

LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMENSMAGAZIN

leaderdigital.ch

April 3/2021
Preis CHF 8.50
20. Jahrgang

Mit
Sonderteil
invest@TG
ab Seite
82

Peder Koch:

*Von 40 auf
400 Arbeitsplätze*



**Mission:
Sauber.**

pronto-ag.ch

pronto
Wir verstehen mehr
als Reinigung.

Schwerpunkt:

Ein Jahr Corona

Wirtschaftsraum Appenzellerland:

Wo sich Moderne und Tradition ergänzen

Lebensmittelindustrie:

Unter Druck von aussen und innen

Weiterbildung macht stark!

bzb.

bzbuchs.ch



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

Schritte in die richtige Richtung

Die Impfungen gegen das Coronavirus gehen auf die Millionengrenze zu. Die Testoffensive hat bereits gegen sieben Millionen Resultate generiert. Die Fallzahlen sind relativ stabil: Es sind erfreuliche Nachrichten, die eine kontrollierte, stufenweise Öffnung des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebens ermöglichen. Der Bundesrat sieht dies auch so. Deshalb hat er vorsichtige Lockerungen beschlossen. Endlich!

Das ist richtig und wichtig, denn für das Durchhalten von Wirtschaft und Gesellschaft müssen Belohnungen spürbar werden. Ebenso wichtig ist aber, dass diese Öffnungsschritte nachhaltig sind. Erneute Schliessungen gilt es zu vermeiden. Stattdessen soll damit die Basis für weitere Öffnungen geschaffen werden. Diese müssen – unter Begleitung von Testen, Contact Tracing, Einhalten der Schutzkonzepte und vor allem Impfen – bald implementiert werden.

Gerade auch die Lockerungen für Junge sind wichtig. Diese bezahlen dreifach: Heute sind sie in ihrer schulischen, beruflichen und individuellen Freiheit und Entwicklung stark eingeschränkt. Morgen können es grössere Hürden bei Lehrstellensuche, Berufseintritt oder Jobwechsel sein. Und übermorgen werden die Jungen die jetzt gesprochenen Unterstützungen von Bund und Kantonen zu finanzieren haben.

Ihre Situation ist ernst zu nehmen – die «Krawalle von St.Gallen» lassen grüssen. Auch hier gilt: Es braucht Perspektiven, Anreize, eine Ermöglichungsstrategie. Mit Testoffensive, Impffortschritt und Schutzkonzepten sind auch eine Rückkehr zum Präsenzunterricht auf allen Bildungsstufen sowie Lockerungen bei Freizeiteinrichtungen und –aktivitäten angebracht.

Sobald eine Durchimpfungsrate von zwei Dritteln der Bevölkerung erreicht ist, ist die «Herdenimmunität» gegeben: Sie wird erzielt, wenn so viele durch Impfung (oder frühere Erkrankung) immun gegen Corona geworden sind, dass jede Infektionskette schnell wieder abbricht. So kann sich das Virus nicht weiter ausbreiten – und auch Nicht-Geimpfte sind geschützt.

Spätestens sobald dieser Punkt erreicht ist, muss Schluss mit allen Massnahmen sein. Am schnellsten erreichen wir ihn, wenn jeder, der kann, sich impfen lässt – und nicht darauf vertraut, dass es genüge, wenn es «die anderen» machen.



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**



Wir machen die Verwaltungs-Software zu Ihrem Assistenten.

In Büro und Homeoffice mobilen Zugriff auf alle Daten zu haben, gehört einfach dazu. COFOX-Starter macht es einfach, im digitalen Marktumfeld dynamisch und sicher unterwegs zu sein. Wir begleiten Sie auf dem Weg zur modernen Softwarelösung und machen sie passend für Ihre Bedürfnisse. Das alles kostet monatlich nicht mehr als dreimal Auswärtsessen.

Effizientes Jobmanagement

Geschäftsprozesse mit allen Projektbeteiligten einfach, effizient und papierlos organisieren – das mit wenigen Klicks erledigt.

Schnelle Dokumentensuche

Die integrierte Text- und Leerseiten-Erkennung ermöglicht sofortiges Auffinden von Dokumenten über Volltextindexierung und Metadaten. Und scannen? Kein Problem.

Volle Sicherheit

Die so wichtigen regelmässigen Updates und Backups sind jederzeit gewährleistet. Sämtliche Daten werden verschlüsselt und damit sicher übermittelt.

Mobiler Zugriff in Echtzeit

Egal, wo Sie arbeiten und ganz gleich, ob mit iOS oder Android App, Browser oder Client – Sie können

in Echtzeit und ortsunabhängig auf alle Ihre Dateien zugreifen.

Gesetzeskonform und sicher

Das Nichteinhalten von Gesetzen kann teuer werden. COFOX-Starter stellt sicher, alle Compliance-Vorschriften eingehalten werden.

Und los geht's!

Im Lizenzmodell «Software as a Service (SaaS)» sind auch Schulung und Best-Practice Implementierung mit dabei. Keine IT-Kompetenzen nötig.

Bei uns sprechen Sie mit Bürotechnikprofis statt mit Telefonrobotern: 071 274 00 80





Medropharm kehrt Ostschweiz den Rücken

Die bislang in Kradolf-Schönenberg ansässige Medropharm GmbH hat ihren neuen Unternehmenssitz in Zürich bezogen. Dort finde man ein «deutlich ansprechenderes Umfeld als in der doch traditionellen und vorsichtigen Ostschweiz».

«Mit der Verlagerung des Sitzes nach Zürich sieht man auch im Hinblick auf die nötige Lobby-Arbeit im Bereich der Cannabis Pilotprojekte und Forschungszusammenarbeiten ein deutlich ansprechenderes Umfeld, als dies in der doch traditionellen und vorsichtigen Ostschweiz der Fall ist. Mit unseren Produktideen können wir den Strukturwandel in einer sich verändernden Gesellschaft aktiv mitgestalten. Wir benötigen hierzu jedoch Rahmenbedingungen, welche Pioniergeist und Vorwärtstrend zulassen. Wir sind überzeugt, mit der Stadt Zürich eine Weltmetropole gewählt zu haben, die Unternehmen wie unseres unterstützt und fördert», begründet Patrick Widmer (Bild), Mitinhaber und Verantwortlicher für die Geschäftsentwicklung der Medropharm, den Schritt. Seine Firma hat sich auf Extraktion und Weiterverarbeitung von Heilpflanzen spezialisiert, insbesondere auf die Gewinnung von CBD.

Inhalt

- 12 Spotlight**
Wichtiges in Kürze
- 14 Ein Jahr Corona**
Die Wirtschaft auf der Intensivstation
- 34 Matthias Hüppi**
«Wir brauchen Perspektiven»
- 36 Paula Kunze**
Unterstützung statt Worthülsen
- 40 Christian Schmid und Roland Ledergerber**
Stabübergabe bei der SGKB
- 44 Patrick und Nicolas Moser**
Zwei Rheintaler erobern Amazon
- 46 Philipp Egger**
Der Weg zu erneuerbaren Energien
- 48 Felix Keller**
Wo Lehrbetriebe und Lehrlinge
sich online treffen
- 50 Patrick Ziltener**
«China ist – noch – keine Bedrohung»
- 52 Wirtschaftsraum Appenzellerland**
Wo sich Moderne und Tradition ergänzen
- 76 Lebensmittelindustrie**
Unter Druck von aussen und innen
- 80 Vorschau**
43 Kandidaturen für den LDA
- 82 invest@TG**
In Wohneigentum investieren lohnt sich
- 114 Schlusspunkt**
Image





chrisign
webmanagement

Anzeige



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



«Hört Ihr mich?»



Ich bin ja ein bekennender Fan der Digitalisierung. Von Online-Meetings habe ich aber langsam, aber sicher die Nase etwas voll.

Eigentlich wären Online-Meetings ja eine praktische Sache: Man muss dafür weder die Wohnung verlassen, noch muss man sich in Schale schmeissen – zumindest nicht untenrum. Das Chaos im Büro wird ganz einfach mit einem netten Hintergrundbild kaschiert, die Falten im Gesicht mit einem Weichzeichner.

Alles könnte so schön sein. Wenn da nur nicht regelmässig Sätze wie «Hört Ihr mich?» oder «Sorry, bin rausgeflogen» fallen würden und man sich zu Beginn eines Meetings erst mal eine halbe Stunde lang mit technischen Unzulänglichkeiten herumschlagen müsste. Nach rund einem Jahr Homeoffice sollte man eigentlich kapiert haben, wie man das Mikrofon und die Kamera seines Laptops bedient – es ist ja schliesslich keine Raketenwissenschaft.

Besonders nervig und auch ziemlich unhöflich finde ich aber Menschen, die an einem Video-Meeting ihre Kamera absichtlich nicht einschalten und das mit Sätzen wie «Ich sehe mich halt selber nicht so gerne» begründen. Ich frage mich, was solche Leute machen, wenn sie zuhause im Badezimmer vor dem Spiegel stehen.

Online-Meetings können aber auch witzig sein, wenn auch meistens eher unfreiwillig. Nämlich dann, wenn das Gegenüber beispielsweise plötzlich als Katze die neue Werbekampagne präsentiert, mit lustigen Mäuseohren über Bilanzen spricht oder wenn Haustiere, Kinder oder Partner (angezogen oder unbekleidet) durchs Bild huschen.

Denken Sie daran, bevor Sie sich das nächste Mal bei einem Online-Meeting einloggen.

Patrick Stämpfli
Redaktor east#digital und LEADER

Alarmglocken in Bundesbern

Der Bund vergütet wegen Corona Milliarden, damit die Unterstützten ihre Rechnungen begleichen können. Die Zahlungen ersetzen den Schaden, den Bundesbern angerichtet hat.

Um all das zu finanzieren, schröpft der Staat mit Vorliebe diejenigen, die etwas besitzen. Er bläst in derartigen Situationen erstens gerne zum Raubzug auf das Eigentum und greift, zweitens, zu völlig übertriebenen bürokratischen Massnahmen.

Gut darum, dass die Rechtskommission des Nationalrats jüngst einen eigentumsfeindlichen Vorstoss abgelehnt hat: Linke Kreise wollten es verbieten, einem Mieter zu kündigen, wenn dieser während Monaten nicht mehr gezahlt hat.

Schon heute ist es schwierig, das Mietverhältnis zu beenden, wenn der Mieter widerborstig ist. Die neu verlangten formalistischen Hürden hätten insbesondere private Vermieter an den Rand der Verzweiflung bringen können.

Viele Eigentümer haben das Theater schon erlebt: Mieter zahlen nicht zum vereinbarten Zeitpunkt und lassen zusätzliche Mahnfristen ansetzen. Um eine Kündigung zu verhindern, vergüten die Rentiten den Ausstand kurz vor Ablauf der Frist. Natürlich sind sie für den aktuellen Zins dann wieder im Verzug.

Ginge es nach den Forderungen des Mieterverbands, so würden derartige Missbräuche mit einer komplizierten zusätzlichen Fristverlängerung und «Probezeit» noch einmal erleichtert.

Wenn sich die linken Ideen im Parlament durchsetzen, haben Vermieter damit zu rechnen, dass sich Mietzinsausstände auf türmen.

Zudem käme es zu mehr Rechtsunsicherheit und einem noch höheren Risiko von Zahlungsausfällen für die Eigentümer.

Die letzten Wahlen haben zu einem massiven Links- und Grünrutsch im Nationalrat geführt. Wenn die bürgerlichen Politiker deren eigentumsfeindlicher Politik Paroli bieten wollen, müssen sie zusammenhalten. Wenn nicht, dann läuten für die Eigentümer die Alarmglocken. Egal ob sie ein Eigenheim, ein Grundstück oder eine Geschäftsliegenschaft besitzen.



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

Weigelt folgt auf Isenrich

Aufgrund des Erreichens der statutarischen Altersgrenze stellte sich Verwaltungsratspräsident Markus Isenrich (Bild) nicht mehr zur Wiederwahl. Er war 24 Jahre für die Acrevis und ihre Vorgängerbanken im Verwaltungsrat tätig. Als Nachfolger von Isenrich hat der Verwaltungsrat Stephan Weigelt gewählt.

**Bock tritt zurück**

Mitte 2022 tritt TKB-Präsident René Bock (Bild) zurück. Sein Nachfolger soll Bankrat Roman Brunner werden. Im Herbst 2021 tritt zudem Vizepräsident Urs Saxer zurück. Neue Bankräte werden Albert Koller und Jeanine Huber-Maurer.

Schmid löst Zünd ab

Philipp Zünd (Bild), langjähriger Leiter Immobilien und Mitglied der Geschäftsleitung der St.Galler Pensionskasse, tritt per 30. September 2021 zurück. Nachfolger Mesut Schmid übernimmt die Bereichsleitung Immobilien per 1. Oktober 2021 und stösst zum gleichen Zeitpunkt in die Geschäftsleitung.

**Thies ist HSG-Gründerin des Jahres**

Dorina Thies ist stellvertretend für ihr Unternehmen Piavita zur «HSG-Gründerin des Jahres 2021» gekürt worden. Das Medtech-Start-up bietet ein medizinisches Wearable für Pferde an, das die Arbeit von Tierärzten vereinfacht.

Sutter übergibt an Wick

Während 30 Jahren hat Richard Sutter die Regimo St.Gallen AG als Geschäftsführer geleitet. Nun übergibt er seine Aufgaben in jüngere Hände: Per 1. April übernahm Silvan Wick (Bild) die Leitung des Immobiliendienstleistungsunternehmens.



Kopf des Monats

Abacus Research aus Wittenbach hat zum fünften Mal in Folge ein zweistelliges Wachstum (+13.9 Prozent) realisiert. Der unerwartete Erfolg bewegte den Hersteller von Business-Software für KMU und Öffentliche Verwaltungen dazu, Entschädigungen in Millionenhöhe für Kurzarbeit zurückzuzahlen.

**Claudio Hintermann**

Das traditionelle Lizenzgeschäft, bei dem eine Software gekauft wird, ist mit über 2400 verkauften Programmmodulen und 460 Unternehmen blieb 2020 auf konstant hohem Niveau. Zum Vergleich: 2019 waren es 2200 Programmmodule und 450 Unternehmen. Auf grosse Nachfrage sind auch Abonnements für die Nutzung aus der Cloud gestossen. Diese Lösung zählte mit 3100 bis zum Jahresende hinzugekommenen Abos bereits über 13800 Nutzer, die 24000 Programm-Abos für diverse Anwendungsbereiche einsetzen.

Ebenfalls grosse Akzeptanz fanden sogenannte Self-Service-Funktionen mit zusätzlichen 60000 Abonnements (plus 50 Prozent). Ausserdem ist im vergangenen Jahr die Beschäftigtenzahl von Abacus um 37 Personen auf 439 gestiegen.

Claudio Hintermann (Bild), CEO von Abacus, ist denn auch mehr als zufrieden mit dem letztjährigen Geschäftsverlauf: «Wider Erwarten haben wir das Jahr trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds, das der Pandemie geschuldet ist, äusserst erfolgreich abgeschlossen. Deshalb haben wir uns entschlossen, sämtliche erhaltenen Kurzarbeitsentschädigungen von über 1,3 Millionen Franken dem Staat freiwillig zurückzuerstatten. Auch wurden keine Lohnkürzungen wegen den unterbrochenen Arbeitszeiten vorgenommen.»

Die Kurzarbeit bei Abacus dauerte von Mai bis August und galt praktisch für alle Mitarbeiter mit nur einigen wenigen Ausnahmen.



STIEGER WIRD TEIL VON IMAWEB

Der Softwareanbieter Stieger aus Staad wird von der spanischen Imaweb übernommen. **Stieger möchte so in eine neue Wachstumsphase eintreten;** die Firma entwickelt Programme für die Automobilbranche.

DIGITALE HILFE FÜR CHRONISCH KRANKE

Die St.Galler Unternehmerin Bettina Hein startet in den USA durch: **Ihre App «Juli Health» soll Menschen mit chronischen Krankheiten helfen,** ihre Gesundheitsdaten zu vernetzen – Laborwerte, Bewegung, Luftbelastung, Sonnenstunden –, und daraus Informationen ableiten, wie Beschwerden besser gemanagt werden können.

INVENTX BAUT INNOVATION LAB AUS

Die Inventx AG investiert in ihre Innovationskraft und baut die Tochterfirma Inventx Lab AG mit Sitz in St.Gallen weiter aus. **Seit Anfang März leitet Urs Halter das «InventxLab».** Gleichzeitig konnte mit Damir Bogdan ein prominenter externer Zuzug für den Verwaltungsrat gewonnen werden.

AUFTRAGSVERGABEN IM OPEN-DATA-PORTAL

Gemäss den Vorschriften des öffentlichen Vergabewesens müssen Behörden bei der Vergabe von Aufträgen, die internationalen Vereinbarungen unterstehen, den **Zuschlag innert 72 Tagen im kantonalen Amtsblatt und im Internet veröffentlichen.** Die Stadt St.Gallen geht einen Schritt weiter und veröffentlicht sämtliche Auftragsvergaben ab CHF 100 000 quartalsweise in ihrem Open-Data-Portal.

SOFLOW GEWINNT RENAULT ALS KUNDEN

Der Flawiler E-Mobility-Anbieter SoFlow liefert einen personalisierten Scooter an den französischen Autohersteller Renault. **Gemeinsam wollen sie die Mikro-Mobilität fördern und gleichzeitig die Markenbekanntheit des jeweils anderen steigern.**

SWISSCOWS VERKAUFT PARTIZIPATIONSSCHEINE

Swisscows, die alternative datensichere Suchmaschine aus Egnach, verkauft ab sofort für 150 Franken limitierte stimmrechtlose Aktien, sogenannte Partizipationsscheine. Auf den Markt kommen 10 000 Stück. Sollte ein Börsengang stattfinden, werden diese in Aktien umgewandelt. Die damit erworbenen Finanzmittel werden unter anderem in die interne Infrastrukturerweiterung fliessen.

SWISSCOM WIRD STARTFELD-TRÄGER

Die Swisscom (Schweiz) AG ist neu Träger beim St.Galler Innovationszentrum Startfeld – neben den bisherigen Partnern Empa, FH OST, Stadt St.Gallen, SGK und HSG. **Gemeinsam sollen innovative ICT-Projekte identifiziert und gefördert werden,** damit sich diese erfolgreich entwickeln können.

E-COM-REPORT DACH 2020 VERÖFFENTLICHT

Zwischen 96 und 98 Prozent der Deutschen, Österreicher und Schweizer haben 2020 online eingekauft. Zu diesem Ergebnis kommt der E-Com-Report DACH 2020, eine Befragung von knapp 4000 Konsumenten, die zwischen September und Dezember 2020 im Auftrag des europäischen Zahlungsdienstleisters Nets Group erstmals auch für die DACH-Region durchgeführt wurde.

GEMEINSAME DIGITALLÖSUNG VON SGK UND LUKB

Die Luzerner und die St.Galler Kantonalbank wollen noch in diesem Jahr ein **Mobile-Angebot für das Säule-3a-Wertpapiersparen auf den Markt bringen.** Durch den voll digitalisierten Prozess soll die Lösung für die Kunden preisgünstiger sein als analoge Alternativen.

DIGITALE VERSUCHSANLAGE VON BÜHLER IST EINSATZBEREIT

Das Netzwerk von weltweit 24 Anwendungs- und Trainingszentren des Uzwiller Technologiekonzerns Bühler ist einsatzbereit. **Bühler lädt Kunden, Partner und Start-ups ein, das globale Netzwerk zur Inspiration und Innovation zu nutzen.** In den Zentren können Kunden ihre Prozesse validieren und verbessern, Schulungen zu den neuesten Technologien erhalten und gemeinsam mit Bühler neue Produkte kreieren.

Alle Digitalnews der Ostschweiz auf eastdigital.ch

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

www.facebook.com/eastdigital.ch

east#digital



Die linke Seite:



Die rechte Seite:

Sichere Spitalversorgung für alle

Für unsere Bevölkerung ist eine gut zugängliche, sichere und qualitativ gute Spitalversorgung wichtig. Die Nähe eines Spitals hat auch Auswirkungen auf die ambulante Versorgung, denn gerade im ländlichen Raum ist diese eine wichtige Unterstützung für die Hausärzt_innen.

Unsere Spitallandschaft wird nach den Beschlüssen des St.Galler Kantonsrat geradezu umgepflügt. Dass daraus ein besseres und kostengünstigeres Spitalwesen resultiert, muss infrage gestellt werden. Denn die Behandlung im Zentrumsspital ist nachweislich teurer als in den Landspitälern. Die Leistungskonzentrationen und Belegarztstätigkeit in den Regionalspitälern war daher auch wirtschaftlich sinnvoll.

Wenn nun zusätzlich Investitionen der letzten Jahre vernichtet werden und in St.Gallen zusätzliche Bauten realisiert werden müssen, dann wird uns das enorme Summen kosten. Dieser Unsinn wird mit dem Referendum gegen die Schliessung des Spital Wattwils zumindest teilweise gestoppt. Dort wurden 60 Millionen verbaut und das Spital soll geschlossen und die regionale Versorgung massiv verschlechtert werden. Mit einem Nein zum Kantonsratsbeschluss am 13. Juni kann hier Gegensteuer bleiben.

Die Spitaldichte im Dreiländereck ist in der Tat hoch, auch weil sich zunehmend mehr Privatkliniken etablieren. Und es ist davon auszugehen, dass es trotz der Schliessung von mehreren öffentlichen Regionalspitälern den Kanton St.Gallen am Schluss teurer zustehen kommt, weil die Kosten auch in den Privatspitälern übernommen werden müssen. Der Bevölkerung wird damit Sand in die Augen gestreut.

Ein wichtiger Schritt ist vor einem Jahr eingeleitet worden, als die Ostschweizer Gesundheitsdirektor_innen eine vertiefte Zusammenarbeit angekündigt haben. Das ist zu begrüessen, um die Spitalkapazitäten gemeinsam und regional zu planen. Damit könnten effektiv Kosten eingespart werden, aber nur, wenn man auch die Privat-kliniken einschränkt und sie nicht auf die Spitallisten nimmt.

Barbara Gysi
Nationalrätin, Vizepräsidentin
SP Schweiz

Ja zu einer starken Spitalstrategie

In den vergangenen Jahren sind die Anforderungen an die Spitäler gewachsen. Sie müssen sich zunehmend anspruchsvolleren Aufgaben widmen. Aufgrund der gestiegenen Defizite sind die Spitäler gefordert, ihre Strukturen zu verbessern.

Die vier St.Galler Spitalverbunde schliessen 2020 mit einem Verlust von 70 Millionen Franken ab, was eine Verschlechterung gegenüber dem Vorjahr von 50 Millionen ausmacht – die über 30 Millionen Corona-bedingten Mehrkosten sind dabei noch nicht berücksichtigt. Deshalb und zur Verbesserung der Strukturen hat der Kantonsrat eine Reduktion von neun auf fünf Spitalstandorte beschlossen.

Der Spital Walenstadt kann sein stationäres Angebot vorerst weiterführen. Die Regierung ist jedoch beauftragt, mit den Kantonsspitalern Graubünden und Glarus eine Zukunft dafür aufzuzeigen. Ebenfalls gilt es für Wil, eine interkantonale Zusammenarbeit zu prüfen. Mit der Konzentration von stationären Leistungen sollen einerseits die Qualität der Leistungen gesichert und andererseits jährliche Ersparnisse bis 46 Millionen erzielt werden.

