

LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

Mai 4/2020

Preis CHF 8.50

19. Jahrgang



Corona:

*Wie das Virus die
Ostschweiz verändert*



**Mission:
Sauber.**

pronto-ag.ch

pronto
Wir verstehen mehr
als Reinigung.

Die IHK weiss, wie es um die hiesige Wirtschaft steht:

«Flucht, Erstarrung oder Kampf»

Auf was man nicht nur bei Kurzarbeit achten soll:

Infiziert Corona auch die berufliche Vorsorge?

Beat Tinner ist neuer St.Galler Volkswirtschaftsdirektor:

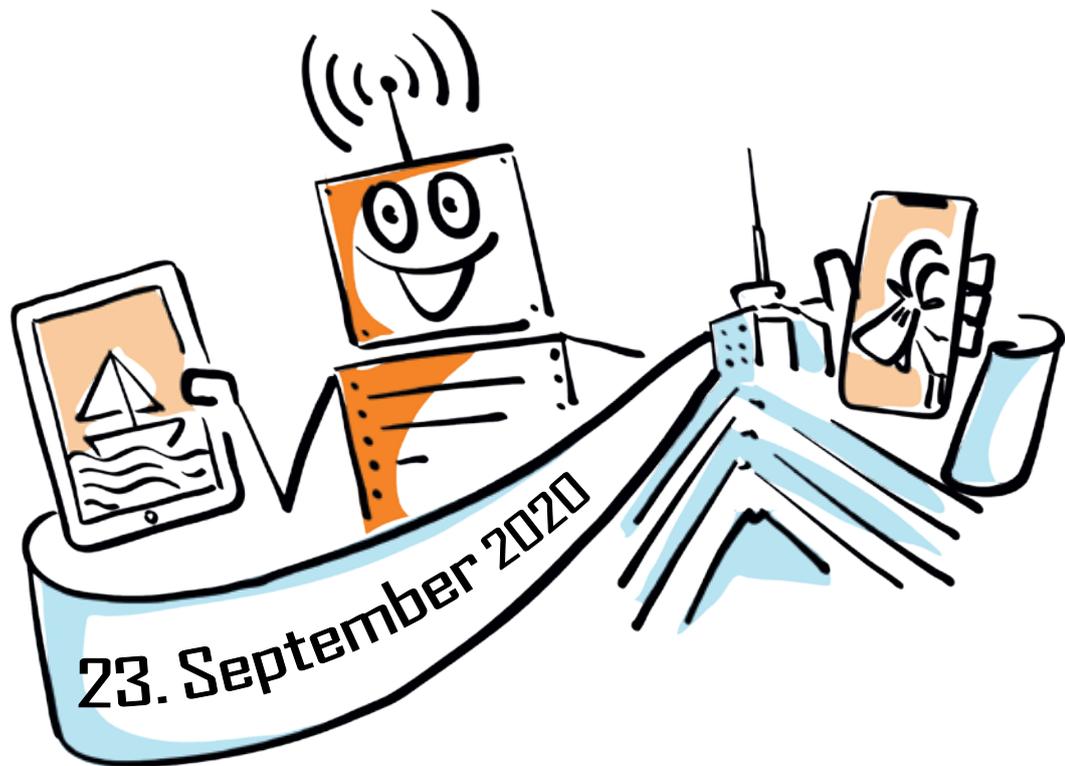
«Persönlichkeiten, nicht Parteien»

Weiterbildung schafft Perspektiven!

bzb.

bzbuchs.ch

east #digital conference



Was? Künstliche Intelligenz, digitale Start-ups und Medienkompetenz im digitalen Zeitalter.

Wer? Pascal Kaufmann, Anja Graf, Thomas Merz, Maren Urner, Stefan Schmid, Daniela Lager, Thomas Hutter uvm.

Wann? Am 23. September 2020 von 10 bis 17.30 Uhr.

Wie? Tickets ab Mai auf eastdigital.ch erhältlich.

Wo? Startfeld St. Gallen.

www.eastdigital.ch

Das Hü-und-hott-Prinzip

Wir erinnern uns: Noch im Februar überboten sich «Experten» gegenseitig mit Horrorszenarien, was die Coronatoten angeht. Adriano Aguzzi vom Universitätsspital Zürich rechnete bis zum Juli mit 60'000, Richard Neher von der Universität Basel gar mit 100'000 Toten. Bis Anfang Mai verzeichnet die Schweiz offiziell rund 1700 Covid-19-bezogene Todesfälle. Und bei diesen ist nicht einmal sicher, ob sie nun «an» oder «mit» Coronaviren gestorben sind.

Woran liegt's, dass wir in der Schweiz so glimpflich davongekommen sind? War alles nur Panikmache, wie die einen behaupten, oder waren wir so vorbildlich, wie es die anderen sagen? Die Wahrheit liegt wohl irgendwo dazwischen: Wir haben uns durch die anfänglichen Horrorszenarien beeinflussen lassen und dadurch schnell und konsequent reagiert. Damit blieben diese Szenarien eben nur Szenarien.

Vergessen wir nicht: Die Coronaregeln hatten nicht die primäre Intention, Ansteckungen zu verhindern, sondern zeitlich zu verteilen, auf dass das Gesundheitssystem nicht zusammenbreche. Das, zumindest, ist uns gelungen.

Aber zu welchem Preis? Alles deutet im Moment darauf hin, dass wir mit einem blauen Auge davon kommen werden – mit einem hellblauen, was die Gesundheit angeht, aber mit einem tiefblauen, was unsere Wirtschaft betrifft. Der Bundesrat scheint gewillt, für die Gesundheit weniger die Existenz aller oder zumindest sehr, sehr vieler aufs Spiel zu setzen. Anders sind die zögerlichen und inkonsequenten Öffnungsschritte nicht zu verstehen.

Warum der Bundesrat, der zu Beginn der Krise einen guten Eindruck gemacht hat, nun nach dem Hü-und-hott-Prinzip verfährt, ist schwer nachvollziehbar. Und auf die naheliegendste Lösung scheint Bundesbern nicht gekommen zu sein. Da Abstand der Schlüssel zur Verhinderung von Infektionen ist, hätte eine, sagen wir, Zehn-Quadratmeter-Regel genügt: Pro zehn Quadratmeter ein Gast, ein Kunde oder ein Besucher. Das hätten alle verstanden, und alle wären gleich behandelt worden – wie zu Beginn der Krise.

Bleiben Sie gesund!

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**



Unternehmensprozesse effizienter gestalten? Mit uns läuft's perfekt.

Alltägliche Aufgaben im Büro - wie Berichterstellung, Abrechnung oder Scan- und Erfassungsaufgaben - stellen für viele Unternehmen eine grosse Herausforderung dar. Dabei könnten Ineffizienz und menschliche Fehlleistungen mithilfe digitaler Lösungen in den allermeisten Fällen erfolgreich vermieden werden.

Mit flexiblen Dokument-Management-Programmen unterstützt Sie COFOX dabei, Ihre Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten, sodass die Sicherheit erhöht und die Kosten in Ihrem Unternehmen gesenkt werden.

Abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse, entwickeln wir für Sie individuelle Dokument-Management-Lösungen nach Mass. Damit Aufgaben wie Druck- und Flottenmanagement, Dokumentenerfassung oder die Verwaltung von Geschäftsprozessen schnell und effizient erledigt sind. Mit uns läuft's perfekt.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf: 071 274 00 80





Gabathuler soll es richten

Ende April gab der langjährige St.Galler Stadtpräsident Thomas Scheitlin bekannt, dass er bei den Gesamterneuerungswahlen vom 27. September nicht zur Wiederwahl antrete. Mit der auslaufenden Amtsperiode wird Scheitlin seine 14-jährige Zeit als St.Galler «Bürgermeister» beenden.

Die FDP-Parteileitung hat sich nun für Mathias Gabathuler (*1967) als Nachfolger von Stadtpräsident Scheitlin ausgesprochen. Die Stadt-St.Galler FDP ist überzeugt, der Bevölkerung der Gallusstadt mit Gabathuler «die richtige Kandidatur zum richtigen Zeitpunkt» zu präsentieren. Gabathuler ist seit rund zehn Jahren Rektor einer kantonalen Mittelschule. Davor war er als Lehrkraft im öffentlichen und privaten Sektor tätig.

Frisch und unverbraucht soll Mathias Gabathuler der Stadt neues urbanes Selbstvertrauen einhauchen und mit smarten Ideen das St.Gallen der Zukunft bauen.

Inhalt

- 10 Spotlight**
Wichtiges in Kürze
- 14 Corona**
Wie das Virus die Ostschweiz verändert
- 26 Wirten mit dem Virus**
Gastronomie unter erschwerten Bedingungen
- 31 Pan- oder Epidemie?**
Faktencheck
Versicherungsbedingungen
- 32 Innert 30 Minuten zum Kredit**
Die Ostschweizer Banken hatten viel zu tun
- 36 «Flucht, Erstarrung oder Kampf»**
Die IHK weiss, wie es um die hiesige Wirtschaft steht
- 40 Hochbetrieb in Corona-Zeiten**
Velokuriere hatten alle Hände voll zu tun
- 42 Ruf nach Eigenverantwortung**
Der AGV Rheintal will mehr Freiheit
- 46 Kräfte vereinen für die Wirtschaft**
Warum Appenzell Ausserrhoden anders als seine Nachbarn handelt
- 50 Infiziert Corona auch die berufliche Vorsorge?**
Auf was man nicht nur bei Kurzarbeit achten muss
- 52 «Persönlichkeiten, nicht Parteien»**
Wie Beat Tinner seine Rolle als zukünftiger Volkswirtschaftsdirektor sieht
- 58 Mark Widmer und Bruno Graf, Fluora**
Licht als Erfolgsfaktor
- 62 Roman P.Büchler und Raffael Sigrist, Foran**
Vom Wissen ins Handeln kommen
- 66 Schlusspunkt**
Possen





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



Digitaler Aufschwung trotz Krise



In den vergangenen Wochen war oft zu lesen und zu hören, dass die Corona-Krise die Digitalisierung weiter vorantreiben werde. Das ist sehr wahrscheinlich und auch gut so.

Ohne sie wären weder Homeoffice, Videokonferenzen noch Onlineshops möglich. Sowohl unser privates Leben als auch die Wirtschaft wären ohne die digitalen Möglichkeiten noch stärker eingeschränkt.

Umso wichtiger sind deshalb Initiativen wie der «Verein Smarter Thurgau», der kürzlich aufgezeigt hat, wie kreativ derzeit viele Akteure im Thurgau die digitalen Möglichkeiten nutzen. Dazu gehört die Frauenfelder Misanto AG, eine Anbieterin von digitalen Gesundheitsdienstleistungen. Aktuell hilft Misanto dabei, Patienten auf eine Covid-19-Infektion abzuklären und bei Verdacht einen mobilen Test zu organisieren.

Die Sirnacher Rey Automation AG hat ebenfalls schnell auf die Krise reagiert: Innerhalb von nur 72 Stunden hat sie eine digitale Lösung bereitgestellt, die die Organisation des Fernunterrichts in Schulen smart unterstützt. Unterdessen ist die Lösung in mehr als 30 Schulen mit rund 200 Klassen und über 4000 Schülern im Einsatz.

Auch bei den KMU ging im Thurgau trotz Krise einiges: Unter anderem bei der TIT-Imhof-Gruppe aus Kreuzlingen. Bei der seit 30 Jahren im Transport-, Bau- und Entsorgungssektor tätigen Gruppe ist die IT unterdessen ganz auf mobiles, vernetztes Arbeiten ausgerichtet.

Es bleibt zu hoffen, dass die wirtschaftlichen Schäden, die durch den Lockdown hervorgerufen wurden und werden, nicht allzu gross sind, damit digitale Projekte sowohl im Thurgau als auch im Rest der Ostschweiz weiterhin finanziert werden können.

Patrick Stämpfli
Redaktor east#digital und LEADER

Das Virus und die Führer

Ich gehe jede Wette ein: Das tiefe Loch in der Wirtschaft und die Kursstürze an den Börsen werden als «Corona-Krise» in die Geschichtsbücher eingehen. Ein Virus wird für alle wirtschaftlichen und politischen Fehlgriffe herhalten müssen.

Die weltweite politische Hyperaktivität mit dem Irrglauben, dass der Staat die Dinge für die Menschen regeln könne, richtet einen Schaden an, für den uns unsere Kinder zu Recht noch schwere Vorwürfe machen werden.

Wer soll am Immobiliencrash von 2008 schuld gewesen sein? Die «unersättlichen Spekulanten»! Für den aktuellen Zusammenbruch der wirtschaftlichen Aktivitäten muss nun ein Virus herhalten.

Wo aber ist zu hören und zu lesen, dass die Märkte über Jahre mit viel zu billigem Geld überschwemmt wurden? Denken. Recherchieren. Wäre das nicht eine edle Aufgabe der Journalisten? Ich sehe im Moment wenig davon. Man hat lieber wochenlang unkritisch die Parolen des Bundesrats nachgeplappert und versucht nun auch noch, sich an den Tropf des Staates zu hängen.

Die «Medienvielfalt» hat während Wochen eine bemerkenswerte Einfalt produziert.

Wo sind die Diskussionen über all die hoch verschuldeten Unternehmen, die mit direkter und indirekter staatlicher Unterstützung schon zu lange am Leben gehalten und nun unnötigerweise künstlich beatmet werden?

Wer sieht, wie sich die drei Kandidaten im zweiten Wahlgang für die letzten zwei Sitze in der St.Galler Regierung mit staatsgläubigen Sprüchen gegenseitig überboten haben, kann durchaus ein mulmiges Gefühl bekommen. Und zwar davor, dass die politische Kernkompetenz, Entscheide der Stimmbürger zu akzeptieren und konsequent umzusetzen, in der St.Galler Exekutive auch künftig einen schweren Stand haben wird.

«Führen» ist gefragt. Aber nicht das Führen der Bürger, sondern das Führen der Verwaltung.



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

Leuthard komplettiert Stadler-VR

An der ersten Generalversammlung Stadler Rail AG seit dem Börsengang 2019 haben die Aktionäre alle Anträge des Verwaltungsrates genehmigt und Peter Spuhler erneut zum Präsidenten des Verwaltungsrates gewählt. Nicht mehr zur Wahl stellte sich Friedrich Merz. Neu in den Verwaltungsrat wurde dafür Alt-Bundesrätin Doris Leuthard gewählt.

**Kohlmann folgt auf Buschor**

Der Verwaltungsrat der St.Galler Kantonalbank hat Falk Kohlmann per 1. Januar 2021 zum neuen Leiter Service Center und Mitglied der Geschäftsleitung ernannt. Er tritt damit die Nachfolge von Felix Buschor an, der Ende 2020 in Pension gehen wird.

Meier wird neuer VP-VR

In einer ausserordentlichen Sitzung im Anschluss an die Generalversammlung wurde Thomas R. Meier mit sofortiger Wirkung zum neuen Verwaltungsratspräsidenten der Vaduzer VP Bank gewählt. Meier ist seit 2018 Mitglied des VP-Verwaltungsrates und seit Februar 2019 auch deren Vizepräsident.

**Zellweger ersetzt Martin**

Der Thurgauer Regierungsrat hat Melanie Zellweger (SVP) für die kommende Legislatur 2020 - 2024 als gewählt erklärt. Die 47-jährige Geschäftsführerin und Stadträtin aus Romanshorn rückt im Kantonsrat für Urs Martin nach, der am 15. März sowohl in den Regierungsrat als auch in den Grossen Rat gewählt worden ist.

Neuer Finanzchef bei RWD Schlatter

Ende April trat Sven Buchholz seine neue Stelle als Leiter Finanzen & Controlling und Mitglied der Geschäftsleitung bei der RWD Schlatter AG in Roggwil an. Buchholz verfügt über einen Master of Science in Business Administration und war während der letzten elf Jahre für die Forster-Profilsysteme in Arbon tätig, seit 2014 als Head of Finance, Controlling & IT.



Kopf des Monats

Prof. Dr. med. Pietro Vernazza ist Chefarzt der Klinik für Infektiologie und seit 35 Jahren am Kantonsspital St.Gallen tätig. In den letzten Wochen wurde sein Name schweizweit bekannt.



Pietro Vernazza

Als Pietro Vernazza 1985 in St.Gallen startete, schwappte gerade die AIDS-Welle über Europa. Der 64-jährige hat Epidemienangst also schon einmal erlebt. Angst sei aber ein schlechter Berater. Die Lockerungsstrategie des Bundesrats findet er zu zaghaft. Der Professor fordert, dass trotz allem auch über eine schnellere Rückkehr zur Normalität gesprochen werden sollte.

In einem seiner Blogbeiträge (infekt.ch) plädiert Vernazza deshalb für eine Strategie der Herdenimmunität. Hierbei bezieht er sich auf eine Studie von ETH-Epidemiologen: «Diese haben festgestellt, dass die Ausbreitung der Covid-19-Epidemie bereits deutlich zurückgegangen ist, bevor die Lockdown-Massnahmen getroffen wurden.» Auch das deutsche Robert Koch-Institut sei in eigenen Studien zu einem vergleichbaren Resultat gekommen: Das Gesundheitssystem wäre bereits mit mildereren Massnahmen vor einer Überlastung geschützt.

Vernazza setzt den Fokus deswegen auf den Ausgleich, sozusagen das Preis-Leistungsverhältnis der Massnahmen. Die bereits getroffenen Massnahmen vor dem Lockdown wie etwa Abstand zu halten, in die Armbeuge zu niessen oder Veranstaltungen mit über tausend Personen zu verbieten hätten bereits einen riesigen Effekt gezeigt. «Alles andere, was dazukommt, ist in diesem Vergleich wahrscheinlich eher bescheiden.»

Vernazza plädiert dafür, eine behutsame Immunisierung der Bevölkerung bei der jüngeren, weniger gefährdeten Population zuzulassen und bei der älteren sowie bei den Risikogruppen die Ansteckungsraten möglichst tief zu halten.



Terra Quantum erhält Millionen

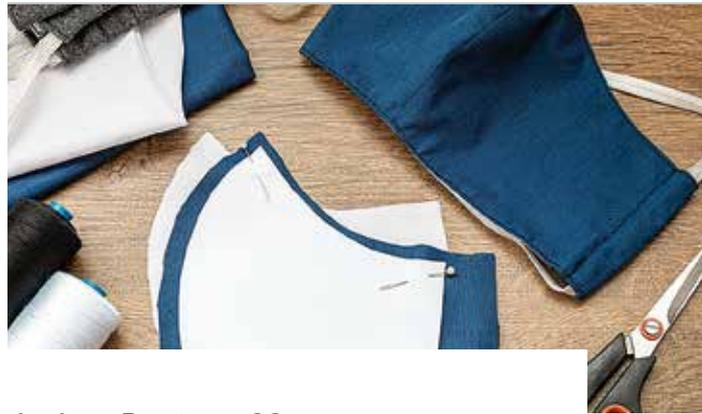
Die Rorschacher Terra Quantum AG um Markus Pflitsch (Bild) hat von Investoren zehn Millionen Euro erhalten. Das 2019 gegründete Unternehmen ist in der Forschung für Quantencomputer tätig. Nun will es in die Infrastruktur investieren und den Markteintritt vorantreiben. Das Unternehmen entwickelt einen hybriden Quantenalgorithmus, der in Bereichen wie Quantencomputern oder der Quantenkryptografie Anwendung finden soll.

Arbonia schiebt Dividende auf

An der Generalversammlung der Arbonia AG wurden alle Anträge des Verwaltungsrats gutgeheissen; die Dividende wird aber trotz einer starken Bilanz und gesicherten Liquidität aufgeschoben. Verwaltungsratspräsident Alexander von Witzleben sowie die sieben weiteren Mitglieder des Verwaltungsrats wurden für die Dauer von einem Amtsjahr wiedergewählt.

Eigenheimpreise im Thurgau steigen weiter

Ungeachtet der aktuellen Situation steigen die Preise beim Wohneigentum im Thurgau weiterhin an: Per Ende März war im Kanton in der Halbjahressicht ein Plus von 1,5 Prozent zu beobachten. Über die letzten 20 Jahre beträgt die Wertsteigerung der Thurgauer Eigenheime rund 60 Prozent.



Antivirale Stoffe aus Appenzell

Mitte April startete der Bund unter Federführung der EMPA das Projekt «ReMask», bei dem es darum geht, sogenannte Community-Masken für die Bevölkerung zu entwickeln. Dabei spielen auch Stoffe mit antiviraler und antibakterieller Wirkung eine grosse Rolle. An vorderster Front dabei: Die Weba Weberei Appenzell AG, die ein solches Gewebe entwickelt hat. Das Weba-Baumwollgewebe, das sie zusammen mit der Schlierener HeiQ Materials AG entwickelt hat, verfügt über die HeiQ-Viroblock-Technologie, die antibakterielle und antivirale Wirkungen zeigt.



Stadler liefert Strassenbahnen nach Krakau

MPK Kraków hat bei Stadler weitere Niederflur-Strassenbahnen bestellt. Der Rahmenvertrag umfasst die Lieferung von bis zu 60 Trams. Zusammen mit einem im Januar 2018 erteilten Auftrag wird Stadler nun bis zu 110 Fahrzeuge nach Polen liefern.

Weidmann baut Standort Bad Ragaz aus

Der Bereich Medical Technology des Technologieunternehmens Weidmann entwickelt sich in Bad Ragaz positiv, der Standort wird ausgebaut. Die Weidmann-Gruppe (Energie und Medizin) mit Hauptsitz in Rapperswil hatte ihren Umsatz 2019 um drei Prozent auf 351 Millionen Franken gesteigert.





Auch Jüstrich produziert Desinfektionsmittel

Seit einigen Wochen stellt die Jüstrich Cosmetics AG in Berneck Desinfektionsmittel in grossen Mengen her – bisher ungefähr 150 Tonnen. Als Lohnhersteller produziert Jüstrich Cosmetics das Desinfektionsmittel als Private-Label-Produkt für verschiedene Unternehmen. Das Desinfektionsmittel «Made in Switzerland» ist in verschiedenen Gebinden von 75 bis 1000 ml abgefüllt.

Immo Messe Schweiz 2020 findet nicht statt

Für die Immo Messe Schweiz, die ursprünglich vom 20. bis 22. März hätte stattfinden sollen, wurde ein Ersatzdatum für eine Durchführung noch in diesem Jahr vom 28. bis 30. August festgelegt. Eine zwischenzeitliche Neubeurteilung der Situation hat jedoch ergeben, dass eine zufriedenstellende Durchführung für alle Beteiligten nicht gewährleistet werden könnte. Die nächste Immo Messe Schweiz findet vom 26. bis 28. März 2021 statt



Spar-Märkte erhalten Smart Screens aus St.Gallen

Das St.Galler Deeptech-Start-up Advertima gehört international zu den «Digital Out of Home»-Werbung-Technologieführern. Jetzt rüstet es die «Spar»-Supermärkte mit smarten Screens aus und sorgt damit für zehn Prozent mehr Spontankäufe. Voraussetzung sind Hochleistungskameras, maschinelles Sehen sowie Algorithmen, die anhand von vorgegebenen Samples lernen, Alter und Geschlecht einer Person zu erkennen.



Wo Gas auf Holzkohle trifft

Die Azado-Premiumgrills aus St.Gallen hätten an der diesjährigen OFFA ihr dreijähriges Jubiläum gefeiert. Trotz Corona können sich die Macher nicht über schwindende Umsatzzahlen beklagen. Das liegt auch an der einmaligen Kombination von Holzkohle und Gas in einem Grill: Dank eines Gaselements kann die Holzkohle innerhalb von sechs Minuten zum Glühen gebracht werden. Danach kann das Gas abgestellt und das Fleisch mit Holzkohle grilliert werden.

Wie weiter nach Corona?

Roland P. Poschung, der «Botschafter der Stadt Wil», unterstützt KMU mit Fachwissen, Erfahrung und Empathie als Coach und Supervisor beim Neustart. Poschung kann auf eine jahrzehntelange Erfahrung zurückblicken: Der zertifizierte Ausbilder SVEB wirkte als Ausbildungsleiter bei einem Schweizer Grossverteiler, war Leiter Unternehmenskommunikation beim Weltkonzern MAN in München, amtierte während 18 Jahren als eidg. Prüfungsexperte SMC und brachte sein Fachwissen in Soziologie, Psychologie sowie Krisenmanagement in über zehn Jahren im Care-Team des Kantons St.Gallen ein.

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, wirtschaftsnahen Themen.

**5 Musikschulen
11 Tonstudios
68 Plattenleger**

Und über 13'000 weitere KMU
geben bei uns den Ton an.

