AG an den Start gegangen ist. AppArranger automatisiert die Termin- und Kundendatenverwaltung sowie den Verkauf von Dienstleistungen. Die erste Branchenlösung für medizinische Dienstleistungen ist vor zwei Monaten live gegangen. Doch das ist nur der Anfang.

Josip Sunic, im August 2021 ist Ihre AppArranger AG «bankable» geworden, Investoren können Anteile nun ausserbörslich erwerben. Wie zufrieden sind Sie mit dem Verkauf?

Sehr. Allein über das Tracker-Zertifikat konnte bereits ein guter siebenstelliger Betrag realisiert werden. Zusammen mit direkten Beteiligungen sollten wir bis Ende Jahr die Grenze von zehn Millionen Franken überschreiten.

Das Kapital wird für die Expansion genutzt, nehme ich an?

Genau, sowie für die Weiterentwicklung der Plattform – und zwar das Kapital ebenso wie das Netzwerk der Personen, die sich an AppArranger beteiligt haben. Das Engagement der über 100 Aktionäre und Investoren ist mehr Wert als das Kapital selbst. Sie unterstützen uns dabei, die für ihre Branche perfekte Terminverwaltungslösung zu entwickeln. Auch sind sie gut vernetzt, wodurch die richtigen Kontakte für den Vertrieb vorhanden sind.

Was macht denn AppArranger so einzigartig, dass die Welt darauf abfährt?

In einer ersten Phase profitieren allem voran Dienstleister und ihre Bestandskunden von AppArranger: Kunden buchen Termine unabhängig von der Erreichbarkeit, im Falle einer Absage durch den Kunden wird der Termin ohne Zutun des Dienstleisters von einem anderen Kunden übernommen. Falls ein Mitarbeiter ausfällt, werden alle Kunden benachrichtigt und buchen selbstständig einen neuen Termin. Der Anbieter spart so mehrere Stunden Telefonie pro Tag, die Vereinbarung eines Termins wird für Kunden stark vereinfacht. Dank des integrierten Messengers muss auch bei Rückfragen nicht zum Telefon gegriffen werden, ebenso können vertrauliche Dateien und Bilder sicher ausgetauscht werden. AppArranger ist eine Schweizer Plattform, die in der Schweiz gehostet wird.

Heute kann praktisch jedes Produkt online bestellt werden – warum erst jetzt Termine?

Ja, die Buchung von Dienstleistungsterminen erfolgt bisher, mit wenigen Ausnahmen wie Hotelübernachtungen oder

Taxifahrten, hauptsächlich telefonisch. Es gibt zwar immer mehr Plattformen, welche die Buchung von bestimmten Dienstleistungen ermöglichen, oder Lösungen, mit denen die Buchung über die Webseite eines Anbieters möglich ist. AppArranger schafft aber eine Plattform, auf der Kunden alle Arten von Dienstleistungen finden und buchen, ohne dass dazu Hunderte von Logins oder Apps benötigt werden. Anbieter finden so zudem ohne Streuverluste neue Kunden.

Das bedeutet langfristig die Standardisierung der Dienstleistungsbranche.

Ja. Ein iPhone 13 Pro z. B. wird genau unter dieser Bezeichnung angeboten, sodass der Kunde sofort das richtige Produkt findet und Preis sowie Verfügbarkeit abklären kann. Bei Dienstleistungen hingegen herrscht Anarchie: Jeder Anbieter entscheidet selbst, mit welcher Bezeichnung er seine Dienstleistung anbietet. Aktuell muss zuerst über Google oder andere Plattformen ein Anbieter gefunden werden, der in der richtigen Branche arbeitet. Dann muss überprüft werden, ob dieser eine bestimmte Dienstleistung überhaupt anbietet.

Und zuletzt erfolgt ein Anruf, um einen Termin zu vereinbaren.

Genau – und oft beginnt der Prozess dann wieder von vorne, weil der Anbieter keine Zeit hat. Die Überzeugung, dass dieses Problem nachhaltig für alle Arten von Dienstleistungen gelöst werden kann, hat mich dazu bewegt, AppArranger zu gründen. Im vollen Bewusstsein, dass es sich um eine Herkulesaufgabe handelt!

Die Entwicklung und Lancierung eines solchen Tools hätte man eigentlich eher einem Software-Giganten wie Microsoft zugetraut.

Es gibt Plattformen, welche dies bereits erfolgreich machen, allerdings nur für eine einzelne Dienstleistung oder für ganze Branchen, wobei bei Branchenlösungen aber wieder die Standardisierung der Dienstleistungen fehlt. UBER hat beispielsweise die Taxifahrt standardisiert. Plattformen für Arzttermine



Josip Sunic will mit seinem neuen Unternehmen AppArranger AG global erfolgreich sein.

wand für Patienten sinkt so von mehreren Stunden auf wenige Minuten.

Steht eine nächste Branche bereits in den Startlöchern?

Ja – Termine bei Städten und Gemeinden. Dies war kurzfristig eigentlich nicht geplant, hat sich aber aufgrund der grossen Anzahl an Anfragen ergeben. Später folgen die Branchen Beauty & Wellnes, Sport und mehr.