Aufgrund Leistungskonzentration müssen die Spitalstandorte Grabs und Wil angepasst werden. Rorschach, Altstätten, Wattwil und Flawil werden in regionale Gesundheits- und Notfallzentren umgewandelt. Der Kantonsrat hat glücklicherweise entschieden, das Spitalbauvorhaben in Wattwil nicht weiter zu realisieren und in Altstätten gänzlich darauf zu verzichten.

Die SP hat gegen den Entscheid, den Spitalbetrieb Wattwil aufzuheben, das Referendum ergriffen und will so die ausgereifte Strategie infrage stellen. Stimmt das Volk am 13. Juni dem SP-Referendum zu, würden weitere 22 Millionen sinnlos verbaut.

Es gilt, die Gesamt-Strategie des Kantonsrates für eine wohnortnahe, zeitgemässe und umfassende Gesundheitsversorgung zu unterstützen – das funktioniert, wenn alle drei Vorlagen angenommen werden.

Michael Götte
Fraktionspräsident SVP St.Gallen
Gemeindepräsident Tübach



Hälg: Wachstum trotz Krise

Die St.Galler Hälg-Gruppe ist 2020 trotz Pandemie leicht gewachsen. Sie beschäftigte 1125 Mitarbeiter und erwirtschaftete einen Umsatz von 312 Millionen Franken. 2019 lag der Umsatz noch bei 308 Millionen und der Personalbestand bei 1100 Mitarbeitern. Auch die für die Hälg Group sehr wichtige Weiterempfehlungsrate der Kunden stimmt positiv: Sie liegt bei stolzen 97 Prozent.



Hypo Vorarlberg St.Gallen kratzt an der Milliarden-grenze

Die Hypo Vorarlberg St.Gallen konnte ihre Bilanzsumme 2020 um über zwölf Prozent auf 983,8 Millionen Franken erhöhen. Das operative Geschäftsergebnis sank gegenüber 2019 leicht um 0,6 Millionen auf 3,9 Millionen. Das Nettozinsergebnis legte dagegen erneut um 0,5 Millionen auf 8,9 Millionen Franken zu.

Arbonia kauft in Spanien zu

Im Rahmen ihrer HLK-Wachstumsstrategie übernimmt die Arbonia den spanischen Marktführer im Vertrieb von Designradiatorn und Badheizkörpern, die CICSA Industriales del Calor S.L. Dieser Schritt sichert das mittelfristig geplante Umsatzwachstum mit Komponenten in Spanien und Portugal und die Erweiterung des Produktangebots im stark wachsenden HLK-Systemgeschäft.

SBB kauft 60 Stadler-Doppelstock-Züge

Die SBB bestellt bei Stadler für rund 1,3 Milliarden Franken 60 weitere Interregio-Doppelstockzüge. Damit schafft sie Kapazitäten für den Angebotsausbau im Regionalverkehr und erfüllt die Vorgaben des Behindertengleichstellungsgesetzes im Fernverkehr.



Die Zukunft von Kirche und Monarchie

Die Stiftung StrategieDialog21 veranstaltete zusammen mit der Continuum AG in St.Gallen das Seminar «Moderne Gesellschaft – Welche Institutionen sind in Krisenzeiten wichtig und welche werden wir neu schaffen und definieren müssen?». Mit S.E. Bischof Markus Büchel und S.D. Prinz Philipp von und zu Liechtenstein wurde skizziert, wie sich Kirche und Monarchie durch die Krise neu gestalten und zu einer guten Zukunft für alle beitragen können.



Inhaberwechsel bei Erich Keller

Die Schreinerei Erich Keller AG aus Sulgen geht in neue Hände über: Die Geschäftsleitung übernimmt im Rahmen eines Management-Buyouts alle Firmenanteile. Das weltweit tätige Unternehmen produziert Innenausbauten, Kommunikationsarbeitsplätze und Klimasysteme. Die frischgebackenen Unternehmer führen die Erich Keller AG unter gleichem Namen weiter und wollen die Firma als eigenständiges Unternehmen mit neuen, innovativen Produkten weiterentwickeln.



Sieber schafft Arbeitsplätze in der Zentralschweiz

Seit dem 1. April ist die Rheintaler Sieber-Gruppe auch in der Zentralschweiz vertreten. Mit der neuen Niederlassung stehen den Kunden die gesamte Dienstleistungspalette des Logistikspezialisten zur Verfügung. Am Standort Kriens will die Sieber-Gruppe bis 40 Arbeitsplätze für die Zentralschweiz schaffen.



Rekordhohe Aufträge und starker Nettoumsatz für VAT

Der Auftragseingang der VAT-Gruppe aus Haag lag im ersten Quartal um 33 Prozent höher als im Vorjahr und erreichte ein Rekordniveau von 241 Millionen Franken. Der Auftragsbestand belief sich am Ende des ersten Quartals auf 193 Millionen, ein Plus von 28 Prozent gegenüber Ende März 2020.

GuestReady wächst durch Übernahme

Das Trogener Start-up GuestReady übernimmt die portugiesische Firma The Porto Concierge. Damit schwenkt der Vermittler von Kurzzeitvermietungen wieder auf Wachstumskurs. GuestReady übernimmt auch die gesamte Porto-Belegschaft. «Bei dieser Übernahme geht es nur um Wachstum, nicht um Kostenreduzierung», so Alexander Limpert, CEO von GuestReady.



Fortimo durchbricht Milliardengrenze

Die Fortimo Group AG aus St.Gallen erwirtschaftete 2020 einen konsolidierten Umsatz von 191 Millionen Franken (2019 167 Millionen). Das Eigenkapital erhöhte sich per Ende 2020 auf 410 Millionen (2019 344 Millionen), und die im Bestand der Fortimo gehaltenen Liegenschaften überschritten per 31.12.2020 mit 1 083 Millionen Franken (2019 851 Millionen) erstmals die Milliardengrenze. Die Eigenkapitalquote beträgt 34.5 Prozent (2019 37.7).

Müller Frauenfeld feiert Jubiläum

Die Müller Frauenfeld AG feiert ihr 50-jähriges Bestehen. Die Firmengeschichte reicht zwar bis 1947 zurück, in Besitz der Familie Müller ist das Unternehmen seit 1971. Die Gruppe mit Standorten in Frauenfeld, Wilderswil, Romont, Arth-Goldau und Däniken beschäftigt rund 400 Mitarbeiter in der ganzen Schweiz, einen grossen Teil davon in Frauenfeld.

Publizieren Sie Ihre Veranstaltung gratis auf leaderdigital.ch

LEADER | digital

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



Die Wirtschaft liegt auf der Intensivstation

Die Massnahmen zur Eindämmung der Corona-Pandemie haben ganze Branchen zum Nichtstun verdammt und die Wirtschaft insgesamt schwer getroffen. Der Staat spricht Hilfe, wirft riesige Summen auf – und kompensiert die Vollbremsung doch nur punktuell.



286,640

564,225

1,024,256

Wer versucht, die Kosten der Corona-Massnahmen hochzurechnen, versteigt sich rasch in abenteuerliche, kaum noch fassbare Zahlenberge. Der oberste eidgenössische Kassenwart geht davon aus, dass eine Woche Lockdown mit rund 750 Millionen Franken zu Buche schlägt.

Darin seien aber Folgekosten bei AHV, Arbeitslosenversicherung, regulären Steuereinnahmen und Mehrwertsteuer gar noch nicht berücksichtigt, weshalb Bundesrat Ueli Maurer Ende März von Kosten von 60 bis 70 Milliarden Franken ausgeht – sofern der Lockdown nicht noch lange anhält. Maurer sagt voraus, dass die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie noch 15 bis 20 Jahre lang zu spüren seien. Da würde man noch so gerne widersprechen, allein, es fehlen die plausiblen Argumente.

Nach etwas über einem Jahr einschneidender Massnahmen gibt die Wirtschaft ein sehr heterogenes Bild ab. Am härtesten trifft es diejenigen Branchen, die davon leben, dass Menschen zusammenkommen: Restaurants bleiben abgesehen von den Aussenbereichen geschlossen, Veranstaltungen wurden gestrichen. Unsere Freiheit wurde an allen Ecken und Enden beschnitten. Natürlich, auf das liebgewonnene Cordon Bleu mit Pommes Frites und auf das Abverdienen der Kalorien im Fitnesscenter kann man auch mal verzichten. Doch wenn wir damit monatelang aussetzen müssen, wird das für die Wirtin und den Fitnesstrainer ein nicht enden wollender Albtraum. Die in der Verfassung garantierte Wirtschaftsfreiheit ist toter Buchstabe.

Der Sinn und Zweck etlicher Gebote der Obrigkeit lässt sich kaum noch nachvollziehen.

In der Gastronomie geht man bereits heute davon aus, dass ein signifikanter Teil der Betriebe, je nach Schätzung bis zu 20 Prozent, Corona nicht überleben werden. Profi-Sportler können sich nach wie vor untereinander messen, auch wenn das Publikum ausgeschlossen bleibt; performenden Künstlerinnen und Künstlern aber auch nach homöopathischen Lockerungen meist nur virtuelle Bühnen mit oft ebenso virtuellen Gagen.

Massive Hilfe

Demgegenüber stehen produzierende Betriebe oder Dienstleister, die sich einigermaßen durch die Krise schlängeln können, obwohl sie Schutzkonzepte einschränken und nicht selten Lieferketten unterbrochen wurden. Viele Betriebe behaupten sich auch, weil sie von den massiven Hilfsmassnahmen von Bund und Kantonen profitieren. Die ausgeweitete Kurzarbeit hat Kündigungen im grossen Stil verhindert, unkomplizierte Kredite und Ä-fonds-perdu-Beiträge halten viele Firmen liquide. Gerade diese Hilfen sind es, die schwindelerregende Kosten verursachen. Eine Alternative dazu gibt es aber nicht: Es würde eine Massenarbeitslosigkeit dro-

hen, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Landes würde um Generationen zurückgeworfen, es entstünden riesige Schäden an der Infrastruktur, und es würden ideelle Werte in ungeahntem Ausmass zunichte gemacht.

Was ein solches Szenario für den auch jetzt gestressten gesellschaftlichen Zusammenhalt im Lande bedeuten würde, möchte man sich gar nicht erst ausmalen. Es wäre jedenfalls nicht mehr nur *sauteuer*, die Kosten wären gar nicht mehr bezifferbar. Als der Bundesrat sich gezwungen sah, der Wirtschaft die Luft abzuwürgen, sorgte er gleichzeitig rasch dafür, dass die Wirtschaft künstlich beatmet wird. Betrachtet man das grosse Bild, war das eine der klügeren Massnahmen der Exekutive.

Geht man ins Detail, stösst man unweigerlich auf den Teufel in Form von widersprüchlichen, in raschem Wechsel verkündeten Massnahmen, weil die Verwaltung sich im Mikromanagement verliert. Der Blick aufs Ganze ging verloren, der Sinn und Zweck etlicher Gebote der Obrigkeit lässt sich kaum noch nachvollziehen.

In der Existenz bedroht

Das ruft logischerweise Kritiker auf den Plan, die einen mehr Fakten-orientiert, andere beeindruckend Fantasie-getrieben. Einzelne wähen hier schon die hässliche Fratze einer entfesselten Diktatur zu erkennen.

Das ist natürlich Quatsch. Wahr ist aber: Die Corona-Massnahmen sind eine unglaubliche Zumutung. Für Teenager, die kein Sozialleben mehr haben und ihren Frust wie in St.Gallen in Krawallen ausleben. Für Seniorinnen und Senioren, die im letzten Lebensabschnitt im Heim isoliert werden. Die vielleicht sterben, ohne ihre Angehörigen nochmals gesehen zu haben – wen hat man dann vor was geschützt? Für unzählige Erwerbstätige bedeuten die Massnahmen zur Eindämmung der Pandemie schlicht: Untätig sein. Viele Firmen sind dadurch in der Existenz bedroht.

Wahr ist auch: Massnahmen zur Verhinderung einer ungebremsten Corona-Pandemie waren und sind nötig. Als Corona die Schweiz erreichte, musste die Politik Entscheidungen treffen, ohne über ausreichende Entscheidungsgrundlagen zu verfügen. Der Bundesrat tat dies, besonnen und stringent.

Danach allerdings franste das eidgenössische Corona-Management mehr und mehr aus. Nach Abebben der ersten Welle wurde es verpasst, frühzeitig über Entscheidungsstrukturen und Verantwortlichkeiten zu diskutieren. Dass Nationalrat und Ständerat in einem Notfall übergangen werden können, hat der Gesetzgeber explizit so vorgesehen. Dass es so lange dauert, bis das Parlament Tritt fasst, auf seine Rolle pocht und einen konstruktiven Beitrag leistet, jedoch nicht. Aufarbeiten muss man auch föderale Dissonanzen. Wenn die Kantone zurecht fordern, vom Bund Kompetenzen zurück zu erhalten, es aber doch lieber sehen, wenn heikle und unpopuläre Entscheidungen im Bundeshaus gefällt werden, machen sie es dem Bund leichter, sie grundsätzlich zu übergehen.

In einem Jahr seit Ausbruch der Pandemie in der Schweiz wurden keine verbindlichen Szenarien definiert, wann Alarismus angezeigt ist und was auf Entspannung hindeutet.



Bundesrat Alain Berset (Rechts) verwaltet als Gesundheitsminister die Corona-Krise wortreich, aber ineffizient. Kollege Ueli Maurer (Mitte) als Finanzminister bleibt nichts anderes übrig, als zu warnen und die Rechnungen für die Steuerzahler zu addieren.

Die Kriterien wechselten etwa im Rhythmus, in dem im BAG das Faxpapier nachgefüllt werden musste. Kaum glaubt man, eine Kennzahl verstanden zu haben, ist schon ein ganz anderer Wert viel relevanter.

Die Idee, mit Contact Tracing Ansteckungsherde zu identifizieren, versandete in der Praxis, kaum stiegen die Fallzahlen etwas an. Mögliche Test-Strategien, um regionale und lokale Hotspots auszumachen, unentdeckte Ansteckungen zu finden, den Anteil an Mutationen zu identifizieren und überhaupt mehr über das Virus zu lernen, wurden monatelang zerredet.

Kaum glaubt man, eine Kennzahl verstanden zu haben, ist schon ein ganz anderer Wert viel relevanter.

Das Wissen über das Virus, das uns alle schachmatt setzt, ist immer noch unglaublich gering. Immerhin so viel wissen wir: Wo zahlreiche Menschen über längere Zeit in schlecht gelüfteten Räumen zusammen sind, steigt das Ansteckungsrisiko. Es kommt sehr darauf an, wie ein Raum be- und entlüftet wird, ob ausgeatmete Viren quer durch den Raum allen Anwesenden vor die Nase gesetzt oder ob sie vertikal abgesogen werden. Das lässt sich messen und abbilden. Räume, die eine geeignete Technik aufweisen, liessen sich gefahrlos nutzen. Jedoch: Bis das Bundesamt für Gesundheitswesen (BAG) dafür ein Zertifikat erfun-

den hätte, ist ein Gebäude vermutlich längst verfallen. Lieber saugt man sich darum willkürliche, starre Zahlen etwa für Zuschauer an Sportanlässen aus den Fingern.

Vertane Chancen

Versagt hat die Eidgenossenschaft nicht zuletzt bei der direktesten Massnahme gegen das Corona-Virus: Bei den Impfungen. Statt frühzeitig bei allen potenziellen Herstellern eines wirksamen Vakzins grössere Mengen zu ordern, vertat das BAG Chance um Chance. Was zu so grotesken Situationen führt, dass in der Schweiz mit bedächtiger Verzögerung Impfstoffe zugelassen werden, die gar nicht geliefert werden. Wenn auch das gemeine Volk noch warten muss, so durften sich immerhin die Mitglieder Landesregierung schon impfen lassen. Gesundheitsminister Alain Berset liess sich auch gleich gegen Kritik imprägnieren und redet die Versäumnisse seines Departements und des Bundesrats als Ganzem uneindruckt schön.

Je rascher ein substanzieller Teil der Bevölkerung geimpft werden kann, desto schneller kann die Gesellschaft durchatmen und die Wirtschaft durchstarten. Bis auf Weiteres sind aber die umfangreichen Unterstützungsmassnahmen für die Wirtschaft bitter nötig. Der heutige Kassenwart wird die Folgen nicht mehr ausbaden müssen. Vielleicht hat er dennoch *Luscht*, Kollege Gesundheitsminister zuzuraunen: «Alain, meh liefere, weniger lafere!»

Text: Philipp Landmark
Bild: Keystone



Das willkommene Bürokratiemonster

Höhere Arbeitslosenzahlen, aber noch keine Kündigungs- oder Konkurswelle: Zusammen mit dem Bund haben die Kantone Appenzell Innerrhoden, Appenzell Ausserrhoden, St.Gallen und Thurgau mit Krediten, Härtefallentschädigungen und Kurzarbeitsbewilligungen die Ostschweizer Wirtschaft gestützt.

Mit den Corona-Massnahmen im letzten Frühjahr kündigte der Bund umfangreiche Finanzhilfen für die Wirtschaft an. 40 Milliarden Franken stehen als Bürgschaften für Kredite bereit. Diese Liquiditätsspritzen im Umfang von maximal zehn Prozent des Jahresumsatzes waren als Überbrückungshilfen für Unternehmen gedacht. Für das Handling dieser Corona-Kredite nahm der Bund die Banken in die Pflicht. Im Dezember 2020 wurde zudem die Verordnung des Bundes zur Corona-Härtefallhilfe in Kraft gesetzt. Die grundsätzlich kantonalen Härtefallprogramme im Umfang von 9 Milliarden Franken finanziert damit weitgehend der Bund mit 7,2 Milliarden. Eine weitere Milliarde hält der Bundesrat als Reserve in der Rückhand, um allfällige Hilfen für besonders betroffene Kantone sprechen zu können. Von den total also 10 Milliarden Härtefallgeldern wurden bis Ende März bereits etwa fünf Milliarden ausbezahlt.

Ungleichheiten unter den Kantonen

Zuständig für die rasche und korrekte Abwicklung von Härtefallgesuchen sind die Kantone. Die Begeisterung darüber hält sich bei Daniel Wessner, Leiter des Thurgauer Amtes für Wirtschaft und Arbeit, in engen Grenzen: «Mit dem Härtefallprogramm wurde ein Bürokratiemonster geschaffen, wie es die Schweiz noch kaum einmal gesehen hat. Sämtliche Kantone mussten innert kürzester Zeit Strukturen und Prozesse schaffen, um das Härtefallprogramm umzusetzen – Kantone wurden zu Banken.»

Daniel Wessner kritisiert, dass der Bund detaillierte Einzelfallprüfungen verlange und in der Härtefallverordnung genaue Beurteilungskriterien vorgebe. «Jeder einzelne Fall muss genau dokumentiert und an den Bund rapportiert werden.» Die unterschiedliche kantonale Handhabung führe dabei zu Wettbewerbsverzerrungen und Ungleichheiten. Der Bund habe es verpasst, für die vom Lockdown betroffenen Branchen einfache und unkomplizierte Bundeslösungen zu schaffen. «Es ist nicht konsequent, wenn der Bund ständig einschneidende Pandemie-Massnahmen beschliesst, die Bewältigung der wirtschaftlichen Kollateralschäden aber einfach den Kantonen abschiebt.»

Das System der Härtefallentschädigungen wird von den Unternehmen gerne genutzt. Auf diesem Weg können Unternehmen, die behördlich geschlossen wurden oder einen Umsatzrückgang von 40 Prozent oder mehr erlitten, ungedeckte Fixkosten geltend machen. Dazu zählen neben Mieten unter anderem auch Energiekosten, Leasings, Fahrzeug- und Betriebsversicherungen, Zinsen, Gebühren, Abgaben, Verbandsbeiträge oder Buchführungskosten.

Ende März 2021 wurden die Vorgaben des Bundesrates ein weiteres Mal ergänzt und präzisiert. Die Kantone müssen ihre eigene Gesetzgebung deshalb wieder im Eiltempo anpassen und dafür vom Dringlichkeitsrecht Gebrauch machen. Unter anderem wurde nun festgehalten, dass Firmen, die Härtefallhilfen beanspruchen, nun für vier Jahre keine Dividenden auszahlen dürfen, ausser die Hilfgelder werden zurückerstattet. Ebenso müssen zumindest grössere Unternehmen ab 5 Millionen Franken Umsatz Hilfgelder an den Staat zurückzahlen, wenn sie einen Gewinn erzielen.

Unzählige Härtefälle in der Ostschweiz

Mitte April notierte der Kanton St.Gallen 1513 Härtefallgesuche. 1254 dieser Gesuche sind entschieden (entspricht

83%), 282 davon wurden abgelehnt. Auf die bewilligten Gesuche entfielen Auszahlungen von mehr als 82 Millionen Franken. Das ist schon deutlich mehr, als für das im Januar 2021 gestartete Programm mit 22,6 Millionen ursprünglich vorgesehen war – damals war die Höhe der Bundesbeteiligung noch unklar.

Im Thurgau sind bis zum 13. April online 811 Anträge eingereicht worden, wovon 722 als Härtefälle behandelt wurden. 89 Gesuche wurden abgelehnt, weil die gesetzlichen Vorgaben nicht erfüllt waren. In 331 Fällen wurden Härtefallentschädigungen von insgesamt 22.5 Millionen gesprochen. In Appenzell Ausserrhoden wurde bereits im Frühjahr 2020 zusammen mit Stiftungen ein Corona-Nothilfefonds initiiert, aus dem Beiträge für Härtefälle von maximal 10 000 Franken an Kleinstunternehmen und Einzelpersonen gesprochen werden können. 48 Gesuchsteller erhielten daraus bis heute total etwas mehr als 330 000 Franken. Ende Januar 2021 konnte dann das Härtefallprogramm von Bund und Kanton aufgesetzt werden. Bis Mitte April gingen 145 Gesuche ein. 70 Prozent der Gesuchsteller wurden bis Mitte April mit insgesamt 2,62 Millionen Franken mit einem A-fonds-perdu-Beitrag unterstützt. Rund 16 Prozent der Gesuche mussten aufgrund nicht erfüllter Kriterien abgelehnt werden.

In Innerrhoden schliesslich sind bis Mitte April 63 Anträge auf Härtefallentschädigungen gestellt worden. 59 davon konnten bereits behandelt werden, 53 erhielten einen positiven Entscheid. Innerrhoden unterstützt die Betriebe ausschliesslich mit A-fonds-perdu-Beiträgen, wie Markus Walt, Leiter des Amtes für Wirtschaft, erklärt, «weil den Unternehmen aktuell mit noch mehr Schulden kaum geholfen ist und weil der Kanton bewusst den Aufwand für das Handling der Darlehen vermeiden wollte.» Pragmatisch reagiert das Innerrhoder Bau- und Umweltdepartement auf die ersten Lockerungsschritte des Bundes: Heizungen für Aussenbereiche von Restaurants werden ab sofort bis Mai bewilligt.

Eigene Start-up-Kredite

«Trotz des umfangreichen Massnahmenpakets kann es sein, dass gewisse Unternehmen von diesen Unterstützungsleistungen nicht oder nur in beschränktem Umfang profitieren können», gibt die Leiterin des St.Galler Amtes für Wirtschaft und Arbeit, Karin Jung, zu bedenken. Beispielhaft dafür stehen die vielen Start-ups in St.Gallen. Diese Jungunternehmen können meistens keine 40 Prozent Umsatzverlust nachweisen, sie haben aber gerade in der Wachstumsphase ungedeckte Fixkosten. Für sie hatte St.Gallen (wie auch andere Kantone) im Frühling 2020 eine befristete eigene Kategorie von Darlehen geschaffen.