 **asga**
pensionskasse

OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



**Termin
garantiert.**

EFFIZIENZ DURCH INTEGRIERTE DATEN AUS DER CLOUD

Der ERP-Cloud-Hersteller Myfactory mit Sitz in St.Gallen hilft KMU bei der Erstellung von Auswertungen und Belegen. **Dazu entwickelte das Unternehmen das Modul Smart Reports.** Mit ihm lassen sich nicht nur Belege, sondern auch aufwendige Kundenstammlätter erstellen sowie Listen, aus denen sich konkrete Massnahmen für die Zukunft ableiten lassen.

HERISAUER START-UP LANCIERT BLOCKCHAIN-NETZWERK

Das Herisauer Start-up Blockchain Trust Solutions BCTS stellt mit seinem Produkt SwissDLT ein Blockchain-Netzwerk vor, das schweizerische Eigenschaften wie Zuverlässigkeit, Sicherheit, Neutralität und Transparenz auf sich vereint. **Es ist mit allen gängigen Blockchain-Systemen kompatibel.**

ZEITERFASSUNG IN DER CLOUD FÜR KLEINUNTERNEHMEN

Das Cloud-basierte Zeiterfassungs-Tool AbaTime von Abacus Research ist speziell an die Bedürfnisse von Kleinunternehmen angepasst. **Es lässt sich schnell, unkompliziert und ohne Vorinvestitionen in Betrieb nehmen** und deckt alle gesetzlichen Anforderungen bezüglich der betrieblichen Arbeitszeitkontrolle ab.

WOHNUNGS-BESICHTIGUNG PER VIDEOCALL

Das Team des St.Galler Prop-Tech-Unternehmens Emonitor AG hat ein Onlinetool entwickelt, mit dem Wohnungsbesichtigungen in Zeiten von Social Distancing per Videocall durchgeführt werden können. **Für die Besichtigung selbst können sich die Vermieter vor Ort in die Konferenz einschalten** und während des virtuellen Wohnungsrundgangs alle Räumlichkeiten zeigen.

RECHTSGÜLTIGE DIGITALE UNTERSCHRIFT PER VIDEOIDENTIFIKATION

Der St.Galler Zertifizierungsdienst-Anbieter Quo Vadis Trustlink Schweiz AG bietet eine komplett kontaktlose Lösung für die rechtsgültige digitale Dokumentenunterzeichnung an, etwa fürs Homeoffice. **Die sichere Video-identifikation benötigt nur wenige Minuten** und kann von den Antragstellern von einem Desktop-Computer oder Smartphone aus und ohne Voranmeldung durchlaufen werden.

WITTENBACHER SOFTWARE FÜR TESSINER TREUHÄNDER

Fidinam, das grösste Tessiner Treuhandunternehmen, setzt ab sofort auf das ERP-System von Abacus – schweizweit und in der jeweiligen Landessprache. **Entscheidend für die Wahl waren die Funktionen für «Software as a Service».** Dank diesen lassen sich Dienstleistungen von Fidynam optimal online anbieten und Kunden gleichzeitig von allen administrativen Aufgaben entlasten.



KOSTENLOSE VIDEOCALLS ÜBER SICHERE SCHWEIZER SERVER

Mit der Lancierung von «Hostpoint Meet» bietet der Rapperswiler Provider Hostpoint eine einfache und kostenlose Lösung für Videokonferenzen, die ausschliesslich über Server in der Schweiz betrieben wird. **Die Anwendung kann ohne Installation oder Registration genutzt werden.**

LOKALHELDEN.CH GENERIERT HALBE MILLION FÜR KMU

Wegen des Coronavirus hat die St.Galler Raiffeisen-Gruppe ihre Plattform zur Schwarmfinanzierung von Projekten nun auch für Unternehmen geöffnet. **Seit Mitte März hat lokalhelden.ch bereits 500'000 Franken für KMU eingesammelt.**

Alle Digitalnews der Ostschweiz auf eastdigital.ch

Der 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 September 2020. Newsletter: www.eastdigital.ch

www.facebook.com/eastdigital.ch

east#digital



Ökonomie in Zeiten der Pandemie

Unsere hochtechnisierte Welt scheint gegen ein kleines aggressives Virus nur eine brachiale Gegenmassnahme zu kennen: Stecker ziehen, Stillstand.



Bundesrat Alain Berset steht als Gesundheitsminister im Fokus der Öffentlichkeit und wurde von einzelnen Medien auch schon als «Corona-General» überhört.

Für die Wirtschaft ist der Lockdown ein brutales Verdikt. Gerade darum wird aber auch der Unternehmergeist angestachelt.

Die verordnete Wirtschaftskrise wird sich in die kollektive Erinnerung eingravieren – weltweit. Unternehmer aller Branchen müssen immer auch das Unvorhersehbare einkalkulieren, doch den staatlich verordneten weitgehende Lockdown hatten wohl selbst Zeitgenossen mit viel Phantasie nicht auf der Rechnung.

Wirklich verstehen werden wir die Corona-Krise erst mit einigem Abstand können, wenn wir mehr über Ansteckung und Krankheit wissen, und wenn wir in zwei oder drei Jahren die Auswirkungen auf die Wirtschaft und auf die Gesellschaft genauer fassen können.

Die ethische und ökonomische Diskussion, was dieser Erfolg wert ist, muss noch geführt werden.

Dannzumal kann man vielleicht zurecht feststellen, was einige heute schon zu wissen glauben: Dass der Schweizer Bundesrat mit seiner Einschätzung der Lage und mit seinen Massnahmen nicht immer richtig lag. Eine Landesregierung kann freilich nicht rückwirkend entscheiden. Der Bundesrat musste vielmehr aufgrund vorliegender gesicherter Informationen und wahrscheinlichen Entwicklungen nüchterne Abwägungen machen und Entscheide treffen.

Ein vorläufiges Urteil aus heutiger Sicht: In den grossen Linien hat das Gremium einen guten Job gemacht. Es wurde ein Lockdown angeordnet, der selbst in der grundsätzlich drastischen Massnahme mit etwas Augenmass formuliert war und nicht gleich einen absoluten Hausarrest wie in anderen – schwerer betroffenen – Ländern bedeutete. Im Detail hätte, selbstverständlich, vieles besser gemacht werden können.

Lockdown funktioniert

Wahrscheinlich war der Einstieg in den Lockdown zu zögerlich. Anzeichen, dass Europa vom Virus genau gleich wie Asien betroffen sein wird, gab es in Fachkreisen schon länger. Frühere Grenzschiessungen hätten wohl die Fallzahlen im Tessin und in Genf nicht so hochschnellen lassen. Dass die Massnahme an sich wirksam ist, zeigt ein Blick in Deutschschweizer Spitäler, wo man zumindest im Augenblick auf den Intensivstationen eher die Zeit tot schlägt statt Tote zu zählen. Das ist ohne Wenn und Aber ein Erfolg.

Die ethische und die ökonomische Diskussion, was dieser Erfolg kostet und was er wert ist, muss noch geführt werden. Ob andere Wege wie derjenige Schwedens am Ende zu ähnlichen Resultaten führen, werden wir erst später erforschen können.

Der schrittweise Ausstieg aus dem Lockdown ist nun wie schon der Einstieg zu verhalten angelegt und fallweise zu wenig durchdacht. Nach Wochen im Krisenmodus zeigten Bundesrat und Krisenstäbe Ermüdungserscheinungen, die offiziellen Verlautbarungen liessen die braven Bürger manchmal

ratlos zurück. Soll ich jetzt eine Maske tragen? Und wen genau schütze ich damit? Sind Kinder gefährliche Subjekte oder soll ich sie jetzt wieder in den Arm nehmen?

Widersprüchliche Signale

Nicht nur ärgerlich, sondern existenzbedrohend ist das Rummeln bei Lockerungen für die Wirtschaft, insbesondere für kleinere Betriebe. Ein Fauxpas wie das Aufheben der Sortimentsbegrenzung bei Grossverteilern zeigt, dass der Bundesrat ein Herz für Konsumenten hat, die nicht verstehen, warum sie nicht die Bratpfanne aus dem Regal nehmen dürfen. Dass ein Haushaltswarengeschäft dann aber definitiv nicht versteht, warum es seine Pforten im Gegensatz zur grossen Konkurrenz nicht öffnen darf – daran hat in der Bundesverwaltung offenbar niemand gedacht.

Natürlich weiss man auch in Bundesbern, dass die Wirtschaft das Rückgrat des Landes ist. Deshalb werden ja auch schwindelerregende Milliarden-Beträge für Hilfsmassnahmen herumgeboten. Gleichzeitig fehlt die Erkenntnis, dass gerade Kleinbetriebe mit Krediten ihr Problem nur verlagern – bei der Lösung werden sie alleine gelassen. Geht nun vielen Betrieben die Luft aus, kommt uns das teuer zu stehen. Dann fehlen nämlich die Steuerzahler, die all diese Milliarden wieder ins Bundeskässeli einzahlen.

Die Corona-Krise hat unzählige Abläufe durcheinandergebracht und eingespielte internationale Lieferketten gekappt. Auch Unternehmen, die für ihre Produkte nach wie vor eine Nachfrage verzeichnen, können nicht verkaufen, weil ihnen wesentliche Komponenten fehlen. Besonders zweischneidig sieht es in der ohnehin schon strukturell angeschlagenen Medienbranche aus: Das Informationsbedürfnis der Bevölkerung lässt Zugriffszahlen nach oben schnellen, gleichzeitig sind die Werbeeinnahmen in einem dramatischen Ausmass weggebrochen. Hochkonjunktur feiern gleichzeitig auch Pseudo-Medien; auf Youtube wächst die Zahl der «Experten», die in ihrem Schrebergarten ein Video voll krudester Verschwörungstheorien basteln, schneller als jede Exponentialkurve von Corona-Ansteckungen es abbilden könnte.

Das führt zu einer Kakophonie an Fakten und Meinungen; kluge Analysen und blanke Lügen sind nur einen Klick voneinander entfernt.

Die offiziellen Verlautbarungen liessen die Bürger oft ratlos zurück.

Jede Woche der Pandemie bringt neue, manchmal durchaus widersprüchliche Erkenntnisse. Anzeichen, dass an Covid-19 Erkrankte ein stark erhöhtes Trombose-Risiko haben oder gravierende bleibende Schädigungen der Lungen behalten, bekräftigen jedenfalls jene Fachleute, die eindringlich davor warnen, das Virus auf die leichte Schulter zu nehmen. Gleichzeitig kann eine freie Gesellschaft und eine leistungsfähige Wirtschaft nicht endlos in Schockstarre verharren. Wir werden lernen müssen, mit Widersprüchen zu leben, wir werden klug und situativ auf neue Wendungen in diesem Drama reagieren müssen.

Kreative Unternehmer

Die grosse Ungewissheit liesse vermuten, dass die Wirtschaft – vom Lehrling bis zur Firmeninhaberin – sich kollektiv

im Blues suhlt. Das Gegenteil ist aber der Fall. Natürlich wird geflucht, natürlich machen sich gerade selbstständig Tätige grosse Sorgen. Gleichzeitig bricht sich aber kreatives Unternehmertum Bahn.

Viele kleine Gewerbler lassen es nicht dabei bewenden, die mindestens 30 Sekunden lang gewaschenen Hände in den Schoss zu legen. Auch als noch nicht klar war, ob Masken welcher Schutzstufe auch immer vielleicht zur Pflicht werden, haben sich verschiedene Ostschweizer Unternehmen aus ihrer Nische heraus an die Produktion von Masken gemacht. Die auf Watteprodukte spezialisierte Flawa AG in Flawil produziert im grösseren Massstab Einwegmasken für den nicht-medizinischen Bereich, das St.Galler Mode-Atelier Die Manufaktur näht elegante Masken aus Baumwolle oder Stickereistoffen, die auch gute Laune verbreiten sollen.

Die zum Teil gewaltigen Umsatzeinbussen holen die Kleinbetriebe in den seltensten Fällen auf, doch signalisieren solche Aktionen Überlebenswille und Zuversicht.

Es werden weniger Einbrüche, dafür mehr Raser registriert.

Helfer und Hilfssheriffs

Mit der ungewohnten Situation gehen die Menschen sehr unterschiedlich um, wie nur schon eine Polizeimeldung aus dem Thurgau zeigt: Es werden weniger Einbrüche, dafür mehr Raser registriert. Und überall erfreut sich die Polizei zahlreicher neuer Hilfssheriffs, die während ihres Spaziergangs andere Spaziergänger angetroffen haben und diese verpfeifen. Doch im Grossen und Ganzen wird man eine Schweizer Bevölkerung in Erinnerung behalten, die sich in der Krise durch Langmut und Hilfsbereitschaft auszeichnete. Und durch Kreativität.

Kreativ war etwa der Leiter des Heims Risi in Wattwil, Georg Raguth: Weil Alters- und Pflegeheime keine Besucher mehr zulassen dürfen, hat er eine «Bsuechsbox» erfunden. Getrennt von einer Glasscheibe können Angehörige per Telefonhörer mit der Tante oder dem Grossvater reden. Raguth liess sich von Gefängniszenen in amerikanischen Filmen inspirieren, seinerseits hat er zahlreiche Heime in der Schweiz inspiriert, die nun mit ähnlichen Installationen eine erlaubte Art von sozialer Nähe ermöglichen.

Verboten sind seit Wochen Veranstaltungen aller Art, weshalb beispielsweise viele Kirchen dazu übergegangen sind, mit mehr oder weniger Aufwand ihre Gottesdienste als Live-Streaming zu den Menschen nach Hause zu liefern. Die wöchentlichen Konzert-Gottesdienste in der evangelisch-reformierten Kirche Rotmonten in St.Gallen haben dank illustrierter Gastmusiker inzwischen auch ein Publikum in New York oder Budapest. Der Pfarrer sieht seine Schäfchen zwar nicht mehr, weiss aber: Die Herde wurde bedeutend grösser.

Eine schöne Aktion wird aus der Gemeinde Amlikon-Bissegg gemeldet: Dort wurden über 500 Liter Spirituosen aus Privathaushalten gespendet und in der lokalen Destillerie Macardo zu Desinfektionsmitteln verarbeitet. Dieses wurde lokal verkauft, der Erlös wird nun gemeinnützig verwendet.

Einige weitere Beispiele findiger Unternehmen auf den nächsten Seiten zeigen: Die Menschen in der Schweiz wissen sich auch in der grössten Krise seit Generationen zu helfen.

Föderalismus bei Hilfsangeboten

Mit (noch) zweistelligen Milliardenbeiträgen will der Bundesrat die ausgebremste Schweizer Wirtschaft vor Massenkonkursen bewahren. Als direkte Hilfe können Betriebe, die gewisse Kriterien erfüllen, unkompliziert günstige Kredite als Liquiditätsspritze beanspruchen, zudem wird das Instrument der Kurzarbeit grosszügig erweitert. Manche Betriebe fallen im Raster des Bundes aber durch die Maschen, weshalb fast alle Kantone zusätzliche Hilfspakete schnürten.

Der Kanton Bern zahlt Industrie- und Technologieunternehmen auch Sofortbeiträge, damit wichtige Forschungs- und Entwicklungsprojekte nicht sistiert werden: Bis zu fünf Mitarbeitern finanziert der Kanton während drei Monaten 80 Prozent der Löhne. Ein Unternehmen kann so einen nicht-rückzahlbaren Beitrag von maximal 150'000 Franken erhalten. Kleinunternehmen können mit einer ähnlichen Regelung bis 50'000 Franken bekommen.

Solche à-fonds-perdu-Beiträge sind in der Ostschweiz nicht vorgesehen, dazu fehlt nur schon eine gesetzliche Grundlage für eine einzelbetriebliche Förderung von Unternehmen, wie der Kanton St.Gallen als auch der Kanton Thurgau festhalten.

Karin Jung, Leiterin des Amts Wirtschaft und Arbeit des Kantons St.Gallen betont aber, dass auch der Kanton St.Gallen ein Massnahmenpaket und eine Härtefallregelung für Unternehmen erlassen habe, mit denen über die Hilfen vom Bund hinaus fünf Prozent des Umsatzes als zusätzlicher Kredit abrufbar sind. Für Start-ups wurde zusammen mit der St. Galler Kantonalbank eine Liquiditätshilfe von maximal 150'000 Franken geschaffen, der Kanton bürgt für 90 Prozent davon.

www.sg.ch/tools/informationen-coronavirus/informationen-fuer-betriebe.html

Ein subsidiäres Massnahmenpaket hat ebenso der Kanton Thurgau geschnürt, wie Marcel Räpple, Leiter der Thurgauer Wirtschaftsförderung, darlegt.

100 Millionen Franken stehen zur Verfügung für Kredite an Unternehmen, Kleingewerbe, Selbständigerwerbende und Start-ups, deren Einbussen durch das Bundesprogramm nicht oder nicht ausreichend abgedeckt werden. Der Kanton beteiligt sich daran mit einer Kreditgarantie von 85 Prozent.

www.tg.ch/news/news-detailseite.html/485/news/45175/newsarchive/1



Not macht erfinderisch

Die Ostschweizer Wirtschaft ist vom Lockdown zur Eindämmung der Corona-Pandemie hart getroffen worden. Und hat sich teilweise selbst geholfen.

Adriano Shtufi von der Handesfirma Vidartis (links)
und Daniel Strasser, Gründer von Mivital, bieten
mit einem Nahrungsergänzungsmittel einen
Boster für das Immunsystem an.





Sascha Jäckle von Parametric (links) bietet einen Personenzählradar an (rechts am Türrahmen ein montiertes Gerät), der in Kombination mit einer intelligenten Leuchte von Tobias Hofer von Astra LED als Stop / Go-Information bei Geschäften installiert werden kann.

Viele findige Unternehmer haben versucht, mit kreativen Ideen und neuen Angeboten das Beste aus der Situation zu machen
Stellvertretend für alle präsentieren wir nachfolgend eine Auswahl.

Mivital / Vidartis

Booster stärkt das Immunsystem

Die Handelsfirma Vidartis GmbH aus Oberbüren vertreibt neu ein spannendes Produkt aus dem Med-Tech-Labor der St.Galler Mivital AG. Das Nahrungsergänzungsmittel C-O-C besteht aus natürlichen Inhaltsstoffen, die das Immunsystem stärken – damit soll der Körper besser gewappnet sein, wenn er mit einer allfälligen Vireninfektion fertig werden muss.

In das Produkt C-O-C flossen neue Erkenntnisse aus Forschungen zu Zeiten der Sars-Pandemie ab den Jahren 2002 ein; auch der damalige Sars-Erreger war ein Corona-Virus.

Während ein Grossteil der Pharmaindustrie nun fieberhaft nach einem Impfstoff gegen das neue Corona-Virus sucht, verfolgt Mivital einen anderen Ansatz: Mit einem Wirkstoff, der den angegriffenen Organismus stärkt, damit dieser den Angreifer direkt bekämpfen kann, wie Adriano Shtufi

erläutert, der bei Mivital das Key Account Management betreut und mit Vidartis die Produkte zum Markt führt.

Vidartis und Mivital sind von der positiven Wirkung ihres seit kurzem über Online-Kanäle vertriebenen Produkts überzeugt, sie hüten sich aber davor, es als Heilmittel anzupreisen. C-O-C ist eine Kombination aus drei pflanzlichen Wirkstoffen. Das erste C steht für Curcuma, ein Ingwergewächs, dem in unzähligen Abhandlungen eine entzündungshemmende Wirkung zugesprochen wird. O steht für Olibanum (Boswellia Serrata), Indischer Weihrauch. Dieser Stoff hat unter anderem die Eigenschaft, Viren-Fragmente zu binden und über die Leber auszuschleiden. Das zweite C steht für klassisches Vitamin C, Ascorbinsäure aus pflanzlicher Quelle. Vitamin C ist sehr gut erforscht, es stärkt Abwehrkräfte und hilft, Antikörper zu bilden. Das Besondere an C-O-C sind die gehaltvollen Inhaltsstoffe, welche mit der preisgekrönten Micelle-Inside-Technologie von Mivital hergestellt werden. Die Micellen als Transportmittel sorgen dafür, dass die Inhaltsstoffe nicht ausgeschieden, sondern vom Körper verwertet werden können, so kommen deren positiven Eigenschaften nachhaltig zum Tragen. «Nur in micellierter Form können unsere C-O-C Wirkstoffe diesen positiven Effekt erzielen», sagt Adriano Shtufi. www.vidartis.ch

Parametric / Astra LED

Personenzählung mit Stop/Go-Info

Zwei Ostschweizer Unternehmen haben sich zusammengetan, um aus bestehenden Produkten eine aktuell gefragte neue Anwendung zu machen: Ein System, das registriert, wie viele Personen einen Raum betreten, wie viele ihn verlassen, und anzeigt, wenn die Kapazitätsgrenze erreicht ist. Das Zählen übernimmt ein Radargerät des St.Galler Tech-Unternehmens Parametric, die Anzeige erfolgt über eine intelligente LED-Leuchte von Astra LED in Gossau.

Die Idee dazu kam Sascha Jäckle, Managing Partner von Parametric, als er sah, wie Angestellte vor Geschäften Zettelchen verteilen, um die Kunden zu zählen, damit die zulässige Zahl im Laden eingehalten werden kann.

«Wir haben ein Personen-Zähl-System, wir haben aber keine fixfertige Anwendung für Läden», sagt Jäckle. Also wandte er sich an Astra LED, «ich wusste, dass diese Firma gute Systeme hat und dank der eigenen Produktion in Gossau auch sehr flexibel ist.» Gemeinsam bieten die beiden Firmen nun eine anwenderfreundliche, montagefertige Lösung an: Der Parametric-Personen-Radar zählt die Leute, die rein- und rausgehen, wenn die programmierte erlaubte Summe erreicht ist, gibt der Personenzähler ein Signal an die LED-Leuchte, deren Licht schaltet von grün auf rot. Wenn eine Person den Laden verlässt, wird die Anzeige wieder grün. Beide Unternehmen bieten diese Lösung nun über ihre jeweiligen Kanäle an. Die LED-Leuchte kann auch in Nach-Corona-Zeiten sinnvoll eingesetzt werden: «Wir können die Lampe zum Beispiel mit einer Sensorik zur Überwachung der Luftqualität ausrüsten», sagt Tobias Hofer, Geschäftsführer von Astra-LED. Dank dem möglichen «zweiten Leben» der Komponenten soll sich die Investition in das Zählsystem noch mehr lohnen. Auch der Radar-Personenzähler kann für verschiedene andere Anwendungen eingesetzt werden. Vor einem WC installiert kann es z.B. nach 200 Benutzern per SMS die Reinigung anbieten. Parametric bietet hier komplette Lösungen inklusive Cloud-Software an. Mit mehreren Geräten lässt sich auch eine «Heat-Map» eines Ladens erstellen, das System registriert, wo sich die Kunden in einem Geschäft aufhalten – und welche Flächen nicht beachtet werden.

www.parametric.ch / www.hsi-astra.ch

Tobias Schmid & Sohn AG

Mit Schnaps die Hände desinfizieren

Das Corona-Virus hat auch bei der Tobias Schmid & Sohn AG in Berneck das bisher Dagewesene ziemlich durcheinandergewirbelt. Als sich Anfang März die Lage zuspitzte und es immer schwieriger wurde Desinfektionsmittel zu bekommen, entschied sich Geschäftsführer Christoph Schmid nach einigen schlaflosen Nächten, seinen Obstschnaps in Händedesinfektion umzubrennen – nach Rezept der Weltgesundheitsbehörde WHO. Dies hatte ihm der Schweizer Brennerverband kurz zuvor empfohlen, ebenfalls mit dem Hinweis, dass es aufgrund des zu erwartenden Pandemieausbruchs eine Spezialbewilligung dafür gebe. Allerdings sei es nicht einfach gewesen, an die nötigen Materialien zu kommen, sagt der Weinbauer. «Gleichzeitig häuften sich die Anfragen der Unternehmen, die Desinfektionsmittel brauchten, um die Sicherheitsvorschriften einhalten und damit den Betrieb aufrecht erhalten zu können.»

Mitte März, noch bevor der Bundesrat den Notstand ausgerufen hatte, startete das Weinbau-Unternehmen seine Desinfektionsproduktion. Als erstes mit 3500 Litern



Christoph Schmid, Geschäftsführer der Tobias Schmid & Sohn AG, macht aus Destillaten Desinfektionsmittel.