Können Sie verdeutlichen, wie ein Kunde mit AppArranger zu einem Termin bei, sagen wir, einem Masseur kommt?

Da das Angebot auf der Plattform aktuell noch überschaubar ist, ist AppArranger momentan vor allem für Bestandskunden interessant. Diese wählen die Dienstleistung und den Therapeuten aus und sehen sofort die verfügbaren Termine. Langfristig wählt der Kunde, der noch keinen Anbieter hat, die Dienstleistung aus, die er braucht, gibt an, wann und wo er diese will – und sieht sofort Masseure, die einen freien Termin haben.

Und was hat der Masseur davon, wenn er AppArranger einsetzt?

Zufriedenere Kunden und Mitarbeiter. Keine Praxisassistentin hat die Ausbildung gemacht, um den ganzen Tag lang nur das Telefon zu bedienen. Und wenn keine Praxisassistentin vorhanden ist, kann der Masseur unterbrechungsfrei arbeiten. Zudem verfügt er über stets aktuelle Angaben, da der Patient seine Kontaktdaten selbst verwaltet und aktualisiert.

Was kostet das Paket?

Pro gebuchtem Termin bezahlt der Dienstleister einen Franken, spart sich dafür aber ein Telefonat mit anschliessender manueller Eintragung im Kalender. Zudem gewinnt er Neukunden. Alle weiteren Funktionen wie Messenger oder Statistiken sind kostenlos. Für Kunden ist AppArranger gratis.

Und wie wird es vertrieben?

Wir setzen auf Partnerschaften. Zu unseren Partnern zählen Branchenverbände, IT-Dienstleister sowie Softwareentwickler, die bereits Lösungen wie etwa Praxissoftware oder Abrechnungssysteme in unseren Zielbranchen anbieten.

Kehren wir zum Schluss zu Amazon zurück: Wann wollen Sie in die USA expandieren?

In zwei Jahren. 2022 steht die Verbreitung in der DACH-Region sowie die Entwicklung und Optimierung von Vertriebs- und Supportprozessen über Partner im Vordergrund. AppArranger wurde gegründet, um die Terminbuchung auf globalem Niveau zu vereinfachen.

listen zwar viele Ärzten, Angebot und Verfügbarkeit müssen aber dennoch einzeln abgeklärt werden. AppArranger – Appointment Arranger – soll langfristig die Vereinbarung von Terminen für alle Dienstleistungen ermöglichen.

Technisch ist dies aber eine enorme Herausforderung?

Natürlich: Je nachdem, welche Dienstleistung der Kunde buchen will, hat er einen komplett anderen Buchungsprozess. Auch für den Anbieter ist es ein Unterschied, ob er Zahnreinigungen oder Taxifahrten anbietet. Vermutlich war noch niemand wahnsinnig genug, dies überhaupt erst zu probieren. Da aber auch Microsoft an AppArranger glaubt, werden wir als Teil des Programms Microsoft for Start-ups aktiv unterstützt, von der Entwicklung über den Vertrieb bis zur Ausarbeitung von globalen Supportprozessen.

Sie selbst haben AppArranger als das «Amazon für Dienstleistungen» bezeichnet. Warum gerade dieser Vergleich?

Amazon hat als Buchhändler begonnen – aber nie die Absicht, langfristig nur Bücher zu verkaufen. Jeff Bezos hat eine Liste von 20 Produkten erstellt, die online vertrieben werden können, und das Sortiment nach und nach gezielt erweitert. AppArranger verfolgt dieselbe Strategie, nur mit Dienstleistungen statt Produkten.

Jetzt sind Sie mit AppArranger im Gesundheitswesen gestartet. Eigentlich könnte die Plattform aber von jedem Dienstleister genutzt werden, der mit seinen Kunden Termine vereinbaren muss – vom Taxifahrer bis zum Hotelier, vom Coiffeur bis zum Garagisten. Warum gerade das Gesundheitswesen?

Weil wir hier kurzfristig den grössten Bedarf und das grösste Potenzial sehen. Die Rede ist von mehreren Milliarden jährlichen Terminen, allein in der DACH-Region. Während es momentan um die reine Terminvereinbarung geht, arbeiten wir bereits daran, dass Konsultationen per Video erfolgen oder Rezepte über AppArranger ausgestellt werden können. Die Lieferung erfolgt dann durch Partnerapotheken. Der Auf-

Text: Stephan Ziegler
Bild: Thomas Hary



Willi Rodriguez und Mathias Keller:
Frühzeitige Beratung.

Liquiditätschonendes Investieren als Wettbewerbsvorteil

Mathias Keller ist Leiter Firmenkunden Ostschweiz bei Raiffeisen Schweiz. Zusammen mit Firmenkundenberater Willi Rodriguez, der auf Leasing spezialisiert ist, skizziert er die Vorteile, wenn man Betriebsmittel leasen möchte – verschweigt dabei aber die Nachteile nicht.

Mathias Keller, Willi Rodriguez, warum liegt das Leasen anstelle des Kaufs von Investitionsgütern im Trend?