Insgesamt hat der Kanton St.Gallen bis Ende März etwas über 200 Millionen Franken für Corona-Massnahmen ausgegeben. Darunter sind auch 42,3 Millionen für Ertragsausfälle der Spitäler (nur erste Welle) und von Kulturveranstaltern (bisher 13,3 Millionen). Auch an den regionalen öffentlichen Verkehr wurden 8,8 Millionen ausgerichtet.

Kurzarbeit nützt allen

Um das Instrument der Kurzarbeit wird die Schweiz immer wieder beneidet. Die Idee, dass ein Unternehmen in einer schwierigen Phase sein Personal mit staatlichen Zuschüssen halten kann, nützt eigentlich allen: Das Unternehmen behält das Knowhow und kann mit bewährtem Personal wie-



Daniel Wessner, Leiter Amt für Wirtschaft und Arbeit Thurgau

der durchstarten, wenn sich die Wolken verzogen haben, die Mitarbeiter behalten ihren Arbeitsplatz, und die öffentliche Hand muss weniger Arbeitslosenentschädigungen berapen. Schwierig wird es freilich, wenn die Wirtschaft von einer flächendeckenden Krise wie jetzt erfasst wird. Dafür reichen die Rücklagen der kantonalen Arbeitslosenkassen bei weitem nicht aus, weshalb der Bund entschieden hat, die Kosten für die Kurzarbeitsentschädigungen während der Pandemie zu übernehmen. Die Abwicklung der Kurzarbeitsanträge in den Kantonen wurde gleichzeitig stark vereinfacht.

Im Kanton St.Gallen wurden seit Beginn der Corona-Krise über 10 000 Betrieben einmal oder auch mehrmals Kurzarbeit bewilligt. Am stärksten wurde dieses Instrument im April 2020 nachgefragt, als 69 000 Beschäftigte im Status Kurzarbeit waren. Ab Sommer 2020 pendelten diese Werte zwischen 12 000 und 20 000 Personen pro Monat. Auch das ist immer noch ein ausserordentlich hoher Wert, wie ein Vergleich mit 2019 zeigt: Da lagen die monatlichen Zahlen bei 50 bis 500 Mitarbeitenden in Kurzarbeit. Das wirkt sich auch in den Entschädigungen aus: Von März bis Dezember 2020 wurden in St.Gallen 390 Millionen Franken für 14,5 Millionen Ausfallstunden ausbezahlt, im Vergleichszeitraum 2019 waren es 2,6 Millionen Franken.

Hilfe zurückbezahlt

Manchmal läuft es einem Unternehmen auch in Krisenzeiten besser als ursprünglich befürchtet, wie das bemerkenswerte Beispiel des Software-Hersteller Abacus Research zeigt. Im Sommer 2020 wurden praktisch alle Mitarbeitenden für vier Monate auf Kurzarbeit gesetzt. Nun liegt der Jahresabschluss vor: Das Technologie-Unternehmen aus Wittenbach konnte mit einem zweistelligen Umsatzwachstum glänzen. Abacus Research entschloss sich deshalb, freiwillig 1,3 Millionen Franken Kurzarbeitsentschädigungen an den Kanton zurückzuzahlen. Dasselbe haben in kleinerem Umfang zwei weitere St. Galler Unternehmen gemacht.

Im Kanton Thurgau haben Unternehmen seit letztem März 2020 über 10 000 Voranmeldungen für Kurzarbeit eingereicht – in manchen Fällen war dies wohl vorsorglich, denn tatsächlich haben 2020 im Kanton 3931 Betriebe Kurzarbeitsentschädigungen in Höhe von 161 Millionen Franken



Karin Jung, Leiterin Amt für Wirtschaft und Arbeit St.Gallen.

bezogen. Bis Ende Februar 2021 kamen weitere 20,5 Millionen für 854 Betriebe dazu. Im Jahr 2019 wurden noch 1,9 Millionen an 27 Unternehmen ausbezahlt.

Einen Höhepunkt erlebte die Kurzarbeit auch im Kanton Appenzell Ausserrhoden mit der ersten Corona-Welle. Gezählt wurden 1091 Anmeldungen, die auch bewilligt wurden. Nachdem diese ersten Bewilligungen im September 2020 ausliefen, sank die Zahl massiv; Ende März 2021 gab es in Ausserrhoden noch 322 Betriebe mit Kurzarbeit. Bis Ende März wurden in Appenzell Ausserrhoden über 1,65 Millionen Stunden Corona-bedingte Kurzarbeit entschädigt.

Der mit Abstand grösste Teil der Mitarbeitenden in Kurzarbeit kommt aus dem verarbeitenden Gewerbe, erläutert Daniel Lehmann, der Leiter des Ausserrhoder Amtes für Wirtschaft und Arbeit. Die aktuellen Wirtschaftsaussichten in diesen Branchen seien verhalten positiv, so dass nach heutiger Einschätzung dank der Kurzarbeit keine Kündigungswelle zu befürchten sei. Aber auch die Gastronomiebranche wird stark über die Kurzarbeit und die Erwerbsersatzordnung bei den Personalkosten unterstützt. «Sobald gewisse Einschränkungen aufgehoben werden und etwa die Gastronomie wieder öffnen kann, wird hier die Anzahl an Kurzarbeitsstunden rasch zurückgehen», sagt Lehmann. In Appenzell Innerrhoden haben im letzten Jahr rund 400 Unternehmen 575 Gesuche für Kurzarbeit eingereicht, 569 davon wurden bewilligt. Die Auszahlungen beliefen sich auf 11,6 Millionen Franken. Zum Vergleich: Im Jahr 2019 gab es gerade einmal einen Betrieb mit Kurzarbeit.

Steigende Arbeitslosigkeit

«Die Kurzarbeit trägt einen wesentlichen Teil zur Liquidität der Unternehmen bei und sichert so Lohnzahlungen an die erwerbstätige Bevölkerung», erklärt Marco Seydel, der Leiter des Arbeitsamts von Appenzell Innerrhoden. «Entlassungen wird entgegengewirkt.» Traditionell liegt die Arbeitslosenquote in Innerrhoden deutlich unter dem Schweizer Durchschnitt, aktuell liegt sie mit einem Prozent sogar noch unter dem Wert des Vorjahres. In den drei anderen Ostschweizer Kantonen hat die Kurzarbeitsregelung wohl viele, aber nicht alle Entlassungen verhindert. Die Arbeitslosenquote ist überall deutlich höher als vor der Pandemie.



Markus Walt, Leiter Amt für Wirtschaft Appenzell Innerrhoden.



Daniel Lehmann, Leiter Amt für Wirtschaft und Arbeit Appenzell Auserrhoden.

Appenzell Auserrhoden registrierte im Februar 2020 noch eine Quote von 1,8 Prozent, innert Jahresfrist ist die Zahl der Stellensuchenden nun um 30 Prozent angestiegen, die 1109 Personen entsprechen einer Quote von 2,2 Prozent. Im Thurgau hat sich die Arbeitslosenquote von 2,2 auf 2,9 Prozent erhöht, die Ziffer steht für 4547 Personen. Im Kanton St.Gallen wurden Ende Februar 8100 Arbeitslose registriert, die Quote lag bei 2,9 Prozent. Das entspricht etwa dem Mittelwert im abgelaufenen Jahr, 2019 hingegen lag die Arbeitslosenquote noch bei 1,8 Prozent.

Angesichts des Ausmasses der Krise sind das noch überschaubare, vielleicht aber auch trügerische Zahlen. «Bislang haben wir kaum Massenentlassungen erlebt. Gerade bei grösseren Unternehmen müssen wir allerdings damit rechnen, dass es noch zu Stellenverlusten infolge Umstrukturierungen, Verlagerungen oder beschleunigter Digitalisierung kommen kann», sagt Daniel Wessner. Wenn der Bundesrat die wirtschaftlichen Einschränkungen beibehalte, werde die Arbeitslosenquote weiter ansteigen: «Mit jedem zusätzlichen Lockdown-Tag gehen Stellen verloren.»

Robuste Wirtschaft

Der Lockdown hat insbesondere jene Betriebe hart getroffen, die ihre Tätigkeit fast oder ganz einstellen mussten. «Gastronomie, Hotellerie und Fitnesscenter sind stark betroffen», berichtet Karin Jung, «aus diesen Branchen gingen deshalb auch der grösste Teil der Gesuche um Härtefallunterstützung ein.» Insgesamt zeigt sich die Ostschweizer Wirtschaft in der Krise aber erstaunlich robust. «Mir hat imponiert, wie rasch einige Betriebe ihre Produktion, ihre Produktpalette und ihre Dienstleistungen umgestellt und mit neuen Ideen auf die Situation reagiert haben», sagt Jung.

In Appenzell Innerrhoden seien grosse Teile der Wirtschaft gut durch die Krise gekommen, erklärt Markus Walt. «Namentlich zu erwähnen ist hier die Export- und die Bauindustrie – bei den Innerrhoder Nahrungsmittelproduzenten sieht es nicht ganz so gut aus.» Dafür glänzt Innerrhoden im Tourismus als einziger Kanton, der 2020 ein Wachstum bei den Logiernächten verzeichnen konnte. «Der Sommer und der Herbst waren gut.»

Hoffen auf Öffnung

Damit sich die Wirtschaft insgesamt wieder erholt, brauche es Öffnungsschritte, «die aber massvoll und kontrollierbar umsetzbar sind, so dass es zu keiner nächsten Welle kommt», sagt Daniel Lehmann. Sorgen bereiten ihm Engpässe bei internationalen Lieferketten für das verarbeitende Gewerbe und die Industrie. «Die Abhängigkeiten von anderen Märkten und die dortigen Covid-Einschränkungen lassen keine klare Planungssicherheit zu. Und bereits heute kommt es zu Lieferengpässen.» Für Daniel Wessner ist klar: Die seit nun mehr als einem Jahr geltenden massiven Einschränkungen in die Wirtschaftsfreiheit, insbesondere Massnahmen mit einem schlechten Nutzen-Kosten-Verhältnis und ohne wissenschaftliche Evidenz, müssten nun zurückgefahren oder beendet werden. «Es braucht jetzt Lockerungen statt einer inflationären Vermehrung der Härtefallgelder und weiterer staatlicher Leistungen.»

Noch ist Unterstützung aber gefragt: Eine allfällige Kündigungs- oder Konkurswelle drohe gemäss Markus Walt, wenn die Massnahmen enden sollten, bevor die Krise in irgendeiner Form, etwa durch Impfen, überwunden sei. «Ich gehe allerdings davon aus, dass die Politik die Unterstützungsmassnahmen in der bisherigen Art und Weise verlängern wird.»

Eine Schädigung der Wirtschaft könnte in einigen Bereichen auch erst später sichtbar werden. Firmenkonkurse etwa wurden 2020 landesweit erstaunlich wenige gezählt. Auch im Kanton St.Gallen lag die Zahl der Firmenkonkurse trotz Corona deutlich unter dem Wert von 2019 (332 gegenüber 403), und 2021 ist bis jetzt keine Zunahme der Konkurse zu verzeichnen. «Wir gehen jedoch davon aus, dass trotz den Unterstützungsmassnahmen von Bund und Kanton für verschiedene Unternehmungen die Probleme nicht gelöst und deshalb nur aufgeschoben sind», gibt Karin Jung zu bedenken. Deshalb rechne sie mit einer Verzögerung der Konkurse. «Konkrete Anzeichen, wie die Zunahme von Betreibungen und Konkursandrohungen, liegen aktuell noch nicht vor.»

Text: Philipp Landmark

Bilder: Marlies Thurnheer,123RF



Felix Keller:

**«Etliche gehen
leer aus.»**

«Lockerungen kommen für die Wirtschaft zu zögerlich»

Der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen fordert verlässliche Perspektiven für geschlossene Innen-Bereiche in der Gastronomie und weiteren Branchen. Die Voraussetzungen für Lockerungsschritte dürften nicht dauernd neu definiert werden, sagt der Geschäftsführer des KGV St.Gallen, Felix Keller.

Seit über einem Jahr muss die Wirtschaft nun schon mit einschneidenden Massnahmen zur Eindämmung der Pandemie leben. Wie stecken die Mitglieder des Kantonalen Gewerbeverbands St.Gallen das weg?

Ganz unterschiedlich. Im Bauhauptgewerbe und im Bau-
neben-gewerbe sind die Auftragsbücher ordentlich gefüllt, diesen Betrieben läuft es ziemlich gut. Der gewerbliche Detailhandel musste seine Läden zwei Monate geschlossen halten, diese Mitglieder sind froh, dass sie inzwischen wieder öffnen durften. Was sie von Januar bis März verloren haben, werden sie aber kaum wettmachen können. Für andere Mitglieder aber ist die Situation existenzbedrohend – Gastronomiebetriebe oder Fitnesscenter durften über drei Monate nicht öffnen. Seit dem 19. April sind nun ja gewisse Öffnungen zugelassen.

Wie lange Restaurants noch geschlossen bleiben, ist weiterhin unklar.

Das ist genau das Problem. Wir spüren eine gewisse Ohnmacht bei unseren Mitgliedern aus der Gastronomie, weil sie – ausser den Terrassen – keine Perspektive haben. Der Bundesrat hat Mitte April entschieden, was möglich ist. Es wurden jene Öffnungsschritte beschlossen, die schon Mitte März erwartet wurden – dass etwa die Gastronomie die Terrassen öffnen darf. Wie lange aber die Innenbereiche geschlossen bleiben, ist nach wie vor offen. Auch die Eventbranche hat bis dato keine Perspektiven.

Ist die Terrassenöffnung ein kleiner Lichtblick?

Jein. Die Terrassen zu öffnen ist eine ganz kleine Perspektive für einen Gastronomen. Wie soll man da den Betrieb planen, im ständigen Austausch mit Meteo Suisse? Bei einer Aussen-temperatur von 7 oder 8 Grad gehen die Leute am Abend ohnehin nicht gerne draussen Essen.

Ein bisschen Lockerung würde die Situation für die Wirte also nicht besser machen. Wie beurteilt der Gewerbeverband denn grundsätzlich Massnahmen zur Eindämmung der Pandemie?

Nun, es schleckt keine Geiss weg, dass es das Virus gibt. Beim ersten und auch beim zweiten Lockdown hat die Bevölkerung viel Verständnis gezeigt für die Massnahmen, auch die Wirtschaft zieht hier grundsätzlich mit. Wir stellen aber fest, dass nun die Lockerungen für die Wirtschaft viel zu zögerlich kommen. Mich beschleicht das Gefühl, in Bern finden sie den Rückweg in die Normalität nicht mehr.

Sind denn Lockerungen schon angezeigt?

Mitte April haben wir in der Schweiz zwei Millionen Impfdosen gespritzt. Damit sollten ja eigentlich die Risikogruppen – die über 80-Jährigen oder Personen mit bestimmten Vorerkrankungen – geschützt sein. Aber der Lockdown bleibt grundsätzlich trotzdem bestehen, es sei immer noch zu unsicher ... Wozu impfen wir dann?

«Am liebsten würden wir arbeiten! Ohne Einschränkungen. Dann bräuchte niemand Hilfe.»

Sie würden die Restaurants also wieder öffnen?

Wenn eine Studie aufzeigen würde, dass sich die Leute trotz Schutzmassnahmen im Restaurant anstecken, dann hätte ich Verständnis für die Gastronomie-Schliessung. Der wöchentliche Bericht des Kantons St.Gallen zeigt aber: Die meisten Ansteckungen geschehen in den eigenen vier Wänden. Dort wird jetzt aber gelockert! Es dürfen sich nun zehn statt nur fünf Personen treffen – ohne Schutzkonzept, wohlgemerkt. Aber vier Personen an einem Tisch im Restaurantinnenbereich bleiben trotz Schutzkonzept verboten. Das führt natürlich zu Unverständnis.

Im ersten Lockdown war der Bundesrat sehr schnell bereit, ein paar Milliarden als Covid-Kredite auf den Tisch zu legen. Seither wurden ständig weitere Stützmassnahmen

aufgegleist. Die Wirtschaft wird zumindest nicht im Stich gelassen.

Als Liberaler müsste man ja sagen: Der Staat soll keinen Einfluss nehmen. Nun hat aber der Staat entschieden, dass Teile der Wirtschaft in ihrem Tun massiv oder gar vollständig eingeschränkt werden. Ergo: Das muss entschädigt werden.

«Wir spüren eine gewisse Ohnmacht bei unseren Mitgliedern.»

Das ist an sich unbestritten, doch was genau soll entschädigt werden?

Andere Länder kennen zum Teil Umsatzentschädigungen, die Schweiz geht nicht so weit und spricht Härtefallentschädigungen. Das ist – zusammen mit Instrumenten wie der Kurzarbeitsentschädigung – aus unserer Sicht angemessen.

Man lässt die Firmen nicht abserbeln, nimmt aber in Kauf, dass sie Verlust machen?

Genau. Härtefall bedeutet, dass die ungedeckten Fixkosten übernommen werden. Und als weitere Einschränkung gibt es die Härtefallentschädigung grundsätzlich nur für definierte Branchen.

Kommt die Hilfe rechtzeitig?

Wir haben uns stark dafür eingesetzt, dass die Härtefallregelung schnell kommt, dass der Kanton St.Gallen Notrecht anwendet. Wenn wir den Vergleich mit anderen Kantonen machen, lässt sich sagen, dass die Hilfe hier relativ rasch hochgefahren werden konnte. Ich behaupte jetzt mal: Das ist nicht zuletzt der Verdienst des Kantonalen Gewerbeverbandes, weil wir in diese Frage stark Druck gemacht hatten.

Insgesamt scheinen Sie mit dem Hilfspaket zufrieden zu sein.

Nein, denn am liebsten würden wir arbeiten! Ohne Einschränkungen. Dann bräuchte niemand Hilfe.

Nun braucht es sie aber.

Ja. Grundsätzlich ist das auch richtig aufgegleist. Gleichzeitig machen aber die dauernden Anpassungen und Änderungen der Härtefallregelung der Wirtschaft das Leben zusätzlich schwer. Kaum ist das Flugzeug gestartet, wird es während des Fluges in der Luft repariert. Das zu verstehen ist schwierig für die Wirtschaft – es ist vor allem auch schwierig, richtig zu agieren.

Kommt die Hilfe bei den richtigen Firmen an?

Etliche gehen leer aus. Als Eigentümer einer Einzelfirma oder GmbH bekommt man keine Kurzarbeitsentschädigung – obwohl man beitragspflichtig ist. Das wollte der Bundesrat bis jetzt nie korrigieren. Im ersten Lockdown gab es eine Pauschale, jetzt gibt es nichts mehr. So etwas führt natürlich zu Unverständnis bei betroffenen Mitgliedern.

Auf kantonaler Ebene wurden die Vorgaben des Bundes nachgebessert.

Die Härtefallregelung des Bundes hatte gewisse Kriterien, da



ist der Kanton St.Gallen weiter gegangen. Ursprünglich hiess es, eine Firma muss mindestens 300 Stellenprozent haben, um Hilfe geltend zu machen. Der Kantonale Gewerbeverband hat sich dafür eingesetzt, dass es 100 Stellenprozent als Minimum sind. Also ein Vollerwerb. Wir können nachvollziehen, dass es nicht als Haupterwerb gilt, wenn jemand von der eigenen Firma nur zu 20 Prozent angestellt ist. Und dann ist es in der Regel auch kein Härtefall.

Was wir als weiteres Kriterium immer akzeptiert haben: Die wirtschaftliche Überlebensfähigkeit einer Firma muss gegeben sein. Wenn ein Unternehmen schon vor Corona überschuldet war, wäre es kaum zu rechtfertigen, es nun künstlich am Leben zu erhalten.

«Als Liberaler müsste man sagen: Der Staat soll keinen Einfluss nehmen.»

Bei Start-ups ist die wirtschaftliche Zukunft schwierig zu beurteilen, da funktionieren herkömmlich Beurteilungskriterien nicht.

Das ist so. Ein weiteres Kriterium ist auch, dass Unternehmen vor dem 1. Oktober 2020 gegründet sein müssen. Das haben Nationalrat und Ständerat zwar ein bisschen aufgeweicht, aber auch dieses Kriterium ist nachvollziehbar: Es kann ja nicht sein, dass jemand am 1. Januar 2021 eine Firma gründet und gleich Härtefallgelder einfordert. Auf welcher Bemessungsgrundlage sollte man das dann machen?

Welche Branchen sind jetzt besonders stark betroffen? Bei der Gastronomie ist das mit den geschlossenen Restaurants ja augenfällig, bei anderen vielleicht weniger.

Da sind sicher Fitnesscenter zu nennen, die nun mit Kapazitätsbeschränkungen wieder öffnen können, oder die Eventbranche und deren Zulieferer. Die sitzen wirklich zwischen Stuhl und Bank, sie haben keine Perspektive und wissen nicht, wann sie wieder öffnen können. Etliche haben viel in Hygiene- und Schutzkonzepte investiert – und bleiben nun trotzdem geschlossen.

Event-Veranstalter benötigen eine längere Vorlaufzeit für ihre Anlässe.

Wer im September einen Kongress plant, müsste im Frühling – also jetzt –, wissen, ob das erlaubt ist. Ich möchte auch nicht in der Haut von Veranstaltern etwa des Open Air St.Gallen stecken. Dass das Festival nun abgesagt wurde, ist bitter, doch eine andere Möglichkeit gab es wohl nicht mehr.

Der Kantonale Gewerbeverband selbst ist seit den ersten Corona-Massnahmen sehr aktiv, Sie haben ihren Mitgliedern die aktuellen Vorgaben aus Bern jeweils gewerbegerecht übersetzt.

Wir haben alle Informationen selbst aufgearbeitet, das haben wir als Dienstleistung verstanden. Ziel war, unseren Mitgliedern relativ einfach und schnell eine Übersicht zu bieten, was der Bundesrat beschlossen hat – und welche Konsequenzen das für den einzelnen Gewerbebetrieb hat.

So schnell wie möglich?

Meine Ambition war: 15 Minuten, nachdem der Bundesrat kommuniziert hat, müssen unsere Mitglieder die Informationen haben. Das haben wir immer erreicht.

Und wie viele Mitglieder haben Sie erreicht?

Das waren jeweils rund 8000 Adressaten.

Diese Emails von Gewerbeverband kamen mit schöner Regelmässigkeit.

Sie kommen auch weiterhin. Manchmal ist das wöchentlich; immer dann, wenn der Bundesrat etwas kommuniziert, wenn sich etwas ändert. Wir bereiten auch Informationen auf, wenn es neue Informationen vom Kanton gibt. Bisher haben wir in diesen Emails auch jeweils unsere Sicht der Dinge und unsere Forderungen dargelegt.

Wie ist dieser Effort bei den Mitgliedern angekommen?

Aufgrund der Rückmeldungen darf ich sagen: Sehr gut. Für unsere Mitglieder waren diese Informationen relevanter und verständlicher als die normale Berichterstattung der Medien. Diese Dienstleistung haben wir als eine unserer Aufgaben betrachtet. Nebst dem Einsatz für die richtigen Unterstützungsmassnahmen während dieser Krise, die leider noch nicht vorüber ist.

Welche Erwartungen haben Sie an Bund und Kanton für den weiteren Verlauf der Pandemie?