Obsttrester und Marc, dem günstigsten Alkohol im Sortiment. In der Folge wurde die Brennerei auf einen 24-Stunden-Schichtbetrieb hochgefahren. Mittlerweile ist die Nachfrage etwas zurückgegangen, auch weil es günstigere Produkte gibt als seine, die aus 100 Prozent eigenem Schnaps bestehen. Doch Schmid glaubt, dass mit der schrittweisen Lockerung der Massnahmen wieder mehr Desinfektionsmittel benötigt wird. Ob sich der Aufwand am Schluss auszahlt, kann er noch nicht sagen. Doch mit dem Notstand brach auch ihm die Kundschaft weg. «Dank der Desinfektionsproduktion kann ich zumindest meine Mitarbeitenden weiter beschäftigen.» Zudem freut er sich, in dieser aussergewöhnlichen Zeit einen «bescheidenen Beitrag» leisten zu können. Und dies tut er weiterhin: Anfang Mai hat er den Alters- und Pflegeheimen 600 Liter Desinfektionsmittel gratis abgegeben. www.tobias-weingut.ch

Misanto

Mobile Corona-Tests und Online-Symptomchecker

Die Frauenfelder Misanto AG hat vor Weihnachten 2019 eine App lanciert, über die sie umfangreiche telemedizinische Leistungen anbietet. Ein Element der App ist ein Symptomchecker, ein intelligenter Frage-Baum, mit dem Nutzerinnen



Rahel Manser bietet virtuelle Einkaufstouren durch ihren «Chäslade» an.

und Nutzer selbst rund 600 unterschiedliche Verdachtsdiagnosen abklären können. Wenn es angezeigt ist, werden die Nutzer zu einer Online-Konsultation zu einem Misanto-Arzt weitergeleitet. Diese Plattform wurde nun um einen speziellen Corona-Kanal erweitert: Mit der App können jetzt auch mögliche Anzeichen für eine Infizierung mit dem Corona-Virus abgefragt werden. «Wir haben dabei die Beprobungskriterien des Bundesamts für Gesundheit hinterlegt», betont Carol Krech, Verwaltungsratspräsidentin des Unternehmens. Die Abklärung schafft Klarheit, ob sich bei einer möglicherweise infizierten Person der Verdacht erhärtet und ein Corona-Test angezeigt ist. Auch in diesem Fall wird erst ein Kontakt mit einem Arzt oder einer Ärztin hergestellt, der die Handhabung des Tests erklärt, aber auch die Isolationsanweisung des Bundes erläutert. Ab Bestellung eines Tests steht ein Verdachtsfall nämlich unter Quarantäne, weshalb Misanto auch ein Arbeitsunfähigkeitszeugnis ausstellt. Das Test-Kit wird den Kunden per Post zugestellt, die Probe schicken die Testpersonen dann direkt ins Labor. Etwa drei Tage nach der Bestellung liegt das Resultat vor. Ist das Ergebnis positiv, wird dieser Befund telefonisch von einem Arzt mitgeteilt, der dann auch erläutert, wie sich die infizierte Person zu verhalten hat. Als neue Dienstleistung bietet Misanto inzwischen an, ganze Gruppen vor Ort zu testen. Dazu hat das Thurgauer Telemedizin-Unternehmen eigens ein Fahrzeug zu einem rollenden Labor umgerüstet, das nun zu Betrieben und zu Heimen fährt. So kann ein Unternehmen effizient die ganze Belegschaft auf das Virus testen lassen. Beim Einsatz in Altersheimen wird das Pflegepersonal im Fahrzeug getestet, während ein zweites Misanto-Team im Gebäude Proben von Bewohnerinnen und Bewohnern nimmt.

Seit Ende März führt Misanto Corona-Tests im Auftrag des Kantons Thurgau durch, das Angebot hat sich aber schon herumgesprochen, weshalb das Misanto-Fahrzeug auch in anderen Kantonen unterwegs ist. info@misanto.ch.

Chäslade Appenzell

Bequem per Webcam einkaufen

Der Chäslade von Rahel Manser mitten in Appenzell musste wegen den verschärften Massnahmen des Bundesrats zwar nicht schliessen, trotzdem hatte sich die Inhaberin etwas Besonderes für diese aussergewöhnliche Zeit überlegt: Ein Live-Shopping per Webcam. Tönt kompliziert, ist es aber nicht. Der Kunde oder die Kundin ruft über einen Button auf der Homepage des Ladens an. Eine Verkäuferin nimmt den Anruf entgegen. Sie setzt sich die Kamera-Brille auf und geht mit ihr durch den Laden. Dabei sieht der Kunde, was es im Angebot hat und kann Anweisungen geben, was er gerne haben möchte. Die Verkäuferin berät, hilft beim Entscheiden und füllt den Korb. «Wir hatten in den ersten Wochen zwischen sechs und acht Anrufe pro Tag», sagt Rahel Manser. Mittlerweile seien es etwas weniger geworden. Dennoch: Die Kundinnen und Kunden schätzen das neue Angebot. Es ist vor allem für jene Menschen gedacht, die zur Risikogruppe gehören und nicht mehr selber einkaufen gehen sollten. «Bei ihnen ist vor allem unsere Käsetheke sehr beliebt. Dank der Kamera-Brille können sie selbst aus unserem grossen Käsesortiment auswählen.»

Die Idee des Live-Shoppings hatte Rahel Mansers Mann, der im Zukunftsmanagement arbeitet. «Die ursprüngliche Idee war, beratungsintensiven Detailhändlern einen einfachen Einstieg ins Onlinegeschäft zu ermöglichen», so Stefan

Manser. Die Corona-Krise war der ideale Zeitpunkt, den neuen Vertriebskanal auszuprobieren. Das Live-Shopping per Webcam ist ein Versuch und als Ergänzung zum bereits vorhandenen Online-Shop gedacht. Ob es auch nach Corona Bestand haben wird, ist noch unklar. Für Chäselade-Inhaberin Rahel Manser zählt jedoch etwas anderes viel mehr. «Die neuen Technologien haben sicherlich ihr Gutes», sagt die Appenzellerin, «den persönlichen Kontakt beim Einkaufen können sie aber nicht ersetzen.»

www.chaeslade.com

Goldener Mode AG

Online-Mode-Beratung (siehe Titelbild)

Kleider im Internet zu bestellen gehört längst zum Alltag. Um gegen die Online-Giganten bestehen zu können, setzen regionale Modehäuser auf Qualität und auf kompetente Beratung. Bis von einem Tag auf den anderen Kundinnen und Kunden die Läden nicht mehr betreten durften. Die Appenzeller Goldener Mode AG mit total 15 eigenständigen Geschäften von Buchs bis Wallisellen bietet deshalb nicht nur wie viele andere Kleider im Netz an, sondern auch seine Beratung.

Die Kunden können das Modehaus über Whatsapp, Facebook oder Instagram kontaktieren und ihr Bedürfnis schildern. «Bei bestehenden Kunden können wir auf die Erfahrungswerte aus der Kundenhistory zurückgreifen», wie Geschäftsleitungsmitglied Michael Goldener erklärt. Grössen oder Lieblingsmarken müssen bei Neukunden hingegen erst erfragt werden, Anhaltspunkte geben da oft Outfits, die vom Modehaus in Social Media gepostet wurden und den jeweiligen Kontakt ausgelöst haben.

Wenn der Wunsch einer Kundin oder eines Kunden klar ist, stellen die Beraterinnen eine individuelle Auswahl an Kleidungsstücken zusammen und präsentieren diese in Form eines Videos, das dann per Whatsapp versendet wird. Nach der Rückmeldung der Kunden werde jene Stücke, die Anklang fanden, portofrei zugeschickt.

Diese neue Dienstleistung wird geschätzt: «Wir waren sehr überrascht, wie gut das Angebot angenommen wurde», freut sich Michael Goldener. «Wir konnten innert kurzer Zeit über 1000 Modepakete versenden und bekommen sehr viele schöne Rückmeldungen von Kundinnen und Kunden.»

Durch die Online-Beratung konnte das Unternehmen den Ausfall durch die verordnete Geschäftsschliessung etwas lindern. Zudem war es für das Team sehr motivierend, auch in dieser Zeit für Kundinnen und Kunden präsent sein zu können. Das gut nachgefragte Angebot soll keine

Eintagsfliege bleiben, wie Michael Goldener sagt: «Für uns ist bereits heute klar, dass wir den Service auch in Zukunft stark forcieren wollen.»

Links zu den einzelnen Geschäften unter

www.goldener.ch/geschäfte.

Whatsapp +41 79 589 26 22

Tanz dich fit

Schwitzen über Livestream

Normalerweise steht Nicole Schattner mehrmals pro Woche mit ihren Kundinnen und Kunden in ihrem «Tanz-dich-fit»-Studio in St.Gallen. Gemeinsam wird getanzt und geschwitzt, die Bauchmuskeln werden trainiert und die Beine gestärkt. Die Fitnessinstructorin treibt die Gruppe an, sich auszupeinern und durchzuhalten. Doch in Zeiten von Corona ist vieles nicht mehr so, wie es einmal war. Auch bei Nicole Schattner nicht. Ihr Studio musste sie auf unbestimmte Zeit schliessen. Das bedeutet: keine Kurse, keine Einnahmen, aber die Kosten bleiben. Ein Schock für die Selbstständigerwerbende und Mutter von drei Kindern. Doch sie rappelte sich schnell wieder auf und verlegte ihre Fitness-Sessions kurzerhand ins Internet.

Mittlerweile bietet Nicole Schattner vier Mal pro Woche Workouts wie Bauch-Beine-Po und Piloxing sowie Pilates Ring Übungen per Livestream an. «Die Resonanz ist sehr gut», sagt sie. «Im Durchschnitt machen etwa zwölf Personen an einem Workout mit. Ich bin sehr zufrieden.» Es sei vor allem ihre Stammkundschaft, die ihr auch in dieser schwierigen Zeit die Treue halte. Aber sie hat auch neue Kunden dazugewinnen können. «Es gibt einige, die schon länger mittrainieren wollten», erzählt sie. «Da sie aber nicht in der Nähe wohnen und dadurch auch nicht zu mir ins Studio kommen können, war ihnen das bislang nicht möglich.» Gerne würde Nicole Schattner auch die beliebten Zumba-Kurse per Livestream anbieten. Doch sie hat sich dagegen entschieden. «Zumba ist ein Mix aus Tanz und Fitness. Es lebt von der rasanten Musik und vom Gemeinschaftsgefühl der Gruppe. Dies über das Internet hinzubekommen, ist praktisch unmöglich.» Sie freut sich denn auch, ihr Studio bald wieder zu öffnen und dieses Gemeinschaftsgefühl mit ihren Kundinnen

Nicole Schattner empfängt ihre Kundschaft zu digitalen Fitness-Einheiten.





Das Team der Café-Bar Breite verlängert die Bartheke ins Zuhause der Kunden.



Die Nahtlos AG bietet verschiedene innovative Gesichtsmasken an.

und Kunden vor Ort zu erleben. Eine virtuelle Workout-Stunde will sie aber beibehalten – für die Fitnessbegeisterten, die weiter weg wohnen, und um Raummiete zu sparen. www.tanz-dich-fit.ch

Nahtlos AG / Traxler AG **Innovative Gesichtsmasken**

Das St.Galler Start-up Nahtlos AG ist bereits mit Smart-Textiles-Lösungen im Gesundheitsbereich und in der Bioanalytik unterwegs. Nahtlos ist ein Pionier im Laserschweißen von Textilien und im Stricken von flexiblen medizinischen Sensoren. Mit dieser Technologie bringt die junge Firma gerade eine einzigartige textile Lösung für Langzeit-EKGs auf dem Markt. Aus aktuellem Anlass bietet das Unternehmen nun auch nicht-medizinische wiederverwendbare Gesichtsmasken an. Das tun auch andere Firmen, die Masken von Nahtlos unterscheiden sich aber von den Produkten anderer Anbieter. «Unsere Gesichtsmasken werden aus einem Guss in einem 3D-Strickprozess erstellt – ganz ohne Naht», erläutert José Näf,

Mitgründer des Empa-Spin-Offs Nahtlos AG. Dadurch erhält die «We Mask» eine hervorragende Passform und sitzt bequem auf dem Gesicht. Diese Masken bestehen aus Baumwolle, Viskose und medizinischen Garn. «Die weichen Fasern fühlen sich angenehm an und das feuchtigkeitsregulierende Material schont auch empfindliche Haut», sagt José Näf. Und: Die Masken werden nach ökologischen Gesichtspunkten produziert. Dazu arbeitet Nahtlos unter anderem mit dem über 100-jährigen Thurgauer Unternehmen Traxler AG mit Sitz in Bichelsee zusammen, dass sich seit Jahren einer nachhaltigen und ökologischen Produktion verschrieben hat. Die Masken werden in drei Varianten angeboten, zusätzlich besteht für Firmenkunden auch noch die Möglichkeit, eine Serie Masken mit einem Logo zu versehen. www.wemask.ch

Café Bar Breite, Altstätten **Der Cocktail kommt nach Hause**

Die Idee ist aus der Not geboren, mittlerweile hat sich Astrid Dörigs Cocktail-Lieferdienst von der Altstätter «Breite»-Bar zu einem Erfolgskonzept entwickelt. Die Pacht war gekündigt, das Datum für die Austrinkete stand fest: Am Osterwochenende hätte Astrid Dörig ein letztes Mal die Café Bar Breite in Altstätten öffnen und mit den Gästen ihren Abschied vom Wirte-Dasein feiern wollen. Doch dann kam Corona und für Astrid Dörig das abrupte Ende. Vier Wochen vor der geplanten Austrinkete musste sie die Bar aufgrund der bundesrätlichen Massnahmen zum Schutz vor dem Virus schliessen. Was tun mit den vielen ungeöffneten Getränken im Keller, fragte sich die scheidende Wirtin. Beim gemeinsamen





Misanto checkt Corona-Symptome per App und fährt mit einem speziellen LKW zu Kunden, um vor Ort zu testen.

Brainstorming mit dem Team kam ihnen die Idee, einen Cocktail-Lieferservice zu lancieren. «Wir haben uns darauf zurückbesinnt, was unsere Gäste immer gerne bestellten», sagt Astrid Dörig, «und das waren vor allem unsere selbstgemachten Cocktails, Longdrinks und Limonaden».

Das Konzept stand, die Vorbereitungen konnten beginnen. Es gab einiges zu tun: Eine neue Website wurde aufgeschaltet, eine Angebotsliste erstellt, ein Onlineshop eingerichtet und eine Lieferroute ausgearbeitet. Dank der tatkräftigen Unterstützung ihrer Freunde konnte Astrid Dörig zwei Wochen nach dem Lockdown die ersten Bestellungen entgegennehmen. Ein schöner Moment sei das gewesen, sagt sie. Und die Rheintalerinnen und Rheintaler zeigen sich als treue Kundschaft und lassen sich Whiskey Sour, Moscow Mule und Negrolina sowie selbstgemachte Limonade und feine Milchshakes fleissig nach Hause liefern. «Es gab Tage, da hatten wir bis zu 60 Bestellungen und wir mussten unseren Lieferdienst aufstocken.» Die Cocktails werden in stylischen Gläsern mit Deckel geliefert, die alle individuell beschriftet sind. «Designer-Freunde haben die Etiketten für uns gestaltet und unsere liebsten Bartender haben ihr Lieblingsrezept rausgerückt», verrät Astrid Dörig. Der Cocktail-Lieferservice soll auch in der Zeit nach Corona bestehen bleiben. Allerdings nicht mehr unter dem Namen der Café Bar Breite, da diese ihre Türen nach dem Lockdown mit neuem Pächter öffnet.

www.breitegoeshome.ch

Text: Philipp Landmark

Bilder: Thomas Hary, zVg

Die Stimme aus dem Wilden Osten

Geschlossene Geschäfte, Kurzarbeit, zunehmende Arbeitslosenquote, Existenzängste und Teams, die via Online-Tools die Zusammenarbeit irgendwie aufrechterhalten – in Zeiten von Corona steht die Arbeitswelt auch im Wilden Osten Kopf.



Doch so absurd es im Moment klingen mag: Aus jeder Krise entstehen Chancen. Home Office ist zu einer Selbstverständlichkeit geworden. Verschiedenste Online-Tools haben Blütezeit. Tipps, wie effizient von zu Hause aus gearbeitet wird und wie die Freizeit trotzdem nicht zu kurz kommt, sind überall zu lesen. Und plötzlich findet auch der Teamlunch online statt – mit Mittagessen geliefert vom Pizzaboten. All das war vor ein paar Wochen für viele noch unvorstellbar.

Doch wie sieht im Moment die Recruiting-Situation aus? Kaum jemand löst ein sicheres Arbeitsverhältnis auf. Und auch aufseiten der Unternehmen herrscht teilweise ein Einstellungsstopp. Und HR-Verantwortlichen bietet die Situation Möglichkeiten, Liegegebliebenes zu erledigen. Employer-Branding bleibt nämlich trotz Krise relevant, auch wenn Argumente wie ein tolles Grossraumbüro oder gemeinsame Team-Apéros wohl für längere Zeit nicht mehr ziehen.

Immerhin bleibt in diesen Zeiten Raum dafür, sämtliche Employer-Branding-Massnahmen einem Check zu unterziehen. Genauso kann man sich neue Inspiration holen, um Ideen für die Zeit danach zu entwickeln. Aus dem Wilden Osten geben wir Euch deshalb auf den Weg: Schärft das Arbeitgeberprofil, damit Fachkräfte wissen, was sie im Wilden Osten erwartet. Aktiviert Eure Social-Media-Kanäle und findet heraus, wie sie zielbringend eingesetzt werden können.

Optimiert die Stelleninserate, damit Ihr die Personen mit den passenden Skills findet. Spielt mal einen Bewerbungsprozess durch, damit mögliche Stolpersteine aufgezeigt werden. Oder digitalisiert die Personaldaten von Angestellten, Ex-Mitarbeitern und von potenziellen Fachkräften.

Optionen gibt es zu Genüge. Nutzen wir die Krisenzeit auch dafür.

Svenja Schraner ist Leiterin der Geschäftsstelle des Vereins Ostwärts, wilder-osten.ch

Ostschweizer Gastronomie im Corona-Modus

Restaurants, Bars und Pubs dürfen seit dem 11. Mai wieder Gäste empfangen und bewirten. Allerdings nur mit einem Schutzkonzept. Dazu gehört unter anderem, dass sie die bereits bekannten Hygiene- und Abstandsregeln einhalten. Letztere dürften vor allem für kleinere Betriebe zur Knacknuss werden. Zudem stellt sich die Frage, ob die Leute derzeit überhaupt Lust auf Restaurantbesuche haben.



«Wäre mein Vermieter nicht so grosszügig, hätte ich keine Chance.»

Ernesto Nicastro, Restaurant Kolosseum St. Gallen

Auch die Ostschweizer Gastronomie wurde von der Corona-Krise hart getroffen. In den vergangenen Wochen haben viele Betriebe versucht, sich mit Kurzarbeit, Notkrediten und kreativen Massnahmen wie dem Verkauf von Gutscheinen oder Take-away-Angeboten über Wasser zu halten. Nicht allen ist das gelungen. So hat das beliebte St.Galler Ausflugsrestaurant Guggeien-Höchst den Betrieb während des Lockdowns definitiv eingestellt. Eine Fortführung sei auf der Basis der aktuellen Rahmenbedingungen und Kostensituation weder betriebswirtschaftlich noch unternehmerisch möglich.

Kolosseum: Stammgäste kaufen Gutscheine

Auch Ernesto Nicastro vom Restaurant Kolosseum in St.Gallen kämpfte in den vergangenen Wochen ums Überleben – und er wird weiterkämpfen müssen: Damit er die Abstandsregeln von zwei Metern einhalten kann, muss er sowohl auf der Terrasse als auch im Lokal Tische entfernen. Im Lokal bleiben ihm von 50 Plätzen dann gerade mal noch 18, vielleicht 20. «Eigentlich lohnt es sich so nicht, das Lokal aufzumachen», erklärt der erfahrene Ostschweizer Gastronom. «Und bei schlechtem Wetter nützt uns auch die Terrasse nichts mehr. Eine grosse Erleichterung wäre deshalb, wenn wir die Kurzarbeit für unsere Angestellten weiterführen könnten.» Ob das möglich ist, war bei Redaktionsschluss dieses LEADERs noch nicht klar.

Ernesto Nicastro ist aber trotz allem froh, dass er endlich wieder arbeiten darf. Nach fast zweieinhalb Monaten Nichtstun falle ihm langsam, aber sicher die Decke auf den Kopf. Einen Take-away-Service hat er während der angeordneten Schliessung seines Lokals nicht angeboten, weil Aufwand und Ertrag in keinem Verhältnis gestanden hätten. Auch einen Kredit hat der Kolosseum-Wirt nicht aufgenommen. «Das kam für mich nicht in Frage. Wir wissen ja nicht, wie es weitergeht, ob die Leute jetzt überhaupt kommen. Sie haben Angst», ist Nicastro überzeugt. Und weiter: «Wir müssten nun jeden Mittag und jeden Abend rappellvoll sein, damit ich wenigstens eine schwarze Null schreiben kann.» Ob dem so sein wird, bezweifelt er.



*«Unsere Strategie war,
die Kosten so gering wie
möglich zu halten.»*

Michael Vogt, Hotel Einstein St.Gallen



«Ich bin jetzt seit dreieinhalb Jahre selbstständig. In den ersten zwei wäre so eine Situation sehr schwierig gewesen.»

Agron Lleshi, Restaurant Jägerhof St.Gallen

Glück im Unglück hat Ernesto Nicastro immerhin mit seinem Vermieter, der ihm die Miete erlässt. «Wäre er nicht so grosszügig, hätte ich keine Chance», erklärt Nicastro. Und auch seine Stammkunden haben ihn in den vergangenen Wochen grosszügig unterstützt: Insgesamt konnte er Gutscheine von über 5 000 Franken verkaufen, die seine Kunden nun einlösen können.

Einstein: «Frühstück to go» statt Gourmetküche

Aber nicht nur für kleinere Restaurants ist die Situation schwierig, auch grosse Betriebe wurden hart getroffen. Dazu gehört auch das St.Galler Hotel Einstein, wie General Manager Michael Vogt erklärt: «Wir hatten zwar einige Hotelgäste, denen wir zum Frühstück einen Kaffee und ein Gipfeli to go anbieten konnten. Die Gastronomie wurde aber komplett heruntergefahren.» Ebenso blieb das Kongresszentrum geschlossen. Auf ein Take-away-Angebot hat man während der Restaurant-Schliessung auch im Einstein bewusst verzichtet. «Es hätte sich nicht gelohnt, dafür – und für die paar wenigen Hotelgäste – einen Koch zu engagieren. Unsere Strategie war, die Kosten so gering wie möglich zu halten», erklärt Vogt. Neben den Hotelgästen sorgten immerhin auch noch Homeoffice-Geplagte für etwas Umsatz, die Hotelzimmer als Arbeitsplätze gemietet haben.

Die Abstands- und Hygieneregeln einzuhalten, war und ist gemäss Michael Vogt im Einstein kein Problem. So bekommen neue Hotelgäste in den vergangenen Wochen nie ein

Zimmer von Gästen, die gerade abgereist waren, damit das Zimmer gründlichst gereinigt und desinfiziert werden konnte. Und die Abstandsregeln können im Einstein dank grosszügiger Architektur auch überall gut eingehalten werden.

Jägerhof: Konzept leicht angepasst

Ebenfalls keine Probleme mit dem Abstand hat das Restaurant Jägerhof in St.Gallen. Das bekannte Gourmetrestaurant in der Nähe des Olma-Areals bietet schon seit jeher viel Platz zwischen den Tischen, und in der Regel sitzen auch jeweils nur vier Personen an einem Tisch. «Ich muss nur drei Tische herausnehmen», sagt Geschäftsführer und Küchenchef Agron Lleshi. Zudem habe man das Konzept angepasst und biete nun auch ein günstiges A-la-carte-Menü an. Aus diesen Gründen fürchte er sich nicht sonderlich vor finanziellen Einbussen. Das wäre zu Beginn seiner Karriere im Jägerhof noch anders gewesen: «Ich bin jetzt seit dreieinhalb Jahre selbstständig. In den ersten zwei wäre so eine Situation sehr schwierig gewesen.» Es wäre aber schon eine seltsame Zeit gewesen, wenn man nicht arbeiten dürfe. Dafür hat Lleshi die zusätzliche Zeit mit seiner Familie in vollen Zügen genossen. Nun ist Agron Lleshi aber froh, endlich wieder arbeiten zu dürfen. Und das muss er auch: Bereits kurz nach der Bekanntgabe der Lockerung war das erste Wochenende nämlich bereits komplett ausgebucht. Wie im Restaurant Kolosseum sind es auch im Jägerhof vorwiegend Stammgäste, die sich angekündigt haben.