MK: Gerade die Corona-Krise hat vielen Unternehmern aufgezeigt, dass ein schonender Umgang mit der Liquidität essenziell sein kann. Mittels Investitionsgüterleasing können topmoderne Maschinen angeschafft und über die Nutzungsdauer resp. über die generierten Cashflows beglichen werden. Damit können Unternehmer auf Trends oder Technologiesprünge reagieren, ohne dass die unternehmerische Flexibilität beeinträchtigt wird.

WR: Die Pandemie hat die Vorteile von Leasing somit untermauert: Auch bei angespannter Liquidität kann ein Unternehmen investieren. Dabei sind nicht zwingend Eigenmittel oder weitere Sicherheiten nötig, da das rechtliche Eigentum am Objekt dem Leasinggeber als Sicherheit dient. Zudem gibt es durch die fix vereinbarten Raten keine Zinsänderungsrisiken. So verbessert Leasing zusätzlich die Planungssicherheit.

In vielen Branchen sind neue Technologien der Schlüssel zu Wettbewerbsvorteilen, etwa in der Medizintechnik. Warum hat der Schweizer Leasingmarkt in den letzten Jahren gerade hier das stärkste Wachstum verzeichnet?

WR: Der technische Fortschritt in diesem Bereich ist so rasant, dass sich ein Kauf in vielen Fällen nicht lohnt. Die Systeme sind vielfach längst überholt, bis sie sich amortisiert haben. Deshalb leasen auch Spitäler und Ärzte ihre Infrastruktur vermehrt. In der Medizin setzen sich gegenwärtig neue Leasingmodelle durch: Statt pauschalen Leasingraten werden bei medizinischen Geräten immer öfter die tatsächlich bezogenen Leistungen verrechnet. Möglich machen dies Technologien wie das Internet of Things (IoT): Vernetzte Geräte erlauben eine transparente Kostenabrechnung bei geteilter Nutzung. So kann zum Beispiel eine Gruppenpraxis gemeinsam einen MRI-Scanner anschaffen und jedem Arzt die entsprechende Anzahl Scans individuell verrechnen. Solche Pay-per-use-Modelle werden sich in Zukunft auch für Industriemaschinen etablieren.

MK: Individuelle Ausgestaltungsmöglichkeiten in Bezug auf Rückzahlungsdauer/-art, Saisonalität oder Progressivität ermöglichen es der Bank also, eins zu eins auf die Bedürfnisse der Kunden Rücksicht zu nehmen. Zudem sind die Finanzierungsbedingungen meist niedriger als bei einem Investitionskredit. Nachteilhaft kann aber sein, dass der Leasingnehmer nicht Eigentümer des Investitionsguts ist, dieses bleibt bis zum Vertragsablauf bei der Leasinggesellschaft. Zudem weisen die Verträge eine fixe Vertragslaufzeit auf; eine vorzeitige Vertragskündigung oder ausserordentliche Amortisationen sind nicht vorgesehen.

Für wen eignet sich Leasing von Betriebsmitteln also am meisten?

MK: Leasing eignet sich überall dort, wo liquiditätsschonend investiert werden soll – und das bereits ab 15 000 Franken. Preisliche Vorteile gegenüber einem herkömmlichen Investitionskredit ergeben sich insbesondere bei Gütern, die vergleichsweise einfach wiederverkäuflich sind. Aufgrund des Eigentums am Leasingobjekt steht Leasing oftmals auch jüngeren Unternehmen offen, denen bei der Bank ein Investitionskredit verwehrt bleibt. Wem es aber wichtig ist, Eigentümer des Objekts zu sein, und wer keine fixe Vertragslaufzeit eingehen will, für den kann auch eine Finanzierung mittels Investitionskredit sinnvoll sein.

WR: Investitionen in Technologie sind heute in vielen Branchen ja eine Notwendigkeit, um konkurrenzfähig zu bleiben. Eine moderne Produktionsanlage für die Lebensmittelverarbeitung oder die Metallbearbeitung ist mit Eigenmitteln allein aber kaum zu stemmen: Die Kosten liegen schnell im sechs- bis siebenstelligen Bereich. Leasing ermöglicht eine massgeschneiderte Finanzierung von grösseren Investitionen in die Infrastruktur. Die Leasingraten lassen sich auf die Umsatzerwartungen abstimmen. So kann zum Beispiel ein Unternehmen eine neue Produktionsanlage anschaffen und zunächst tiefe Raten bezahlen. Sobald die Maschinen eingesetzt sind, steigen die Raten an. Das gibt dem Betrieb Zeit, um die Anlage in Betrieb zu nehmen und das Produktionsvolumen auszubauen.

«Nach der Inbetriebnahme gibt es keine Leasingmöglichkeit mehr.»

Wie gehe ich am besten vor, wenn ich Betriebsmittel leasen möchte?