Man sollte jedenfalls nicht mehr ein fliegendes Flugzeug in der Luft reparieren. Unser Appell an Bund und Kanton lautet deshalb: Schafft nicht ständig neue Voraussetzungen für weitere Lockerungsschritte! Irgendwann hiess es, der R-Wert sei relevant, dann war die Verfügbarkeit von Betten in Intensivstationen der Spitäler ein Kriterium – es kamen immer wieder neue Puzzleteilchen dazu. Wenn man nicht öffnen will, dann sollte man es ehrlich sagen und nicht einfach immer neue Kriterien nachschieben. Damit umzugehen ist wahnsinnig schwierig.

Ist es frustrierend, wenn man das Gefühl hat, jetzt kommt eine Lockerung, und dann neue Argumente dagegen ins Feld geführt werden?

Ja. So arbeitet man einfach nicht. Wir erwarten jetzt von Bund und Kanton, dass sie Perspektiven aufzeigen. Gastronomie und Eventbranche haben keine Anhaltspunkte, wie

es mit ihnen bzw. den Innenbereichen weiter gehen soll. Es braucht nun endlich Verlässlichkeit.

Irgendwann kommt die Rechnung für diese Unterstützungsmassnahmen. Wie sollen Bund und Kanton damit umgehen?

Da blicken wir in die nächste Geländekammer. Es wäre falsch, wenn Bund und Kanton massiv mit den Investitionen runterfahren würden, um die laufende Rechnung zu entlasten und weniger Abschreibungen zu machen. Das wäre ein Boomerang, in den Folgejahren müsste man das dann trotzdem bezahlen. Es würde aber in vielen Branchen die Auftragsituation verschlechtern. Der Staat ist ein wichtiger Investor in der Schweiz, gerade für Bauhaupt- und Bau- nebengewerbe.

Die Kosten für die öffentliche Hand sind aber enorm.

Man müsste mit einer Vollkostenrechnung beziffern, was die Schweiz eine Woche Lockdown kostet. Ich frage mich, ob es nicht deutlich billiger gekommen wäre, für dieses Geld schneller mehr Impfstoffe zu höheren Preisen einzukaufen.

«Wozu impfen wir dann?»

Israel hat das gemacht.

Israel hat zwei Sachen gemacht: Der höhere Preis für die schneller verfügbaren Impfstoffe wurde bezahlt. Zudem hat das Land eingewilligt, der Wissenschaft im grossen Stil Gesundheitsdaten der Bevölkerung zur Verfügung zu stellen. Das ginge bei uns aus Datenschutzgründen wohl nicht.

Ein höherer Preis für Impfstoffe wäre wohl mit ein, zwei Wochen kürzerem Lockdown gegenfinanziert.

Ich habe tatsächlich das Gefühl, dass wir rund um die Impfung nicht alles im Griff haben hierzulande. Trotzdem hoffe ich, dass wir tatsächlich bis Ende Juni wie angekündigt alle Impfwilligen impfen können. Allein, mir fehlt etwas der Glaube daran. Angekündigte Lieferengpässe in jüngster Zeit unterstreichen dies leider.

Es gibt Stimmen, die nun die Ausgaben des Staates mit höheren Einnahmen kompensieren und an der Steuerschraube drehen wollen.

Wie die Finanzierung gemacht werden soll, ist mir auch unklar. Sicher sollte man den Steuerfuss nicht erhöhen, damit würde man vieles abwürgen. Wir haben in guten Jahren beim Bund und beim Kanton Eigenkapital geäufnet, dieses darf man in einer Krise zu einem Teil verwenden. Darüber hinaus müssen wir Kosten optimieren.

Also sparen?

Ein Sparpaket kann ein Thema sein. Man müsste überprüfen, ob der Staat all diejenigen Aufgaben, die er seit je her erledigt, überhaupt noch machen muss. Wenn ja, ist die Frage zu stellen, ob das nicht effizienter gemacht werden kann. Die öffentliche Hand sträubt sich aber vor solchen Überlegungen.

Text: Philipp Landmark

Bilder: Stéphanie Engeler, zVg

«Es ging zu wie im Taubenschlag»

Als Herstellerin von Reinigungs- und Desinfektionsmitteln erlebte die Aadorfer Halag Chemie AG turbulente Monate.

2020 konnte die Halag Chemie AG ihr 50-Jahr-Jubiläum begehen – und wurde zu Beginn der Pandemie vor ungeahnte Herausforderungen gestellt. «Mit unseren Produkten fokussieren wir uns auf die Hygieneanforderungen der Ernährungswirtschaft, doch plötzlich erhielten wir Anfragen nach Desinfektionsmitteln aus verschiedensten Branchen.», sagt CEO Martin Schenk, «es ging zu wie im Taubenschlag und die Telefone standen kaum still.»

Der Markt der Halag umfasst gewerbliche Betriebe wie Metzgereien oder Käsereien bis zu industriellen, lebensmittelverarbeitenden Betrieben wie Emmi oder Bell. Hier ist die Halag Chemie AG der Schweizer Marktführer. Alle diese Kunden meldeten einen Mehrbedarf an Desinfektionsmitteln, doch nicht nur sie: Auch Amtsstellen, Arztpraxen, Spitäler oder die SBB wollten sich nun von der Halag beliefern lassen.

«Die Panik ist vorbei, die Nachfrage pendelt sich auf einem normalen Niveau ein»

Das Grossraumbüro der Halag wurde zum Call-Center, vom Marketing über den Beratungsdienst bis hin zu den Mitarbeitenden in Forschung & Entwicklung, nahmen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verschiedenster Abteilungen Bestellanfragen telefonisch entgegen. Mit einer automatischen Ansage wurde versucht, den Anfragestrom zu kanalisieren. «Obwohl wir die Rationierung von Desinfektionsmitteln auf unserer Website kommunizierten, erhielten wir täglich Dutzende von Anfragen, die wir leider ablehnen mussten, um den Grundbedarf unserer Bestandskunden decken zu können.» Diese Loyalität und das Bewusstsein um ihre Rolle als systemrelevanter Betrieb zur Sicherstellung der Versorgung der Schweiz mit inländischen Lebensmitteln hat dem Unternehmen viele positive Rückmeldungen eingebracht.

Das Tagesgeschäft und die generelle Nachfrage nach Produkten aus dem Hauptsortiment, den Reinigungsprodukten, durfte durch den Ansturm nicht beeinträchtigt werden. «Denn neben aller Notwendigkeit für sichere Hand- und Oberflächenhygiene in Zeiten der Pandemie, musste natürlich auch weiterhin die Produktion von Schweizer Lebens-

mittel auf hohem Hygieneniveau sichergestellt bleiben», erzählt Martin Schenk:

Kapazität erweitert

Neben der Versorgung bestehender Kunden musste die Halag, die zur über 10000 Mitarbeitenden zählenden Fenaco-Gruppe gehört, auch Wünschen der Muttergesellschaft, für die konzernweit zentral organisierten Hygienekonzepte nachkommen: Die Fenaco-Betriebe, zu denen u. a. auch die Landi- oder Volg-Läden zählen, wurden für den Eigenbedarf mit Desinfektionsmittel und Spendersystemen für die WC-Anlagen und Eingangsbereiche beliefert. Schlagartig erweiterte sich so der Kundenstamm enorm.

«Wir waren gezwungen, unsere Kapazität zu erhöhen und haben in der Produktion und der Spedition temporäre Mitarbeitende eingestellt», erklärt Martin Schenk. Zur Kapazitätserweiterung wurde eine provisorische Abfüllanlage entwickelt und gebaut, um mit temporären Produktionslinien der Nachfrage Herr zu werden.

Bald stellten sich jedoch weitere Versorgungsengpässe ein: Wie kommt man als Desinfektionsmittelhersteller – inzwischen mit den notwendigen, behördlichen Freigaben zur Produktion neuer Desinfektionsprodukte versorgt – an genügend alkoholische Rohstoffe? Seit in der Schweiz das Pflichtlager für Ethanol per Ende 2018 aufgehoben wurde, beschafft die Halag z. B. Ethanol und verschiedene andere, geeignete Alkohole auch im Ausland. «Unsere bestehenden Lieferanten konnten aber plötzlich nicht mehr die benötigten Mengen liefern», berichtet Martin Schenk. Zudem wurden an der italienischen und der französischen Grenze Tanklastwagen gestoppt. Die Italienischen Zöllner verlangten zusätzliche Papiere einer Behörde, die im Lockdown gar nicht besetzt war. «Wir haben deshalb mit dem Seco gesprochen, das dann die zuständigen Stellen in Rom kontaktiert hat.» Nach zwei Wochen kam die Lieferung endlich durch.

Neue Lieferanten gefunden

«Parallel haben wir nach weiteren potenziellen Lieferanten gesucht», sagt Martin Schenk. «Glücklicherweise bestehen innerhalb unseres Konzerns Kontakte nach Norwegen. Dort wird aus Holzschnitzeln Bio-Ethanol hergestellt und wir hatten Zugriff auf diese Kontingente.» Dieser Alkohol dient eigentlich als Treibstoff-Ersatz, hat aber auch die Zulassung als Desinfektionsmittelwirkstoff. «Wir haben mehrere Tankladungen geordert, die dann per Bahn transportiert wurden.»

Auch diese Lieferung verzögerte sich: Im April 2020 kam es in bei Auggen, nördlich von Basel, durch ein bei Abbrucharbeiten auf die Gleise gefallenes Brückenteil, zu einem schweren Zugunglück. Eine der meistbefahrenen Güterzugstrecken Europas wurde unterbrochen. Auch dieser Alkohol kam erst verspätet und auf Umwegen in der Schweiz an.

«Wir erhielten täglich Dutzende von Anfragen, die wir leider ablehnen mussten.»

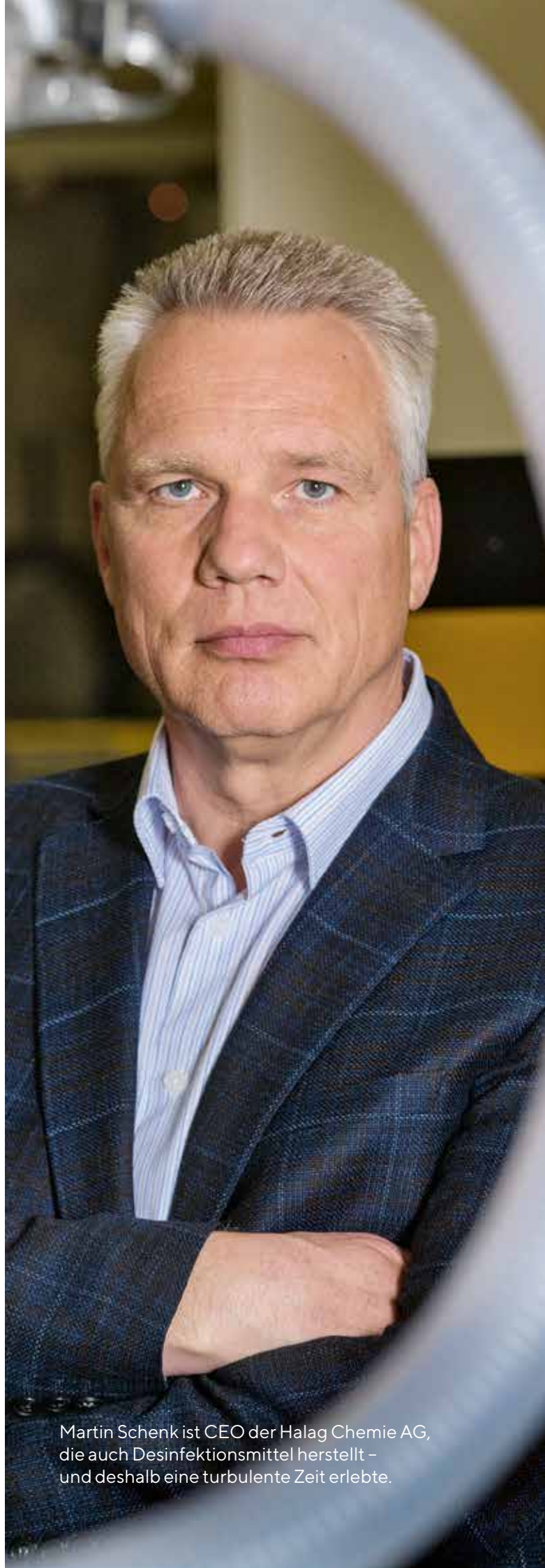
Nicht nur bei den Rohstoffen kam es zu Engpässen, auch die Versorgung, insbesondere mit Flaschen für die direkte Entnahme bei der Handdesinfektion, gestaltete sich sehr schwierig. «Wir haben zeitweise keine Pumpspender mehr bekommen, und mussten auch bei den Flaschen Kompromisse in Bezug auf ihr Aussehen eingehen. Dank neuer Lieferanten konnten wir aber stets liefern – auch wenn wir weltweit das zusammensuchen mussten, was zu kriegen war», sagt Martin Schenk. Denn abzufüllen gab es einiges: Der Absatz an Desinfektionsmittel hat sich im Vergleich zu 2019 mehr als verdreifacht. Dabei lief die Herstellung der anderen Halag-Produkte, insbesondere der professionellen Reinigungsmittel für Lebensmittelbereich, ganz normal weiter. Dank dieser unerwarteten, übermässigen Auslastung bestand für die Halag Chemie AG, wie auch für die gesamte Fenaco Gruppe, keinerlei Veranlassung staatliche Unterstützung zu beanspruchen. Im Gegenteil es konnten sogar zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen werden.

Nachfrage ging wieder zurück

«Wir haben schon von der Situation profitiert, aber wir haben unsere Position zu keiner Zeit ausgenutzt. Preiserhöhungen wurden nur im Rahmen der aufgrund massiv gestiegener Nachfrage gestiegenen Rohstoff- und Verpackungspreise an den Markt weitergegeben. «Unsere deutlich grösseren internen Aufwendungen in dieser Phase, verbuchen wir gemäss des Selbstverständnisses unseres Versorgungsauftrages», erklärt der Halag-CEO, und fügt an: «Für den Mehrumsatz, den wir erzielt haben, waren kreative Entscheidungsprozesse und grosser Teamgeist bei allen Beschäftigten notwendig» Die Belegschaft der Chemiefirma arbeitete in der heissen Phase an sieben Tagen in der Woche, «alle haben gesehen, was los war und haben sich bereit erklärt zu helfen, auch das entspricht unserer Kultur.»

Inzwischen hat sich die Situation wieder etwas entspannt, «die Panik ist vorbei, die Nachfrage pendelt sich auf einem normalen Niveau ein». Darum können bei der Halag Chemie AG jetzt Überstunden abgebaut werden. Im Unternehmen selbst gab es im letzten Jahr nur zwei bestätigte Corona-Infektionen, «das strikte Einhalten der Schutzkonzepte hat sich bezahlt gemacht, natürlich hatten auch wir unsere zahlreichen Desinfektionsmittelspender immer gefüllt – sie wurden rege in Anspruch genommen.»

Text: Philipp Landmark
Bild: Marlies Thurnheer



Martin Schenk ist CEO der Halag Chemie AG, die auch Desinfektionsmittel herstellt – und deshalb eine turbulente Zeit erlebte.

Kreativ in der Krise

Festivalveranstalter und Messeleiter bleiben auch im Lockdown nicht untätig und vertreiben neu Wein oder regionales Rindfleisch.



Simon Büchel,
Rhema Rheintalmesse.



Christine Bolt,
Olma Messen St.Gallen.



Ralf Huber,
rhc Veranstaltungen.

Seit über 20 Jahren organisiert Ralf Huber mit seiner Firma rhc Veranstaltungen wie das Postplatz Festival Appenzell und managt Kulturschaffende wie das Komiker-Duo Messer & Gabel. Die letzten Jahre liefen «super», es hätte so weitergehen können. Doch dann kam Corona, die Eventbranche brach zusammen. «2020 machten wir gerade noch 8 Prozent vom Vorjahres-Umsatz», sagt er. Sein Unternehmen liegt momentan auf Eis. Da Huber 90 Prozent seines Einkommens über die Kulturbranche erwirtschaftete, wurde er mit Geldern aus dem Kulturfonds unterstützt. «Das hat bis Ende September gut geklappt.» In diesem Jahr habe er nebst der EO-Entschädigung allerdings noch nichts bekommen. «Der Kanton kann erst in den kommenden Wochen entscheiden, wie es mit der finanziellen Hilfestellung weiter geht.» Huber ist keiner, der untätig zu Hause sitzt. Er hat eine Webagentur gegründet und mit seiner Partnerin einen Online-Weinshop aufgebaut. Trotzdem: Die Event-Organisation ist und bleibt seine Leidenschaft. Seiner Meinung nach wird es aber nochmals ein Jahr dauern, bis Normalität in die Branche zurückkehrt und auch das Publikum wieder regelmässig kommt.

Auch bei der Rhema Rheintalmesse ist man von Normalität weit entfernt. Im April würden die Vorbereitungen jeweils auf Hochtouren laufen. Doch die Messe kann bereits zum zweiten Mal in Folge nicht stattfinden. Für Messeleiter Simon Büchel bedeutet dies: Er hat viel Zeit. Und die nutzt der 32-Jährige, um mit seinem Bruder Raphael, der als Zeltbauer ebenfalls kaum Arbeit hat, eine Idee umzusetzen, die

schon länger in ihren Köpfen herumschwirrt. Sie wollen den bewussten Fleischkonsum fördern und lancierten im Oktober 2020 das Projekt «Ferdinand Beef». Dabei setzen die Brüder auf das Produkt Rindfleisch, das vom Altwies-Hof in Kriessern, der dem Onkel der beiden gehört, stammt und dort direkt verkauft wird. Qualität, Regionalität und Transparenz ist den Jungunternehmern wichtig. «Unsere Kundschaft soll sehen, woher das Fleisch kommt und welche Prozesse bis zum Verkauf nötig sind», sagt Simon Büchel. Der Name «Ferdinand Beef» ist nicht zufällig gewählt. «Unsere Familie mütterlicherseits wird auch d’Ferdinändler gerufen, weil unser Urgrossvater Ferdinand hiess.» Das Fleischprojekt ist gut angelaufen und wird weiter ausgebaut, trotzdem soll es langfristig mehr Nebenerwerb als Beruf bleiben. Simon Büchel freut sich, wenn er wieder als Messeleiter agieren kann. «Wir sind guten Mutes, dass die Rhema 2022 stattfinden kann.»

Bei den Olma Messen St.Gallen ist man grundsätzlich optimistisch, dass es noch in diesem Jahr mit der Durchführung der Olma klappt. «Wir wollen die Messe nach Möglichkeit durchführen und suchen in verschiedenen Szenarien nach Lösungen. Die Perspektive auf einen Immunitätsausweis seitens Bund stimmt uns dabei zuversichtlich», sagt Olma-Direktorin Christine Bolt. Noch lieber wäre es ihr aber, wenn «dank der Immunisierung eines grossen Teils der Bevölkerung Messen und Veranstaltungen wieder ohne Einschränkungen durchgeführt werden können». Ob dies bereits in diesem Herbst der Fall sein wird, ist ungewiss.

Grosser Frust

«Wir sind im Überlebensmodus», sagt Denise Weber, Inhaberin und Geschäftsführerin des Kafi Franz. «Nur dank unserer treuen Kundschaft ist es möglich, das Restaurant in geschlossenem Zustand zu finanzieren.» Das Café im St.Galler Linsebühl-Quartier hat im zweiten Lockdown sein Take-Away-Angebot ausgebaut und verkauft über den Online-Shop nebst Kaffee und Kuchen auch Ramen-Suppen, Brunch-Pakete und Wiener Schnitzel. Der Effort des «Franz»-Teams ist riesig, doch das Geld reicht Ende Monat knapp für eine Nullrunde. Finanzielle Unterstützung vom Kanton bekommt Weber nicht. «Wir sind in dessen Augen kein Härtefall. Die Begründung: Unsere Schulden seien zu hoch für Unterstützungsgelder.» Bei den Schulden geht es um ein Darlehen von 2015 für einen Verkaufsstand. «Wir waren daran, die Schulden abzubauen, ohne Corona wären wir Ende 2020 schuldenfrei gewesen», sagt sie. Der Frust ist gross. «Das «Franz» ist ein beliebtes und erfolgreiches Café. Wir brauchen das Geld, um die Fixkosten zu decken. Ich kann nicht verstehen, weshalb es bei der Härtefall-Regel keinen Ermessensspielraum gibt.» Doch aufgeben will Weber nicht: Sie hat Rekurs eingelegt.



Denise Webers Kafi Franz bietet Kuchen und andere Leckereien als Take Away und als Online-Shop an.

Texte: Marion Loher
Bilder: zVg

Die Botschaft der Grünen ist klar: **CO₂ einsparen, aufs Autofahren zu verzichten, nötigenfalls die Bahn nehmen oder besser mit dem Rad fahren. Trübe Aussichten für alle, die auf ein Auto angewiesen sind. Gefragt sind somit Innovationen und alternative Angebote.**



Wir alle sind uns bewusst, dass die Klimaerwärmung Massnahmen fordert. Illusorisch ist aber, die Mobilität generell verbieten zu wollen. Gefragt sind deshalb Forschungen, Innovationen, substituierende Produkte und intelligente Material- und Ressourcenkreisläufe.

Batteriefahrzeuge?

Zu beachten ist auch, dass nicht jede medial gepriesene Innovation langfristig auch ideal ist. Batteriefahrzeuge sind im Trend. Wer aber ökologische Vergleiche studiert, ist erstaunt, wie viele gefahrene Kilometer nötig sind, bis Batteriefahrzeuge in der Gesamtbilanz ökologisch besser als ein traditioneller Benziner abschneiden.

Wasserstofffahrzeuge?

Gleiches gilt für Wasserstofffahrzeuge, über die derzeit viel geschrieben wird. Nebst der Brand- und Druckgefahr besteht offenbar auch eine eingeschränkte Transportfähigkeit des Wasserstoffs zu den Tankstellen. Insofern ist Wasserstoff für Lastwagen mit langen Transportwegen sowie mit einem eigenem Versorgungssystem sicher wertvoll. Für Personenwagen fällt die Gesamtbetrachtung aller Abläufe aber scheinbar weniger gut aus.

Neue Fuels?

In der jüngsten Vergangenheit war in Fachzeitschriften viel über synthetische Kraft- oder Treibstoffe (E-Fuels = Electrofuels) zu lesen, die über Strom aus Wasser und Kohlenstoffdioxid (CO₂) hergestellt werden. Eine solche Betankung könnte dazu führen, dass heutige Fahrzeuge mit üblichen Verbrennungsmotoren in der Gesamtbilanz morgen mit bis zu 80 Prozent weniger CO₂ unterwegs sind. Das wäre eine echte Revolution. Forscht bitte weiter an diesen magischen E-Fuels, Vertreter der Wissenschaft. Wir alle wollen dem Klima helfen, ohne zu gross auf die Mobilität verzichten zu müssen.

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

Durchs Raster gefallen

Die Dienstleistungen von Jan Diener wären in der Automobilindustrie nach wie vor gefragt, doch die Kunden durften keine Aufträge mehr erteilen.



Jan Diener begleitet Unternehmen als externer Dienstleister im Projektmanagement.