Selber kochen anstatt ausgehen?

Eine aktuelle Umfrage des Vergleichsdiensts «Moneyland.ch» zeigt: Den Schweizern ist es im Restaurant zu teuer. Dies könnte den Neustart für die Gastrobranche verlangsamen. «Die Corona-Krise könnte bei Bars, Clubs und Restaurants zu einer grösseren Konsolidierung führen», sagt Daniel Dreier von Moneyland.ch. Grund dafür seien die Preise, die in der Bevölkerung schon vor der Krise als überhöht wahrgenommen wurden. Das zeigt eine im April veröffentlichte Befragung des Vergleichsdienstes: 43 Prozent der Befragten gaben an, die Restaurants seien zu teuer, bei den Bar- und Clubbesuchern sind sogar 56 Prozent unzufrieden mit den Preisen.

Gefragt nach den Preisen von Lebensmitteln und alkoholischen Getränken in Geschäften, finden nur 30 Prozent der Befragten, die Preise seien zu hoch. Viele Schweizer hätten nun vermehrt zu Hause gekocht und dabei Geld gespart.

Insgesamt wurden Anfang Jahr – also vor der Corona-Krise – 1500 Personen zwischen 18 und 74 Jahren befragt. Dabei zeigten sich auch regionale Unterschiede: Die Westschweizer empfänden die Preise eher als teuer, so die Studie. Auch ältere Generationen stören sich mehr am Preisniveau als die Jungen.

Bären Gonten: Immer ausgebucht

Fast gänzlich unbeschadet überstanden hat die vergangenen Wochen das Hotel Bären in Gonten, dessen 13 Hotelzimmer immer ausgebucht waren. Und der Grossteil der Hotelgäste hat jeweils auch im hauseigenen Restaurant gegessen. «Ja, das war sicherlich ein Vorteil», erklärt Gastgeber Rolf Grob. «Es kamen vor allem Paare, die einmal kurz abschalten und aus dem Trott ausbrechen wollten.» Die neuen Auflagen bereiten ihm kein Kopfzerbrechen: «Die machen für uns keinen Unterschied. Da wir immer Gäste hatten, mussten wir diese ja bereits von Anfang an praktizieren.» Auch die Abstände zwischen den Tischen könne man gewährleisten. Da der «Bären» zu den gehobeneren Betrieben gehört, ist sowieso alles etwas grosszügiger dimensioniert. Deshalb müssen auch im Restaurant keine Tische entfernt werden.

Rolf Grob ist überzeugt davon, dass die Leute in den nächsten Wochen und Monaten wieder in Restaurants gehen werden. Es hänge allerdings stark davon ab, was der Gast in einem Lokal antreffe: «Sieht er, dass die Abstands- und Hygieneregeln eingehalten werden, ist die Chance gross, dass die Leute auch wiederkommen», so Grob. Dass Menschen in nächster Zeit aber bereits wieder in grosse Lokale gehen, wo man vielen Menschen begegnen könnte, bezweifelt er.

Und auch wenn Grob froh darüber ist, dass in der Gastronomie nun wieder eine gewisse Normalität einkehrt, etwas würde er gerne beibehalten wollen aus dieser Zeit: «Ich wünsche mir, dass die Leute in Zukunft vermehrt so wären, wie sie es in den vergangenen Wochen waren: rücksichtsvoll, gelassener, geduldiger und freundlicher im Umgang mit anderen Menschen. Das wäre positiv für die ganze Gesellschaft.»



«Sieht der Gast, dass die Abstands- und Hygieneregeln eingehalten werden, ist die Chance gross, dass er wiederkommt.»

Rolf Grob, Hotel Bären Gonten

Text: Patrick Stämpfli

Bilder: Thomas Hary, Marlies Thurnheer

Alle gegen die SVP

Die Regierungsratswahlen sind Geschichte. Für mich persönlich ohne Happy End. Einmal mehr hat die Parole «Alle gegen die SVP» funktioniert.



Persönlich bin ich dankbar, dass ich eine breite Unterstützung weit über die Parteigrenzen spüren durfte. Gleichzeitig stellt sich die Frage, welche Konsequenzen dieser Wahlausgang für die Zukunft des Kantons St.Gallen hat. Denn machen wir uns nichts vor: Seit Jahrzehnten verfügen FDP und CVP über eine Regierungsmehrheit. Und seit Jahrzehnten entwickelt sich unser Kanton schwächer als viele andere Regionen in der Schweiz. Trotzdem werden wir auch in Zukunft von einer Exekutive regiert, die in ihrer parteipolitischen Zusammensetzung die Bevölkerung des Kantons St.Gallen nicht repräsentiert.

Unser System funktioniert aber nur, wenn alle Parteien entsprechend ihrer Verankerung in der Bevölkerung in der Regierung vertreten sind. Alles andere führt zu Machtspielen und zu ständigen Spannungen zwischen Regierung und Parlament. Die gescheiterte Spitalstrategie lässt grüssen!

In der letzten Legislatur hat SVP-Mann Stefan Kölliker bewiesen, was im Kanton St.Gallen möglich ist, wenn man sich an den Herausforderungen der Zukunft und nicht an faulen Kompromissen oder parteipolitischen Interessen orientiert. Als Beispiele dazu seien die Reorganisation der Fachhochschule Ostschweiz und die IT-Bildungsoffensive erwähnt.

An diesem Leistungsausweis wird sich die SVP-Fraktion in den kommenden vier Jahren orientieren. Unsere Aufgabe ist es, all diejenigen Themen auf die politische Agenda zu setzen, die den traditionellen Parteien nicht in den Kram passen. Als mit Abstand grösste Partei sind wir nicht dem Wohlbefinden der Regierung, sondern unseren Wählern verpflichtet. Unsere Stimme gehört den Bürgern, die im Alltag und eigenverantwortlich ihre Frau und ihren Mann stellen und nicht von der Nähe zur Regierung profitieren. Sollte dies im Einzelfall «Die SVP gegen alle» bedeuten, so werden wir uns auch dieser Herausforderung stellen.

Michael Götte, Fraktionspräsident SVP St.Gallen, Gemeindepräsident Tübach

Kompetent, effizient und innovativ



An diesen Werten orientiert sich OBT.

Ausgangspunkt dieser Überlegungen und Tätigkeiten bilden dabei immer unsere Kunden mit ihren unterschiedlichen Bedürfnissen und individuellen Wünschen. So erhalten Sie eine **massgeschneiderte Gesamtlösung**, die Ihren Anforderungen entspricht.

Lassen Sie sich vom OBT Team beraten und nehmen Sie **Kurs Richtung Erfolg!**

OBT AG

Berikon | Brugg | Heerbrugg | Lachen SZ | Oberwangen BE
Rapperswil SG | Reinach BL | Schaffhausen | Schwyz
St.Gallen | Wädenswil | Weinfelden | Zürich



PRIVATE FINANZEN IM EINKLANG MIT IHREM UNTERNEHMEN.

Als Unternehmerin oder Unternehmer wissen Sie, wie wichtig es ist, Privates und Geschäftliches im Einklang zu halten. Wir helfen Ihnen deshalb dabei, Ihre privaten Finanzen zu optimieren, wobei wir speziell auch die Abhängigkeiten zu Ihrem Unternehmen berücksichtigen.



Nur vier Personen pro Tisch: Das Öffnungskonzept des Bundesrats für Gastrobetriebe schreibt strenge Regeln vor.

Der LEADER-Faktencheck: Versicherungsbedingungen

Viele Gastrobetriebe haben zwar eine Epidemievversicherung abgeschlossen. Trotzdem werden sie von ihren Versicherungen nicht entschädigt, weil die WHO die Ausbreitung des Coronavirus – wenige Tage vor dem bundesrätlichen Lockdown – als Pandemie eingestuft hat. Dies führte zu Kritik an der Versicherungsbranche, so etwa an der Helvetia mit Hauptsitz in St.Gallen. Zu Recht?

Eine Epidemie ist zeitlich und örtlich begrenzt. Typisches Beispiel ist ein Salmonellenausbruch in einem Restaurant. Pandemien hingegen treten global auf und sind daher nur sehr beschränkt versicherbare Ereignisse. Die Risiken einer Pandemie sind kaum kalkulierbar und können enorme Folgen nach sich ziehen. Wichtige Grundmechanismen für Versicherungen wie etwa der Ausgleich im Kollektiv funktionieren bei einer Pandemie nicht, da nicht mehr nur einzelne Kunden betroffen sind, sondern nahezu alle.

Schutz von Versicherung und Versicherten

Jetzt sind viele Gastrobetriebe zwar gegen Epidemien versichert, nicht aber gegen Pandemien. Dieser Ausschluss ist von Versicherungsseite wohlüberlegt, da Pandemien eben nur sehr beschränkt versicherbar sind. Ausschlüsse sind für Versicherungen ein wichtiges Instrument zum Schutz der Versicherung vor existenzgefährdenden Grossrisiken. Dies ist einerseits im Interesse aller Prämienzahler und andererseits auch im Interesse der Zielgruppe. Denn ohne diesen Ausschluss wäre die Prämie einer solchen Versicherung kaum zahlbar.

Eine Versicherung ist nämlich verpflichtet, im Sinne aller Versicherten zu handeln. Versicherungen hätten auch mit negativen Reaktionen von «normalen» Versicherten rechnen müssen, wenn sie die Ausfälle der Gastronomie übernommen und damit zu einer Prämienhöhung von allen anderen beigetragen hätten.

Die Helvetia «spart» mit ihrem Vorgehen allerdings nicht direkt Geld: Für Schadenfälle, für die gemäss den Versicherungsbestimmungen keine Deckung besteht, wurden ja auch keine Prämien erhoben.

Reputation vs. Kalkulation

Doch es geht auch anders: Die Mobiliar etwa unterscheidet nicht zwischen Epidemie und Pandemie. Sie deckt diese Risiken in der Sachversicherung über ein Zusatzangebot ab. 2020 werden dadurch ausserordentliche Kosten von bis zu 400 Millionen Franken auf die Versicherung zukommen – und das bei einem Jahresgewinn von knapp 500 Millionen. Böse Zungen aus der Versicherungsbranche lästern, die Helvetia hätte einfach die besseren Anwälte bei der Ausgestaltung der Vertragsbedingungen gehabt. Deshalb sei die Unterscheidung zwischen Pan- und Epidemie ausformuliert worden, während das die Mobiliar übersehen hätte. Ob gewollt oder ungewollt – für das Image der Mobiliar dürfte ihre Grosszügigkeit Gold wert sein.

Das hat nun auch die Helvetia gemerkt: Anfang Mai machte die St.Galler Versicherung «ihren» Wirten doch noch ein Angebot. Sie will den betroffenen Versicherungsnehmern die Hälfte der ungedeckten Kosten und des Gewinnausfalls von Mitte März bis Ende Mai vergüten.

Text: Stephan Ziegler
Bild: z/vg



Innert 30 Minuten zum Kredit

Der Bund federt die wirtschaftlichen Folgen der Coronakrise mit einem Massnahmenpaket von über 60 Milliarden Franken ab. So kommen etwa KMU schnell zu Überbrückungskrediten bei ihren Hausbanken. Wie gross war der Ansturm? Wie wird Missbrauch vorgebeugt und wie wurden die Kredite bisher ausgeschöpft? Der LEADER hat bei vier Ostschweizer Banken nachgefragt.

Der 26. März 2020 und die beiden darauffolgenden Arbeitstage werden in die Geschichte der Schweiz und der Banken eingehen: Es waren die ersten Tage des Soforthilfeprogramms des Bundes mit Covid-19-Krediten. Nach der Ankündigung des Bundesrates blieb den Banken nur wenig Zeit, um sich darauf vorzubereiten. Lange Schlangen gab es vor den Banken am 26. März trotzdem keine, diese Zeiten sind mit der Digitalisierung vorbei. Eine Flut von Kreditgesuchen gab es dennoch.

Direkter Draht zwischen Kunden und Beratern

«Der Ansturm in den ersten Tagen war enorm hoch, die Telefonleitungen stark ausgelastet», erinnert sich René Lichtensteiger, Mitglied der Geschäftsleitung und Bereichsleiter Privat- und Geschäftskunden bei der acrevis Bank AG. Sämtliche Finanzierungsberater konzentrierten sich auf die Anfragen per Telefon und E-Mail. Auch in der Verarbeitung der Gesuche fokussierten sich alle Mitarbeiter bei acrevis auf die Covid-Kredite. «Mit grossem Mehreinsatz und Wochenendarbeit konnten wir so selbst in den ersten Tagen die vielen Gesuche ohne Verzögerung bewältigen», sagt Lichtensteiger. Zwei Drittel der Anfragen zu den Covid-19-Krediten gingen direkt zu den Kundenberatern. «Hier hat sich der direkte Draht zwischen den Firmenkunden und ihren Beraterinnen und Beratern ausbezahlt, weil man sich schon kannte und die Kunden nicht lange erklären mussten, worum es in ihrem Geschäft geht und was ihr Anliegen war», so Lichtensteiger.

Acrevis wickelte in den ersten drei Wochen nach Start des Bundesprogramms 380 Gesuche über einen Totalbetrag von 51 Millionen Franken ab. «Die grösste Anzahl, rund 100 Gesuche, traf am ersten Tag ein», sagt Lichtensteiger. Die durchschnittliche Kreditvergabe bei den Covid-19-Darlehen liegt zurzeit bei 135'000 Franken (Stand 22.4.2020). Der kleinste Betrag war bisher 2400 Franken. Einen klaren Trend von Branchen für die Covid-19-Kredite stellt acrevis nicht fest, insbesondere, da die Lieferketten von Produkten in der Regel über mehrere Firmen gehen.

Hotline und verstärkte Teams

Die Thurgauer Kantonalbank entschied sich, die Kreditanträge zentral am Hauptsitz in Weinfelden zu bearbeiten. Sie richtete in den ersten fünf Tagen eine spezielle Hotline ein, die bis in den Abend hinein erreichbar war. «Es kamen in den ersten Tagen zwar viele telefonische Anfragen von Unternehmen zum Online-Formular des Bundes, das sie für den Kreditantrag ausfüllen mussten», erklärt Remo Lobsiger, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Bereich Geschäftskunden bei der TKB. Diese seien aber vor allem bei den Kundenberatern eingegangen, so dass die Hotline nie überlastet gewesen sei. Zudem erstellte

die TKB auch eine spezielle Website für ihre Kunden. 1000 Covid-19-Kredite vergab die TKB alleine den ersten fünf Tagen mit einem Gesamtvolumen von 130 Millionen Franken. Bis Ende der ersten vier Wochen kamen nochmals 300 Kredite mit insgesamt 20 Millionen Gesamtvolumen dazu. «Der bisher tiefste Kredit lag bei rund 700 Franken, das Gros bewegt sich in der Bandbreite bis zu 100'000 Franken», so Lobsiger. Viele Gesuche stammen von kleineren Unternehmen, unter anderem aus dem Detailhandel und der Gastronomie.

Grösste Nachfrage für Kredite bis 500'000 Franken

Bei Raiffeisen Schweiz erfolgte die Vergabe der Covid-19-Kredite dezentral über die einzelnen Raiffeisenbanken. Dafür wurden in vielen Raiffeisenbanken die Teams im Bereich Firmenkunden verstärkt. «Die lokale Verankerung ist ein grosser Vorteil», erklärt Urs Gauch, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Departement Firmenkunden & Niederlassungen bei Raiffeisen Schweiz. Die meisten Anfragen kamen per E-Mail direkt an die Kundenberater oder die Bank. War beim Formular alles richtig ausgefüllt, ging es sehr schnell: «Anträge bis zu 500'000 Franken von bestehenden Kunden können innerhalb von 30 Minuten bearbeitet werden», so Gauch.

In der Ostschweiz wurden von Raiffeisen rund 3300 Covid-19-Kreditanträge innerhalb der ersten drei Wochen verarbeitet und ausbezahlt. Das Gesamtvolumen der Covid-19-Kredite beträgt 296 Millionen Franken (Stand 15.4.2020). Die durchschnittliche Höhe der vergebenen Kredite liegt bei rund 90'000 Franken. Der kleinste Betrag liege bei 1400, der höchste bei 500'000 Franken, so Gauch. Die Gesuche kamen vorwiegend aus dem Handel, dem Baugewerbe, dem verarbeitenden Gewerbe, Hotel- und Restaurationsbetriebe sowie kleineren Betrieben wie Coiffeursalons.

Auch die St.Galler Kantonalbank entschied sich bei der Abwicklung der Covid-19-Kredite für eine dezentrale Lösung. 17 Standorte verfügen bereits über Gewerbe-

«Der bisher tiefste Kredit lag bei rund 700, das Gros bewegt sich in der Bandbreite bis 100'000 Franken.»

Remo Lobsiger, Leiter Bereich Geschäftskunden
Thurgauer Kantonalbank





«Die Qualität der eingereichten Gesuche ist insgesamt gut und es sind nur wenige Anfragen abgelehnt worden.»

Albert Koller, Leiter Privat- und Geschäftskunden
St.Galler Kantonalbank



«Wir werden ein Augenmerk auf die zweckbestimmte Verwendung der Gelder richten.»

René Lichtensteiger, Bereichsleiter Privat-
und Geschäftskunden bei der acrevis

kunden- und Firmenkundenteams. «In den ersten drei Tagen kamen über 1000 Anträge herein und damit fast drei Viertel der bisherigen Anträge», erinnert sich Albert Koller, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Privat- und Geschäftskunden bei der SGK. Bis am 22. April waren es rund 1500 Kredite mit einem Kreditvolumen von rund 200 Millionen Franken. Die durchschnittliche Kreditvergabe liegt bei 110'000 Franken. Der kleinste Kredit betrug 2000, der grösste 500'000 Franken. Anträge kamen bisher aus allen Branchen, insbesondere der Gastronomie, Coiffeur/Kosmetik und Autogewerbe.

Unterschiedliches Verhalten

Covid-19-Plus-Kreditbeträge zwischen 0,5 und 20 Millionen Franken wurden bisher von den vier angefragten Banken nur vereinzelt ausbezahlt, teilweise noch gar nicht. Die Nachfrage nach Covid-19-Krediten bis 500'000 Franken ist am grössten. Wie stark die Kantonsprogramme mit ihren zusätzlichen Kredithilfen in nächster Zeit beansprucht werden, lässt sich laut den vier Banken derzeit noch nicht abschätzen. Bisher kamen praktisch keine Anfragen (Stand 22.4.2020). Betont wird, dass auch im ordentlichen Kreditgeschäft Unterstützung erfolgt, unter anderem durch Amortisationsstichtungen.

Auch das Kreditverhalten der Unternehmen ist sehr unterschiedlich: Während die meisten Antragsteller zur Liquiditätssicherung gleich den Maximalbetrag beantragten, verzichteten umgekehrt auch viele Unternehmen bisher ganz auf Covid-19-Kredite. «Sie verfügen derzeit noch über Liquiditätsreserven oder reagieren mit individuellen Lösungen auf die Krise», stellt Remo Lobsiger von der TKB fest.

Verschiedene Kontrollmechanismen

Bis zu einem Kreditbetrag von 500'000 Franken bürgt der Bund vollständig, darüber hinaus müssen sich die Banken mit 15 Prozent engagieren. Bei Kreditbeträgen bis 500'000 Franken ist eine vertiefte Prüfung durch die Banken nicht vorgesehen, da die Kredite gemäss Bundesvorgaben rasch und unbürokratisch vergeben werden sollen. Trotzdem führen TKB, SGK, acrevis und Raiffeisen eine Schnellprüfung der Anträge durch. Diese geht deshalb schnell, weil die allermeisten Kreditverträge mit bestehenden Kunden abgeschlossen werden. «Wir kennen die Kunden sehr gut. Das erlaubt massgeschneiderte Lösungen und unmittelbare Hilfe», erklärt Urs Gauch von Raiffeisen Schweiz. Raiffeisen schätzt das Betrugsrisiko im Fall der von ihr ausgegebenen Kredite als relativ gering ein – im Verhältnis zum volkswirtschaftlichen Nutzen.

Bei acrevis wurden bisher nur vereinzelt Kreditgesuche abgelehnt, weil die vorgegebenen Bedingungen nicht erfüllt waren. «Wir werden ein Augenmerk auf die zweckbestimmte Verwendung der Gelder richten», erklärt René Lichtensteiger. Ähnlich klingt es bei der TKB. «Bei Krediten bis 500'000 Franken fragen wir bei Bedarf bei den Kunden nach», sagt Remo Lobsiger. «Die Qualität der eingereichten Gesuche ist insgesamt gut und es sind nur wenige Anfragen abgelehnt worden», stellt Albert Koller von der SGK fest. Die Bank stellte bisher denn auch keine Missbräuche fest, die auf Empfehlung des Bundesrates bei der zuständigen Staatsanwaltschaft zur Anzeige gebracht werden sollen.



«Wir kennen unsere Kunden sehr gut. Das erlaubt massgeschneiderte Lösungen und unmittelbare Hilfe.»

Urs Gauch, Leiter Departement Firmenkunden & Niederlassungen Raiffeisen Schweiz

Verwendung des Geldes nicht überprüft

Das Wirtschaftsprüfungsunternehmen PwC prüfe als beauftragte zentrale Stelle der Bürgschaftsorganisationen sämtliche Covid-19-Kreditvereinbarungen, ob sie die elementaren Voraussetzungen einhalten und ob Kredite mehrfach beansprucht wurden. «Zu Unrecht oder mehrfach beantragte Kredite werden rasch rückgängig gemacht», sagt Albert Koller. Darüber hinaus erfolge eine systematische Überprüfung der Kredite mittels Verknüpfung von Mehrwertsteuer- und anderen Daten, um die Umsatzangaben der Unternehmen zu überprüfen und auffallende Abweichungen zu verfolgen. Der Bundesrat hat die Regeln verschärft, damit künftig neben den kreditbeantragenden Unternehmen auch die dahinterstehenden Personen belangt werden können.

Das Covid-Kredit-Programm des Bundes läuft noch bis Ende Juli 2020. Die Unternehmen müssen die Kredite innerhalb von fünf bis maximal sieben Jahren zurückzahlen. Auf die Frage, ob sie regelmässig Rechenschaft über die Verwendung des Kredites ablegen müssen, antwortet Nadine Mathys, Mediensprecherin des SECO, mit einem klaren «Nein». Natürlich könne man Missbrauch nie vollständig ausschliessen, so Mathys, aber das Bundesprogramm ziele mit den vorhandenen Kontrollmechanismen auf eine rasche Liquiditätshilfe ab – zudem verpflichten sich die Unternehmer bei der Selbstdeklaration mit ihrer Unterschrift, dass ihre Angaben korrekt sind.

Text: Tanja Millius

Bilder: Thomas Hary, zVg

Expertokratie: Modell der Zukunft?

In den vergangenen Wochen haben wir erlebt, wie Experten unseren Alltag, unsere Rechte und unsere wirtschaftliche Grundlage dramatisch verändern können. Selbstredend hat der Bundesrat nach Rücksprache mit den Kantonen, Parteispitzen und Verbänden über Notrecht und die entsprechenden Massnahmen entschieden. Dennoch sassen im Hintergrund Experten, die ihn infektiologisch, epidemiologisch und pandemisch zum Handeln aufforderten.



Handeln in der Krise

Unsere demokratischen Institutionen und viele Grundrechte waren lahmgelegt. Agiert und reagiert hatte über lange Zeit nur der Bundesrat. In Krisen ist das richtig, über längere Zeit aber sehr gefährlich. Die Geschichte zeigt, dass die Rückführung ausserordentlicher Kompetenzen oftmals schwierig ist.

Wissenschaftliche Widersprüche

Auch wenn uns das Virus noch eine Weile begleiten wird, so gilt es, unsere halbdirekte Demokratie wieder einzuführen, die Macht wieder zu teilen sowie gemeinsam nach einem gangbaren Weg in die Zukunft zu suchen. Würden die Experten immer die gleiche Sprache sprechen, gleiche Lagebeurteilungen vornehmen und gleiche Empfehlungen abgeben, wäre vieles einfacher gewesen. Aufgrund fehlender Vorkenntnisse zum Virus, der immer neuen Informationen sowie der Tausenden von Publikationen innerhalb kürzester Zeit widersprachen sich die Aussagen der Wissenschaftler aber häufig.