MK: Ganz wichtig ist: Nehmen Sie sich nicht nur für Zeit für die Maschinenevaluation, sondern lassen Sie sich frühzeitig von der Bank, aber auch vom Treuhänder bezüglich steuerlicher Aspekte und Tragbarkeiten bei Zusatzinvestitionen beraten. Es kommt immer wieder vor, dass Investitionsgüter zuerst mit eigenen Mitteln gekauft werden und aufgrund unvorhergesehener Kosten nach ein paar Monaten eine Refinanzierung dafür gesucht wird. Nach Inbetriebnahme gibt es aber keine Leasingmöglichkeit mehr.

WR: Bei Raiffeisen etwa erhalten Sie auf Basis einer Offerte oder Auftragsbestätigung für die Maschine einen unverbindlichen Finanzierungsvorschlag. Wir prüfen die Anträge dann klassisch mit Jahresabschlüssen und weiteren Firmenauskünften; je nach Objekt und Volumen gibt es aber auch ein vereinfachtes Verfahren, bei dem eine Bonitätsauskunft eine schnelle Abwicklung ermöglicht.

Empfehlen Sie noch eine andere Form der Liquiditätssicherung?

WR: Zur Überbrückung von Liquiditätseingüssen eignet sich nach wie vor der Kontokorrentkredit bestens. Zudem können Wachstumsinvestitionen auch über kurzfristige Festkredite refinanziert werden, wo die Banken je nach Kundenrating aufgrund des tiefen Zinsniveaus attraktive Finanzierungsbedingungen anbieten.

MK: Bankfinanzierungen stellen heute für etablierte Unternehmen die günstigste Refinanzierungsmöglichkeit dar. Junge Unternehmen und Start-ups mit einem spannenden Businessplan finden aber auch auf Crowdfinanzierungs-Plattformen interessante Möglichkeiten, um an Investitionsmittel zu kommen.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Marlies Thurnheer

«Das ist ein Irrglaube»

Patrick Staub ist dipl. Vorsorge- und Vermögensberater Swiss AWP. Der Altrimo-Spezialist aus Bottighofen weiss, wie man sich finanziell optimal auf die Pensionierung vorbereitet – und welche Stolpersteine auf dem Weg dorthin lauern.

Patrick Staub, mit welchem Alter soll ich mir Gedanken meiner Pensionsplanung machen?

Je früher, desto besser! Empfehlenswert ist, sich mit etwa 50 mit seiner Pensionsplanung auseinanderzusetzen. In dieser werden diverse Themen vertieft angeschaut wie etwa Budget, Vorsorge und Vermögenswerte. Aber auch die Frage «Was passiert, wenn mir etwas passiert?» spielt eine zentrale Rolle. Hier sind Ehe- und Erbrecht, Testament, Vorsorgeauftrag und Patientenverfügung zentral.

Warum ist eine Budgetplanung für das «Leben nach der Pensionierung» so wichtig – wir haben ja unsere drei Säulen, die jedem einen finanziell ausgeglichenen Ruhestand ermöglichen sollen?

Es ist bekannt, dass sich Herr und Frau Schweizer sehr schwer tun mit diesem Thema, denn die wenigsten erstellen für sich während dem Berufsleben ein detailliertes Budget. Irgendwie hat es in den vergangenen Jahren ja immer funktioniert ... Und genau das Budget spielt in der Pensionsplanung eine zentrale Rolle: Wenn Sie ihre aktuellen und zukünftigen Einnahmen und Ausgaben nicht kennen, wird es schwierig, Entscheidungen zu treffen, die auch langfristig halten. Im Ruhestand dürfen keine unerwarteten Überraschungen auftreten. Weiter möchte man ja die arbeitsfreie Zeit geniessen und vielleicht die langersehnte Weltreise unternehmen. Solche Wünsche kosten Geld und sollen geplant werden.

Sehen wir uns die erste Säule genauer an: Welcher AHV-Rentenbezug macht am meisten Sinn – ordentlich, vorbezogen oder aufgeschoben?

Grundsätzlich ist dies sehr individuell und mehrere Faktoren spielen hier mit – etwa die Gesundheit oder die finanzielle Situation. Die AHV-Rente kann man ein oder zwei Jahre vorbezogen. Ein Vorbezug um zwei Jahre ergibt eine lebenslängliche Kürzung von 13,6 Prozent, um ein Jahr 6,8 Prozent – bei Männern und bei Frauen. Sie kann aber auch um maximal fünf Jahre aufgeschoben werden. Das ergäbe eine lebenslängliche Erhöhung um 31,5 Prozent.

Zu beachten sind sicher auch die sogenannten AHV-Nicht-erwerbstätigen-Beiträge?

Absolut! Die AHV-Beitragspflicht endet mit 65 bei Männern und – noch – mit 64 bei Frauen. Wenn zum Beispiel zwei

Ehepartner mit 63 in die Pension gehen, so bleiben sie weiterhin beitragspflichtig. Sie betragen bei hohem Vermögen bis zu 25150 Franken pro Jahr. Sehr vermögende Ehepaare müssen sogar mit dem Doppelten rechnen.

«Die fixen Ausgaben sollen über die Rente gedeckt werden; der Überschuss wird als Kapital bezogen.»

Und wie sieht es bei der Pensionskasse aus: Besser Renten- oder Kapitalbezug oder gar eine Mischform von beiden?