Mit seiner 2015 gegründeten Diener Group GmbH bietet Jan Diener Dienstleistungen wie externes Projektmanagement in der Industrie und Automobilbranche an. 2019 erzielte das junge Unternehmen bereits einen sehr zufriedenstellenden Umsatz, auch das erste Quartal 2020 liess sich erfreulich an. Dann kam die Vollbremsung. Seit April macht der Dienstleister keinen Umsatz mehr. Etliche grosse Kunden beantragten Kurzarbeit. «Mit der Anmeldung zur Kurzarbeit dürfen die Unternehmen aber keine Externen beauftragen», hat Jan Diener schmerzlich erfahren müssen. Projekte, die im April 2020 hätten starten sollen, wurden kurzfristig abgebrochen. In anderen Fällen wurden Projekte verschoben oder und Mitarbeiter ins Home-Office geschickt. «Ein externer Mitarbeiter müsste dann ebenfalls im Home-Office arbeiten, was

aber die «Überprüfung des Fortschrittes» erschwert, darum verzichten viele Unternehmen auf Neubeauftragungen von Externen», erklärt Diener. Viele Automobil- und Industrieunternehmen arbeiteten noch sehr klassisch; den Mitarbeitern werde über Jahre beigebracht, dass nur wer an seinem Arbeitsplatz sitze, auch arbeite. «Deshalb müssen externe Dienstleister gesehen werden, dass man glaubt, dass sie arbeiten», sagt Jan Diener. «Einige Führungskräfte müssen erst lernen, dass Externe für eine Leistung und nicht für Anwesenheit bezahlt werden.»

Jan Diener musste auf den Totalausfall der Aufträge reagieren und hat als erstes dort, wo es möglich war, die Kosten reduziert, das Büro gekündigt, die Möbel verkauft. Als Selbstständiger konnte er auf keine Unterstützung zählen und etwa Kurzarbeit anmelden. «Ich bin im letzten Jahr einfach durchs Raster gefallen», stellt er fest. Mit der Erwerbsersatzentschädigung für Personen in Arbeitgeber-ähnlichen Verhältnissen gab es dann doch noch eine hilfreiche Unterstützung in der Krise. Diener erwog, auch wieder eine Anstellung zu suchen und schrieb Bewerbungen – während des Lockdowns haben die Unternehmen jedoch kaum neue Mitarbeiter eingestellt. Das war vielleicht auch eine glückliche Fügung. Seine Firma jedenfalls hat Jan Diener nie ganz aufgegeben, und inzwischen sieht es so aus, als ob sein Know-how wieder gefragt wäre: «Zur Zeit bekomme ich von alten Kunden positive Signale. Wenn alles klappt, kann ich im Mai wieder mit Projekten starten.» Vermutlich muss der Externe dann auch nicht mehr im Betrieb gesehen werden. «Die Kunden haben inzwischen verstanden, dass man auch Remote arbeiten kann und fragen sogar Remote-Projekte an.»

«Mit der Anmeldung zur Kurzarbeit dürfen die Unternehmen keine Externen mehr beauftragen.»

Text: Philipp Landmark
Bild: zVg

Kultur zwischen Hoffen und Bangen

Ostschweizer Kulturinstitutionen blieben im Lockdown nicht untätig und suchten neue Wege für den Kontakt mit dem Publikum – ein Ersatz für das Live-Erlebnis kann dies jedoch nicht sein.



Hans Bärtsch,
Altes Kino Mels.

Dem Alten Kino Mels geht es derzeit wie vielen in der Branche. «Wir warten hauptsächlich ab, ob diesen Frühling noch was gehen kann, darf oder nicht», sagt Interimspräsident Hans Bärtsch. «Zudem beschäftigen wir uns mit der Frage nach Konzepten, wenn etwa auf längere Sicht mit weniger Publikum geplant werden muss.» Aktuell wird das Haus vor allem für Proben und für Kindertheaterkurse genutzt. Letztere sind – was Bärtsch besonders freut – nachgefragt wie nie. «Uns geht es so so lala», sagt Claudia Rüegegger, Geschäftsleiterin von Kultur im Eisenwerk. «Für unsere ehrenamtlichen Programmgruppen ist es zermürend, seit einem Jahr immer wieder Veranstaltungen aufzugleisen, nur um sie dann mehrheitlich wieder absagen zu müssen.» Die grösste Belastung für sie und ihr Team ist nicht die finanzielle Sorge, sondern das Gefühl der Nutz- und Sinnlosigkeit sowie die Anspannung des Hoffens und Bangens. Die Zeit während des Lockdowns haben sie für strukturelle Projekte genutzt, wie eine Social Media Strategie entwickelt oder ein Helfertool eingerichtet. Für die Kulturstätte war es zentral, dass sowohl die Stadt Frauenfeld als auch der Kanton bereits beim ersten Lockdown die Beiträge aus der Leistungsvereinbarung in vollem Umfang auszahlten. «So konnten wir für abgesagte Ver-



Claudia Rüegegger,
Eisenwerk Frauenfeld.

anstaltungen trotzdem Gagen bezahlen», sagt Rüegegger. Für 2020 musste keine zusätzliche Unterstützung beantragt werden. Anders sieht es dieses Jahr aus. «Wir werden beim Kanton Antrag auf Ausfallentschädigung stellen müssen.»

Das Amt als Motivator

Finanziell kommt das Alte Kino Mels als ehrenamtlicher Betrieb «gut über die Runden», wie Interimspräsident Hans Bärtsch sagt. «Die Leidtragenden sind die Künstlerinnen und Künstler.» Ihnen bietet die Kulturvereinigung bei Ausfallentschädigungen und anderen organisatorischen Problemen Hand. Voll des Lobes ist Bärtsch für das Amt für Kultur. Ihm gehöre für seine vielfältigen Hilfeleistungen nicht nur ein Kränzchen, sondern einen Riesenkranz gewunden, sagt er. «Das Amt weiss um die Bedeutung der Kultur und ist uns auch ein Motivator, den Kopf nicht hängen zu lassen.» Die Perspektiven für die nähere Zukunft sind ungewiss. «Wir sind in den Startlöchern für die Realisierung von Eigenproduktionen im Theaterbereich und planen den Gastspielbetrieb ab September 2021.» Kultur im Eisenwerk streamte Ende März erstmals ein Jazz-Konzert. Zudem proben im Jungen Theater Thurgau seit September 2020 neun Jugendliche unter

Wo Praxis Schule macht.



Mit über 20 Praxis-Seminaren zu
Finanz-, Steuer-, Buchhaltungs-, Personal-, Digitalisierungs-,
Controlling- und Führungsthemen.

Jetzt
anmelden!



PROVIDA
a c a d e m y

Provida AG • Neustrasse 2 • CH-8590 Romanshorn • +41 71 466 71 82
academy@provida.ch • www.provida-academy.ch



Hybrid-
Veranstaltung



«Denke strategisch» 6. St.Galler Forum für Finanz- management und Controlling

Freitag, 18. Juni 2021, St.Gallen und online

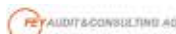
ost.ch/forum-finanzen-controlling

Hauptsponsoren



RAIFFEISEN

Sponsoren



Medienpartner

Handelszeitung

LEADER



Florian Scheiber,
Sinfonieorchester St. Gallen.

professioneller Leitung ein eigenes Stück. «Wir hoffen, dass ihr grosses Engagement nicht für die Katz' war, sondern ab Ende April einem Publikum, welcher Grösse auch immer, gezeigt werden kann», sagt Rüegeegger.

Konzerte als Live-Stream

Auch das Sinfonieorchester St. Gallen hofft, bald wieder vor Publikum auftreten zu können. In der Zwischenzeit streamt es die meisten seiner Konzerte aus der Tonhalle. Mit Erfolg. Die Rückmeldungen seien durchwegs positiv, sagt Konzertdirektor Florian Scheiber. Manche Streams wurden weit über tausendmal angeklickt. Er weiss, dass diese Art von Konzert das Live-Erlebnis für das Publikum nicht ersetzen kann. Das wird es auch nicht. Sobald der Bundesrat Lockerungen beschliesst, wird das Orchester wieder vor Ort hör- und erlebbar sein. «Mit dem Stream können wir aber auch während die Konzerttüren geschlossen sind in Kontakt mit dem Publikum bleiben. Das ist das Wichtigste.» Im Gegensatz zum ersten Shutdown proben die rund 70 Musikerinnen und Musiker jetzt regelmässig gemeinsam. «Ein Künstlerkollektiv wie das unsere braucht das gemeinsame Spielen, Hören und Reagieren, um weiter wachsen zu können.»

Die Genossenschaft Konzert und Theater St. Gallen, zu der auch das Sinfonieorchester gehört, konnte gemäss dem geschäftsführenden Direktor Werner Signer aus der vergangenen Spielzeit drei Millionen Franken Rückstellungen machen. Dies aufgrund bereits ausbezahlter Kurzarbeitsentschädigungen. «Das hat es uns ermöglicht, nicht nur allen finanziellen Verpflichtungen gegenüber den festangestellten Mitarbeitenden nachzukommen, sondern auch alle teilverpflichteten Kunstschaffenden und Aushilfen zu entschädigen», sagt Signer. «Falls wir ab Mai einen reduzierten Spielbetrieb aufnehmen und die Festspiele – wohl in kleinerem Rahmen – durchführen können, reicht das Polster aus.»

Freude und Herausforderung zugleich

Nach einer kaufmännischen Ausbildung und der Zweitwegmatura entschied sich Andrea Fuchs (*1964), ihr Hobby zum Beruf zu machen: Als Reiseorganisatorin stellt die Appenzellerin heute in ihrer Familien-AG Intertreck Erlebnis-, Trekking- und Ayurvedareisen zusammen. Und hat das Naturresort Agastya Ayurveda Garden an der Küste Südindiens aufgebaut.



Andrea Fuchs, was reizt Sie an Ihrer unternehmerischen Tätigkeit?

Die schönste Seite meiner Arbeit ist, unseren Reisegästen das Eintauchen in neue Erlebniswelten zu ermöglichen. Oft sind es lang gehegte Träume, die wir in Zusammenarbeit mit Partnern im Ausland für unsere Kunden in die Realität umsetzen. Mit den Gästen einerseits und den Partnern im Ausland andererseits – es sind immer Menschen, mit denen ich arbeite. Das ist Freude und Herausforderung zugleich. Und ich arbeite in einem so beweglichen Umfeld, dass ich nach Jahrzehnten im Job noch immer jeden Tag mindestens etwas Neues lerne. Im Moment und mit Covid-19 ist zwar Geduld gefordert. Das Unterwegssein und das Entdecken von Neuem ist aber ein menschliches Grundbedürfnis – irgendwann in der nahen Zukunft ist das Reisen sicher wieder möglich.

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

«Das war die schönste Reise meines Lebens»: Wenn ein Gast das nach seiner Reise sagt, ist das meine grösste Freude. Immer wieder! Und natürlich der Aufbau unseres Ayurveda-Resorts in Kerala/Indien in einem parkähnlichen Garten am Meer. Keine Hotel- und keine Klinik-Atmosphäre, einfach ein Paradies zum Wohlfühlen.

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

Ich schätze den Austausch mit interessanten Frauen. Die Anlässe der Leaderinnen Ostschweiz bieten die Möglichkeit, diese Kontakte in ungezwungenem Rahmen zu vertiefen.

«Wir brauchen dringend konkrete Perspektiven»

Die Schweiz hat am 19. April die Corona-Regeln zur Freude vieler gelockert. Bei den Fussballclubs hält sich diese Freude allerdings in Grenzen: Zwar sind wieder 100 Zuschauer erlaubt, doch in einem Stadion wie dem Kybunpark, wo fast 20 000 Menschen Platz haben, ist das nur ein Tropfen auf den heissen Stein. FCSG-Präsident Matthias Hüppi über Geisterspiele, Sponsoren und den Cup-Final.

Matthias Hüppi, seit Mitte 2020 durften keine Zuschauer mehr ins Stadion. Pro Geisterspiel verlor der FC St.Gallen 1879 etwa 500 000 Franken. Wie ist die finanzielle Situation nach fast einem Jahr?

Wir sind angesichts der schwierigen Umstände nach wie vor stabil unterwegs. Allerdings treffen uns die behördlich verordneten Spiele ohne Publikum hart – wirtschaftlich und sportlich. In beiden Bereichen unternehmen wir alles, den FCSG dennoch aus eigener Kraft auf Kurs zu halten. Wir brauchen aber dringend eine konkrete Perspektive in Bezug auf die Stadionöffnung.

Bislang hiess es seitens FCSG immer, dass die Sponsoren ihm auch in den aktuell schwierigen Zeiten treu sind. Wie zeigt sich diese Treue konkret?

Die Treue zeigt sich zum Beispiel darin, dass unser Hauptsponsor, die St.Galler Kantonalbank, den Vertrag mitten in der Pandemie verlängert hat. Auch andere grössere und kleinere Sponsoren unterstützen uns spürbar; sei dies mit neuen Vereinbarungen oder mit wiederholten Signalen wie ‚Wir lassen euch sicher nicht hängen!‘. Das ist für uns alles andere als selbstverständlich.

Auch den Cup-Halbfinal muss der FCSG vor fast leeren Zuschauerrängen austragen, weil an Fussballspielen nur maximal 100 Personen erlaubt sind. Auch hier entgehen dem Verein wieder Einnahmen. Wie sehr schmerzt das?

Wir spielen zwar auswärts, hätten aber sicher auf lautstarke Unterstützung zählen können. Die Ticketeinnahmen, die im Cup jeweils geteilt werden, fallen ganz weg. Entgangene Sponsoringleistungen versuchen wir mit kreativen Ideen zu kompensieren. Auch der Cup leidet enorm unter den Massnahmen. Dass die komfortable Situation in den grossen und modernen Stadien wie dem Kybunpark überhaupt nicht in die Entscheidungsprozesse einfliesst, bereitet uns erheblich Mühe. Die Verhältnismässigkeit ist definitiv nicht mehr gegeben!

Was entgeht dem FCSG hier finanziell?

Sagen wir es so: Auch der Cup wird trotz des sportlichen Erfolgs kein Riesengeschäft. Aber wir kämpfen mit voller Kraft um den Finaleinzug. Den möchten wir unseren Fans gerne schenken.

«Die Verhältnismässigkeit ist definitiv nicht mehr gegeben.»

Wie bringt man einen Partner dazu, zu investieren oder zu werben, wenn keine Zuschauer ins Stadion dürfen, die beispielsweise die Bandenwerbung sehen?

Wir haben die Vertrauensbasis lange vor der Coronazeit gelegt. Würde man erst jetzt damit beginnen, wäre es viel zu spät. Es geht darum, Kompensationsangebote auf unseren Medienkanälen anzubieten. Da helfen uns die Investitionen im Bereich der digitalen Kanäle; auch damit haben wir vor Corona konsequent angefangen. Zudem versuchen wir, zusätzliche Werbeflächen für Fernsehübertragungen zu nutzen.

Eine klassische Pflege der Kontakte zu Partnern und Sponsoren ist in Corona-Zeiten nicht möglich. Deshalb wurde kürzlich ja ein digitaler Netzwerkanlass durchgeführt. Wie hält der FCSG seine Unterstützer sonst noch bei Laune?

Indem wir uns auch mal mit einer kleinen, überraschenden Geste bemerkbar machen. Es sind nicht immer nur die grossen Aktionen, welche die Bindung zu Partnern und Sponsoren stärken. Ein Anruf dort, eine Aktion da. Bisher funktioniert das erfreulich gut. Aber wir alle, nicht nur im Fussball, benötigen endlich ein Licht am Horizont!

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Marlies Thurnheer

Matthias Hüppi:

Vertrauensbasis vor Corona gelegt.



«Ihr seid alle super» hilft dem Einzelnen wenig

Zwar ist die nationale Impfkampagne angelaufen, doch ein Alltag, wie ihn die Bevölkerung zuvor kannte, ist immer noch in weiter Ferne. Paula Kunze, Oberpsychologin im Psychiatrischen Zentrum AR, weiss, wie Arbeitgeber ihre Mitarbeiter unterstützen können, um die psychischen Folgen der Krise so gering wie möglich zu halten.

Der letzte Restaurantbesuch von Paula Kunze ist eine gefühlte Ewigkeit her. Das war im letzten Herbst, irgendwo im Vorarlberg, als sie mit einem Freund im Schatten einer Kastanie sass. Das Tagesmenü wird sie wohl nie mehr vergessen: Schweinebraten, gegrillter Tintenfisch und eine frittierte Garnele. «Ich dachte, der Koch ist entweder sehr mutig, verrückt oder genial», lacht Kunze. «Das Essen war einfach unglaublich!»

«Es ist eine Führungsaufgabe, das Wir-Gefühl zu stärken.»

Therapie schwierig während Pandemie

Trotz angelaufener Impfkampagne sind solche und andere Freizeitaktivitäten nach wie vor in weiter Ferne. Viele Menschen sind deswegen zunehmend frustriert. Dies stellt Paula Kunze auch in ihrer täglichen Arbeit als Oberpsychologin am Psychiatrischen Zentrum AR fest – aber auch bei sich selbst: «Ein Jahr Corona geht an niemandem spurlos vorbei.» So betreibe sie bspw. seit fast 30 Jahren einen Budo-sport, das Training ist aktuell ausgesetzt und Alternativen wie Schneeschuhlaufen oder Wandern hätten nicht denselben ausgleichenden Effekt, da eben die soziale Komponente weg falle.

Die Corona-Massnahmen erschweren auch die tägliche Arbeit im Psychiatrischen Zentrum AR. Wegen der Maskenpflicht sieht man das Gesicht des Mitarbeiters nicht. «Auch für die Patienten ist es schwer, den Gesichtsausdruck zu lesen – und das macht es schwierig, Vertrauen aufzubauen», stellt Kunze fest. Auch der Händedruck fehle, der bereits erste Informationen ermögliche: Sind die Hände kalt, feucht, ist der Händedruck kräftig etc. «Das fehlt alles und lässt sich nicht einfach ersetzen.»

Die Folge der Corona-Massnahmen zeigt sich für Kunze auch in der Symptomatik: «Einsamkeit ist ein ganz grosses Thema bei unseren Patienten.» Aufgrund der aktuellen Corona-

Massnahmen funktionieren auch die üblichen Empfehlungen nicht, wie etwa Sport zu betreiben, Freunde zu treffen, ins Kino zu gehen. «In dieser schwierigen Ausgangslage versuchen wir, bei der Behandlung den Fokus darauf zu legen, was möglich ist – und auch vermehrt auf Online-Angebote hinzuweisen», sagt Kunze. Es sei schon ein Paradox: «Wir brauchen soziale Kontakte, um gesund zu sein oder zu werden – aber genau diese sind derzeit stark eingeschränkt.»

Flexibilität das A und O

Im Umgang mit der Corona-Krise ist es entscheidend, wie die Situation vor der Krise war. Ob jemand ein funktionierendes soziales Umfeld hat, einen Job und vor allem, wie jemand generell mit Stress umgeht. «Je flexibler jemand ist und je mehr Ressourcen er hat, desto leichter fällt es, sich Veränderungen anzupassen und kurzzeitig bspw. Alternativen zu bisherigen Aktivitäten zu finden», sagt Kunze.

Wichtig sei auch die innere Haltung, um die man sich bemühen könne. «Kann ich Aspekte finden an meiner persönlichen Situation, die gut sind?» Dies werde auch in der Psychotherapie geübt. «Lebe ich gefühlsmässig in einer Welt, die uns immer nur bestraft, oder ist die rote Ampel rot, weil ich es immer eilig habe und gestresst bin – und nutze ich nun die Zeit, um mal durchzuatmen und bei Grün ruhig weiter zu gehen?», gibt die Oberpsychologin ein Beispiel. «Es geht darum, wie ich damit umgehe, was mir begegnet.»

Dies gelte insbesondere auch beim Thema Einsamkeit infolge eingeschränkter sozialer Kontakte und Aktivitäten: «Ganz wichtig ist, das Gefühl «ich fühle mich einsam» anzuerkennen», so Kunze. Und dann zu schauen, ob man etwas am Fakt ändern könne – etwa mithilfe von Telefon, Internet, Videochat, Brief, E-Mail. «Man kann sich auch virtuell zum Mittag- oder Abendessen verabreden», schlägt Paula Kunze vor. «Als ich krank war, hat mir eine Kollegin das Mittagessen ins Milchkästchen gelegt, und wir haben dann per Videoanruf zusammen gegessen.»

Einsamkeit gehe oft mit dem Gefühl einher «Keiner mag mich, niemand hat an mich gedacht!». Das gelte es zu hinter-

A portrait of Paula Kunze, a woman with long dark hair and glasses, wearing a light blue blazer over a dark blue button-down shirt and light blue trousers. She is standing outdoors, leaning against a tree trunk on the left. The background is a soft-focus outdoor setting with greenery and a building.

Paula Kunze:

Dankbarkeit hilft.

Paula Kunze kommt aus Berlin und studierte an der Humboldt-Universität Psychologie mit den Hauptfächern Klinische Psychologie und ABO (Arbeits-, Betriebs- und Organisationspsychologie). Bis 2011 arbeitete sie in der Charité Berlin. Parallel absolvierte sie die Weiterbildung zu Psychologischen Psychotherapeutin mit Schwerpunkt Verhaltenstherapie. Von 2011 bis 2020 arbeitete Kunze als Psychotherapeutin für die Sankt Gallischen Psychiatrie-Dienste Süd im Ambulatorium Heerbrugg, und seit 2020 als Oberpsychologin für den Spitalverbund Appenzell Ausserrhoden. Dort leite sie zusammen mit einer Oberärztin die Station für Abhängigkeitsbehandlungen.

fragen. Ist es wirklich so, sind meine Freunde einfach beschäftigt oder habe ich mich allenfalls zurückgezogen, bereits vier Mal abgesagt, und mich nicht zurückgemeldet? Hier lohne es sich auch, alte Kontakte wieder aufzunehmen und selber den ersten Schritt zu machen.

«Büro-Rituale sollen beibehalten oder adaptiert werden.»

Teamspirit trotz Homeoffice

Die Corona-Krise wirkt sich auch stark auf das Berufsleben aus. So verändert Homeoffice das Klima im Geschäft, viele Mitarbeiter sehen sich nur noch virtuell. Hier einen Teamspirit aufrecht zu erhalten sei nicht leicht, hält Paula Kunze fest. «Ich finde es wichtig, dass man Rituale beibehält oder wo möglich adaptiert. So kann man einen virtuellen Abschied organisieren oder per Doodle in 30-minütigen Schichten, wenn jemand pensioniert wird oder die Stelle wechselt, oder man begrüsst einen neuen Mitarbeiter per Videocall.»

Man könnte etwa die Znünpause virtuell zusammenverbringen oder mit dem Bürospännli via Videocall essen. Auch der Austausch über sogenannte Kleinigkeiten sei sehr wichtig. «Viele Büros und Teams haben einen WhatsApp-Chat, wo man auch mal einen lustigen Spruch rumschicken kann», so die Oberpsychologin. «Ich weiss auch von vielen Leuten, dass sie sich per Videochat zusammenschalten und nebenher weiterarbeiten, als ob sie tatsächlich im gleichen Büro wären, und sich dann wie sonst auch spontan etwas fragen. Das finde ich eine gute Idee.» Oder Betriebssport am Bildschirm – da gebe es auch online viele Möglichkeiten.

Kommunikation sehr wichtig

Generell sei es eine Aufgabe der Führungskräfte, das Wir-Gefühl zu stärken, die Teams daran zu erinnern, worum es eigentlich geht: «Wie können wir trotz der äusseren Umstände an unserem gemeinsamen Ziel arbeiten?», fragt

Paula Kunze. «Es geht auch darum, als Führungskraft die Mitarbeiter daran zu erinnern, dass man auch schon andere Krisen zusammen gemeistert hat. Wie haben wir das gelöst, auf welche Erfahrungen können wir hier zurückgreifen?»