Demokratischer Stresstest

Dies zeigt, dass eine Expertokratie kein Zukunftsmodell sein kann. Auch dann nicht, wenn alles in unserem Leben immer komplizierter und unverständlicher wird. Unsere Demokratie ist keineswegs perfekt. Zumindest in normalen Zeiten werden die politischen Resultate aber jeweils hart erarbeitet, debattiert und legitimiert. Unsere Demokratie hat in den letzten Monaten einen wertvollen Stresstest erlebt, den wir in Erinnerung behalten sollten.

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

«Flucht, Erstarrung oder Kampf»

Das Corona-Virus bestimmt derzeit den Alltag der Bevölkerung, der Politik und der Wirtschaft. In dieser Situation lancierten die IHK St.Gallen-Appenzell und die IHK Thurgau bisher drei Umfragen bei über 2000 Mitgliedunternehmen, um sich ein genaueres Bild zur Verfassung der Ostschweizer Wirtschaft zu machen und die Risiken und Zukunftsperspektiven besser einschätzen zu können. Die jüngste Umfrage war Ende April. Im Gespräch schätzt Alessandro Sgro, Chefökonom der IHK St.Gallen-Appenzell, die Wirtschaftslage in der Ostschweiz ein.

Alessandro Sgro, wie geht es den Unternehmen in der Ostschweiz derzeit?

Sie sind mehrheitlich gut ins neue Geschäftsjahr gestartet. Das hat sich spätestens ab Anfang März stark verändert: Auch die Ostschweizer Wirtschaft hat die Corona-Pandemie mit voller Wucht getroffen. Neun von zehn Unternehmen haben deutliche Erschwernisse in der aktuellen Geschäftsentwicklung.

«Zwei Drittel der Umfrageteilnehmer gehen davon aus, in den nächsten vier Wochen keine Kündigungen auszusprechen zu müssen.»

Was sind die grössten Herausforderungen?

Über zwei Drittel der befragten Unternehmen verzeichnen eine deutlich tiefere Nachfrage nach ihren Dienstleistungen und Produkten und rechnen nicht mit einer baldigen Besserung. Es gehen viel weniger Bestellungen ein, Aufträge werden storniert. Dieses Bild hat sich vom Zeitpunkt unserer ersten Umfrage bis zur dritten Ende April 2020 stets bestätigt. Eine weitere Erschwernis ergibt sich in Bezug auf Grenzschiessungen und bei den Lieferketten: Hier bestehen Verzögerungen oder gar Unterbrüche. Eine zentrale Herausforderung für die Exportwirtschaft ist die faktische Aufhebung der Personenfreizügigkeit.

Welche Branchen in der Ostschweiz trifft die Coronakrise am meisten?

Beim Rückgang der Nachfrage sind der Industrie- sowie der Dienstleistungssektor gleichermaßen betroffen. Akzentuiert

haben sich die Erschwernisse in Bezug auf die Grenzschiessungen. Im Maschinenbau, der besonders stark auf Fachkräfte aus dem Ausland sowie auf internationale Reisetätigkeit für Produktdemonstrationen, -montage und -abnahme angewiesen ist, verzeichneten im April gar 58 Prozent der Unternehmen Schwierigkeiten. Gerade für den stark exportorientierten Ostschweizer Industriesektor sind offene Grenzen für Fachkräfte entscheidend.

Viele Unternehmen beklagen deutliche Umsatzeinbussen. Was bedeutet das für ihre Existenz?

Fehlt der Umsatz, fehlt Geld im Unternehmen. Dennoch stehen viele Unternehmen finanziellen Verpflichtungen gegenüber. Zahlreiche Umfrageteilnehmer rechnen mit Liquiditätsproblemen. Je kleiner ein Unternehmen ist, desto akuter ist das Problem. Grössere Unternehmen verfügen über mehr Reserven. Als Sofortmassnahme ging es darum, die Unternehmen mit dem nötigen «Sauerstoff Liquidität» zu versorgen. Diese hat mit den Überbrückungskrediten des Bundes sofort und in der Breite funktioniert. Sie sind neben der Möglichkeit der Kurzarbeit ein wichtiger fiskalpolitischer Stabilisator, um die Existenz der Arbeitsplätze zu sichern und die im Grundsatz funktionierende wirtschaftliche Struktur für die Zeit nach der Krise aufrechtzuerhalten.

Der Bund stellt für die Wirtschaft insgesamt über 60 Milliarden Franken bereit, die Kantone haben ebenfalls ergänzende Massnahmenpakete geschnürt. Reicht das?

Wir sind in einem engen Austausch mit den Volkswirtschaftsdepartementen der Ostschweizer Kantone, Branchenverbänden sowie vielen Unternehmen. Was man sagen kann: Die Sofortmassnahmen des Bundes zeigen grösstenteils unmittelbare Wirkung, und zwar am richtigen Ort. Wir sind überzeugt: Wenn mehr Liquidität erforderlich ist, wird der Bundesrat Anpassungen machen. Bis jetzt ist das aber nicht der Fall.



IHK-Chefökonom Alessandro Sgro:

Je kleiner das Unternehmen, desto grösser das Problem.

Sehen Sie in Ihrem Betrieb auch Chancen in der aktuellen Situation?

(Mehrfachantworten möglich)



Quelle: IHK Research, Umfrage «Coronavirus und die Ostschweizer Wirtschaft»

Die IHK St.Gallen-Appenzell und die IHK Thurgau führten zwischen dem 19. und 23. März 2020, dem 2. und 6. April sowie zwischen dem 24. und 27. April eine repräsentative Umfrage zur Verfassung der Ostschweizer Wirtschaft bei über 2200 Ostschweizer Unternehmen in den Kantonen St.Gallen, Appenzell Inner- und Auserrhoden sowie Thurgau durch.

Wie beurteilen Sie die Lockerungen der Massnahmen durch den Bundesrat – wird die Wirtschaft dadurch im zweiten Quartal bereits wieder angekurbelt oder lässt sich eine Rezession nicht mehr aufhalten?

Das hängt stark davon ab, wie lange die Corona-Pandemie und die damit verbundenen Massnahmen für die Wirtschaft anhalten. Aktuell geht die Mehrheit der befragten Unternehmen davon aus, dass die Krise noch mindestens sechs Monate dauert. Eine technische Rezession – zwei Quartale mit einem Rückgang der Wirtschaftsleistung – ist nicht mehr auszuschliessen. Die Lockerungsmassnahmen des Bundesrats gehen in die richtige Richtung.

«Zwei von zehn Unternehmen sehen Chancen für innovative Lösungen im Bereich ihrer Produkte und Dienstleistungen.»

Lässt sich der zu erwartende volkswirtschaftliche Schaden bereits abschätzen?

Nein, das werden wir wohl erst im Nachhinein wissen. Aktuell sind zu viele Variablen dieser Gleichung unbekannt und sehr dynamisch. Das führt zu einer nie gesehenen Prognoseunsicherheit.

Kann es sein, dass in der Nach-Corona-Zeit ein erhöhter Nachholbedarf die Verluste wieder ausgleicht?

Das wird von Branche zu Branche sehr unterschiedlich sein. In der Industrie ist das möglich. Im Gastgewerbe, Tourismus oder im Eventbereich wird das wohl nicht der Fall sein.

Wo sehen Sie das grösste Risiko für die Ostschweizer Unternehmen aufgrund der aktuellen Ausnahmesituation?

Dass sie in der Angst erstarren. Psychologisch führt Angst zu drei Verhaltensweisen: Flucht, Erstarrung oder Kampf. Letzteres wäre sinnbildlich für ein eigenverantwortliches Handeln, indem, wo notwendig, die fiskalpolitischen Stabilisatoren in Anspruch genommen und mittels innovativer Ideen die Existenz und Arbeitsplätze gesichert werden. Hier sehen wir gerade in unseren Umfragen positive Signale. Viele Unternehmen sehen auch die Chancen.

In welchem Bereich ist das?

Vor allem bei der Digitalisierung von Prozessen. So soll der Online-Vertrieb gestärkt werden, Meetings über die digitalen Kanäle stattfinden und andere digitale Services angeboten werden. Ein Viertel setzt auf Prozessoptimierungen, zwei von zehn Unternehmen sehen Chancen für innovative Lösungen im Bereich ihrer Produkte und Dienstleistungen.

Falls die Wirtschaftskrise länger geht: Was hätte das für konkrete Folgen für die Ostschweizer Wirtschaft und für die Bevölkerung?



Am Schluss geht es um die Existenz vieler Unternehmen, die Arbeitsplätze und letztlich die Kaufkraft der Bevölkerung. Die primären Auswirkungen sehen wir heute. Je länger die Krise dauert, desto grösser werden die Folgeeffekte sein. Deshalb ist die Innovationsfähigkeit der Unternehmen zentral. Ein Blick in die Wirtschaftsgeschichte zeigt: Grosse Innovationen sind meist in einer Zeit grösster Not und einer Verknappung von Ressourcen entstanden.

Wenn das nicht gelingt, steuern wir dann auf eine Kündigungswelle hin?

Das sieht aktuell zum Glück nicht danach aus. Zwei Drittel der Umfrageteilnehmer gehen davon aus, in den nächsten vier Wochen keine Kündigungen aussprechen zu müssen. Das betrifft vor allem mittlere und grössere Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern. Das Instrument der Kurzarbeit scheint sich zu bewähren.

«Neun von zehn Unternehmen haben deutliche Erschwernisse in der aktuellen Geschäftsentwicklung.»

Zum Schluss: Was wäre aus Ihrer Sicht derzeit am dringlichsten, damit die Wirtschaft die Krise möglichst ohne grössere Entlassungswellen und Konkurse übersteht?

Die Unternehmen sollen unter strikter Einhaltung rigoroser Schutzmassnahmen die Möglichkeit haben, eigenverantwortlich und unternehmerisch zu handeln. So können innovative Lösungen entstehen, die für die Entwicklung unserer ganzen Region zentral sind.

Interview: Tanja Millius
Bilder: Thomas Hary

Woonig

Der digitale Immobilienverwalter



Die digitale Cloud Plattform für den Immobilienverwalter.

Perfektionieren Sie die Kommunikation zwischen Verwalter, Mieter und Handwerker / Hauswart!

– 24/7 –

– sprachbarrierenfrei –

– individuell konfigurierbar –

www.woonig.com



Insgesamt beschäftigt «Die Fliege»
22 Velo- und fünf Autokuriere.



Dies ist ein Artikel von der Newsplattform stgallen24.ch für die Stadt St.Gallen und den Grünen Ring, die auch von der LEADER-Herausgeberin MetroComm AG betrieben wird.

Hochbetrieb in Corona-Zeiten

Umweltfreundlich, schnell und flexibel: Velokuriere erfreuen sich während des Lockdowns grosser Beliebtheit. Innert kürzester Zeit liefern sie bis zu 20 kg von A nach B. Miryam Koc hat den St.Galler Velokurier «Die Fliege» besucht.

Um die Innenstadtgeschäfte in der Corona-Krise zu unterstützen, lancierte die Stadt St.Gallen Anfang April gemeinsam mit der AGGLO St.Gallen-Bodensee, Pro City St.Gallen und dem St.Galler Velokurier «Die Fliege» frühzeitig den eigentlich für Sommer geplanten Velolieferdienst «viaVelo.sg»: In Zukunft können Kunden in der Innenstadt ihre Einkäufe machen, müssen diese aber nicht mehr selbst nach Hause schleppen. Über eine App kann man sich ab Sommer 2020 einen Velokurier bestellen. Dieser fährt dann die Einkäufe nach Hause. Aufgrund der aktuellen Situation wurde das Projekt vorgezogen – wenn auch in veränderter Form: Die Geschäfte lösen den Auftrag aus, die Kuriere von «Die Fliege» liefern noch am selben Tag – und der Kunde bezahlt nichts.

Von morgens bis abends unterwegs

«Urplötzlich kam ein Telefon, dass wir jetzt unseren Service starten und verschiedene Geschäfte in der St.Gallen unterstützen können», erinnert sich Die-Fliege-Co-Geschäftsleiter Sebastian Schefer. Den St.Galler Velokurierdienst gibt es bereits seit 1991 – und doch scheint es, als seien Kuriere in Corona-Zeiten notwendiger denn je. «In diesen Tagen ist ein schneller, zuverlässiger und lokaler Kurierdienst besonders wichtig. Wir können die Sicherheitsvorschriften einhalten und sind froh, dass wir in diesen schwierigen Zeiten noch fahren dürfen», sagt Schefer.

Insgesamt beschäftigt «Die Fliege» 22 Velo- und fünf Auto-kuriere, die sich in Schichten abwechseln. Die Auftragslage ist unterschiedlich, denn viele Anfragen kommen spontan, während andere einen Dauerauftrag beim Liefer-Unternehmen haben. Die ersten Fahrten finden meistens gegen 7:30 Uhr morgens statt, die letzte Lieferung wird abends gegen 19 Uhr getätigt. Pro Schicht sind etwa fünf Velofahrer unterwegs, die innerhalb der Stadt St.Gallen in 60 Minuten liefern können. Zudem gibt es noch einen bis zwei Autofahrer, die Lieferungen austragen.

Proben, Schuhe, Blumen, Kuchen

«Zu Beginn der Corona-Krise hatten wir überdurchschnittlich viele Lieferungen im Medizin-Bereich. Danach hat sich die Lage stark beruhigt und kehrt nun langsam zur Normalität zurück. Seit Anfang April liefern wir für viaVelo.sg aber zunehmend Sendungen von Detailhändlern der Innenstadt – wie Kuchen, Schuhe, Blumen, Setzlinge, Sonnenbrillen oder auch

ganze Wocheneinkäufe», so Sebastian Schefer. Die Fahrer können auf ihren Velos mit Anhänger und Rucksack bis zu 150 kg transportieren.

Die Lieferzeiten seien zurzeit sehr kurz, da es kaum Verkehr gibt. «Unsere Velofahrer geniessen das natürlich und wir können zum Glück sagen, dass wir relativ krisensicher sind», sagt Schefer. Das Pilotprojekt viaVelo.sg beliefert von Montag bis Samstag Adressen in der Stadt St.Gallen mit Postleitzahl 9000 bis 9016. Pro Lieferung – eine bis zwei Einkaufstaschen mit insgesamt maximal 20 kg – bezahlt das Geschäft fünf Franken, einen Drittel der Kosten.

«In diesen Tagen ist ein schneller, zuverlässiger und lokaler Kurierdienst besonders wichtig.»

Projekt für die Zukunft

«Die Stadt St.Gallen unterstützt die Geschäfte in dieser ausserordentlichen Situation nicht nur mit dem ab sofort funktionierenden und nachhaltigen Lieferservice, sondern finanziert auch die verbleibenden zwei Drittel der Kosten pro Lieferung über den Energiefonds», so Karin Hungerbühler, Co-Leiterin der Dienststelle Umwelt und Energie der Stadt St.Gallen. Dieses Angebot gilt vorübergehend, bis der Bund die Massnahmen entschärft und der Dienst mit der eigentlichen Idee der App lanciert werden kann.

Dass die Abläufe funktionieren, zeigt das Beispiel Manor: «Für Manor dürfen wir bereits seit März Einkäufe via Velo innerhalb der Stadt St.Gallen ausliefern. Mitarbeiter von Manor nehmen telefonisch die Bestellungen entgegen und gehen quasi für die Kunden einkaufen. Das hat sich bewährt. Die Kunden haben so keine langen Lieferfristen – im Gegenteil: Sie erhalten die Bestellung noch am selben Tag», so Sebastian Schefer.

Text: Miryam Koc
Bild: zVg

Ruf nach Eigenverantwortung

Die Coronakrise stellt Arbeitnehmer wie Arbeitgeber vor nie dagewesene Herausforderungen. Zwar hat der Bundesrat am 29. April weitreichende Lockerungen der Massnahmen bekannt gegeben. Nicht alle Branchen können aber wieder voll arbeiten, viele Angestellte befinden sich nach wie vor im Homeoffice – und viele Unternehmen versuchen weiterhin, die Ertragsausfälle mit Kurzarbeit abzufedern. Eine Region, die sehr viele exportorientierte Firmen beheimatet, ist das St.Galler Rheintal. Brigitte Lüchinger-Bartholet, Präsidentin des Arbeitgeberverbands Rheintal, erklärt, wie die Situation Ende April bei «ihren» Unternehmen aussieht und wie sie mit der Krise umgehen.

Die über 500 Mitgliederunternehmen des Arbeitgeberverbands Rheintal sind alle sehr gefordert – aber je nach Branche und Grösse unterschiedlich betroffen: Während bei manchen die Lieferketten nicht mehr vollends funktionierten, die Produktion beeinträchtigt sei oder schlicht die Arbeit fehle, laufe es bei Betrieben beispielsweise aus der IT oder Nahrungsmittel- und Verpackungsbranche weiterhin gut, stellt AGV-Präsidentin Brigitte Lüchinger fest. «Einige Firmen konnten bis Ende April vom Auftragsbestand leben.» Viele Unternehmen haben mittlerweile Kurzarbeit. «Schlimm ist die Situation für das Kleingewerbe, die Gastronomie- und Cateringbetriebe, die nicht mehr arbeiten durften – ab dem 11. Mai können sie ihre Betriebe wieder öffnen, allerdings je nach Branche mit grossen Auflagen», so Lüchinger. Hier gelte es zu beobachten, wie sich das Konsumverhalten und damit die Ertragslage entwickle.

«Viele Firmen möchten ihre Angestellten halten, um für die Zukunft bereit zu sein.»

Exitstrategien schnell umsetzen

Ebenfalls stark betroffen von der weltweiten Krise und den Massnahmen des Bundesrates sind Firmen mit hohem Exportanteil (teils bis 98%) sowie im Investitionsgüterbereich insbesondere wegen der Grenzschliessungen und weil in vielen Ländern Produktionen komplett runtergefahren wurden. Einige Branchen – auch der Bau – konnten bis jetzt weiterarbeiten. «Doch machen wir uns nichts vor: Diese Krise wird alle treffen. Die wirtschaftlichen Zusammenhänge sind komplex, und überall auf der Welt stecken Teile von Rheintalerfirmen drin.»

Das Sofortmassnahmenpaket des Bundesrates von über 60 Milliarden Franken und die ergänzenden Programme der Kantone sind aus Sicht des Arbeitgeberverbandes Rheintal wichtig und richtig. «Je nachdem, wie lange die Krise effektiv dauert, werden die Mittel aber nicht reichen», gibt Lüchinger zu bedenken.

Kurzarbeit bleibt wichtig

Was bedeuten nun die neusten Lockerungen des Bundesrates für die Rheintaler Unternehmen? «Die AGV-Unternehmen sind sehr heterogen. So schnell geht die Umstellung nicht», sagt Brigitte Lüchinger. Die Zusammenhänge seien zwar komplex, aber: «Ich hoffe, dass die Lockerung positive Auswirkungen hat», sagt Lüchinger und wünscht sich, dass der Exit möglichst schnell und einfach für alle Tätigkeiten unter Berücksichtigung der Hygienevorschriften umgesetzt wird. «Die Unternehmen müssen wieder selber entscheiden und in Eigenverantwortung handeln können.»

Auch mit den neusten Lockerungsmassnahmen bleibe die Kurzarbeit ein wichtiges Instrument für die Unternehmen, hält Brigitte Lüchinger fest. Sie sei ein gutes Gefäss, um schwierige Zeiten zu überbrücken. «Das hilft und ich bin überzeugt, dass viele Firmen damit Arbeitsplätze sichern werden. Dass es aufgrund der Krise zu Firmenkonkursen kommen kann, schliesse ich nicht aus», sagt Lüchinger. «Ich bin jedoch überzeugt, dass viele Firmen ihre Mitarbeitenden möglichst halten möchten, um für die Zukunft bereit zu sein. Denn es wird einen Nachholbedarf geben», ist Lüchinger überzeugt.

Die grosse Frage bleibe, wie lange die Krise dauere. Gerade die vielen stark exportorientierten Unternehmen im Rheintal sind abhängig vom Ausland. «Es ist entscheidend, wie sich die Gesamtsituation weltweit nun weiterentwickelt – insbesondere in den USA und Deutschland, wichtige Exportländer der Rheintaler Industrie», hält Brigitte Lüchinger fest. Auch im Inland hänge es davon ab, wie lange der Nachfrageeinbruch dauere. «Ich kenne Betriebe, die durch das veränderte



Brigitte Lüchinger-Bartholet,
Präsidentin Arbeitgeberverband Rheintal:

Grosser Nachholbedarf.

Leiden Sie unter Krampfadern – Kniearthrose – Abszess – Bluterguss – Bluthochdruck – Tinnitus – Schulter-/Nackenschmerzen – Ischias – Hexenschuss – Verstauchung – Bakerzyste oder an etwas anderem?

Die Blutegel-Therapie

**lindert Schmerzen, fördert die Durchblutung, hemmt Entzündungen,
stärkt das Immunsystem, entwässert und entgiftet.**

Lassen Sie sich über die verschiedenen Anwendungsmöglichkeiten in meiner Praxis informieren!

Vereinbaren Sie gleich einen Termin für Ihr Vorgespräch !

Anmeldung: info@praxishoffmann.ch oder Tel: 071 888 87 86

Mit Zusatzversicherung Krankenkassen anerkannt!



Renata Hoffmann – Kronenwiese 1319 – 9427 Wolfhalden AR



Ein Unternehmen der Raiffeisen Gruppe

Business Broker AG
Florastrasse 44 | CH-8008 Zürich
T +41 44 420 11 11 | info@businessbroker.ch

| | Umsatz | Preis |
|---|-----------------|------------------|
| Handelsunternehmen in der Kommunikationselektronik mit eigenen Produkten | CHF 4'166'000.– | CHF 2'600'000.– |
| Vertriebsunternehmen für Getränke | CHF 1'809'000.– | CHF 625'000.– |
| Metallbearbeitungsunternehmen mit langjähriger Marktpräsenz | CHF 1'865'000.– | CHF 2'000'000.– |
| Attraktives Inneneinrichtungsgeschäft mit exklusiven Produkten | CHF 498'000.– | CHF 470'000.– |
| Gut strukturierte Möbelmanufaktur | CHF 2'220'000.– | CHF 1'800'000.– |
| Handel mit aussergewöhnlichen Lebensmittelspezialitäten | CHF 625'000.– | CHF 350'000.– |
| Attraktive Kommunikationsagentur in der Westschweiz | CHF 697'000.– | CHF 400'000.– |
| Lukrative Service- und Handelsfirma im Bereich technischer Gebäudereinigung | CHF 734'000.– | CHF 650'000.– |
| Attraktives Ingenieurbüro mit eigenen Produkten | CHF 1'475'000.– | CHF 750'000.– |
| Diversifizierter Spezialist für Renovationen | CHF 7'514'000.– | CHF 13'000'000.– |
| Produzent von spezialisierten Geräten in attraktiven Marktnischen | CHF 205'000.– | CHF 200'000.– |
| Traditionsreiche Bäckerei zum Verkauf | CHF 380'000.– | CHF 1'200'000.– |
| Handelsunternehmen für Büro- und Objektmöbel | CHF 6'786'000.– | CHF 1'800'000.– |
| Spezialist für Vorhänge und Innenbeschattungslösungen | CHF 617'000.– | CHF 180'000.– |
| Ingenieurbüro im Wallis mit repräsentativen Referenzprojekten | CHF 1'142'000.– | CHF 500'000.– |

www.businessbroker.ch

stgallen24

LOKAL · ONLINE · GRATIS

Konsumverhalten einen Auftragseinbruch von 95% erleben», so Lüchinger. Klar sei, eine weltweite Krise sei nicht sofort wettzumachen. «Die Spuren wirken noch lange nach, und wir kennen den Umfang der Auswirkungen nicht.»

«Die Unternehmen müssen wieder selber entscheiden und in Eigenverantwortung handeln können.»

Kreative Alternativen

Für den AGV war es denn auch wichtig, seine Mitgliedunternehmen von Anfang an mit allen wichtigen Informationen rund um die vom Bund getroffenen Massnahmen zu versorgen und für Fragen zur Verfügung zu stehen. «Während uns im März täglich über ein Dutzend Anfragen erreichten, sind es zwischenzeitlich deutlich weniger», sagt Brigitte Lüchinger. So kamen viele administrative Fragen etwa zur Kurzarbeit, aber auch Anfragen seitens der Nahrungsmittel- und Verpackungsindustrie, wie sich personelle Engpässe überbrücken lassen könnten. Auf diesen Umstand reagierte der AGV mit der Aktion «Industrie hilft Industrie». «Mit dem Administrativen kommen die Unternehmen mittlerweile gut klar, aber nebst der Liquiditätssicherung ist der grösste Punkt nach wie vor die Planungsunsicherheit, die den Unternehmen zu schaffen macht», stellt Lüchinger fest.