25 Prozent vom Alterskapital gemäss BVG können immer bezogen werden. Entscheidend ist aber das Reglement Ihrer Pensionskasse. Generell kann man sagen: Besitzen Sie kein namhaftes Vermögen, haben wenig Anlageerfahrung, eine Kapitalvererbung ist Ihnen nicht wichtig, Ihr Lebenspartner ist einiges jünger und Sie wollen keine Anlageentscheidungen treffen, so spricht vieles für eine Rente. Für einen Kapitalbezug sprechen etwa hohe Vermögenswerte bei tiefen Umwandlungssätzen, Realsicherheit, Interesse an den Finanzmärkten, gute Finanzkenntnisse, eine geringe Lebenserwartung und die Steueroptimierung.

Herr und Frau Schweizer wählen gerne eine Mischform von beiden, oder?

Stimmt: Die fixen Ausgaben gemäss Budget sollen über die Rente gedeckt werden; der Überschuss wird als Kapital bezogen. Es muss also gut überlegt werden, was der richtige Weg ist, denn eine Entscheidung gilt lebenslänglich und kann nicht rückgängig gemacht werden. Nicht vergessen dürfen Sie, dass Sie einen Kapitalbezug rechtzeitig Ihrer Pensionskasse mitteilen. Denn die Kündigungsfristen können bis zu einem Jahr dauern.

Wenn ich mich in eine Pensionskasse einkaufen will oder muss – wann macht das Sinn und worauf muss ich achten?

Bevor Sie sich dafür entscheiden, sollten Sie sich mit Ihrer Pensionskasse auseinandersetzen: Wie hoch sind der der-

zeitige Deckungsgrad, der aktuelle Umwandlungssatz, der technische Zinssatz? Was passiert mit dem Einkaufskapital, sollte ich frühzeitig versterben? Wenn dies alles passt und Sie eine effektive Einkaufslücke haben, kann ein Einkauf sinnvoll sein. Sie erhöhen damit Ihr Altersguthaben und Ihre Altersrente und profitieren von höheren Hinterlassenen- sowie Invalidenleistungen und einer Reduktion Ihrer Steuerlast, da der Einkauf abgezogen werden kann. Eine gestaffelte Einzahlung bringt Ihnen dabei mehr als eine einmalige hohe Einzahlung, weil Sie damit die Steuerprogression über ein paar Jahre brechen können.

«Eine gestaffelte Einzahlung bringt Ihnen mehr als eine einmalige hohe Einzahlung.»

Und für wen macht eine dritte Säule Sinn – lohnt sich hier die Kombination mit einer Lebensversicherung, wie sie oft angeboten wird?

Sparen innerhalb der dritten Säule macht definitiv Sinn, um Vermögen fürs Alter aufzubauen. Wer in einer Pensionskasse

versichert ist, kann pro Jahr aktuell 6883 Franken einzahlen und bei den Steuern in Abzug bringen. Wer keine Pensionskasse hat, höchstens 34 416 Franken – bis maximal 20 Prozent vom Nettoeinkommen. Wer unabhängig von Sparzwang sein will und weder einen Lebenspartner noch Kinder absichern muss, ist bei einer Bank gut bedient. Benötigt jemand Risikoleistungen wie Erwerbsunfähigkeit- oder Todesfallkapital, kann dies nur eine Versicherungsgesellschaft abwickeln. Ein grosser Vorteil ist die Prämienbefreiung bei Invalidität, die mitversichert wird. Ein Nachteil hingegen ist: Wer seine Police nicht bis zu deren Ablauf finanziert, muss mit Verlusten rechnen. Eine Mischform kann der goldene Schlüssel sein.

Kommen wir zu zwei wichtigen Themen im Alter: Zuerst zur Steuerbelastung. Ist sie im Rentenalter wirklich viel tiefer als während des Erwerbslebens?

Dies ist leider ein Irrglaube! Sie ist zwar in Franken tiefer, jedoch im prozentualen Verhältnis praktisch gleich hoch: Die Renteneinnahmen aus erster und zweiter Säule ergeben in etwa 60 Prozent vom letzten Einkommen. Folglich reduziert sich auch die Steuerhöhe. Renteneinnahmen müssen jedoch zu 100 Prozent als Einkommen versteuert werden. Und weil im Berufsleben diverse Abzüge zugelassen werden, die im Rentenalter nicht mehr abzugsfähig sind – etwa Pensionskassen-Einkäufe, Einzahlungen in die dritte Säule oder Berufsauslagen – landen Sie bei einer ähnlich hohen Steuerbelastung.

Patrick Staub:

Budget als zentrale Rolle.





Mein Ziel:
Finanzieren
und flexibel
bleiben.

Markus Forster
Verwaltungsrat
Molkerei Forster AG

Mit Raiffeisen Investitionsgüter-Leasing Ihren finanziellen Spielraum bewahren. Steigern Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit, indem Sie in neue Technologien, Maschinen und Fahrzeuge investieren, ohne Ihre Eigenmittel zu binden.