Das Wichtigste ist für Kunze immer eine gute Kommunikation. Dass die Mitarbeiter miteinbezogen werden und wissen, welchen Herausforderungen sich das Unternehmen stellen muss. Ansonsten gehe viel Vertrauen verloren. «Es kann augenblicklich kaum um eine Effizienzsteigerung gehen. Aktuell geht es darum, Menschen abzuholen», sagt Kunze. Dazu gehöre auch, dass man die Mitarbeiter fragt, wie es ihnen gehe, was sie brauchen und ob sie Vorschläge hätten. «Wichtig ist, die individuelle Lage des Mitarbeiters zu kennen und nicht einfach das Giesskannenprinzip anzuwenden – so nach dem Motto: «Ihr seid alle super!»

Krisen sind auch Chancen

Dies umso mehr, als die Corona-Krise bei den Menschen vermehrt Zukunftsängste schüre, das stelle sie auch im Psychiatrischen Zentrum AR fest: «Unter dem Strich ist der Bedarf an psychiatrischer Unterstützung infolge Stress bei uns gestiegen – und zwar im ambulanten wie auch stationären Bereich.» Als positive Auswirkung der Corona-Pandemie nennt Paula Kunze, dass flexible Arbeitszeitmodelle selbstverständlicher geworden sind. «Viele Leute berichten mir auch, dass Corona sie gezwungen habe, sich zu entschleunigen. Ich sehe hier eine Chance, dass wir unser Leben und unseren Alltag sehr viel bewusster gestalten können und müssen», hält die Oberpsychologin fest.

Entlastend kann es sein, wenn es gelingt Dankbarkeit zu empfinden, denn nichts ist mehr selbstverständlich: Arbeiten gehen zu können, zu reisen, auszugehen oder zu feiern. Die sozialen Kontakte seien zwar weniger geworden, dafür aber möglicherweise intensiver. «Dankbarkeit hilft – insbesondere dankbar dafür zu sein, was wir haben und was noch funktioniert.»

Text: Tanja Millius

Bild: Marlies Thurnheer

Anzeige

Jetzt anmelden und
in den Golfsport einsteigen.

Schnupper- kurs

CHF 155.-
inklusive
Mittagessen

GOLF PARK
WALDKIRCH · ST. GALLEN
MIGROS

www.golf-lernen.ch

Wo Praxis Schule macht

Mitte Juni startet die Provida AG mit der gleichnamigen «Provida academy». Die neue Seminarplattform mit über 20 praxisnahen und aktuellen Kurz-Seminaren richtet sich an Inhaber, Führungskräfte und Mitarbeitende. Als klassisches KMU-Familienunternehmen steht Provida seit über 70 Jahren für kompetente Dienstleistungen in den Bereichen Unternehmensberatung- Steuern & Recht, Wirtschaftsprüfung und Treuhand. Die Referentinnen und Referenten kennen die Herausforderungen der Unternehmen und gehen vertieft auf Praxisbeispiele ein.

Je schneller sich die Wirtschaftswelt dreht, desto wichtiger ist es, fachlich auf dem aktuellsten Stand zu sein. Die neue Provida academy bietet praxisnahe Seminare für Unternehmen und deren Mitarbeitende an, um das berufliche Know-how der Teilnehmer/innen auf den neuesten Stand zu bringen.

Dem Fachkräftemangel entgegenwirken

Bildung ist ein bleibt ein wichtiger Pfeiler unserer Wirtschaft und gut ausgebildetes Personal ist das Kapital eines erfolgreichen Unternehmens. Daher lohnt es sich, sich weiterzubilden und in die Weiterbildung der Mitarbeitenden zu investieren. Die Erkenntnisse aus den mit der OST Ostschweizer Fachhochschule durchgeführten Provida-Unternehmerreports zeigen, dass der Fachkräftemangel eine der zentralen Herausforderungen vieler Ostschweizer Unternehmen ist. Mit den Seminaren der «Provida academy» werden die Fähigkeiten der Mitarbeitenden gezielt ausgebaut und gefördert, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben.

Umfangreiches Seminarprogramm mit Fachleuten aus der Praxis

Das abwechslungsreiche Kursprogramm wurde spezifisch auf die Bedürfnisse der kleineren und mittleren Unternehmen zugeschnitten. Die insgesamt 24 Kurz-Seminare decken die Bereiche Finanzen & Steuern, Digitalisierung & Datenschutz, Personal, Recht und Führung ab. Sie reichen von finanzieller Unternehmensführung, Steuer-Refreshern, über Digitalisierung im Finanz- und Rechnungswesen bis hin zu Führungsworkshops. Human-Resources-Themen, finden sich im Programm ebenso wie der Datenschutz in Unternehmen. Alle Referentinnen und Referenten sind ausgewiesene Spezialisten aus den jeweiligen Fachgebieten, die allesamt über langjährige Praxiserfahrung verfügen und sich mit den aktuellen Herausforderungen im beruflichen Umfeld bestens auskennen.

Anmeldung für Kurzseminare

Die Anmeldung für die halbtägigen Seminare erfolgt online unter www.provida-academy.ch. Auf der Webseite finden

sich Daten, Referenten und die genauen Seminarinhalte. Die ersten Seminare starten Mitte Juni 2021. Falls einzelne Seminare nicht vor Ort in Wil/SG durchgeführt werden dürfen, werden sie als Webinar abgehalten.



Prof. Dr. Marco Gehrig ist Verwaltungsrat der Provida-Gruppe und referiert fünf Seminare zu Finanz- und Wirtschaftsprüfungsthemen. Er arbeitet am IFU Institut für Unternehmensführung, Kompetenzzentrum Finanzmanagement und Controlling an der OST Ostschweizer Fachhochschule und ist eidg. dipl. Wirtschaftsprüfer.

Stabübergabe bei der SGKB

Seit zwölf Jahren sitzt Christian Schmid in der Geschäftsleitung der St.Galler Kantonalbank, im Mai 2021 übernimmt er deren Vorsitz. Er folgt damit auf Roland Ledergerber, der in den Verwaltungsrat wechselt. Im LEADER-Doppelinterview wirft Ledergerber einen Blick zurück und Schmid einen in die Zukunft.

Roland Ledergerber, nach 18 Jahren in der Geschäftsleitung treten Sie als CEO der SGKB zurück, um in den Verwaltungsrat der Bank zu wechseln, den Sie ab 2022 voraussichtlich auch präsidieren werden. Was ist am VR-Posten besser als an jenem des CEO?

Ich empfinde grosse Dankbarkeit und Befriedigung für die Zeit, während der ich CEO sein durfte. Und ich freue mich sehr auf meine Aufgabe und über das Vertrauen, das mir der Verwaltungsrat entgegenbringt, indem er mich zur Zuwahl ins Aufsichtsgremium empfiehlt. Ich habe schon vor einiger Zeit entschieden, dass ich mit 60 operativ aufhören, aber noch bis 70 mit ausgewählten Verwaltungsratsmandaten aktiv bleiben möchte.

«Auf der strategischen Ebene treiben wir das Open Banking weiter voran.»

Christian Schmid

Insgesamt sind Sie ja bereits seit 21 Jahren bei der SGKB. Welche Erinnerungen haben Sie noch an Ihren ersten Tag bei der KB?

Vorfremde auf das Neue, aber auch eine gewisse Unsicherheit. Ich kannte die Erwartungen an mich und freute mich darauf. Umgekehrt war ich gespannt auf die Menschen und auf die Art und Weise, wie die Bank funktionierte. Im Nachhinein war es der absolut richtige Entscheid, zur SGKB zu wechseln. Ich habe ihn keine Sekunde bereut und bin sehr dankbar, dass ich diese Möglichkeit erhielt.

Wie hat sich das Banken-Business in dieser Zeit verändert?

Der Wettbewerb ist intensiver, das Geschäft digitaler, die Transparenz grösser, die Professionalität umfassender und die Wertschöpfungsketten sind arbeitsteiliger geworden. Auf der positiven Seite sehe ich die Fortschritte im Kundenerlebnis und in der Effizienz, die dank Investitionen in

die Digitalisierung realisiert werden konnten. Umgekehrt machen Regulierungen das Leben von Kunde und Bank nicht immer einfacher.

Welches waren die grössten Herausforderungen in Ihrer Zeit als CEO der SGKB?

Dazu zählen sicher der IT-Plattformwechsel gleich zu Beginn meiner Amtszeit, dann die darauf folgende Finanzkrise, die vielfältigen und tiefgehenden Veränderungen im Vermögensverwaltungsgeschäft, insbesondere im grenzüberschreitenden, die Digitalisierung und schliesslich seit 2015 die Negativzinsen.

Gibt es etwas, auf das Sie ganz besonders stolz sind?

Stolz bin ich auf unsere Mitarbeiter, auf unsere Unternehmenskultur und auf die konstant hohe Kundenzufriedenheit. Mit Stolz blicke ich auch auf die erfolgreiche strategische Neuausrichtung in den Jahren 2013 und 2014 zurück, als wir uns aus dem grenzüberschreitenden Vermögensverwaltungsgeschäft zurückzogen und die entsprechenden Einheiten unserer Tochterbanken in Zürich und Genf deinvestierten. Gleichzeitig ist es uns gelungen, unser Anlagegeschäft in den letzten Jahren deutlich zu stärken. Und schliesslich bin ich stolz auf unsere Position und unsere Fortschritte in der Digitalisierung.

«Es ist uns gelungen, unser Anlagegeschäft deutlich zu stärken.»

Roland Ledergerber

Was werden Sie im VR anders machen als Ihr Vorgänger Thomas Gutzwiller?

Inhaltlich und vom Aufgabenverständnis nichts. Wir sind natürlich unterschiedliche Persönlichkeiten, die sich hier und da vielleicht im Stil etwas unterscheiden.

Christian Schmid (rechts)
übernimmt im Mai als CEO der
St.Galler Kantonalbank. Roland
Ledergerber wechselt in den
Verwaltungsrat.



16. St.Galler Festspiele
25. Juni bis 9. Juli 2021



Notre Dame

Oper von Franz Schmidt
Klosterhof

Hauptsponsoren

CREDIT SUISSE



Susanne und Martin

Knechtli-Kradolfer-Stiftung

christianjakob.ch

Medienpartner

TAGBLATT

Neue Zürcher Zeitung

LEADER

Ticketing Partner

See TICKETS

stgaller-festspiele.ch

Ihr Jubiläum, Neubau oder Event in einer

LEADER-Sonderausgabe?

Hier erfahren Sie mehr: www.leaderdigital.ch



OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



**Herausforderung
angenommen.**

Als Verwaltungsrat werden Sie Ihren Nachfolger als CEO und bisherigen Geschäftsleitungskollegen, Christian Schmid, beaufsichtigen. In der Corporate-Governance-Lehre gilt so etwas als umstritten.

Die Rollenverteilung ist ganz klar geregelt: Der CEO führt mit der Geschäftsleitung die Bank operativ und setzt die Strategie um. Der Verwaltungsrat als Kollektiv definiert die strategischen Ziele, bewilligt die Ressourcen und überwacht die Umsetzung. Er setzt den normativen Rahmen, indem er beispielsweise die Geschäftsleitungsmitglieder ernennt und die Risikopolitik definiert.

Auch wenn Ihr Nachfolger bereits viel Erfahrung mitbringt, welchen Tipp haben Sie für den künftigen CEO?

CEO dieses Unternehmens zu sein ist ein absoluter Traumjob und ein grosses Privileg. Christian hat ein ausgezeichnetes Team um sich. Ich wünsche ihm viel Freude bei seiner neuen Aufgabe.

«Ich hatte das Privileg, die Bank in einer sehr spannenden Zeit zu führen.»

Roland Ledergerber

Christian Schmid, Sie sitzen seit zwölf Jahren in der GL der SGKB, im Mai übernehmen Sie den Vorsitz. Warum haben Sie sich ursprünglich zur Wahl gestellt?

Als sich die Türe öffnete, die Leitung unserer Bank zu übernehmen, musste ich nicht lange überlegen. Ich liebe generell Herausforderungen und freue mich, unsere grundsolide Bank gemeinsam mit unseren tollen Mitarbeitern in die Zukunft zu führen. Zudem nehme ich für mich in Anspruch, die St.Galler Regionen mit ihren Menschen und Bedürfnissen gut zu kennen. Ich bin durch und durch St.Galler und SGKBler.

Roland Ledergerber war bisher der CEO, bald wird er Verwaltungsratspräsident und bleibt damit ihr Chef. Wie wird sich Ihre Zusammenarbeit verändern?

Die Rollenverteilung zwischen CEO und Verwaltungsrat ist klar geregelt. Die operative Verantwortung wird ausschliesslich bei mir liegen. Unsere langjährige und vertrauensvolle Zusammenarbeit gibt mir die Gewissheit, dass wir gemeinsam – jeder in seiner Rolle – die Bank erfolgreich führen werden. Ich bin zudem sehr froh, dass das Know-how und das Netzwerk von Roland in den Verwaltungsrat getragen werden.

Was wird sich unter Ihrer Führung verändern?

Es geht nicht darum, etwas anders zu machen. Es geht darum, die bisherige solide Arbeit weiterzuführen und für die wichtigsten Herausforderungen der Zukunft Lösungen zu finden. Wir sind und bleiben die St.Galler Bank für unsere Bevölkerung. Wir wollen die erste Bank für unsere Kunden sein.

Ein Thema, das Sie in der nächsten Zeit beschäftigen wird, ist die Digitalisierung. Die SGKB verfügt bereits über ein zeitgemässes digitales Angebot (App, HäsChCash, Wiitblick). Was steht in der nächsten Zeit noch an?

Wir passen die digital-unterstützte Kundenberatung wie auch die Selbstbedienung kontinuierlich an die Bedürfnisse unserer Kunden an. Einfachheit, Kundenerlebnis und Mehrwert sind dabei unser oberstes Prinzip. Aktuelle Beispiele sind digitale Anlageempfehlungen sowie die verstärkte Digitalisierung des Kundeneröffnungsprozesses. Auf der strategischen Ebene treiben wir das sogenannte Open Banking weiter voran. Damit ist die Direktanbindung von externen Anwendungen an das Bankensystem gemeint. Die SGKB ist an vorderster Front mit dabei, einen schweizweiten Standard zur Anbindung von Portfoliomanagement-Systemen externer Vermögensverwaltungen zu etablieren. Weitere Vorhaben werden folgen.

Wie stark werden Sie in den kommenden Jahren FinTech-Start-ups beschäftigen, die immer grösseren Zulauf erhalten, weil sie Bankdienstleistungen wesentlich günstiger anbieten?

FinTechs fokussieren sich meist auf einzelne Teile des Bankengeschäfts und optimieren diese bezüglich Einfachheit und Nutzerfreundlichkeit. Den Markteintritt suchen sie meist über einen günstigen Preis. Wir verstehen dies als Ansporn, unseren Kunden genauso agil einfache Leistungen anzubieten. Die SGKB profitiert bei deren Entwicklung von Kooperationen mit anderen Kantonalkassen. Bei wichtigen Lebensereignissen wie Hauskauf oder Pensionsplanung erwarten die Kunden aber weiterhin eine persönliche Beratung bei der Bank ihres Vertrauens. Wir werden auch in Zukunft in das Zusammenspiel von persönlichem Kontakt und digitalem Zugang investieren.

«Ich bin durch und durch St.Galler und SGKBler.»

Christian Schmid

Was erachten Sie, neben der Digitalisierung, als die grössten Herausforderungen?

Wichtige aktuelle Herausforderungen der gesamten Gesellschaft wie Altersvorsorge und Nachhaltigkeit werden auch die Banken prägen. Wir werden in diesen zentralen Themen unsere Beratung und Dienstleistungen verstärken. Auch das anhaltende Negativzinsumfeld hat weiterhin grossen Einfluss auf unser Geschäft.

Text: Patrick Stämpfli
Bild: SGKB

Zwei Rheintaler erobern Amazon

Patrick und Nicolas Moser aus Grabs starteten 2017 mit dem Verkauf eines Rasiermessers über Amazon Deutschland. Mittlerweile haben die Jungunternehmer eine ganze Männerkosmetiklinie lanciert und über 27 000 Kunden gewonnen. Und das sei erst der Anfang, sind die Brüder überzeugt.

Patrick und Nicolas Moser:

Markteinstieg mit Nischenprodukt.



«Hey Bruder, schau dir das mal an. Das könnten wir neben dem Studium und Job starten – und dann schauen wir, wie es sich so entwickelt», heisst es im November 2017 in einer Whatsapp-Nachricht von Nicolas an Patrick Moser. Mit «Das» ist der Fulfillment-Service FBA von Amazon für externe Verkäufer gemeint. Amazon übernimmt in diesem Modell die logistische Auftragsabwicklung für das Unternehmen und bietet den Vorteil, dass sich Unternehmer nicht um die logistischen Aufgaben kümmern müssen und sich vollständig auf das Wachstum ihres Unternehmens konzentrieren können. Gepackt und nicht mehr losgelassen von der Idee entstand nach nur wenigen Monaten, aber vielen Brainstorming-Sessions und noch mehr Tassen Kaffee die Männerkosmetik-Marke «Anthony Brown».

Das Jahresziel 2020, einen sechsstelligen Monatsumsatz hinzugewinnen, wurde geschafft.

Rasanter Start mit Rasiermessern

Noch während dem Studium zwischen Nebenjob und Prüfungsphase launchten die Moser-Brüder im Juli das erste Produkt – ein Edelstahl-Rasiermesser. «Wir haben festgestellt, dass es auf Amazon zwar eine hohe Nachfrage nach solchen Produkten gab, aber das Angebot klein oder schlecht bewertet war. Deshalb haben wir den Einstieg trotz Nischenmarkt gewagt.»

Und das Risiko hat sich gelohnt: In den ersten vier Monaten gingen gegen 1500 Stück über die digitale Theke von Amazon, über 1400 Mal wurde der Artikel mittlerweile mit knapp fünf von fünf Sternen bewertet. «Es ist nicht so, dass wir schon als kleine Kinder von unseren eigenen Rasiermessern und von Kosmetikprodukten für Männer geträumt haben, aber wir hatten schon immer die Vision, etwas Eigenes auf die Beine zu stellen, womit wir uns identifizieren können», so der 25-jährige Patrick Moser.

«Dass wir jetzt mit einer ganzen Produktpalette unserer eigenen Marke am Start sein würden und wir von unserem eigenen Business leben können, hätten wir uns niemals vorstellen können. Schliesslich waren wir noch ganz einfache Studenten, als der Stein ins Rollen kam», ergänzt sein zwei Jahre jüngerer Bruder Nicolas.

Ein knappes Jahr später folgten zwei weitere Produkte, viele neue Geschäftsbeziehungen, ein erfolgreicher Black Friday und ein Umsatz, der sich verfünffacht hat. Mit dem Erfolg und Wachstum des Unternehmens entschieden sich die Brüder, eine Gesellschaft zu gründen, um den Weg in eine erfolgreiche Zukunft zu ebnen.

Mehr Potenzial dank Amazon

Doch weshalb setzt ein so junges Unternehmen zum Markteintritt auf Amazon Deutschland als Absatzkanal? «Traffic auf einen eigenen Onlinshop zu kriegen, ist teuer. Auf Amazon ist dieser Traffic bereits vorhanden – der Fokus respektive die Challenge ist also, sich richtig zu positionieren, zu vermarkten und allem voran qualitativ einwandfreie Produkte zu liefern. Aus diesem Grund waren die Einstiegshürden in den

E-Commerce Markt für uns als kleines Jungunternehmen einfacher zu überwinden als hierzulande. In der Schweiz nehmen wir den Impact von Amazon wenig wahr. Wir kennen primär Digitec Galaxus, Brack, Zalando, Coop und Migros. Wir haben also branchenspezifische Player», so die Mosers.

Im Gegensatz dazu ist Amazons Einfluss in Europa gigantisch; in Deutschland gibt's faktisch nur Amazon. «Wir sehen in diesem Markt mehr Potenzial und können flexibler und dynamischer auf Kundenbedürfnisse reagieren.» Mosers geben ein Beispiel: Der Einstiegspunkt von Online-Suchanfragen beginnt in etwa 50 Prozent der Fälle direkt bei Amazon und nicht über Suchmaschinen wie Google. «Das zeigt sehr gut, welchen Impact und Macht Amazon in Deutschland hat. Die Leute suchen nicht nur nach Produkten auf Amazon, sondern starten ihre Produktsuche meist ausgehend von einem Problem, das sie lösen möchten.»

Boost trotz Corona

Im März 2020, mitten im ersten Lockdown, schreiben die Brüder ihr Kreditprojekt auf swisspeers.ch aus. Innerhalb einer Stunde war der Kredit gezeichnet. Das Geld investierten Mosers innerhalb von zwei Monaten in das Warenlager. Auch das Jahresziel, einen sechsstelligen Monatsumsatz hinzugewinnen, wurde geschafft. «Auch wenn der Online-Handel zu den wenigen Profiteuren der Krise gehörte und auch unseren Produkten einen Boost verschaffte, waren wir herausgefordert. Wir hatten unter anderem mit Engpässen bei Lieferanten, massiv steigenden Lieferpreisen und Lagerlimitationen bei Amazon zu kämpfen», sagt Patrick Moser. Trotzdem gelang es den Unternehmern, sich im Markt mit insgesamt zehn Produkten, einige davon in verschiedenen Varianten, zu etablieren.

«Im Sommer 2020 haben wir uns dann dazu entschieden, dass wir neben Amazon noch einen zweiten Absatzkanal erschliessen möchten: unseren eigenen Onlineshop. Im November launchten wir dann den eigenen Shop zusammen mit unserer Haarstyling-Linie. Das war ein grosser Meilenstein für uns.» Und die ambitionierten Gründer wollen noch mehr: «Wir möchten Anthony Brown als Brand weiter ausbauen. Uns ist es wichtig, dass wir der Marke einen persönlichen Touch mit persönlichen und coolen Stories geben. Die Kunden sollen sich mit unserer Brand identifizieren können. Ausserdem wollen wir neue Märkte wie Amazon UK erschliessen und weitere Produkte auf den Markt bringen, um die Männerwelt zu erobern.»

Und übrigens: Wer ist eigentlich Anthony Brown? «Wir haben einen Namen gesucht, der universal anwendbar ist. Als wir das Rasiermesser auf den Markt brachten, wussten wir noch nicht, wohin die Reise hingehen soll. Anthony Brown könnte also auch gut der Name einer Unterhose oder eines Parfums sein. Wir fanden, er strahlt Männlichkeit aus und vermittelt Qualität. Mit Namen oder Logo sollte man nicht zu viel Zeit verschwenden – viel wichtiger finden wir das, was die Kunden damit assoziieren. Patrick und Nicolas Moser ging halt nicht so einfach von der Zunge wie Anthony Brown», lachen die Brüder.

Text: Miryam Koc

Bild: Marlies Thurnheer

Den Weg zu erneuerbaren Energien gemeinsam beschreiten

Die Energieagentur St.Gallen ist als schweizweit einzigartige Einrichtung ein Kompetenzzentrum für Energiethemen, in dem alle Informationen unter einem Dach verfügbar sind. Mit ihren Dienstleistungen bildet sie eine unabhängige Drehscheibe für Private, Gemeinden, Regionen, Unternehmen und Fachleute. Geleitet wird sie seit ihrer Gründung von Dipl. El. Ing. ETH Philipp Egger.

Philipp Egger, 2012 wurde die Energieagentur St.Gallen GmbH gegründet. Wozu?