Erfreut zeigt sich Lüchinger darüber, dass Unternehmen während des Lockdowns kreative Alternativen entwickelten und nennt zwei Beispiele: «Es gibt Firmen, die kurzfristig Desinfektionsmittel produzierten und so aushalfen, als es keinen Vorrat mehr gab. Und Unternehmen aus der MEM-Industrie produzierten Griff-Adapter für ein kontaktfreies Türöffnen oder Wasserhahnbetätigen.» Brigitte Lüchinger bleibt aufgrund der neusten Lockerungen optimistisch: «Ich bin überzeugt, dass wir es schaffen, denn Zukunft hat es schon immer gegeben.»

Der Arbeitgeberverband Rheintal

Dem AGV Arbeitgeberverband Rheintal sind über 500 Firmen aus verschiedensten Branchen von Rüthi bis Thal mit insgesamt gegen 19'000 Beschäftigten angeschlossen. Der AGV wahrt und fördert die Interessen der Arbeitgeber des Rheintals, setzt sich für die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit seiner Mitglieder durch die Schaffung bestmöglicher Rahmenbedingungen ein und versteht sich als «Stimme der Rheintaler Wirtschaft».

Text: Tanja Millius
Bild: Thomas Hary

Angst vor Identitätsverlust

(Teil 1)

Das Generationen-Management und damit die Nachfolgeregelung in Familienunternehmen fällt nicht immer leicht. Dahinter stehen zumeist unterschiedliche menschliche Ängste, die aber in ihrer Konsequenz alle ähnlich sind: Nachfolgeregelungen werden verkompliziert oder münden in Existenzkrisen.



Dieses Phänomen des Nicht-Loslassen-Könnens ist nicht neu. Seit jeher zieht es sich durch alle Bereiche der Gesellschaft – von der Politik über Vereine bis hin zu Unternehmen: Verdrängungssyndrom: «Das kommt schon gut.» Adenauer-Syndrom: «Mit 75 bin ich doch wohl noch fit genug, um das hier zu leiten.» Unersetzlichkeitssyndrom: «Ohne mich geht es einfach nicht.» Schwarzes-Loch-Syndrom: «Soll ich denn nach der Übergabe einfach zu Hause rumsitzen?»

Auch in Familienunternehmen finden sich Beispiele dafür: der Patron, der sein Büro in der Chefetage mit allen Insignien der Macht nicht räumen will; die Senior-Unternehmerin, die sich ihren seit Jahren praktizierten Rundgang durch die Produktion nunmehr als Privatfrau nicht nehmen lassen will; der Gründer, der auch als Privatier die Stabstellen in periodischen Meetings auf Trab hält.

Ein Leben ohne Arbeit ist für viele schier unvorstellbar. Werden die psychologischen Komponenten bei Nachfolgeprozessen ausser Acht gelassen, können alle strategischen, organisatorischen, prozessualen und rechtlichen Vorbereitungsmaßnahmen verpuffen.

Hinter dem Nicht-Loslassen-Können stecken fast immer menschliche Ängste: die Angst, in die Bedeutungslosigkeit zu versinken, keine Einladungen mehr zu gesellschaftlichen Engagements zu erhalten oder in den Medien nicht mehr erwähnt zu werden; die Angst vor dem Alter, vor materiellen Entbehrungen im Alter, die Angst vor Leere und Einsamkeit. Oder die Angst, dass sich mit einer gewissen Passivität der altersbedingte Abbau beschleunigen könnte. Kurzum: die Angst vor dem vermeintlichen Verlust ihrer gegenüber anderen und sich selbst aufgebauten Identität.

Teil 2 folgt in der nächsten Ausgabe.

Rolf Brunner, Partner und Präsident des Verwaltungsrates Continuum AG



Volkswirtschaftsdirektor, Dölf Biasotto:

**Ergänzende
Unterstützung
bieten.**

Kräfte vereinen für eine starke Wirtschaft

Die Wirtschaft erlebt derzeit die härteste Krise seit dem Zweiten Weltkrieg. Zusätzlich zum Bund greifen die Kantone den Unternehmen unter die Arme. Appenzell Ausserrhoden hat sich dabei für den «Appenzeller Weg» entschieden und Stiftungen ins Boot geholt, die den neu geschaffenen Corona-Nothilfefonds mitäufnen. Damit können zusätzliche Kredite in der Höhe von mindestens zehn Millionen Franken ausgelöst werden. Im Interview erklärt Dölf Biasotto, Vorsteher des Ausserrhoder Departements für Bau und Volkswirtschaft, Sinn und Zweck des Fonds und wieso er einen anderen Weg als die Nachbarkantone geht.

Dölf Biasotto, wie geht es der Ausserrhoder Wirtschaft?

Die Wirtschaft leidet stark unter der aktuellen Situation. Gegen 33% aller Unternehmen in Appenzell Ausserrhoden haben entweder Kurzarbeit angemeldet oder um Unterstützung bei der Ausgleichskasse angefragt. Über 7500 Angestellte im Kanton sind somit mit Kurzarbeit konfrontiert. Weder die Rezession der 1990-er Jahre noch die letzte Finanzkrise sind damit vergleichbar. Der Anstieg bei den Arbeitslosenzahlen ist bis heute (Stand 29.4.2020) relativ moderat und im gesamtschweizerischen Vergleich unterdurchschnittlich.

«Firmen, die um einen Zusatzkredit anfragen, müssen die Bereitschaft haben, einen Einblick in ihr Unternehmen zu gewähren.»

Wie gross war bisher die Nachfrage nach Corona-Nothilfefonds-Krediten?

Die Nachfrage konzentriert sich in den ersten Tagen auf die Härtefall-Beiträge. Bis heute liegen jedoch noch keine konkreten Anträge für zusätzliche Bürgschaften vor. Mit den COVID-19-Krediten des Bundes konnte eine wirksame Liquiditäts-Unterstützung in den ersten Wochen der Krise erfolgen. Gleichzeitig haben wir auch erste Signale von Unternehmen und Banken erhalten, die Bedarf an zusätzlichen Krediten in naher Zukunft vermuten lassen. Insbesondere bei Betrieben und Kleinunternehmen, die weiterhin ihr Business nicht betreiben dürfen, werden die Liquiditätsempässe zunehmen und der Bedarf nach subsidiären, zusätzlichen Mitteln aus unserem Corona-Nothilfefonds steigen.

Der Regierungsrat hat zusammen mit Stiftungen den Corona-Nothilfefonds geschaffen – wieso braucht es diesen zusätzlichen Fonds?

Beim Corona-Nothilfefonds muss zwischen den Bereichen Bürgschaften und Unterstützung bei Härtefällen unterschieden werden. Bei den Härtefällen handelt es sich um eine einmalige finanzielle Unterstützung ohne weitere Verpflichtungen von Kleinstunternehmen oder Einzelpersonen. Die Bürgschaften sind für Firmen gedacht, die ein erfolgreiches Geschäftsmodell betreiben, im vergangenen Jahr Investitionen in ihren Betrieb getätigt und nun höhere Verpflichtungen haben. Für sie reichen unter Umständen die Kredite des Bundes nicht aus. Hier springt der Corona-Nothilfefonds ein und kann zusätzliche Bankkredite verbürgen.

Zum Beispiel?

Bei den Härtefällen sind es etwa die Ergotherapeutin oder der selbständige Taxifahrer. Bei diesen Betrieben herrscht eine geringe Chance auf Amortisation von zusätzlichen Bankkrediten. Sie erhalten darum eine einmalige Entschädigung. Mit den Bürgschaften wird dem kleinen oder dem mittleren Unternehmen geholfen. Zum Beispiel einem Gastronomiebetrieb, der aufgrund eines Umbaus und Investitionen im vergangenen Jahr gestiegene Fixkosten hat und sie derzeit trotz der neusten Lockerungen (Stand 29.4.2020) wegen Ertragseinbussen nicht begleichen kann. Dieser Betrieb braucht einen Zusatzkredit, der vom Corona-Nothilfefonds gebürgt wird.

Das Besondere am Nothilfefonds ist, dass sich auch diverse Stiftungen daran beteiligen. Warum?

Appenzell Ausserrhoden verfügt über eine traditionelle und mit der Wirtschaft und der Gesellschaft stark verbundene Stiftungslandschaft. Bereits früher beteiligten sich viele der Stiftungen am Wohlergehen des Kantons und unterstützten grosse Projekte oder eben auch Firmen,



Vereine, Familien und Einzelpersonen. So lag es auf der Hand, den Corona-Nothilfefonds gemeinsam mit den Stiftungen zu öffnen.

Und wie funktioniert das konkret?

Ein Unternehmen meldet direkt oder über seine Bank den Bedarf nach einem zusätzlichen Kredit an. Nach einer vereinfachten Prüfung wird die Bank beauftragt, den zusätzlichen Kredit zu sprechen. Dieser wird von der Bürgschaftsgenossenschaft BG OST-SÜD gebürgt. Der Corona-Nothilfefonds von Appenzell Ausserrhoden bürgt seinerseits gegenüber der BG OST-SÜD.

Wie stellen Sie sicher, dass die Unternehmen die zusätzlichen Kredite zurückzahlen?

Firmen, die um einen Zusatzkredit anfragen, müssen die Bereitschaft haben, einen Einblick in ihr Unternehmen zu gewähren. Ein Entscheidungsgremium beurteilt anhand der eingereichten Unterlagen die Gesuche, wie zum Beispiel Erfolgsrechnung und Betriebsauszug. Weiter erfolgt ein Austausch mit der jeweiligen Hausbank, die bereits den COVID-19-Kredit gewährt hat. Damit soll das Risiko minimiert und die Kreditrückführung erhöht werden.

Ihre Nachbarkantone St.Gallen, Thurgau und Appenzell Innerrhoden finanzieren ihre Corona-Massnahmenpakete aus Staatsgeldern. Was sprach für die Ausserrhoder Regierung dagegen, es gleich zu handhaben?

Der Mitteleinsatz in Kombination mit den Stiftungen erfolgt nach dem Grundsatz «Kräfte und Mittel bündeln, um grösstmögliche Wirkung in der Wirtschaft zu erzielen». Bei den Bürgschaften können wir aus einer Million Franken zusätzliche Kredite im Umfang von mindestens zehn Millionen Franken auslösen. Der Multiplikator beträgt somit 10, was im Vergleich zu andern Modellen sehr gut ist.

Worin unterscheidet sich der «Ausserrhoder Weg» von jenem der Nachbarkantone?

Einerseits ist es das Drei-Säulen-Modell, das zwei Bereiche von Bürgschaften und einen Bereich für Härtefall-Beiträge

beinhaltet. Andererseits zeigt der «Corona-Nothilfefonds Appenzell Ausserrhoden» die einzigartige enge Kooperation von Kanton und privaten Organisationen, darunter nebst Stiftungen auch der Gewerbeverband und der Industrieverein Appenzell Ausserrhoden.

Wie beurteilen Sie selbst das Massnahmenpaket des Bundes und die Zusatzpakete der Ostschweizer Kantone?

Der Bund hat sehr rasch ein sehr effizientes Massnahmenpaket für die Wirtschaft geschnürt. Dieses hilft den allermeisten Unternehmen, Liquiditätsengpässe aufgrund der aktuellen Situation zu überbrücken. Gleichzeitig muss aber bedacht werden, dass durch die Dauer der massiven Einschränkungen, die ebenfalls durch den Bund festgelegt werden, der Bedarf an finanzieller Unterstützung stark zunehmen kann. Hier können die Finanzpakete der Kantone ergänzende Unterstützung bieten.

Sind die aktuellen Lockerungen des Lockdowns (Stand 29.4.2020) für Sie ausreichend, damit die Wirtschaft sich möglichst rasch wieder erholen kann?

Die vom Bundesrat eingeleiteten Lockerungen für die Wirtschaft basieren auf den Szenarien des Gesundheitsschutzes. Vor diesem Hintergrund sind die schrittweisen Lockerungen sicher richtig. Aus volkswirtschaftlicher Sicht tragen aber alle Einschränkungen dazu bei, dass sich die wirtschaftliche Erholung stark verzögern wird. Die wirtschaftlichen Folgen können noch nicht beziffert werden und sind stark abhängig von der Dauer und der Art der auferlegten Vorschriften.

Zum Schluss: Befürchten Sie trotz aller Unterstützungsmassnahmen Entlassungswellen und Firmenkurse?

Zurzeit besteht noch immer die Hoffnung, dass dank der Kurzarbeit eine Entlassungswelle ausbleiben wird. Ebenso sind wir überzeugt von der Wirkung der finanziellen Unterstützungen des Bundes und unseres Corona-Nothilfefonds. Erfreulich ist auch, dass viele Handwerks- und Industriebetriebe über volle Auftragsbücher verfügen und nicht vom Lockdown betroffen sind. Sollten die einschränkenden Massnahmen weiter anhalten, so werden sich die Schweiz und ihre

Nachbarländer noch lange nicht vom wirtschaftlichen Einbruch erholen. In der Folge wäre dann mit einer Rezession zu rechnen, verbunden mit einer stark steigenden Arbeitslosigkeit sowie einer Konkurswelle.

Was wir jetzt brauchen für die Unternehmen unserer Wirtschaft ist Zuversicht und Optimismus sowie Mut und die Bereitschaft, aus der Krise zu lernen und neue Wege zu gehen.

«Der Mitteleinsatz in Kombination mit den Stiftungen erfolgt nach dem Grundsatz 'Kräfte und Mittel bündeln, um grösstmögliche Wirkung in der Wirtschaft zu erzielen'.»

Die **St.Galler Regierung** stellt 45 Millionen Franken zur Verfügung und legt den Hauptfokus auf weitere Liquiditätshilfen bei Härtefällen in KMU. So können KMU mit Sitz im Kanton und bis zu 5 Millionen Franken Umsatz zusätzliche Kredite bis 250'000 Franken beantragen. Diese Kredite sichert der Kanton zu 90 Prozent ab. Die Banken tragen 10 Prozent des Ausfallrisikos. Sportvereine werden mit 700'000 Franken unterstützt, und für Ausfallentschädigungen im Kultursektor werden vom Kanton voraussichtlich rund 6,9 Millionen Franken bereitgestellt, die der Bund um den gleichen Betrag ergänzt.

Ähnlich handhabt es die **Thurgauer Regierung**. Sie sieht ergänzende Covid-19-Kredite im Umfang von 100 Millionen Franken vor für Unternehmen, Kleingewerbe und Selbständigerwerbende. Der Kanton leistet dabei eine Kreditgarantie von 85 Prozent, 15% übernimmt die kreditgebende Bank. Für Massnahmen im Kultur- und Sportbereich werden zusätzlich fünf Millionen Franken bereitgestellt.

Die **Innerrhoder Regierung** will in Härtefällen Unternehmen mit Beiträgen und Darlehen aus dem Wirtschaftsförderungsfonds unterstützen, der momentan mit rund 3,5 Millionen Franken alimentiert ist. Sollten diese Mittel ausgeschöpft sein, könnten weitere 2,5 Millionen Franken aus dem freien Vermögen des Kantons für Darlehen zur Verfügung gestellt werden.

Alle kantonalen Unterstützungsprogramme kommen in der Regel erst zum Tragen, wenn das Bundesprogramm vollständig ausgeschöpft ist. In den Kantonen St.Gallen und Thurgau kann sich das Kantonsparlament und je nach Vorlage auch noch die Stimmbevölkerung dazu äussern.

Interview: Tanja Millius
Bilder: Thomas Hary

Szenarien für die nächsten Monate

Die Frage aller Fragen: Wie geht es nun weiter? Eine klare Antwort darauf wäre unseriös. Denkszenarien können aber helfen, sich bestmöglich für die Zukunft vorzubereiten.



Vor 2400 Jahren soll Sokrates gesagt haben: «Ich weiss, dass ich nichts weiss.» Wie recht er doch auch in diesen Tagen hat! Die vielen Fragen, auf die wir alle lieber bereits gestern als heute eine Antwort gehabt hätten, verdeutlichen unser Nichtwissen. Als Vermögensverwalter beschäftigen wir uns vor allem mit den ökonomischen und politischen Auswirkungen der Coronakrise. Wir arbeiten dabei mit drei Vorstellungen der Zukunft: Das kleinste Übel ist eine Liquiditätskrise mit rascher Erholung der Wirtschaft; das mittlere Szenario ist eine breite Solvenzkrise mit Kreditausfällen und verzögerter Erholung; das Worst-Case-Szenario führt in eine Depression ohne absehbare wirtschaftliche Erholung.

Der Lockdown der Wirtschaft verursachte bei zahlreichen Unternehmen rasch eine Verknappung der Liquidität. Die in unserem optimistischen Szenario vorgesehenen umfangreichen Rettungspakete der Staaten und Notenbanken sollen helfen, den Liquiditätsengpass zu überbrücken. In dieser Vorstellung gehen wir davon aus, dass die Zweitrundeneffekte der Pandemie gedämpft bleiben. Je länger der Stillstand jedoch andauert, desto grösser ist die Gefahr, dass die ursprüngliche Liquiditätskrise in eine Solvenzkrise übergeht, die Pleitewellen in gewissen Branchen auslöst. In dem Fall bleibt der Stress an den Finanzmärkten hoch und Rettungsmassnahmen werden – egal, was es kostet – massiv ausgeweitet. Um das System am Leben zu erhalten, werden noch höhere Schuldenberge angehäuft.

Aktuell befinden wir uns zwischen einer Liquiditäts- und Solvenzkrise. Anleger tun gut daran, sich unter Einbezug ihrer persönlichen Vermögens- und Familienverhältnisse und im Wissen um das Nichtwissen auf unterschiedliche Szenarien vorzubereiten. Dazu gehört auch die – aus heutiger Sicht zwar eher unwahrscheinliche – Entwicklung in eine wirtschaftliche Depression mit einer Verstaatlichungswelle.

Werner Krüsi ist Partner und Leiter der Niederlassung von Privatbankiers Reichmuth & Co St.Gallen.

Infiziert Corona auch die berufliche Vorsorge?

16. März 2020: Der Bundesrat ruft den Notstand aus und konfrontiert uns mit einer neuen Realität. Die Massnahmen des Bundes zum Schutz der Bevölkerung schränken unseren Alltag in ungewohnt starker Weise ein, das Arbeitsleben wird neu definiert und milliardenschwere Unterstützungsprogramme stemmen sich mit aller Wucht gegen die drohende Rezession. Und die berufliche Vorsorge? Auch die strauchelt.

Der Lockdown fordert seinen Tribut: Die Wirtschaft krankt. Kurzarbeitsentschädigung und Arbeitslosenzahlen als Fieberthermometer der Wirtschaft schnellen in die Höhe. Laut dem SECO droht der Schweizer Wertschöpfung 2020 der stärkste Einbruch seit der Ölkrise 1975. Mit einem umfassenden Massnahmenpaket will der Bundesrat die Folgen für die Wirtschaft abfedern: Selbstständige sollen finanziell aufgefangen, Arbeitsplätze erhalten und Einkommen gesichert werden. Die wichtigsten Pfeiler zur Wirtschaftsunterstützung sind:

- Liquiditätshilfen für Unternehmen mittels Bürgschaftskrediten des Bundes
- Ausweitung und Vereinfachung der Kurzarbeit
- Erwerbsersatz bei Erwerbsausfällen für Angestellte und Selbstständige

Gestützt auf die Bundesverfassung hat der Bundesrat eine Fülle an Verordnungen und Verfügungen erlassen. Unter anderem auch solche, die die berufliche Vorsorge betreffen.

Arbeitgeberbeitragsreserven können verrechnet werden

Arbeitgeber können innerhalb ihrer Vorsorgeeinrichtung steuererleichtert eine Beitragsreserve für kommende Jahre bilden. Diese muss ausschliesslich für die Bezahlung der Arbeitgeberbeiträge verwendet werden. Der Bundesrat hat diese Zweckbindung mit der «COVID-19-Verordnung berufliche Vorsorge» gelockert und beschlossen, dass die gesamten Beiträge (also Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteil) vollumfänglich mit vorhandenen Arbeitgeberbeitragsreserven verrechnet werden dürfen.

Für die Arbeitnehmer hat das keine Auswirkungen. Beim Arbeitgeber kann die Massnahme aber dazu beitragen, finanzielle Engpässe zu überwinden und insbesondere verhindern, dass wegen Zahlungsschwierigkeiten die BVG-Beitragspflicht nicht erfüllt wird.

Kurzarbeit hat keinen Einfluss auf Versicherungsschutz

Aktuell ist rund ein Drittel aller Erwerbstätigen von Kurzarbeit betroffen. Mit Kurzarbeit soll verhindert werden, dass infolge kurzfristiger und unvermeidbarer Arbeitsausfälle Ent-

lassungen ausgesprochen werden müssen. Das Instrument der Kurzarbeit ist nicht neu, wurde aber basierend auf dem Arbeitsversicherungsgesetz mit der «COVID-19 Verordnung Arbeitslosenversicherung» auf weitere Personengruppen ausgeweitet und im Prozess vereinfacht. Dem Arbeitgeber wird vom Bund 80% der Lohnkosten der ausgefallenen Arbeitsstunden vergütet. Der Arbeitnehmer wiederum erhält i. d. R. auch nur 80% seines üblichen Lohnes und muss deshalb der Kurzarbeit zustimmen.

Der Vorsorgefall «Alter» ist von der obligatorischen Risikoversicherung für Arbeitslose nicht abgedeckt.

Vorsorgerechtlich sind die Arbeitgeber während der Dauer der Kurzarbeit weiterhin verpflichtet, die vollen Sozialversicherungsbeiträge entsprechend der normalen Arbeitszeit zu bezahlen. In der Pensionskasse findet keine Anpassung des versicherten Verdienstes statt, solange die Lohnfortzahlungspflicht des Arbeitgebers nach Art. 324a OR besteht. Der Versicherungsschutz der obligatorischen beruflichen Vorsorge wird also unverändert weitergeführt. Im Überobligatorium lohnt sich eine detaillierte Prüfung: Mehrere Pensionskassen bieten die Möglichkeit, überobligatorische Sparbeiträge zu reduzieren oder vorübergehend auszusetzen.

Erweiterter Zugang zur Erwerbsausfallentschädigung

Weil von der Kurzarbeit einige Personengruppen ausgeschlossen sind (u. a. Selbständigerwerbende), hat der Bund in Anlehnung an die Erwerbsersatzordnung (EO) mit der «COVID-19 Verordnung Erwerbsausfall» eine weitere Massnahme besiegelt: die Corona-Erwerbsersatzentschädigung. Anspruch auf eine Entschädigung haben grundsätzlich Eltern (Selbstständige und Angestellte) mit Kindern unter zwölf Jahren, die ihre Erwerbstätigkeit aufgrund von Schulschlies-

sungen unterbrechen müssen, sowie Selbständigerwerbende, die wegen behördlicher Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus direkt oder indirekt (Härtefälle) Erwerbsausfälle erleiden.

Der Versicherungsschutz der obligatorischen beruflichen Vorsorge wird bei Kurzarbeit unverändert weitergeführt.

Die Erwerbsausfälle werden analog dem «normalen» Erwerbsersatz als subsidiäres Taggeld ausgerichtet und entsprechen 80% des durchschnittlichen Erwerbseinkommens, das vor Beginn des Anspruchs auf die Entschädigung erzielt wurde. Auch die Erwerbsersatzentschädigung untersteht der sozialversicherungsrechtlichen Beitragspflicht.

In der Pensionskasse findet (analog zur Kurzarbeit) keine Anpassung statt. Der bisherige koordinierte Lohn hat während der Lohnfortzahlungspflicht gemäss OR weiterhin seine Gültigkeit, und der Versicherungsschutz der obligatorischen beruflichen Vorsorge wird im gleichen Umfang weitergeführt. Auch an dieser Stelle sei an die Möglichkeit individueller Regelungen im Überobligatorium verwiesen.

Arbeitslosigkeit schnell in die Höhe

Trotz Rekord-Kurzarbeit schlägt die Arbeitslosigkeit mit voller Wucht zu (Anstieg von 2.5% auf 2.9% im März). Ein Stellenverlust verändert die Situation in der beruflichen Vorsorge grundlegend. Dabei gilt es, einiges zu beachten: Die 30-tägige Nachdeckungsfrist der bisherigen Pensionskasse gilt auch bei Arbeitslosigkeit. Anschliessend sind Arbeitslose obligatorisch bei der BVG-Auffangeinrichtung versichert – allerdings nur gegen die Risiken Tod und Invalidität und nur, solange Arbeitslosentaggeld bezogen wird.