Mehr dazu erfahren Sie am Livestream vom **4. November 2021** aus erster Hand. Melden Sie sich jetzt kostenlos an.

raiffeisen.ch/leasing

RAIFFEISEN

Wir machen den Weg frei

Sofern allerdings ein BVG-Kapitalbezug in Betracht gezogen wird, kann sie tiefer ausfallen. Hier muss die Betrachtungsweise über mehrere Jahre erfolgen. Denn in den ersten Jahren ist der Kapitalbezug definitiv teurer als der Rentenbezug.

Und wie sieht es bei Hypotheken aus – es geht das Gerücht, dass man als Pensionierter eine bestehende Hypothek nur schwer verlängert bekomme?

In der Tat ist dies ein brisantes Thema für angehende Rentner. Es empfiehlt sich, frühzeitig mit der Bank in Kontakt zu treten. Eine Bank macht vor der Pensionierung eine Neuberechnung bezüglich Belehnung und Tragbarkeit. Die Belehnung darf maximal 65 Prozent betragen und die Zinskosten bei kalkulatorischen fünf Prozent dürfen einen Drittel des Rentnereinkommens nicht übersteigen. Da die Immobilienpreise in den vergangenen Jahren nur eine Richtung kannten, nämlich nach oben, ist die Belehnung meistens kein Problem. Aufgrund des geringeren Einkommens nach der Pensionierung muss aber in den meisten Fällen ein Teil der Hypothek zurückbezahlt werden, weil eben die Bank mit fünf Prozent rechnet, obschon die Hypotheken aktuell weit weg von diesem Zinssatz stehen.

«Wirklich gratis arbeitet kein Berater.»

Dann darf man sicher auch weder Vorsorgeauftrag noch Patientenverfügung vergessen.

Absolut! Wenn mir etwas passiert und ich nicht mehr urteilsfähig bin, muss jemand anders meine Angelegenheiten regeln. Mittels Vorsorgeauftrag und Patientenverfügung kann ich diesen «jemand anders» selber bestimmen. Neben finanzieller Absicherung geht es also um die rechtliche Selbstbestimmung – machen Sie das so früh wie möglich!

Zum Schluss: Warum soll ich meine Finanzplanung von einem unabhängigen Institut machen lassen – das bietet doch auch meine Hausbank an?

Institute wie Banken, die ihre Dienstleistung kostenlos anbieten, verdienen an den empfohlenen Finanzprodukten. Wirklich «gratis» arbeitet kein Berater. Kunden, die sich für eine reine Honorarberatung entscheiden, erwarten eine umfassende, neutrale und unabhängige Finanzplanung. Die Planung steht im Zentrum, nicht der Produkteverkauf. Ein Honorarberater wird ausschliesslich von seinem Kunden bezahlt. Er kann somit alle Produkte im Markt empfehlen – auch diejenigen, die keine Rückvergütung ausrichten. Wir bei Altrimo arbeiten ausschliesslich auf Honorarbasis für unsere Klienten. Ein Erstgespräch erfolgt kostenlos und die Pensionsplanung ohne Produktempfehlung. Also unabhängig und neutral. Die Entscheidung, welches Beratungsmodell Ihnen sympathischer ist, liegt ganz bei Ihnen.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Daniel Ammann

Impfstatus? Leben & leben lassen!



Spätestens seit dem 13. September 2021 und somit der Erweiterung der Zertifikatspflicht wurde eine noch intensivere Debatte über das Impfen in der Schweiz entfacht. Die Schweizer Bevölkerung spaltet sich aufgrund ihres Impfstatus.

Grundsätzlich kann jede Person in der Schweiz für sich selbst entscheiden, ob sie sich impfen lassen möchte. Im Juni 2021 habe ich mich gegen Covid-19 geimpft. Dies aus meiner persönlichen Überzeugung und weil ich möglichst keine Einschränkungen ertragen möchte.

Über die positiven und negativen Auswirkungen der neuesten Regeln und Kampagnen des Bundesrates könnte ich zeilenweise schreiben. Jedoch ändert es nichts an der aktuellen Situation sowie den Auflagen des Bundes. Diese gilt es zu akzeptieren, ob man es richtig findet oder nicht, ansonsten müssen wir Änderungen im nationalen Pandemiegesetz vornehmen.

Ich verstehe bestens, wenn trotzdem Unverständnis für die Massnahmen aufkommen. Ich habe aber die Auffassungen, dass wir bis jetzt vor allem wirtschaftlich gesehen gut durch die Pandemie gekommen sind – und dies nicht zuletzt, weil unser System mehr oder weniger funktioniert hat.

Wichtig erscheint mir aufgrund der intensiven Diskussionen rund um die Covid-19-Impfung, dass Personen nicht aufgrund ihres Impfstatus beurteilt werden dürfen. Dies unabhängig davon, ob sie sich für oder gegen die Impfung entschieden haben. Jeder soll selbst das Risiko einer Covid-19-Erkrankung abwägen und mit den Konsequenzen umgehen.