Der Kanton St.Gallen, der Initiant dieser unabhängigen Organisation war, schuf mit der Energieagentur St.Gallen ein Gefäss zur Bündelung der Aktivitäten des Kantons mit jenen von Gemeinden und anderen wichtigen Akteuren im Energiebereich. Die Energieagentur verschafft der Bevölkerung, den Gemeinden und der Wirtschaft einen einfachen Zugang zu umfassenden Beratungs- und Dienstleistungsangeboten in den Bereichen erneuerbare Energien, Gebäude- und Arealentwicklung sowie nachhaltige Mobilität.

Und wie lief es in den vergangenen Jahren? Sind Sie zufrieden?

Ja, ich bin sehr zufrieden, da wir heute in der Branche als umsetzungsstarker und verlässlicher Partner mit offenen Türen für die St.Galler Bevölkerung, für Kanton, Gemeinden und Unternehmen wahrgenommen werden. Unsere Arbeit ist aber eine laufende Mission und in diesem Sinn nie abgeschlossen. Da das Thema Energie in der Bevölkerung in diesen acht Jahren stark an Bedeutung gewonnen hat, stellen wir eine grosse Nachfrage nach unseren Dienstleistungen fest.

Zu welchen Themen wird am meisten Beratung gewünscht?

Mittlerweile ist die Themenpalette, vor allem auf das Gebäude bezogen, sehr breit – von der Wärmeerzeugung über die Stromproduktion bis hin zur umfassenden Gebäudemodernisierung. Ein stark an Bedeutung gewinnendes Thema ist die Mobilität. Der Umstieg auf E-Fahrzeuge ist in vollem Gang und fordert die Eigentümer, vor allem von Mehrfamilienhäusern, auf, die notwendige Ladeinfrastruktur in den Wohnquartieren bereitzustellen.

Für die Umsetzung der Energiestrategie 2050 des Bundes brauchen nicht nur die Kantone, sondern auch die Gemeinden entsprechende Energiekonzepte. Welche Unterstützung erhalten sie von der Energieagentur?

Auf kommunaler Ebene erstellen wir Energiekonzepte und begleiten die Gemeinden in der Massnahmenumsetzung bis hin zur Wirkungsanalyse. Neu wird ein Fokus auf die Koordination der räumlichen Wärmeversorgung auf Gemeindegebiet oder auf regionaler Ebene gelegt. Wir entwickeln für Gemeinden auch kommunale Förderprogramme, deren Gesuchsbearbeitung wir als Dienstleistung ausführen. Zu verschiedenen Themen wie Gebäudemodernisierungen oder Förderprogramme führen wir im Auftrag von Gemeinden oder Regionen oft auch Informationsveranstaltungen für die Bevölkerung durch, um Brücken zwischen Gewerbe und Hauseigentümer zu bauen.

«Ein stark an Bedeutung gewinnendes Thema ist die Mobilität.»

Und neben Infoveranstaltungen organisiert die Energieagentur auch Events, um die Verantwortlichen aller Bereiche zusammenzubringen, oder?

Genau. Als Informations- und Netzwerkplattform organisiert die Energieagentur St.Gallen jedes Jahr den schweizweit bekannten Energiekongress, der sich zum jährlichen Treffpunkt von Gemeinden, Energieunternehmen, Politik, Wirtschaft und Wissenschaft entwickelt hat. In fünf Live-Sessions werden in diesem Jahr am 11. Juni die Themen «Mobilität»,

«Klimawandel auf allen Ebenen», «erneuerbar heizen», «Stromperspektiven» und «Low-Tech Gebäude» vertieft. Informationen dazu finden Sie auf unserer Website.

Gemäss den Energieperspektiven des Bundes soll bis 2050 in der Schweiz 40 Prozent des Stroms mit Photovoltaik-Anlagen produziert werden. Aktuell stehen wir gesamtschweizerisch bei vier Prozent. Wie sieht das in St.Gallen aus?

Im Kanton St.Gallen haben wir 2018 mit der erstmaligen PV-Aktion für Einfamilienhäuser im St.Galler Rheintal zur Forcierung des PV-Zubaus einen ersten Pflock eingeschlagen. Auf vier erfolgreich durchgeführte PV-Aktionen im Kanton folgt eine weitere, diesmal im Fürstenland. Von St.Gallen bis Wil beteiligen sich 15 Gemeinden und 22 lokale PV-Unternehmen. Die PV-Aktion Fürstenland startet am 28. April mit einem Livestream und bietet Hausbesitzern eine betriebsbereite PV-Anlage zum attraktiven Fixpreis.

In diesem Zusammenhang wurde vor einem Jahr ja auch das Programm «erneuerbar heizen» für den Umbau von fossilen Heizkesseln auf erneuerbare Heizsysteme gestartet.

Das ist richtig. Hier wird das schweizweite Ziel bis 2050 verfolgt: 1.5 Mio. Wärmepumpen im Einsatz, heute sind es 300 000 Wärmepumpen. Ein wichtiger Teil dieses Programms ist die Impulsberatung durch Installateure oder Energieberater. Sie wurden gemeinsam durch den Verband Suissetec, die Energieagentur St.Gallen und die Energieakademie Toggenburg geschult. Diese Fachleute helfen vor Ort, bei einem bevorstehenden Heizungsersatz die passende Lösung zu finden. Sie zeigen die Schritte zu einer erneuerbaren Heizung auf und informieren über Klimawirkung und Jahreskosten. Den Fachleuten wird ihre Leistung aus dem kantonalen Förderprogramm mit 500 Franken vergütet. Für Eigentümer von Wohnbauten im Kanton St.Gallen ist die Impulsberatung kostenlos.

Gibt es ein Projekt, dass Ihnen persönlich besonders am Herzen liegt?

Oh ja: Bei globalen Betrachtungen zum Klimawandel ist mir bewusst geworden, dass wir alles dran setzen müssen, den CO₂-Ausstoss aus unseren Gebäuden und in der Mobilität in den nächsten Jahren massiv zu senken, damit wir das Netto-Null-Ziel bis 2050 erreichen werden – eine riesige Herausforderung!

Wie steht die Ostschweiz in diesem Bereich da?

Mittlerweile greifen unsere Informations- und Sensibilisierungsmassnahmen in den verschiedenen Netzwerken sehr gut. Wir stellen erfreulicherweise auch fest, dass sich die Hauseigentümer immer mehr mit erneuerbaren Energien befassen und auch motiviert sind, z. B. Strom auf dem eigenen Dach zu produzieren und mit einem erneuerbaren Heizsystem die Raumwärme zu erzeugen. Der Ausbau von Wärmenetzen im Kanton St.Gallen geht ebenfalls zügig voran. Auch Anergienetze haben an Tempo aufgenommen – mit dem riesigen Vorteil, dass damit unsere Gebäude in den immer heissen werdenden Sommer gekühlt werden können. Der Einsatz von erneuerbaren Energien gibt auch das gute Gefühl, einen wertvollen Beitrag für unsere Umwelt zu leisten.



Philipp Egger: Steigende Nachfrage.

Und welche Herausforderungen stehen der Schweiz, der Ostschweiz und der Energieagentur St.Gallen noch bevor?

Dank neuen Technologien wie Photovoltaik übernimmt das Gebäude immer mehr die Funktion eines kleinen Kraftwerkes. Der damit verbundene Umbau unserer Energieversorgung mit lauter dezentralen Stromproduzenten, sogenannten «Prosumern», wird uns in den nächsten Jahren stark herausfordern. Aber gerade diese Energieperspektiven bieten in unserem Land riesige Chancen und das Potenzial, die regionale Wertschöpfung zu verstärken und so auch einen volkswirtschaftlichen Nutzen zu generieren. Hier wird die Energieagentur St.Gallen mit aller Kraft ihre Rolle als Koordinations-, Informations- und Beratungszentrum entlang der ganzen Wertschöpfungskette ausbauen, um sich bei den Gemeinden, bei der Bevölkerung sowie bei der Bau- und Energiebranche weiterhin erfolgreich einzubringen. Unsere Umwelt von morgen gestalten wir heute. Jeder Tag ist wichtig. Gemeinsam schaffen wir es.

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Marlies Thurnheer

A photograph of three people in a workshop. In the foreground, a man in a blue work jacket and safety glasses points at a control panel on a CNC machine. Behind him, a younger man in a white t-shirt and safety glasses looks on. To the left, the profile of another person wearing safety glasses is visible. The machine has a digital display showing numbers and a keypad. The background shows a typical industrial workshop environment with overhead lights and other machinery.

Lehrstellenbörse Ostschweiz: Man trifft sich online

Mit der Online-Plattform lehrstellenboerse-ost.ch des Kantonalen Gewerbeverbands St.Gallen werden Lehrstellensuchende und Ausbildungsbetriebe schnell und einfach zusammengebracht. Das Angebot stösst bereits kurz nach der Lancierung auf reges Interesse.



Stephan Bitzi, Cécile Kunz und Jan Zwicker von der Chrisign GmbH haben die Plattform entwickelt.

Die Corona-Pandemie erschwert auch das Leben von Lehrstellensuchenden. Insbesondere für jene, die für den Sommer 2021 eine Anschlusslösung suchen. Durch die Schutzkonzepte ist es vielen Arbeitgebern nicht möglich, Schnuppertage durchzuführen. Die Lehrstellenbörse Ostschweiz des Kantonalen Gewerbeverbands (KGV) bietet Lehrstellensuchenden nun die Möglichkeit, in Onlinemeetings mit Arbeitgebern in Kontakt zu treten. «Die ersten Rückmeldungen von Unternehmen sind sehr gut», sagt KGV-Geschäftsführer Felix Keller. «Es wurden bereits zahlreiche vakante Lehrstellen erfasst.» Das Gewerbe scheine das Angebot zu nutzen – nun gelte es, die Jugendlichen zu motivieren, um Termine zu buchen, so Keller weiter.

«Es wurden bereits zahlreiche vakante Lehrstellen erfasst.»

Schnell und unkompliziert

Den Initianten der Lehrstellenbörse war es von Anfang an ein Anliegen, die Handhabung der Plattform so einfach wie möglich zu gestalten, um die Hemmschwelle auf beiden Seiten tief zu halten. «Das ist uns ganz gut gelungen, die Registrierung auf der Webseite ist sehr simpel», erklärt Felix Keller. Bereits am Info-Webinar Mitte April haben rund 40 Personen teilgenommen. Dabei wurden Fragen beantwortet, den Jobcoaches und Lehrkräften die Idee der Webseite erklärt sowie deren Handhabung aufgezeigt. «Das ist sehr wichtig, da die Jobcoaches und Lehrkräfte Bindeglieder zwischen Lehrstellensuchenden und der Lehrstellenbörse sind», so Keller. Das Pilotprojekt wurde vom Staatsekretariat für Bildung und Innovation (SBFI) mitfinanziert. In diesem Projekt arbeitete der KGV eng mit dem Amt für Berufsbildung des Kantons zusammen. Mitgetragen wird es auch vom Gewerbeverband AR und dem Amt für Berufsbildung AR. Und die Kantone Luzern und Schaffhausen haben schon zugesagt, die Webseite zu übernehmen.

Termine der geplanten Lehrstellenbörsen:

- 28. April 2021
- 12. Mai 2021
- 26. Mai 2021
- 16. Juni 2021

Und so gehts

Die Ausbildungsbetriebe erfassen die freien Lehrstellen auf der Plattform. Diese werden fünf Tage vor der ersten Lehrstellenbörse online geschaltet. Ab diesem Zeitpunkt können die Jugendlichen Termine für ein Erstgespräch buchen. Dieses ist auf fünfzehn Minuten festgelegt und findet 1:1 zwischen Interessierten und Ausbildungsbetrieb statt. In diesem Gespräch stellt sich der Ausbildungsbetrieb kurz vor; der Jugendliche erhält so einen ersten Eindruck vom Betrieb und der mögliche Arbeitgeber vom zukünftigen Auszubildenden. «Die Lehrstellenbörse Ostschweiz ergänzt das Angebot der Berufsberatung und hilft jungen Menschen, einfacher mit Ausbildungsbetrieben in Kontakt zu treten. Es ist wichtig, dass wir jetzt in die Offensive gehen und für alle Jugendlichen eine Anschlusslösung haben», ergänzt Sabine Reinecke, Leiterin Berufsberatung St.Gallen. Die Berufsberatung steht mit ihren Jobcoaches direkt in Kontakt mit den Jugendlichen und garantiert den Austausch mit den Lehrpersonen.

Jetzt mitmachen!

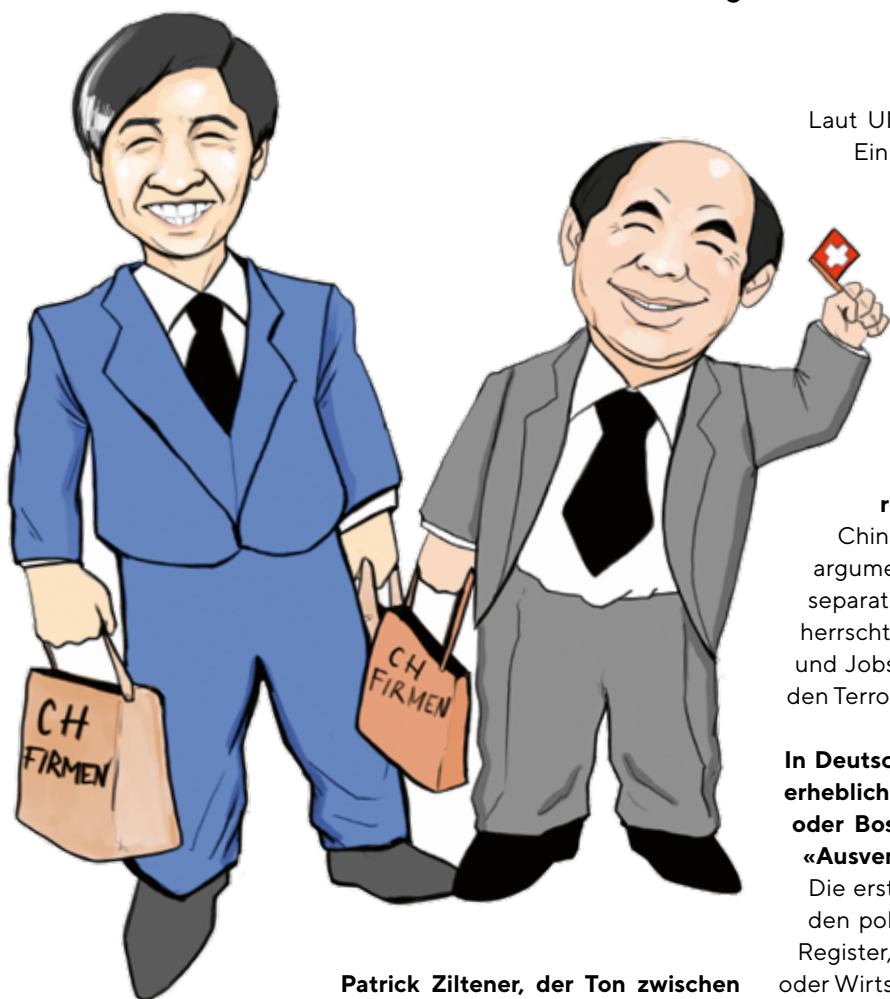
Die Gewerbeverbände rufen nun Unternehmen auf, offene Lehrstellen mit Lehrbeginn Sommer 2021 auf www.lehrstellenboerse-ost.ch zu erfassen. Unterstützt wird das Vorhaben mit einer Social-Media-Kampagne. Die Pilotphase des Projektes dauert bis Sommer 2021. Sind die Rückmeldungen von beiden Seiten gut, wird – je nach Coronasituation – das Projekt bereits im Herbst 2021 fortgeführt.

Die Webapplikation wurde von der **Chrisign GmbH** aus Weinfelden konzeptioniert und realisiert. Webentwickler Stephan Bitzi sieht die grösste Herausforderung im «sportlichen Zeitplan, der für die Entwicklung lediglich sechs Wochen vorsah». Jan Zwicker, verantwortlich für Screendesign und Entwicklung, ergänzt: «Den Prozess der Lehrstellenvermittlung unterstützen zu können, insbesondere in der aktuellen Situation und als Lehrbetrieb, begeistert und spornt zu Höchstleistungen an.»

Co-Agenturleiterin Cécile Kunz freut sich über die rege Nachfrage weiterer Kantone: «Luzern und Schaffhausen wollen die Plattform einsetzen und bereits im kommenden Monat in Betrieb nehmen. Wir freuen uns, nicht ohne Stolz, über den Erfolg der Webapplikation.»

«Es ist nicht angebracht, von Bedrohung zu sprechen»

Der St.Galler Soziologe Patrick Ziltener ist Spezialist für Asien, speziell für China. Er unterrichtet an der Universität Zürich und war beim Staatssekretariat für Wirtschaft tätig. Unter Bundesrätin Doris Leuthard hat er ausserdem an den Verhandlungen zum Freihandelsabkommen mit Japan mitgewirkt. Professor Ziltener ordnet die Beziehungen der Schweiz zu China ein und skizziert, was der zunehmende Einfluss Chinas gerade auch auf Ostschweizer Firmen bedeutet.



Patrick Ziltener, der Ton zwischen der Schweiz und China wird schärfer; der Bundesrat hat im Rahmen seiner neuen Chinastrategie, in deren Zentrum der Dialog um Menschenrechte stehen soll, Kritik an der Menschenrechtslage geübt, worauf China ihm «böswillige Labels» unterstellte. Warum reagiert China so empfindlich auf Kritik?

Ja, die Schweiz hat in ihrer China-Strategie einige sensible Themen offen und direkt angesprochen. Die Reaktion Chinas ist Standard, andere Länder haben das gleiche erfahren.

Nicht nur Chinas Botschafter in der Schweiz, Wang Shihting, spielt die ewig gleiche Leier von der «Einmischung in die inneren Angelegenheiten Chinas» ab, wann immer China kritisiert wird. Warum diese Dünnhäutigkeit, dieses Nicht-Umgehenkönnen (oder -wollen) mit Kritik?

Laut UNO haben «alle Völker das Recht, frei und ohne Einmischung von aussen ihren politischen Status zu bestimmen und ihre wirtschaftliche, soziale und kulturelle Entwicklung zu verfolgen», darauf beruft sich China. China sieht das als Grundprinzip der Diplomatie und der Weltordnung, die sie ja auch mittragen. Aufgrund unserer Forschung können wir sagen, dass China sich selber, z. B. im Zusammenhang mit der neuen Seidenstrasse in Afrika, auch daran hält.

Glaubt China wirklich, dass seine Menschenrechtsverletzungen niemanden etwas angehen?

China sieht seine Politik sogar als vorbildlich. Es wird so argumentiert: «Schaut her, wir haben den religiösen und separatistisch motivierten Terror in Xinjiang besiegt, es herrscht Sicherheit und Stabilität, und es gibt Ausbildung und Jobs. Vergleicht das mit dem westlichen Krieg gegen den Terror in Afghanistan, Irak und Syrien!»

In Deutschland hat der Kauf chinesischer Investoren von erheblichen Anteilen an Firmen wie Daimler, Heidelberg oder Bosch für Irritationen gesorgt. Wie weit geht der «Ausverkauf der Heimat» in der Schweiz?

Die erste grosse Welle ist abgeflaut, nicht zuletzt wegen den politischen Gegenreaktionen, doch China nutzt alle Register, wenn es darum geht, in einem priorisierten Tech- oder Wirtschaftssektor an die Spitze aufzuschliessen. Chinesische Firmen waren und sind bereit, 20 bis 50 Prozent mehr für ein westliches Unternehmen zu bezahlen als ihre Mitbewerber. Das heisst, es ist nicht vorbei, sondern chinesischerseits ist nur etwas Tempo zurückgenommen worden. Mit Saurer etwa haben sie eine Ostschweizer Marke für Stickereimaschinen übernommen, die als globale «Coca Cola»-Marke auf ihrem Gebiet gilt. Gut ist, dass es hier in der Ostschweiz noch viele Familienunternehmen gibt, die nicht einfach übernommen werden können.

Gemeinhin wird den Chinesen unterstellt, mit ihren Investitionen seien sie nur am Know-how der jeweiligen Firma interessiert, das nach China transferiert werden soll. Unternehmen und Angestellte seien ihnen egal.

Sicher wird Know-how und geistiges Eigentum transferiert.

Interessanterweise zeigt die Forschung, dass chinesische Investoren bei Belegschaften und Arbeitnehmervertretungen nicht unbeliebt sind – weil sie die Dinge in den allermeisten Fällen so weiterlaufen lassen, wie sie laufen. Also keine grossen Umstrukturierungspläne, wie das vielleicht konkurrierende Unternehmen machen würden, und keine Firmenerschlagungen und -verkäufe, wie das bestimmte kurzfristig orientierte westliche Investoren tun.

Wie müsste der Gesetzgeber auf die chinesische Bedrohung reagieren?

Es ist nicht angebracht, von Bedrohung zu sprechen. Mit China ist ein neuer Player in die Welt gekommen, dessen Gewicht und Handlungsgeschwindigkeit bedrohlich wirken. Für absehbare Zeit werden sich die Chinesen aber weitgehend an die Regeln dieser Weltordnung halten – die sie im Übrigen nicht mitgeschaffen haben und an die sich die andere Supermacht je nach Situation auch nicht hält, nicht erst seit Ex-Präsident Trump.

Wem bringt das Freihandelsabkommen mit China etwas?

Es sind Fälle bekannt geworden, in denen China gegen alle Konkurrenten – nicht nur schweizerische Unternehmen – neue regulatorische Hürden geschaffen hat. Eine solche Industriepolitik widerspricht der Idee vom Freihandel, aber dagegen nützt ein bilaterales FHA leider nichts. Wenn aber bald die letzten Zollabbau-Schritte seitens China gemacht werden, dann wird sich das Spar-Potenzial für Schweizer Unternehmen im Export nach China auf über eine halbe Milliarde jährlich belaufen. Mit dem erwartbaren Exportwachstum wird das noch weiter zunehmen. Hauptnutznießer sind Chemie/Pharma, die MEM- und die Uhrenindustrie. Sicher wird dieses Potenzial nicht vollständig realisiert, schätzungsweise nur etwa zur Hälfte, aber das sind Wettbewerbsvorteile, die kein Unternehmen in der EU oder in den USA genießt – und noch lange nicht geniessen wird.

Dann sind Sie dafür?

Absolut! Das FHA mit China ist ein Privileg, das der Schweiz viel mehr nützt als China. Es wäre töricht, das aufzugeben. Schweizer Unternehmen sind so schon massiv unter Druck, z. B. wegen der starken Währung.

Während sich Europa und die USA weltpolitisch für Frieden und die Bekämpfung des Klimawandels einsetzen, hat China nur die eigenen Interessen im Sinn. Täuscht dieser Eindruck?

Ja. Gerade in der Klimapolitik tritt China als kooperativer und verlässlicher Partner auf. Gleichzeitig verbraucht China die Hälfte der Kohle weltweit, und niemand baut mehr Kohlekraftwerke auf der Welt als China. Das ist widersprüchlich, richtig, aber ich denke, dass China sein Ziel, bis 2060 klimaneutral zu werden, ernst meint. Und nicht nur das: Das soll auch ein grosses Geschäft werden, bei dem China die führenden Technologien und Anlagen weltweit verkauft.

China definiert den Begriff «Entwicklungshilfe» auch ganz anders als der Westen: Während bei uns Milliarden à Fonds perdu nach Afrika fliessen, kauft sich China Häfen, baut Fabriken und sichert sich Bodenschätze. Verliert auch hier Europa Einfluss und Bedeutung?