Der Vorsorgefall «Alter» ist von dieser obligatorischen Risikoversicherung für Arbeitslose nicht abgedeckt. Das Alterssparen kann aber freiwillig bei der BVG-Auffangeinrichtung mitversichert werden. Altersguthaben werden an Freizügigkeitsstiftungen oder – sofern das Alterssparen freiwillig weitergeführt wird – an die BVG-Auffangeinrichtung übertragen. Spezielle Regelungen gelten für Stellenverluste kurz vor der Pensionierung.

Pensionskassen haben Erfahrungen mit Krisen.

Pensionskassen verlieren Substanz

Die vom BSF publizierte Übersterblichkeit der Altersgruppe ab Alter 65 scheint (Gott sei Dank) lediglich einen marginal positiven Effekt auf das Pensionskassenvermögen zu haben. Mit voller Wucht hingegen schlagen die Verwerfungen an den Kapitalmärkten in der auf dem Kapitaldeckungsverfahren (2018: 876 Milliarden Franken Vermögen!) fussenden beruflichen Vorsorge durch. Die Pensionskassen

haben seit Anfang Jahr rund 15% ihres Vorsorgevermögens verloren. Glücklicherweise stärkten die letztjährigen Renditen die Widerstandsfähigkeit der Pensionskassen: Wertschwankungsreserven wurden aufgebaut und Deckungsgrade erhöht. Der Löwenanteil dieser Reserven hat sich im Sog der Wirtschaftseinbrüche derweil wieder in Luft aufgelöst. Die Deckungsgrade sanken laut Willis Tower Watson bis Ende März um rund 7% auf 98,3%.

Dennoch ist es zu früh, das Schreckgespenst Unterdeckungen und damit einhergehende Sanierungsmassnahmen aus der Kiste zu lassen. Pensionskassen haben Erfahrungen mit Krisen und der luxuriös anmutend langfristige Anlagehorizont hilft beim Überstehen von (hoffentlich) kurzfristigen Marktverwerfungen. Ob es zu Unterdeckungen kommen wird, hängt letztlich davon ab, wie gut die vom Bund getroffenen Hilfsmassnahmen ihre Wirkung entfalten und wann der globale Wirtschaftstanker wieder an Fahrt aufnimmt.

Dennoch zeigt die aktuelle Krise die Angreifbarkeit des Vorsorgesystems und pointiert die Dringlichkeit der überfälligen BVG-Reform (Finanzierung und Sicherung Rentenniveau). Übrigens: Die Frist für die Vernehmlassung wurde wegen des Coronavirus bis zum 29. Mai 2020 verlängert.

M.A. HSG Pascal Bechtiger lehrt und forscht am Kompetenzzentrum Banking & Finance des Instituts für Unternehmensführung IFU an der Fachhochschule St.Gallen.



Text: Pascal Bechtiger
Bild: zVg

«Persönlichkeiten, nicht Parteien»

Die neue Zusammensetzung der St.Galler Regierung ist parteipolitisch gesehen die alte: Beim zweiten Wahlgang Mitte April blieb die Überraschung aus. Gewählt wurden Beat Tinner, Gemeindepräsident von Wartau und FDP-Fraktionspräsident im Kantonsparlament, sowie Laura Bucher, Juristin und Co-Präsidentin der SP-Grüne-Fraktion. Somit hat die SP weiterhin zwei Regierungsratssitze, ebenso FDP und CVP. Die SVP bleibt bei einem Sitz. Im Gespräch erklärt Beat Tinner, wie er seine Rolle als neugewählter Regierungsrat und künftiger Volkswirtschaftsdirektor sieht, was den Ausschlag für seine Wahl gab und wo er künftig Schwerpunkte setzen will.

Beat Tinner, Ihre Wahl erfolgte noch zur Zeit des Corona-Lockdowns – wie haben Sie Ihren Wahlsieg gefeiert?

In der Regel treffen sich die Freisinnigen in einer St.Galler Beiz. Aufgrund der damaligen Lage war das nicht möglich. Nach den Medienterminen traf ich mich mit der engsten Parteispitze für einen kurzen Austausch. Anschliessend verbrachte ich den Abend mit meiner Frau.

Folgt das grosse Wahlfest also nach 100 Tagen im Amt?

Das ist noch offen. Sicher ist: Wir werden feiern. Schliesslich möchte ich allen Unterstützern gebührend Danke sagen. Ohne den grossartigen Einsatz verschiedener Personen und Organisationen im Vorder- und Hintergrund wäre dieser Erfolg nicht möglich gewesen.

«Den Unternehmen soll weiterhin unkompliziert und rasch geholfen werden.»

Der Wahlkampf war eine besondere Herausforderung, da aufgrund der Corona-Massnahmen ein persönlicher Austausch mit der Bevölkerung kaum möglich war ...

Wir haben zum einen auf klassische Kanäle wie Plakate, Insetrate und Hauswurfsendungen gesetzt. Zum anderen haben

wir mit Postkarten, Mailings und einer Telefonaktion mobilisiert. Einen weiteren Fokus haben wir auf Social Media gesetzt. So habe ich auf Instagram und Facebook auch private Einblicke gewährt. Insgesamt war ich aber während des Wahlkampfes ohnehin stark mit der Führung der Gemeinde sowie als Fraktionspräsident gefordert.

Was gab den Ausschlag, dass die FDP mit Ihnen ihren Sitz verteidigen konnte und die SVP einmal mehr das Nachsehen hatte?

Wir haben eine gute Kampagne gemacht und weit über die Parteigrenzen hinaus mobilisiert. Mein überparteiliches Komitee war sehr breit aufgestellt. Insbesondere die Unterstützung der CVP hat sicher eine entscheidende Rolle gespielt. Des Weiteren konnte ich die Bürger mit meiner Führungserfahrung und meinem politischen Rucksack überzeugen. Gerade in der aktuellen Situation sind Macher gefragt. Das möchte ich so bald als möglich unter Beweis stellen.

Die SVP argumentierte während des Wahlkampfes, dass sich die Wählerstärke der Parteien und die Zusammensetzung im Kantonsrat auch bei der Zusammensetzung der Regierung widerspiegeln müsse. Das ist ja nun nicht der Fall.

Konkordanz ist ein Begriff aus Bundesbern. Er ist nicht ohne Weiteres auf das politische System im Kanton St.Gallen anwendbar. Leider wird das aber oft unkritisch gemacht. Unsere Regierungsratswahlen sind Personenwahlen durch die



Beat Tinner, ab 1. Juni
St.Galler Volkswirtschaftsdirektor:

**Gute Rahmen-
bedingungen
schaffen.**



Der St.Galler Regierungsrat 2020/24 von links: Fredy Fässler (SP), Sicherheits- und Justizdepartement, Laura Bucher (SP), Departement des Innern, Stefan Kölliker (SVP), Bildungsdepartement, Bruno Damann (CVP), Gesundheitsdepartement, Marc Mächler (FDP), Finanzdepartement, Susanne Hartmann (CVP), Baudepartement, Benedikt van Spyk (FDP), Staatssekretär, Beat Tinner (FDP), Volkswirtschaftsdepartement.

Bevölkerung und nicht durch den Kantonsrat. Bei Majorzwahlen stehen also Persönlichkeiten, nicht Parteien im Vordergrund. Die Bevölkerung hat nun entschieden.

Wie sieht es mit dem Kollegialitätsprinzip aus: Wenn die offizielle Linie des Regierungsrats von der Parteilinie abweicht, können Sie dann mit gutem Gewissen hinter den Ratsentscheiden stehen?

Ich werde in der Sache hart diskutieren. Dabei werde ich mich an meinen persönlichen Wertvorstellungen und Erfahrungen sowie an den Werten und Positionen meiner Partei orientieren. Hat die Regierung entschieden, werde ich diese Entscheidungen selbstverständlich unterstützen und umsetzen.

«Ich habe in der Vergangenheit bewiesen, dass ich gute Lösungen vorschlagen und Kompromisse schmieden kann.»

Ihre Amtszeit beginnt Anfang Juni – zu einer Zeit, wo zwar die Massnahmen des Bundesrates in Bezug auf Corona bereits gelockert werden, die Wirtschaftskrise aber noch lange nicht überwunden ist. Wo wollen Sie Schwerpunkte setzen?

Sobald es gesundheitspolitisch angezeigt ist, müssen wir rasch den Weg aus der Krise finden. Unser Ziel muss sein, dass die Wirtschaft so wenig wie möglich Schaden nimmt. Den Unternehmen soll weiterhin unkompliziert und rasch geholfen werden. Seitens des Kantons und der Gemeinden braucht es sicher noch relativ lange eine gewisse Kulanz, was Fristen betrifft.

Wissen Sie schon, wer in Wartau Ihre Nachfolge als Gemeindepräsident antritt?

Diejenige Person, welche von den Wartauern gewählt wird. Auch im Süden des Kantons sind wir Demokraten (lacht). Im Ernst: Die Ersatzwahl erfolgt im September bei den Gesamterneuerungswahlen der kommunalen Behörden.

Sie bezeichnen sich selber als «Brückenbauer». Wie sehen Sie ihre künftige Rolle innerhalb des Regierungsrats und gegen aussen?

Ich höre zu, packe an und setze um. Dabei ist mir der Dialog mit allen Beteiligten wichtig. Ich habe in der Vergangenheit bewiesen, dass ich gute Lösungen vorschlagen und Kompromisse schmieden kann. Ich erachte es auch als zentral, dass die Regierung eng mit dem Parlament zusammenarbeitet und zwischen Regierungs- und Kantonsrat ein transparenter, konstruktiver Austausch besteht. Mit meiner Art vermag ich es hoffentlich, die Lösungen der Regierung verständlich zu vermitteln.

In den letzten Jahren setzten Sie ihre politischen Schwerpunkte unter anderem in der Klima- und Energiepolitik. Wo besteht hier im Kanton der dringendste Handlungsbedarf?

Jetzt steht die Beratung des Energiegesetzes an. Als Fraktionspräsident durfte ich diese Vorlage im parlamentarischen Prozess bereits mitgestalten. Nun kann ich das sogar von der Regierungsbank aus. Ich bin der festen Überzeugung, dass wir im Parlament einen Kompromiss zwischen verschiedenen Anliegen finden werden, der schliesslich zu einer nachhaltigen Klima- und Energiepolitik führt: ökologisch, ökonomisch und sozial.

Sie haben das Volkswirtschaftsdepartement bekommen. Ihr Wunschdepartement?

Ich freue mich auf diese Aufgabe – das VD hält eine grosse Fülle an Themen bereit; verschiedene habe ich bereits bis anhin politisch eng begleitet. Ich denke an den öffentlichen Verkehr und dessen Ausbauschritte im Kanton. Dort ist beispielsweise eine Verbesserung des Bahnnetzes zwischen St.Gallen und Wil nötig.

«Konkordanz ist ein Begriff aus Bundesbern. Er ist nicht ohne Weiteres auf das politische System im Kanton St.Gallen anwendbar.»

Und wo wollen Sie sonst noch Schwerpunkte setzen?

Nebst dem öffentlichen Verkehr sehe ich Potenzial bei der Biodiversität, die ich mit den Gemeinden umsetzen möchte. Am Herzen liegt mir zudem der geplante Innovationspark Ost – er ist für mich auch eine Chance, Arbeitsplätze zu schaffen. Eine grosse Herausforderung ist die Konjunkturdelle aufgrund von Corona. Hier ist es mein Ziel, Unternehmen und Betroffenen gute Lösungen bieten zu können.

Worauf freuen Sie sich am meisten bei Ihrer neuen Aufgabe als Regierungsrat?

Auf meine Mitarbeitenden im Departement, die neuen Herausforderungen bei zahlreichen Geschäften und die wöchentliche Sitzung. Dort will ich mich für einen lebenswerten und konkurrenzfähigen Kanton St.Gallen einsetzen, damit unsere sozialen Errungenschaften finanzierbar bleiben.

Zum Schluss: Auf was darf sich die St.Galler Bevölkerung mit Ihnen als Regierungsrat freuen?

Auf gute Lösungen und klare Worte.

Und die St.Galler Wirtschaft?

Auf mehr Wettbewerbsfähigkeit, top Fachkräfte und gute Rahmenbedingungen.

Chance vertan

LEADER-Chefredaktor Stephan Ziegler zum Verhältnis FDP-SVP

Nach der Wahl von Beat Tinner in den St.Galler Regierungsrat herrschte zum Ärger der FDP in den Medien vor allem ein Thema vor: Die Nichtwahl von Michael Götte. Einmal mehr ist die SVP daran gescheitert, den ihr rechnerisch zustehenden zweiten Sitz in der Pfalz zu erobern. Das mediale Rätselraten, warum es schon wieder nicht gelungen ist, lässt sich zusammenfassend damit beantworten, dass es die beiden bürgerlichen Parteien einfach nicht schaffen, gemeinsam an einem Strick zu ziehen.

Dieser Strick hätte im April an einem bürgerlich dominierten Regierungsrat festgemacht werden müssen. Dies ist misslungen, weil es FDP und SVP vorgezogen haben, im Vorfeld der Wahl gegenseitige Animositäten auszutauschen, statt geeint aufzutreten und so der SP einen Sitz abzujagen. Chance vertan!

Verlierer sind der Kanton im Allgemeinen und die Wirtschaft im Besonderen. Diesen Schuh müssen sich beide Parteien anziehen. Man kann nur hoffen, dass die Parteistrategen nun über die Bücher gehen und es beim nächsten Mal besser machen – zum Beispiel bei der Wahl für den St.Galler Stadtrat im Herbst. Hier muss das Ziel heissen: den FDP-Sitz verteidigen und einen weiteren bürgerlichen etablieren.

Die Chancen hierfür stehen, man glaubt es kaum, nicht allzu schlecht: FDP, SVP und CVP haben schon medial signalisiert, dass sie an einem bürgerlichen Zusammenschluss interessiert seien. Das ist auch bitter nötig – und erfolgversprechend: 2006 spannten Thomas Scheitlin und Nino Cozzio selig (CVP) zusammen und liessen Peter Dörflinger von der SP hinter sich.

Der Angriff der Bürgerlichen muss konzentriert, geschlossen und gezielt stattfinden. Maria Pappa (SP) oder Sonja Lüthi (GLP) anzupeilen, dürfte wenig erfolgversprechend sein – zu fest sitzen die beiden gut vernetzten und ausgeglichen politisierenden Frauen im Sattel. Weichere Ziele dürften Peter Jans (SP) und Markus Buschor (parteilos) sein; beide gelten als eher farblos und konnten in ihrer bisherigen Amtszeit wenige Pflöcke einschlagen. Buschors Sitz ist dabei am ehesten gefährdet, da ihm der Rückhalt einer starken Partei fehlt.

Am 30. Juni wissen wir mehr – dann läuft die Eingabefrist ab.



Text: Tanja Millius

Bilder: Thomas Hary



PVE-Anlage mit 330 kW_p auf dem Lagergebäude von Egger Gemüsebau AG in Bürglen – die erste Modulreihe ist schon platziert

Egger Gemüsebau AG, Wertbühl

Kühlt mit Strom aus eigener Photovoltaik-Eigenverbrauchsanlage (PVE). PVE *concept* heisst das neue Dienstleistungsangebot des «Kompetenz-Zentrums Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau» (KEEST). In dieser Form gibt es das nur im Thurgau. Das lohnt sich für den Betrieb von Sepp Egger. Dank der Partnerschaft des KEEST mit der Thurgauer Kantonalbank (TKB) ist es möglich, die PVE-Anlage vollumfänglich zu finanzieren, ohne die Liquidität des Unternehmens zu belasten.

Sepp Egger, Sie sind Bauherr der neuen PVE-Anlage. Wie kam es dazu?

Als Energiegrossverbraucher sind wir im Vollzug des Grossverbraucherartikels angehalten, unsere Energie-Effizienz zu steigern. Vor diesem Hintergrund haben wir schon vor einigen Jahren das KEEST damit beauftragt, uns dabei zu unterstützen. In der Folge konnten wir mit der Energie-Prozess-Optimierung und dank der professionellen Begleitung der KEEST-Energie-Ingenieure unseren spezifischen Stromverbrauch um rund 27 Prozent reduzieren und damit die Verpflichtungen als Grossverbraucher erfüllen. Im letzten Jahr haben wir dann von der neuen Zusammenarbeit des KEEST mit der Thurgauer Kantonalbank in Sachen Photovoltaik erfahren. Andreas Koch vom KEEST hat uns detailliert erklärt, unter welchen Bedingungen auch wir davon profitieren können. Nun ist es soweit: Unsere neue PVE-Anlage geht demnächst in Betrieb und wir erwarten einen Strom-Eigenverbrauchsanteil von gegen 80 Prozent. Dadurch profitieren wir in den nächsten Jahrzehnten von tiefen Stromkosten, was sich direkt auf die Wirtschaftlichkeit unserer modernen Kühl-lager auswirken wird. Dazu kommt, dass wir damit auch einen aktiven Beitrag an die Umwelt leisten.

Remo Lobsiger, Sie sind Geschäftsleitungsmitglied der Thurgauer Kantonalbank. Was ist das Ziel der Partnerschaft mit dem KEEST?

Als Bank der Thurgauer Wirtschaft wollen wir das hiesige Gewerbe dabei unterstützen, seine Energie-Effizienz nach-

haltig zu steigern. Die Zusammenarbeit mit dem KEEST zahlt auf dieses Ziel ein: Gemeinsam unterstützen wir kleine und mittlere Unternehmen bei der Realisierung von PVE-Anlagen. Dabei ergänzen sich das KEEST und die TKB optimal: Als Ansprechpartner für KMU in Fragen zur Steigerung der Energie-Effizienz erfüllt das KEEST einen kantonalen Leistungsauftrag. Im Rahmen dessen erstellt es Machbarkeitsstudien für Unternehmen, die eine PVE-Anlage realisieren möchten. Die TKB trägt ihren Teil dazu bei, indem sie die Finanzierungsmodalitäten prüft und konkrete, massgeschneiderte Finanzierungsvorschläge unterbreitet. Im Fokus steht die Finanzierung der PVE-Anlage mit hypothekarischer Deckung, was die Liquidität des Unternehmens schont. PVE-Anlagen ermöglichen es den Betrieben, möglichst viel ihres Strom-Eigenverbrauchs selbst zu decken – aus erneuerbarer Quelle. Somit leistet unsere Bank einen konkreten Beitrag für mehr Nachhaltigkeit.

Andreas Koch, als KEEST-Geschäftsführer setzen Sie sich für PVE-Anlagen in KMU ein. Was bieten Sie genau an?

Das KEEST evaluiert unabhängig, welche Auslegung und Einbindung der PVE-Anlage für das Unternehmen optimal ist, vergleicht und prüft die in Frage kommenden Angebote detailliert und erstellt die entscheidungsrelevanten Kosten-/Nutzenbetrachtungen. Die Arbeiten im Rahmen der Machbarkeitsstudie werden vom Kanton Thurgau zu 60 Prozent gefördert, sodass die Kostenbelastung für das Unternehmen moderat bzw. gering ist. Eine PVE-Anlage, spezifisch auf den

Verbrauch des KMU zugeschnitten, rentiert bereits nach kurzer Amortisationszeit, im Fall des Egger-Kühlagers in Bürglen bereits nach 6,5 Jahren. Danach produziert die PVE-Anlage mehr als 20 weitere Jahre emissionslosen Strom und das zu nur noch rund 1,5 bis 2 Rappen pro Kilowattstunde (kWh) inklusive Unterhaltskosten. Im Gegensatz dazu liegt der durchschnittliche Strompreis aktuell bei rund 14 bis 16 Rappen pro kWh. PVE-Anlagen für KMU lohnen sich deshalb besonders auch heute, wo die Vermeidung unnötiger Kosten im Unternehmen mehr denn je eine wichtige Rolle spielt.

«Im Fokus steht die Finanzierung der PVE-Anlage mit hypothekarischer Deckung.»

Franz Portmann und Félix Hantzsche, als KEEST-Energie-Ingenieure haben Sie die PVE-Machbarkeitsstudie für den Betrieb von Sepp Egger erstellt. Worauf muss man dabei generell achten?

Portmann: Es ist wichtig, dass bei der Konzeption und Auslegung einer PVE-Anlage alle kostenrelevanten Faktoren berücksichtigt und beurteilt werden. Das heisst, die in Frage kommenden Dachflächen müssen hinsichtlich ihrer Eignung und Resistenz sowie Kostenrelevanz detailliert untersucht und Machbarkeiten seriös – und im Fall vom KEEST auch unabhängig – abgeklärt werden. Das umfasst auch SUVA-bedingte Verpflichtungen, spezifische Fragestellungen des Netzbetreibers oder allenfalls individuelle Anforderungen bei der Elektroinstallation. Nicht zu vergessen sind die Nebenkosten, die leider bei vielen Anbietern mangels Know-how nicht in die Betrachtung eingeschlossen werden und somit das jeweilige Angebot zu gut aussehen lassen.

Hantzsche: Es kann vorkommen, dass eine Dachfläche sich unter dem Gesichtspunkt ihrer Ausrichtung zwar eignet, jedoch Sanierungsbedarf besteht oder die Tragfähigkeit nicht gegeben ist. Es gilt, dies im Vorfeld eines Angebots detailliert abzuklären und gegebenenfalls auf die entsprechende Unmöglichkeit einer Realisierung offen hinzuweisen.

Portmann: All das verlangt spezifisches Know-how, das wir in Industrie, Gewerbe und Dienstleistung in den letzten Jahren sammeln durften. Unsere Kunden schätzen es sehr, Chancen und Nutzen einer PVE-Anlage aus neutraler Perspektive entscheidungsorientiert dargestellt zu erhalten.

Remo Lobsiger, Nachhaltigkeit ist für die TKB ein wichtiges Thema. Wie zeigt sich das?

Nachhaltigkeit gehört seit vielen Jahren zum unternehmerischen Denken und Handeln der TKB. Unserem Engagement liegt ein umfassendes Nachhaltigkeitsverständnis zugrunde. Das bedeutet, dass wir ökonomischen, ökologischen und sozialen Herausforderungen gleichermaßen Beachtung schenken und ihnen überzeugende Lösungsansätze gegenüberstellen.

Die vielfältigen Bestrebungen zum Thema Nachhaltigkeit bündelt unsere Bank in vier Handlungsfeldern: Wir engagieren uns für unsere Kundinnen und Kunden, übernehmen Verantwortung für die Mitarbeitenden, sind in Gesellschaft und Region verankert und tragen der Umwelt Sorge. Die Zusammenarbeit mit dem KEEST fügt sich hier optimal ein – denn



Von links: Remo Lobsiger, Mitglied der TKB-Geschäftsleitung und Leiter des Bereichs Geschäftskunden; Michael Eilinger, Senior Berater Firmenkunden bei der TKB; Lirim Morina, Produktmanager bei der TKB; Franz Portmann und Félix Hantzsche, KEEST-Energie-Ingenieure; Andreas Koch, KEEST-Geschäftsführer; Sepp Egger und Catherine Stäheli, Inhaber, Egger Gemüsebau AG.

sie kommt sowohl dem Kunden als auch der Umwelt und der Gesellschaft als Ganzes zugute.

Mehr zum Thema Photovoltaik-Eigenverbrauchsanlage und zur Kooperation mit der Thurgauer Kantonalbank erfahren Interessierte am 1. KEEST EARLY BIRD auf dem Lilienberg. Die Frühstücksveranstaltung findet am 24. Juni 2020 statt. Anmelden unter: www.keest.ch/events

Interview: Christoph Lanter

Bilder: TKB, Egger Gemüsebau AG



Das «Kompetenz-Zentrum Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau» (KEEST) erfüllt den Leistungsauftrag des Kantons als Ansprechpartner für KMU in sämtlichen Fragen zur Steigerung der Energie-Effizienz. Das KEEST wird vom Thurgauer Gewerbeverband und von der Industrie- und Handelskammer Thurgau getragen. Ziel der Partnerschaft mit der Thurgauer Kantonalbank ist, die Realisierung von Photovoltaik-Eigenverbrauchsanlagen (PVE) in KMU zu fördern, die Liquiditätsbelastung für die Unternehmen dabei möglichst tief zu halten und so nachhaltig zur Steigerung der Energie-Effizienz in Thurgauer KMU beizutragen.

www.keest.ch
071 969 69 56

www.tkb.ch
0848 111 444

Licht als Erfolgsfaktor

Fluora-Leuchten sind ein Begriff: Seit 1946 produziert das Unternehmen individuelle Lichtlösungen in der Ostschweiz – bis 2017 in Herisau, seit 2018 in Flawil. Per 1. März 2020 haben Mark Widmer und Bruno Graf die Vertriebsorganisation aus der Fluora Leuchten AG herausgekauft. Graf arbeitet seit 2011 bei der Fluora, Widmer trat 2018 als externer Berater ein. Als Fluora Licht AG vertreiben sie nun unter anderem die Leuchten «Made in Flawil».