Deshalb sollte unser Fokus statt auf den Impfstatus auf andere Lösungen gerichtet werden. Und noch mehr müsste an die Eigenverantwortung appelliert werden. Ganz nach dem Motto «leben und leben lassen». Als höchste Priorität gilt, dass wir unsere Freiheit beibehalten und möglichst bald wieder zu einem normalen Alltag zurückkehren. Nur so kann sichergestellt werden, dass unsere Wirtschaft weiterläuft und der gesellschaftliche Frieden gewahrt wird.

Michael Götte
Gemeindepresident Tübach
Kantonsrat SVP St. Gallen



IHK-Golfturnier 2021

Am 1. Oktober lud die IHK St.Gallen-Appenzell in Zusammenarbeit mit dem Ostschweizer Golf-Club OSGC zu ihrem 9. Golfturnier. Fotografiert für den LEADER auf dem Golfplatz Niederbüren hat Gian Kaufmann.



Zur Bildergalerie









WTT Young Leader Award 2021

Die Teams «Gebäudeversicherung St.Gallen» und «Zur Rose Suisse» holten sich am 27. September die WTT Young Leader Awards 2021 für Marktforschung und Managementkonzeption. Fotografiert für den LEADER in der Tonhalle St.Gallen hat Marlies Thurnheer.



Zur Bildergalerie





Ostschweizer Technologiesymposium

Das 20. Ostschweizer Technologiesymposium OTS zum Thema «Industrie im Spannungsfeld von gesellschaftlichem Wandel und ökologischen Ansprüchen» ging am 24. September über die Bühne. Fotografiert für den LEADER in der Olma-Halle 3.1 hat Gian Kaufmann.



Zur Bildergalerie







Swiss Smart Government Day 2021

Der dritte Swiss Smart Government Day fand am 21. September zum Thema «Gemeinsam zum digitalen Staat – der Beitrag von Wirtschaft, Forschung und Gesellschaft für ein smartes Government» statt. Fotografiert für den LEADER im Einstein Congress St.Gallen hat Gian Kaufmann.



Zur Bildergalerie







in der geladenen Gäste zum
Konzertsaal



Wer bezahlt künftig die Beratung?

Im Zentrum des Jahreskongresses des Schweizerischen Verbandes der Versicherungs-Generalagenten vom 6. Oktober, der vom SVVG-Regionalverband Ost-CH/FL organisiert wurde, standen «Verändertes Kundenverhalten, Digitalisierung – Herausforderungen und Chancen für den Generalagenten und die Gesellschaften».

Zahlreiche Gäste aus verschiedenen Versicherungsgesellschaften wie Vertriebschefs, CEOs und weitere hochrangige Kader folgten der Einladung des Verbands unter der Leitung von Michel F. Chresta.

Der Präsident des SVVG eröffnete den Kongress und begrüßte Gäste und Kollegen. «Special Guest» Fabrizio Petrillo, CEO der AXA, startete mit einem empathischen Key-Note-Speech und verlieh dem Anlass einen besonderen Touch. Auch Mike Künzle, Stadtpräsident von Winterthur, folgte der Einladung und begrüßte die Gäste am späteren Nachmittag.

Nach der Delegiertenversammlung wurden die Themen «Kundenverhalten der Zukunft, Digitalisierung, Spannungsfeld Vertriebskanäle» und «Skills, Bildung, Qualifikation und Entwicklung der Mitarbeitenden» und «Wer bezahlt künftig die Beratung? Markt und Rahmenbedingungen» in drei Panels unter der Leitung von Christoph Lanter diskutiert und debattiert.

Das Abendprogramm war dank der vielen Inputs während des Tages von spannenden Diskussionen geprägt. Die Teilnehmer beendeten den Abend mit einem grossen Dank an Michel F. Chresta und sein Team: Er hatte den Anlass zusammen mit dem Vorstand und dem SVVG-Regionalverband Ost-CH/FL perfekt organisiert.

Fotografiert für den LEADER im Casinotheater Winterthur hat Alberto Cortes.



Zur Bildergalerie



Prematic PLUS 21

Seit 60 Jahren ist die Prematic AG in Affeltrangen Spitze, wenn es um Druckluft, Pneumatik, Vakuum und Gebläse sowie um das grösste Zubehör-Sortiment der Schweiz geht. Grund genug, um an zwei Tagen mit über 250 Gästen aus der ganzen Schweiz zu feiern. In der Logistikhalle, die kurzerhand zur Eventlocation umgebaut wurde, begrüsst Miriam Rickli prominente Gesprächspartner: Ludwig Hasler, Katharina Lehmann, Matthias Hüppi, Samuel Giger und den Gastgeber Daniel Frefel. Für die Unterhaltung sorgte Martin O. Als Komplettanbieter mit vier Standorten in der Schweiz ist das Thurgauer Unternehmen Partner für Gewerbe und Industrie.

Fotos: www.inspirationbild.ch





Miese peter

Dass die Grünen üble Spassbremsen sind, ist leider hinlänglich bekannt: Es gibt kaum einen Lebensbereich, bei dem sie uns nicht dreinreden wollen, kaum ein Vergnügen, das sie uns nicht verbieten, kaum eine Gewohnheit, die sie uns nicht madig machen wollen. Aktuell musste eine Flugshow daran glauben.

Ob im Beruf (weniger pendeln!), zu Hause (weniger heizen!), in der Freizeit (weniger reisen!), beim Genuss (weniger Fleisch!) oder beim Hobby (weniger konsumieren!): Die selbst ernannten Heilsbringer wissen ganz genau, was gut (und vor allem: was schlecht) für uns – ach was sage ich: für die ganze Welt ist.

«Auch im Nörgeln muss ein Genuss liegen, sonst üben es nicht so manche Menschen. Wahrscheinlich geniessen sie dabei die Vorstellung, dass sie klüger und besser als andere sind.»

Otto von Leixner (1847-1907), deutscher Dichter

Ein schönes Beispiel für die Spielverderberei der grünen Weltverbesserer ist ihre Pöbelei gegen die PC7-Team-Vorführung an der Olma: Die Kunstflugstaffel der Schweizer Luftwaffe hat jährlich ein gutes Dutzend Auftritte, die etwa eine Viertelstunde dauern und für die Besteller gratis, weil Teil der regulären Trainings, sind.

Einer der Besteller war auch die Olma: In zwei Vorführungen über der Messe begeisterten die Berufsmilitärpiloten, die normalerweise F/A-18 steuern, mit ihren Pilatus PC-7 Turbo Trainer die Besucher mit spektakulären Formationen und Figuren. Dynamik, Eleganz und wPräzision der Show erfreuten Alt und Jung.

Doch natürlich nicht alle: Die Grünen der Stadt St.Gallen und das «Kollektiv Klimastreik St.Gallen» verurteilen das Happening zur Feier der Olma «aufs Schärfste». Sie protestieren dagegen, dass die Messe solche Shows durchführe – antiquierte und unnötige lärm- und umweltbelastende «klimaschädliche Aktionen, auf die gut verzichtet werden kann». Ein entsprechender Vorstoss im Stadtparlament ist in Arbeit ... Ojemine!

Die unentspannte Reaktion auf den schönen Anlass zeigt, dass die Grünen vor nichts zurückschrecken, wenn es darum geht, ihre Gesinnung durchzudrücken und der Menschheit vorzuschreiben, wie sie zu leben habe. Wir müssen damit rechnen, dass das, was jetzt im Kleinen geschehen ist, in Zukunft auch in immer grösserem Massstab passieren wird, sollten die Grünen weiter an Einfluss gewinnen.

Stephan Ziegler
LEADER-Chefredaktor



LEADER

09/2021

Magazin LEADER
MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
CH-9000 St.Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
leader@metrocomm.ch
www.leaderdigital.ch

Verleger: Natal Schnetzer

Chefredaktor: Stephan Ziegler, Dr. phil. I
sziegler@metrocomm.ch

Autoren: Philipp Landmark, Marion Loher, Sabrina Rohner, Patrick Stämpfli, Stephan Ziegler, Robert Nef, Sven Bradke, Michael Steiner, Roland Rino Büchel, Michael Götte, Danielle Baumgartner Knechtli, Walter Locher

Fotografie: Marlies Thurnheer, Thomas Hary, Gian Kaufmann, Daniel Ammann, Raffael Soppelsa, Alberto Cortes, inspirationbild.ch, zVg

Herausgeberin, Redaktion und Verlag: MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
CH-9000 St.Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
www.leaderdigital.ch
www.metrocomm.ch
leader@metrocomm.ch

Geschäftsleitung: Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch

Verlags- und Anzeigenleitung: Oliver Iten
oiten@metrocomm.ch

Marketingervice/ Aboverwaltung: Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch

Abopreis: Fr. 60.- für 18 Ausgaben

Erscheinung: Der LEADER erscheint 9 x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben

Gestaltung/Satz: MetroComm AG

Produktion: Ostschweiz Druck AG, Wittenbach

Die mit «Profil» gekennzeichneten Beiträge gelten als Sponsored Content.

LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung.

ISSN 1660-2757



metro
comm

NEUHEIT

modino:

denkt weiter



exo

**Robuste Schalter und
Steckdosen von modino für
sämtliche Aussenbereiche**

Schutz gegen Feuchtigkeit

Schutz gegen Staub

Schutz gegen mechanische Einflüsse





studio spitzar, Fotografie: Matthias Bader

Marco Spitzar, Glue Angel 2021

Ausstellung in der DESIGN FORUM GALLERY
Seestrasse 105 in 9326 Horn TG (Schweiz)
Vernissage am Donnerstag, den 04.11.2021 ab 18 Uhr
Für Ihr leibliches Wohl sorgt Corona-Like
der Confiseur Kölbener aus Horn.

Geöffnet vom 05. bis 25. November 2021
Dienstag bis Freitag von 16 bis 20 Uhr
Montag, den 22. November 2021 von 16 bis 20 Uhr
an den Samstagen von 11 bis 16 Uhr

www.marcospitzar.com

Supported by

MECO
INNENARCHITEKTUR & DESIGN

DESIGN
FORUM
GALLERY
www.knopp.ch