Mark Widmer, Bruno Graf: Warum haben Sie den Vertrieb von Fluora-Besitzer Bruno Bürge gekauft?

Graf: Weil wir absolut überzeugt sind vom neuen Konzept mit der Licht AG: Jetzt haben wir das exklusive Markennutzungs- und Vertriebsrecht von Fluora-Produkten. Auch liebäugelte ich schon längere Zeit mit einer Beteiligung. Die Chance, die sich nun anerbieten hatte, war super. Mark und ich ergänzen uns auch perfekt als Geschäftspartner – und die Chemie stimmt.

Widmer: Ja, wir sind ein gutes Team und die Rahmenbedingungen haben einfach gepasst. Und wir konnten Mitarbeiter übernehmen, die mit viel Erfahrung und noch mehr Herzblut für den Erfolg des Unternehmens arbeiten. So wollen wir neue Arbeitsplätze in der Ostschweiz schaffen. Es war auch ein logischer Schritt, weil Bruno Bürge, Bruno Graf und ich schon länger an der Entflechtung der Produktion und des Vertriebes gearbeitet hatten, um die Konkurrenzfähigkeit zu steigern.

«Wir wollen neue Arbeitsplätze in der Ostschweiz schaffen.»

Wo sehen Sie denn die Vorteile dieser Entflechtung?

Widmer: Da wir ein unabhängiges Handels- und Dienstleistungsunternehmen sind, haben wir andere Voraussetzungen bei Leuchtenproduzenten, um dort mit Zukäufen unser Produktportfolio zu ergänzen. Wir können Kunden auch unabhängig beraten und schneller auf Kundenbedürfnisse und Marktveränderungen reagieren.

Graf: Und dann ist da die Kostenstruktur: Es finden keine Quersubventionierungen zwischen Vertrieb und Produktion mehr statt. Dies zwingt beide Parteien zur effizienten Arbeitsweise mit klarer Kostentransparenz. Es liegt auch in der Natur

der Sache, dass Vertrieb und Produktion völlig andere Kulturen pflegen. Durch die Trennung kann diesen Unterschieden Rechnung getragen werden.

Jetzt bieten Sie nicht nur Fluora-Produkte, sondern auch «fremde» an. Weshalb?

Graf: Das oberste Ziel ist, dass die Kunden Gesamtlösungen erhalten, die wir auch selbst so kaufen würden. Dafür braucht es auch Handelsprodukte. Es gibt Produktfamilien, wo es immer noch möglich ist, sich mit «Made in Switzerland» gegenüber der ausländischen Konkurrenz durchzusetzen – bei anderen macht es weder aus qualitativer noch aus wirtschaftlicher Sicht Sinn, an «Swiss Made» festzuhalten.

Widmer: Und es gibt am Markt die Tendenz, gerade bei grösseren Ausschreibungen keine Teilangebote mehr zuzulassen. Daher macht es Sinn, das Portfolio mit Leuchten zu ergänzen, die wir nicht selbst produzieren. Wir können mit dieser Kombination unsere Attraktivität als Partner deutlich steigern. Alle unsere Produkte erfüllen den Fluora-Standard und somit gehobene Qualitätsansprüche. Wir sind stolz darauf, die Exklusivvertretung von Performance in Lighting, ein weltweit agierender Produzent, erhalten zu haben. Dieser erfüllt die Ansprüche perfekt, ergänzt unser Produktportfolio in den richtigen Sektoren und bringt viel Know-how für Grossprojekte wie Beleuchtung von Denkmälern, Sportstätten usw. mit.

Wie erkenne ich als Kunde, ob ein von Ihnen angebotenes Produkt eine Fluora-Leuchte oder eine eines anderen Herstellers ist?

Widmer: In erster Linie daran, was auf dem Produkt steht. Aus Erfahrung ist dies aber für den Kunden nur zweitrangig: Er will sich in erster Linie darauf verlassen, dass er eine an seine Anforderungen angepasste Lösung für mehr Wohlbefinden oder bessere Produktivität erhält. Wenn diese dann noch «Made in Switzerland» ist – umso besser. Ob es eine Fluora-

Mark Widmer und Bruno Graf, Fluora Licht AG:

Entflechtung von Produktion und Vertrieb.





FORAN

*Wir entfalten
Potenziale.*

Führungskräfte und ihre Organisationseinheiten schaffen es oft nicht, ihre Potenziale vollumfänglich zu nutzen. In vielen Fällen beschäftigen sich die Menschen in Organisationen mit Aufgaben, die nicht zu ihnen passen oder für die sie nicht geschaffen sind. Wir erkennen, reflektieren und entfalten diese Potenziale, damit Unternehmen langfristig davon profitieren. www.foran.ch

Continuum zum Thema Entwicklung & Wandel:

Es geht
ungleich weiter.

Die Frage ist nicht, ob sich Ihr Unternehmen verändern muss. Sondern in welche Richtung und auf welche Weise. Für unternehmerische Veränderung, die strategisch überzeugt und operativ greift: www.continuum.ch

Continuum AG | St. Gallen | Staufeu b. Lenzburg | Zürich
Nachfolgeprozess | Unternehmensentwicklung | Familienvermögen

 **CONTINUUM**
Zukunft sichern.

Leuchte oder ein Handelsprodukt ist, ist aber meist nebensächlich.

Graf: Wir sind stolz auf unsere Handelspartner und die Produkte werden auch so deklariert. Wir wollen dies nicht verschleiern, weil wir nicht wie andere Importeure einen «Schweizzuschlag» haben. So vermeiden wir auch, dass der Parallelimport attraktiv wird. Wir wollen Kundenbedürfnisse zu einem perfekten Preis-Leistungs-Verhältnis.

Und worauf achten Sie bei der Auswahl der Produkte?

Widmer: Uns treibt die Frage an: Wäre ich als Kunde mit unserer Leistung und den Produkten zufrieden? Daher schauen wir darauf, ob das Produkt die Ansprüche der Anwendung des Kunden erfüllt – bezüglich Verarbeitungsqualität, Funktionalität, Energieeffizienz, Langlebigkeit und Design. Und nur Lösungen, hinter denen wir mit unserem Namen stehen können, verlassen unser Haus.

Ihr Produktportfolio umfasst neben Standardleuchten wie Pendel-, Steh- oder Deckenleuchten auch sogenannte «Sonderleuchten».

Graf: Sonderleuchten sind individuelle Leuchten für Unternehmen und Institutionen, die spezifisch auf die Bedürfnisse des Kunden angefertigt werden. Hier berät unser Projektleiter in Fragen der Umsetzung, und wir lassen die Leuchte bei Fluora Leuchten AG produzieren. Hier ist die Nähe natürlich bezüglich Termine und Flexibilität ein Riesenvorteil.

Wer ist denn der typische Fluora-Kunde?

Widmer: Er hat einen hohen Anspruch an die Qualität der Beleuchtung, weil er weiss, dass Licht auf die Gesundheit, auf die Arbeitsleistung, die Qualitätssicherung und den Erholungsfaktor einen relevanten Einfluss hat. Aus diesem Grund wurden auch die Vorschriften für Beleuchtungen in öffentlichen und halböffentlichen Räumen in den letzten Jahren stark verschärft. Fluora-Leuchten finden Sie vor allem in Schulen, Spitalbauten, Alters- und Pflegeheimen, Büro-/Gewerberäumen, Industrie, Museen, Lagerhallen, denkmalgeschützten Gebäuden oder Ladengeschäften.

«Es ist immer noch möglich, sich mit ‚Made in Switzerland‘ gegenüber der ausländischen Konkurrenz durchzusetzen.»

Fluora-Leuchten sind demnach nicht im Detailhandel erhältlich?

Graf: Zurzeit nicht. Es gibt Produkte, wo wir uns diesen Schritt überlegen – dass etwa einzelne dekorative Leuchten über den Fachhandel bezogen werden können. Dass wir unsere Leuchten über Grossmärkte anbieten werden, ist aber unwahrscheinlich.

Eigenverantwortung

Es ist noch zu früh, um alle Auswirkungen der Corona-Pandemie auf unser tägliches Leben beurteilen zu können. Eines ist aber sicher: Der Staat, der in vielen Bereichen zu Recht intervenierte, muss wieder auf seine ursprünglichen Funktionen zurückgebunden werden. Aus liberaler Sicht ist er zwar richtigerweise zur Hilfe geeilt, er darf aber nicht bleiben.



Unsere Verfassung sieht vor, dass das Recht in Ausnahmesituationen und für begrenzte Zeiträume direkt durch die Exekutive geschaffen wird. Diesem Zustand muss dann aber rasch der Schritt zurück in die Normalität folgen. Gefragt ist wieder die parlamentarische Diskussion und die Stärkung der Eigenverantwortung.

Der Ökonom Ludwig von Mises hat den Begriff der «Interventionsspirale» als Folge politischer Interventionen beschrieben: Sie führe eine Gesellschaft schrittweise in die Verstaatlichung, Zentralisierung und Knechtschaft. In Zeiten der Ungewissheit über die eigene Zukunft sind wir eher bereit, die Beschränkung unserer Rechte in Kauf zu nehmen. Aber wir müssen auch dafür eintreten, dass diese Beschränkung rasch wieder beseitigt wird.

Das Erfolgsrezept unserer freien Gesellschaft ist immer noch das eigenverantwortliche Handeln. Nur dieses Handeln schafft Wohlstand. Nur der Einzelne weiss letztlich, wie wichtig es ist, mit seinen Mitteln sparsam umzugehen. Politiker können das in der Regel nicht, weil sie nicht über die eigenen Mittel befinden.

Es gilt also, den jetzt aufgeblähten Staat rasch wieder auf seine Kernfunktionen zu reduzieren und die Eigenverantwortung wieder zu stärken.



Raffael Sigrist und Roman P. Büchler:

**«Mut, Wille und
Grosszügigkeit.»**

Vom Wissen ins Handeln kommen

Führungskräfte und ihre Organisationseinheiten schaffen es oft nicht, ihre Potenziale vollumfänglich zu nutzen. In vielen Fällen beschäftigen sich die Menschen mit Aufgaben, die nicht zu ihnen passen oder für die sie nicht geschaffen sind. Wie aber findet man heraus, wer zu welchem Stellenprofil passt – und umgekehrt? Roman P. Büchler und Raffael Sigrist haben sich mit ihrer Foran GmbH in St.Gallen die Entwicklung von Organisationen und Individuen auf die Fahne geschrieben.

Roman Büchler, warum ist es für mich als Geschäftsführer wichtig, dass meine Angestellten motiviert an ihre Arbeit gehen?

Motivierte Mitarbeiter identifizieren sich mit dem Unternehmen, sie denken unternehmerisch und bringen dadurch sich und das Unternehmen weiter. Diese positive Energie übertragen sie auch auf die Kunden.

«Verständnis für die Bedürfnisse der Teammitglieder bringt Entspannung im Umgang miteinander.»

Motivierte Mitarbeiter sind also bessere Mitarbeiter, Raffael Sigrist?

Ja – insofern, dass sie offener gegenüber Veränderungen sind, dass sie bereit sind, die Extrameile zu gehen und dadurch noch bessere Ergebnisse entstehen, und dass sie im Team aktiv für einen guten Groove sorgen. Generell repräsentieren sie das Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber und seriösen Dienstleister in ihrem Umfeld.

Und was mache ich, wenn ich merke, dass die Motivation bei jemandem fehlt?

Büchler: Als Vorgesetzter suche ich das Gespräch, höre zu und versuche, die Ursache zu eruieren. Entscheidend ist, dass man ergebnisoffen an das Thema herangeht. Ich konzentriere mich auf die drei bis fünf wichtigsten Themen für eine pragmatische Lösung, die wir gemeinsam erarbeiten und kontinuierlich überprüfen.

Wie gehen Sie bei einer Situationsanalyse konkret vor?

Sigrist: Zunächst werden mit dem Exploranden und dem Auftraggeber ein Commitment für den Veränderungsprozess und die Ziele festgelegt. Grundlage für unsere Beratung ist dann die «Reiss Motivation Profile-Methodik»: Dieser Persönlichkeitstest beschreibt, welche Motive Antriebe für unser Handeln sind. Im Gespräch mit dem Exploranden identifizieren wir seine Motivatoren sowie deren Wirkung und skizzieren sein Selbstbild.

Und was machen Sie, wenn Sie so sehen, dass jemand überhaupt nicht zu seiner Stelle passt?

Büchler: Zuerst versuchen wir, für ihn eine passende Stelle im Unternehmen zu finden. Ist das nicht möglich, begleiten wir ihn bei der Neuplatzierung. Dazu nutzen wir unser Netzwerk im Personalwesen.

Jetzt analysieren Sie nicht nur einzelne Personen, sondern auch ganze Teams oder Geschäftseinheiten. Was versprechen Sie sich davon?

Sigrist: Gegenseitiges Verständnis für die Bedürfnisse und das Verhalten der einzelnen Teammitglieder – das bringt Klarheit und Entspannung im Umgang miteinander. Die Analyse ermöglicht auch, die Aufgaben, die im Team bewältigt werden müssen, den passenden Menschen zuzuordnen. So erhöht sich die Leistungsfähigkeit im Team, da jeder das macht, was er am besten kann und will.

Und was bringt es mir als Unternehmer?

Büchler: Versteckte Potenziale werden sichtbar und können zielgerichtet genutzt werden. Probleme werden transparent behandelt und pragmatisch gelöst, dadurch entsteht eine bessere Fehler- und Vertrauenskultur. Die Führungskräfte



können sich wieder auf ihre Kernaufgaben konzentrieren – dank selbstverantwortlich handelnden Teams und Mitarbeitern.

Woran liegt es denn hauptsächlich, dass jemand nicht sein ganzes Potenzial in einem Unternehmen entfalten kann?

Sigrist: Unternehmen rekrutieren mitunter zu schnell, machen dabei zu viele Kompromisse und warten nicht auf die richtige Person. Dann ist da der Arbeitsalltag: Aufgaben, Arbeitsumfeld oder -bedingungen sind nicht auf den Menschen ausgerichtet. Auch ein Wechsel in der Führung sowie Veränderung der Aufgaben oder der Teamkonstellation können einen Einfluss haben.

Und woran kranken Organisationen hauptsächlich?

Büchler: Nicht zuletzt an Fähigkeiten und Eignung der Führungskräfte – häufig gilt hier das Peter-Prinzip: Menschen

werden solange befördert, bis sie das höchste Mass ihrer Inkompetenz erreicht haben. Zudem wird durch administrative Überorganisation die Wertschöpfung immer mehr verdrängt. Vielfach ist auch die Durchgängigkeit von Prozess, Organisation und Mitarbeiter nicht mehr gegeben – der Mensch verliert an Wichtigkeit.

Wie gehen Sie also vor, um die wahren Potenziale festzustellen?

Sigrist: Wir reflektieren mit den Involvierten die wichtigsten Erkenntnisse aus der Situationsanalyse, definieren gemeinsam Ziele und Meilensteine und leiten konkrete Massnahmen für die Menschen und die Organisation ab.

Und wie sieht dann die Umsetzung aus?

Büchler: In wiederkehrenden Arbeitstreffen während mindestens drei Monaten werden die Wirkung der gemeinsam

Anzeige

Kapitalbezug ganz einfach

Mit der PSS Plattform können Sie Ihren Kapitalbezug ganz einfach verwalten und...

- > jederzeit flexibel über Ihr Kapital verfügen
- > monatlich rentenähnliche Auszahlungen generieren
- > mit der Anlagestrategie einer Pensionskassen investieren


**PLATTFORM
SAULE
SCHWEIZ**

Erste Wahl beim Kapitalbezug
www.pss.swiss

entwickelten Massnahmen überprüft, justiert und weitere Kontrollpunkte festgelegt. Ziel ist, ein kollektives Handeln nach den definierten Zielen sicherzustellen.

Sind Sie damit eine Art Mischung von Laufbahn- und Unternehmensberater?

Sigrist: Wir sehen uns mehr als aktive Gefährten von Unternehmen und Menschen. Dabei konzentrieren wir uns darauf, dass unsere Kunden vom Wissen ins Handeln kommen. Laufbahn- und Unternehmensberater konzentrieren sich eher darauf, das Wissen herauszukristallisieren.

Landläufig geht man davon aus, dass Geld die stärkste Motivationspritze für Arbeitnehmer ist. Stimmt das?

Büchler: Jein. Geld ist nach wie vor ein Hygienefaktor, der für die neuen Generationen aber zunehmend weniger wichtig wird. Wir wissen aus Studien und aus Erfahrung, dass die monetäre Motivation nur kurzfristig wirkt. Selbstbestimmung und Freiheitsgrad werden wichtiger. Teilzeitanstellungen und flexibles Arbeiten haben heute einen höheren Stellenwert.

«Geld ist ein Hygienefaktor, der für die neuen Generationen zunehmend weniger wichtig wird.»

Was sind denn die stärksten Motivatoren?

Sigrist: Das ist abhängig von der Person und von ihrem Umfeld. Gemäss gängigen Studien sind ein spannender, stressfreier Job, ein gutes Team und Arbeitsklima sowie interessante Arbeitsinhalte und eine Work-Life-Balance, die mehr Zeit für Freizeit und eigene Bedürfnisse ermöglicht, wichtiger als Geld.

Und wenn Sie einen Blick in die Zukunft werfen: Was kommt auf uns zu?

Büchler: Die Arbeitnehmer möchten zunehmend zeit- und ortsunabhängiger arbeiten – eine Herausforderung für klassische Organisations- und Führungsstrukturen. Infolge der Digitalisierung werden oft die menschliche Komponente und ein empathisches Führungsverhalten vernachlässigt. Die jüngere Generation fühlt sich dann nicht ernstgenommen und wechselt häufig die Stelle.

Was empfehlen Sie also einem Unternehmer, der möchte, dass seine Angestellten und seine Teams optimal motiviert und zusammengestellt sind?

Sigrist: Aus unserer Praxis sind das der Mut, auch unangenehme Themen offen anzusprechen und anzugehen, die Bereitschaft, Unterstützung von aussen zuzulassen, der Wille, vom theoretischen Wissen ins praktische Handeln zu kommen, und die Grosszügigkeit, der Entwicklung von Menschen und Organisationen mehr Bedeutung und Zeit zu schenken.

Gemeinsam etwas bewegen

Jasmine Grabher (*1982) ist Senior Management Consultant bei der Personalberatung Nellen & Partner AG mit Sitz in St.Gallen und Zürich. Die studierte Wirtschaftswissenschaftlerin wirkt in St.Gallen und hat zuvor während rund zehn Jahren im Bankwesen gearbeitet, zuletzt als Regionalleiterin in einer neuen Niederlassung.



Jasmine Grabher, was reizt Sie an Ihrer unternehmerischen Tätigkeit?

Ich habe in meiner Berufslaufbahn schon viele spannende Personen kennengelernt. Daraus hat sich auch meine Begeisterung für die unterschiedlichen Persönlichkeiten und ihre Wirkungskreise entwickelt. Im heutigen Job bin ich Sparringspartner für diverse Anspruchsgruppen. Dabei kann ich meine Erfahrungen einbringen und Unternehmen unterstützen, die besten Fach- und Führungskräfte zu finden. Die engen Partnerschaften, die vertrauensvollen Beziehungen und das selbständige und eigenverantwortliche Arbeiten machen mir Freude. Hier kann ich die richtigen Menschen verbinden, wir können gemeinsam etwas bewegen und Veränderungen prägen.

Auf welchen Meilenstein in Ihrer beruflichen Laufbahn sind Sie besonders stolz?

Für mich sind es die vielen kleinen Erfolge, die stolz machen. Darunter sind positive Feedbacks, erfolgreich besetzte Stellen und anspruchsvolle Mandate, Weiterbildungen und Projekte. Ein spannender Meilenstein allerdings war meine erste Publikation. Meine Kollegin Madeleine Grawehr und ich durften einen Praxisbeitrag zum Sammelbuch «Human Digital Work – eine Utopie?» leisten. Es ist schon ein Highlight, wenn man seinen Namen als Autorin in einem Fachbuch liest!

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

Ich freue mich, ein Teil dieser Truppe von spannenden Frauen zu sein. Für mich steht der persönliche Austausch im Zentrum: neue Kontakte, vielfältige Erfahrungen und gegenseitige Unterstützung. Ich schätze es, Teil einer regionalen Gemeinschaft zu sein, wo ähnliche Interessen und Ziele verfolgt werden.

Possen

Verloren hat am 19. April vor allem die Wirtschaft im Kanton, die auf einen Kurswechsel hoffte. Die Chance auf einen bürgerlichen Regierungsrat wurde von FDP und SVP ohne Not vertan. Mit weiterhin zwei CVP- und zwei SP-Mitgliedern wird er nach wie vor zwischen links und der Mitte mäandern.

FDP-Nationalrätin Susanne Vincenz-Stauffacher, die Wahlwerbung für die SP-Regierungskandidatin Laura Bucher gemacht hat, steht symptomatisch für den Graben, der zwischen FDP und SVP verläuft: Die beiden bürgerlichen Parteien können einfach nicht miteinander. Wäre es wirklich so schwierig gewesen, sich gegenseitig zu unterstützen und als «bürgerliches Zweierticket» die St.Galler Regierung in die Mitte rücken zu lassen – und damit auch das Kräfteverhältnis im Kantonsrat in der Regierung abzubilden?

Woran liegt es, dass der SVP Unterstützung von bürgerlicher Seite verwehrt bleibt? Ist es der «ruppige Stil», der auch vor «Beschimpfungen und Beleidigungen» nicht Halt mache (Tagblatt)? Vielleicht zum Teil. Aber Regierungswahlen sind Personenvahlen, und Michael Götte ist nun willsgott nicht als Polteri bekannt, im Gegenteil: Sogar Beat Tinner attestierte dem Tübacher Gemeindepräsidenten im LEADER-Interview: «Michael Götte ist ein eloquenter Fraktionspräsidentenkollege, mit dem ich gut und gerne zusammenarbeite. Hoffentlich bald in der Regierung!». Götte nun für Äusserungen gewisser – ausserkantonaler – Parteikollegen in Sippenhaft zu nehmen, ist degoutant.

«In der Politik muss man angerichtetes Unheil wieder gut machen, aber nicht rachsüchtig verfolgen.»

Adolphe Thiers (1797 – 1877), französischer Politiker

Das Nicht-Zusammenspannen ging nicht nur von der FDP aus, wo man befürchtet haben soll, dass eine Unterstützung des SVP-Kandidaten ein linksliberales Wählerpotenzial erschrecken könnte. Auch die SVP muss sich an der Nase nehmen: Wenn der Kantonalpräsident tönt, es sei egal, wem man einen Sitz abjage, und das Gespräch mit der FDP verweigert, ist das einem bürgerlichen Schulterchluss alles andere als förderlich.

Klar ist: Diese Possen müssen aufhören, Gräben sollen zugeschüttet, Hände wollen geschüttelt werden. Denn wenn zwei sich streiten, freut sich unweigerlich der Dritte. Und das ist einmal mehr die Linke.

Stephan Ziegler
LEADER-Chefredaktor



LEADER

04/2020

Magazin LEADER
MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
Postfach 1235
9001 St. Gallen
Telefon 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,
Tanja Millius, Patrick Stampfli,
Miryam Koc, Stephan Ziegler,
Sven Bradke, Walter Locher,
Werner Krüsi, Rolf Brunner,
Michael Götte

Fotografie: Thomas Hary, Marlies Thurnheer,
Gian Kaufmann, zVg

**Herausgeberin,
Redaktion
und Verlag:** MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
9001 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

**Marketingservice/
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 SpecialAusgaben

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

metr
comm



Neue Wege, neue Kunden

Schon mit Facebook Kunden gewonnen?
Nutzen Sie die Möglichkeiten der
sozialen Medien für Ihr Unternehmen.



Jetzt anrufen!
071 622 67 41

HR der nächsten Generation

ABACUS
Generation four



Die Abacus HR-Applikationen unterstützen Sie bei der Neugewinnung und Verwaltung von Mitarbeitenden vor, während und nach dem Anstellungsverhältnis. Dank automatisierten Prozessen und individualisierbaren Vorlagen arbeiten Sie zeit- und kosteneffizient.

- Automatisierter Bewerbungsprozess
- Digitalisiertes Personaldossier
- Mitarbeiterportal (ESS/MSS)

www.abacus.ch/hr