Das ist definitiv der Fall, wie unsere neuste Forschung zeigt. China betreibt auch Entwicklungshilfe, aber diese steht nicht

im Vordergrund. Auch da sind die Chinesen sehr selbstbewusst: Die westliche Strategie habe versagt, die Projekte im Rahmen der neuen Seidenstrasse seien Win-win-Projekte, von denen beide Seiten profitieren und die das jeweilige Land besser voranbringen, als es der Westen in den letzten 50 Jahren geschafft habe. Ich bin gegen Vorverurteilungen – schauen wir aber genau hin!

Welche Gefahren bringt die Ausbreitung des chinesischen Systems für den Westen mit sich?

Ich denke nicht, dass das System als solches sich ausbreitet und ausbreiten will. China hält sich für einzigartig, für nicht kopierbar. Die offizielle Position ist: «Wir exportieren unser Modell nicht, aber wenn ein Land von unserer Erfahrung und unserem Vorgehen lernen will, dann raten wir nicht ab.» Mit dem Auftreten Chinas gehen aber tektonische Verschiebungen einher, die die Welt verändern. Es gibt keinen anderen Weg, als sich an diese neue Welt zu gewöhnen und darauf intelligent zu regieren. Bis jetzt hat der Westen weit unter seinem Intelligenzniveau agiert. Vor allem im Bereich langfristig strategisches Denken ist uns China zur Zeit, vielleicht sogar grundsätzlich, weit überlegen.

Und wann wird China die USA als Weltmacht Nr. 1 ablösen?

Wirtschaftlich wird es noch lange eine Wettbewerbssituation geben, in der die USA bestimmte Sektoren dominieren und China andere. In der Welt der Entwicklungs- und Schwellenländer ist China bereits dominant, weil es fortgeschrittene Technologie zu günstigen Preisen anbieten kann – Preise, die weit unter denen westlicher Unternehmen liegen und zudem durch staatliche Kredite gestützt werden.

Auch politisch erleben wir diese Polarisierung.

Richtig – die westliche Allianz auf der einen, eine von China und anderen Schwellenländern angeführte, sich kurzfristige formierende und nicht längerfristig zusammenhaltende Gruppe auf der anderen. Letztere dürfte etwa doppelt so viele Länder umfassen wie die erstere. Es ist offensichtlich, was das für die UNO oder die Welthandelsorganisation bedeutet. Die gute Nachricht ist, dass China nicht als Mitbewerber um die Rolle als Weltpolizist auftritt. So teure, riskante und undankbare Rollen überlassen sie gerne den USA. Sie werden den USA aber Alleingänge ohne UNO-Deckung zunehmend schwer machen.

Welche Folgen wird dieser Wandel für die globale Wirtschaft und für jeden von uns haben?

Ich denke nicht, dass wir eine Neuauflage des Kalten Krieges erleben werden. Es gibt keine Demarkationslinien wie damals. China ist aber bereits überall, hier nehmen wir das nur wenig wahr. Als Schweiz sind wir noch gut aufgestellt und haben, wie die China-Strategie richtig sagt, auch kein Interesse an einer solchen Konstellation. «Auf Kurs bleiben» – das ist der Kern der China-Strategie. China sieht in der Schweiz keine Bedrohung, wir sind nicht Teil eines Machtblockes, China spricht mit uns in bestimmten Angelegenheiten – das ist ein Angebot, das nur wenig Länder haben.

Text: Stephan Ziegler
Bild: zVg

Aus dem Alpstein an den Fuss

Neben dem Gasthaus Aescher ist ein weiteres Produkt aus dem Appenzellerland heute weltbekannt: die Schuhmarke «On». Der dreifache Duathlon-Weltmeister und mehrfache Ironman-Gewinner Olivier Bernhard aus Heiden ist Mitgründer der Schuhmarke, die im Januar 2010 gegründet wurde. Nur einen Monat später gewannen die Prototypen bereits einen ISPO BrandNew Award, eine der wichtigsten Auszeichnungen für innovative Sportartikel. Seitdem ist On eine der schnellst wachsenden Laufschuhmarken überhaupt. Ende 2019 stieg Roger Federer als Investor ein; die Marke feiert zurzeit Erfolge rund um den Globus. Im Gespräch verrät Olivier Bernhard, was On unvergleichbar macht und wieso er überhaupt neue Laufschuhe entwickeln wollte.

Olivier Bernhard, Sie gehörten lange zu den weltbesten Tri- und Duathleten und gewannen unzählige Titel. Was war an den damaligen Laufschuhen nicht gut, dass Sie sich entschlossen hatten, einen eigenen Schuh zu entwickeln?

An den bestehenden Laufschuhen war grundsätzlich nichts falsch. Doch als Profisportler verbrachte ich sehr viel Zeit in Laufschuhen und habe mir immer wieder Gedanken dazu gemacht, wie man das Lauferlebnis intensivieren und ich meine Passion fürs Laufen über ein differenziertes Laufgefühl an mehr Personen herantragen könnte. Zudem war ich lange erfolglos auf der Suche nach einem Schuh, der den Fuss nicht nur einfach einschliesst und limitiert, sondern den Körper dort unterstützt, wo er es braucht, aber andererseits ihm die Freiheiten gewährt, um seine Stärken voll auszuspielen. Da es das in meinen Augen noch nicht gab, habe ich mich halt entschlossen, selber Laufschuhe zu entwickeln.

«In Heiden entstehen erste Prototypen, die wir liebevoll ‚Monster‘ nennen.»

Und wie geht man an so eine Entwicklung heran?

Da wir uns im Laufen und Gehen nicht ausschliesslich hüpfend an Ort und Stelle bewegen, habe ich mich als Läufer immer gewundert, weshalb Laufschuhe sich nicht stärker dem Abfedern der horizontalen Kräfte annehmen. Also eine Technologie, die anstelle des abrupten Stopps beim Aufprall ein Hineingleiten ermöglicht und die Kräfte über Zeit und Weg abdämpft. Zu Beginn boten Stücke aus Gartenschläuchen die idealen Eigenschaften, um diese Idee zu testen. Wir gingen völlig pragmatisch und iterativ an die Sache heran. Die

ersten Prototypen waren an der Unterseite mit zurechtgeschnittenen Gummi-Elementen versehen. Die Tests waren so vielversprechend und ermutigend, dass wir die Idee weiterverfolgten, bis wir letztlich einen richtigen Laufschuh in den Händen hielten.

Sie haben es also geschafft, ein einzigartiges Laufgefühl zu kreieren?

Ja. Praktisch jeder Mensch, der zum ersten Mal in einen On-Schuh schlüpfte, wird spüren, dass es sich anders anfühlt. Das ist eine Art Heureka-Moment, der sich herumspricht und viele Menschen motiviert, unsere Produkte auszuprobieren und schlussendlich in ihren Trainingsalltag einzubetten. Ausserdem gefällt den Leuten die Reduktion des Designs auf ein Minimum. On entwickelt Schuhe und Bekleidung immer unter einem technischen und praktischen Aspekt. Jedes Detail an unseren Produkten erfüllt eine Funktion.

2019 stieg Roger Federer als Investor bei Ihnen ein. Wie kam es dazu?

Roger war schon vor seiner Beteiligung von unseren Produkten überzeugt. Ausserdem teilen wir ähnliche Werte und Ideale. Perfektion, der stete Willen alles zu geben, um noch besser zu werden und sich nie auf dem Erreichten auszuruhen sind nur drei Beispiele von Attributen, welche Roger und On erfolgreich machen. Wir hatten 2018 in einem Social-Media-Beitrag gesehen, dass er unsere Schuhe immer öfter trägt. Also entschieden wir drei Gründer, uns persönlich mit einer Karte bei ihm zu bedanken. In der Folge kam es auf seine Initiative hin zu einem ersten Treffen im Herbst 2018. Seither ist enorm viel passiert und wir sehen uns regelmässig, um seine Sneakers und Wettkampfschuhe weiter zu entwickeln.

On-Mitgründer Olivier Bernhard:

**Auf das Essenzielle
fokussieren.**





Aber was genau zeichnet die On-Schuhe aus?

Gedämpfte Landung, kraftvoller Abstoss. Das ist die Essenz von Cloudtec, unserer weltweit patentierten Technologie. Wir sind bestrebt, unsere Produkte immer weiter zu verbessern und weitere Zielgruppen den Zugang zu unseren Produkten zu ermöglichen. Dabei arbeitet unser Team in Zürich eng mit On-Athleten zusammen. Auch Endkonsumenten und Händler geben unserem Entwickler-Team wertvolles Feedback, das wir kontinuierlich implementieren. Natürlich arbeitet das Team auch an den Materialien, welche die Performance unserer Technologie noch weiter unterstützen und nachhaltiger sind als herkömmliche Materialien. Noch dieses Jahr lancieren wir einen Performance-Schuh, der zu 100 Prozent recycelbar ist: Cyclon – der erste Schuh, den man nicht mehr besitzen wird. Denn nur, wenn der gebrauchte Schuh zurückgeschickt wird, bleibt die Recycling-Schleife gewährleistet.

«Im Grunde genommen bin ich ein Unternehmer, der alles mit dem Mindset eines Spitzensportlers anpackt.»

On wäre also nicht so erfolgreich, wenn Sie nicht eine einzigartige Technologie in Ihre Schuhe verbauen, sondern nur ein geschicktes Marketing betreiben würden?

Absolut! So gesehen ist es für On unerlässlich, weiterhin viel Energie in Innovationen für Schuhe und Bekleidung zu stecken. Nach wie vor unterstützen uns zahlreiche Weltklasse-Athleten bei der Entwicklung der nächsten Generation von innovativen Produkten. So war On auch in Bezug auf die Integration von Flexplatten – wir nennen sie Speedboards – Vorreiter. Seither hat die Laufschuhindustrie den Verbau solcher Platten vor allem in Wettkampfschuhen vorangetrieben. In wenigen Monaten bringt On übrigens einen neuen Wett-

kampfschuh auf den Markt, auf den ich mich persönlich sehr freue. Dieser Schuh entspricht dem aktuellen Trend in der Branche und wird an zahlreichen Füßen an den Olympischen Spielen in Tokyo zu sehen sein.

Zu einen gewissen Grad profitieren Sie aber auch vom Laufboom, der sich als Folge vom ersten Shutdown im Frühling 2020 entwickelt hat.

Klar. Gleichzeitig ist On's Technologie und Designsprache aber etwas komplett Neuartiges. Zudem haben sich bereits in den letzten Jahren die Grenzen zwischen Arbeits- und Alltagskleidung mehr und mehr verwischt, und durch das Arbeiten von Zuhause hat sich dieser Trend weiter verstärkt. On trifft mit seinem schlichten Design und dem hohen Komfort der Schuhe und Bekleidungsstücke den Zeitgeist. Die neue Generation sucht nach einem Laufschuh, den sie auch im Alltag verwenden kann – egal, ob beim Sport, der Arbeit oder sogar im Ausgang –, der gut aussieht und bequem ist.

Sie testen die Schuhe immer selbst im Alpstein, bevor sie auf den Markt kommen. Wieso gerade dort?

Ich liebe das Appenzellerland für seine intensive und dennoch liebevolle und abwechslungsreiche Natur. Hier bin ich zu einem Weltklasse-Athleten gereift, und nun darf ich dasselbe Umfeld für das Testen unserer Prototypen verwenden. Der Kreis schliesst sich. Dabei ist der Alpstein das ultimative Testgelände. Hier finde ich über den Säntis bis hin zur Boltenwees ideale Herausforderungen, um alle unsere Produkte unter ganz differenzierten und sich immer wieder verändernden Voraussetzungen zu testen.

Sie sind vom Sportler zum Unternehmer geworden. Inwiefern hilft Ihnen hier Ihre Erfahrung als Spitzensportler?

Im Grunde genommen bin ich ein Unternehmer, der alles mit einem Mindset eines Spitzensportlers anpackt. An Ausdauer, Beharrlichkeit und Risikobereitschaft wird es mir somit nie fehlen. Als Sportler lernt man, im Jetzt und bei sich zu sein. Diese Fähigkeit hilft mir im Geschäftsalltag, mich immer wieder auf das Essentielle zu fokussieren und dabei den Ausgleich nicht zu vernachlässigen. Geduld war nie meine Stärke, doch als Sportler habe ich gelernt, dass stetes und diszi-

pliniertes Training mich meinem grossen Ziel und meinen Träumen schrittweise näherbringen. Diese und Menschen um mich herum zu motivieren, das Unmögliche zu vollbringen, sind wohl meine beiden wertvollsten Tugenden aus der Sportzeit.

Und wie ist Ihr Bezug zum Appenzellerland heute?

Wir sind nach Heiden gezogen, als ich 13 Jahre alt war. Anfangs war es schwierig zu akzeptieren, dass es hier keinen Leichtathletik-Club oder eine 400-m-Bahn gab. Doch dadurch habe ich gelernt, neue Pfade zu beschreiten. Das Appenzellerland ist meine Heimat und ich wohne sehr gerne hier, auch wenn ich einige Tage pro Woche im On-Lab in Zürich-West arbeite. Ich schätze Zürich und seinen Puls, aber bin auch ganz froh, wenn ich wieder zu Hause in der Natur bin.

Inwiefern müsste sich der Wirtschaftsraum Appenzellerland verändern, dass Sie das On-Hauptquartier in Ihre Heimat verlegen würden?

Wir führen jeden Monat Produkte-Workshops in Heiden durch. Dabei treffen sich Innovation, Design, Biomechanik, Entwicklung und sogar Teile des Marketings, um gemeinsam neue verrückte Ideen auszuhacken und Wege zu finden, unsere Läuferchaft mit einem nächsten aussergewöhnlichen Laufgefühl zu überraschen. Vieles davon passiert immer noch in einer Schreinerei, da wir hier die idealen Maschinen und Werkzeuge vorfinden. Was dabei entsteht, nennen wir liebevoll «Monster». Diese durchlaufen dann in unserem Labor in Zürich einen weiteren «Waschgang», um sie zu lauffähigen Prototypen zu verbauen.

«Im Appenzellerland bin ich zu einem Weltklasse-Athleten gereift und darf nun dasselbe Umfeld für das Testen unserer Prototypen verwenden.»

Olivier Bernhard ist Mitgründer der Schuhmarke On. Der Ostschweizer zählte zu den weltbesten Tri- und Duathleten. Er war etwa Duathlon-Langdistanz-Weltmeister 1994, 1996, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002 und 2004 sowie mehrfacher Ironman-Sieger (1998, 2002, 2003). Für die Gründung von On holte Bernhard zwei weitere Mitstreiter ins Boot, David Allemann und Caspar Coppetti. Im Januar 2010 gründeten sie die Schuhmarke On. Ende 2019 stieg Roger Federer als Investor ein. On beschäftigt mittlerweile rund 830 Personen weltweit.

Text: Tanja Millius
Bilder: On

Präventive Sicherheit

Im Juni stimmen wir über das Bundesgesetz «über polizeiliche Massnahmen zur Bekämpfung von Terrorismus (PMT)» ab. Eine wohl selbstverständliche Vorlage – oder?



Erneut haben Linke und steuerbefreite Nichtregierungsorganisationen (NGOs – unter dem Deckel von humanrights.ch unter anderem Amnesty International, Public Eye, Flüchtlingshilfe etc.) ein Referendum gegen ein Gesetz ergriffen, dessen Zweck uns eigentlich allen klar und selbstverständlich sein sollte. Es geht darum, eine heikle Lücke in der Terrorbekämpfung zu schliessen.

Jeder Segler weiss, dass es ein grosser Fehler ist, in Zeiten der Meeresstille nicht an den Sturm zu denken. Vorbereitungen müssen vor dem Sturm getroffen werden. Auch in der Schweiz kann es terroristische Anschläge geben. Die Schweiz muss deshalb besser vor Terrorismus geschützt werden.

Mit dem PMT werden zusätzliche Instrumente geschaffen, um präventiv gegen Personen vorzugehen, von denen eine terroristische Gefahr ausgehen kann. Seit den Anschlägen in Nizza und Paris 2015 ist es in Europa zu mehreren Dutzend weiteren terroristischen Attentaten und Anschlägen gekommen.

NGOs und andere Gutmenschen verniedlichen die Terrorgefahr, wenn sie den Vorwurf erheben, das Gesetz führe zu zu starken Eingriffen in die Grundrechte. Solche sind sicherlich vorhanden. Dabei wird aber verschwiegen, dass es um die Verhinderung terroristischer Aktivitäten geht. Die Eingriffe sind folglich durch ein klares öffentliches Interesse gerechtfertigt. Zudem ist nicht jedermann in der Schweiz betroffen, sondern nur jene Gefährder und Organisationen, die die staatliche Ordnung durch die Begehung oder Androhung von schweren Straftaten erschüttern oder aushebeln wollen.

Es gibt leider auch im selbstverständlichen Sicherheitsbereich immer wieder Bedenkenträger, die nur dann seltsam stumm werden, wenn etwas Schlimmes passiert ist. Deshalb ja zu einer präventiven Sicherheit, Ja zum PMT.

Dr. Walter Locher, St.Gallen
Rechtsanwalt, FDP-Kantonsrat und
Vize-Fraktionspräsident

Harte Arbeit, lange Tage

Es ist eines der 25 beliebten Berggasthäusern im Alpstein und liegt auf 2124 m: der «Rotsteinpass» zwischen Säntis und Altmann, mit gigantischem Blick auf das Appenzellerland und das Toggenburg. Seit 2016 führt Albert Wyss das Gasthaus zusammen mit seiner Frau Anita in vierter Generation. Seine Eltern, Inhaber Albert und Cäcilia Wyss, helfen tatkräftig mit. Albert Wyss junior und senior wissen, welche Bedeutung die Berggasthäuser für die Appenzeller Wirtschaft haben.

Während der Corona-Pandemie blieben im Sommer 2020 viele Schweizer zu Hause. Entsprechend beliebt waren touristische Ausflugsziele – insbesondere auch der Alpstein. Auch das Berggasthaus Rotsteinpass war gut besucht, überrannt von Gästen wurde die Wirtefamilie Wyss aber nicht – auch nicht von Neo-Berggängern. «Neulinge kennen wir auf dieser Höhe nicht; der doch etwas lange Aufstieg zu Fuss sortiert die ungeübten Wanderer eher aus», schmunzelt Albert Wyss junior, seit 2016 Geschäftsführer im Familienbetrieb. «Vereinzelte fielen uns Touristen auf, die wohl unvorbereitet eine Bergtour unternahmen, nicht mehr genau wussten, wo im Alpstein sie genau sind und dann in Zeitdruck kamen», sagt Wyss. «Wir freuen uns aber, dass vermehrt junge Leute das Bergwandern für sich entdeckt haben.»

Vom Lockdown nicht gross betroffen

Weil die Saison im «Rotsteinpass» erst anfangs Juni beginnt, wurde die Familie Wyss vom ersten Lockdown im Frühjahr 2020 nicht hart getroffen. «Gespürt haben wir vor allem die Einschränkungen sowie Investitionen in die Schutzmassnahmen. Und wir durften weniger Übernachtungsplätze anbieten», erklärt Albert Wyss junior. Im Gegenzug konnten vermehrt Gäste wegen Kurzarbeit während der Woche in die Berge gehen. So habe sich das Gästeaufkommen gut verteilt. Kehrseiten des Alpstein-Tourismus gab es für Albert Wyss junior 2020 keine. Sein Vater, Albert Wyss senior, sieht es ähnlich, meint aber: «Im Frühling gab es wohl Probleme mit dem Autoverkehr an den Ausgangspunkten und mit dem Liegenlassen von Abfällen, etwa beim Seealpsee. Das war aber nicht ein Problem des Alpstein-Tourismus an sich, sondern des Lockdowns», betont Wyss senior. Und er gibt zu bedenken: «Sobald ein Problem von den Medien hochstilisiert wird, wird es kurzfristig eher noch schlimmer. Die Lage hat sich aber rasch wieder normalisiert.»

Rotsteinpass bleibt in der Familie

Wirten hoch oben im Alpstein, das stellt sich manch einer romantisch vor. «Ja, es gibt Gäste, die sich das so vorstellen und sagen, da möchte ich auch einmal einen Sommer verbringen», weiss Albert Wyss senior. Die Wirklichkeit sei aber anders: Bei anhaltend schönem Bergwetter gebe es viel

Arbeit mit langen Arbeitstagen, «aber wohlgemerkt eine Arbeit, die wir sehr gerne machen», so Wyss. «Bei längeren Schlechtwetterperioden mit Schnee in höheren Lagen muss man aber mit der Einsamkeit umgehen können.»

Das war auch Albert Wyss junior bewusst, als er sich entschied, 2016 die Führung des Berggasthauses Rotsteinpass von den Eltern zu übernehmen. «Ich war schon als Kind immer gerne auf dem Rotsteinpass», sagt Wyss. Nach der Kochlehre arbeitete er während 13 Sommersaisons bei seinen Eltern; 2016 konnte er mit seiner Frau Anita die Geschäftsführung übernehmen. «Mit viel Freude führen wir den Familienbetrieb nun in der vierten Generation.»

«Für Albert war es schon in der Schule klar, dass er eine Lehre als Koch macht und später auf dem Rotsteinpass arbeitet», erinnert sich sein Vater. «Selbstverständlich hat man als Eltern keine Garantie und müsste auch eine andere Entscheidung akzeptieren. Wir sind aber in der glücklichen Lage, dass keiner unserer drei Söhne das Gasthaus in andere Hände gegeben hätte», betont Albert Wyss.

«In den letzten Jahren hat sich die gute Arbeit von Appenzellerland Tourismus positiv ausgewirkt.»

Wandertourismus nimmt zu

Der «Rotsteinpass» ist eines von 25 Berggasthäusern im Alpstein und trägt mit dazu bei, dass der Tourismus im Appenzellerland floriert. Dass der Tourismus ein wichtiger Wirtschaftszweig für Appenzell Innerrhoden ist, zeigt auch eine Untersuchung des Kantons im Jahr 2018. «Der Wandertourismus hat in den letzten Jahren eher zugenommen. Es gehen auch wieder vermehrt junge Leute in die Berge», stellt Albert Wyss junior fest. Und sein Vater ergänzt: «2018 und 2019 waren sicher gute Jahre für den Tourismus.» 2020 hätten sie wie alle anderen Branchen auch unter den Auswirkungen der Corona-Massnahmen gelitten. «In den letzten Jahren hat sich die sehr gute Arbeit von Appenzellerland

Albert Wyss senior und junior:

Eingespieltes Team.





THE M3
THE M4

Sepp Fässler AG
9050 Appenzell
faessler-garage.ch

Sepp Fässler (Wil) AG
9500 Wil
faessler-garage.ch

UNSER FONDSSPARPLAN

ERFOLGREICHES SPAREN MIT SYSTEM

Lassen Sie sich beraten: 071 788 88 88
www.appkb.ch/fondssparplan



DIE WICHTIGSTEN VORTEILE

- Höhere Renditechancen als mit einem Sparkonto
- Regelmässig einzahlen – langfristig profitieren
- schon ab CHF 20.– pro Monat
- Flexibilität: Beitragshöhe, Rhythmus für Einzahlungen, Bezug
- Performance des SPI-Index
- Kapital steht jederzeit zur Verfügung
- Tiefe Gebühren

appkb.ch/fondssparplan

Empfehlenswert.  **Appenzeller
Kantonalbank**



Das Berggasthaus Rotsteinpass im Alpenglühen.

Tourismus mit der authentischen Vermarktung der ganzen Region positiv ausgewirkt», hält Albert Wyss senior fest.

Dass immer mehr Touristen im Alpsteingebiet auch irgendwann mal «zuviel» sein könnten, sehen Vater und Sohn Wyss nicht so. Auch wenn etwa der «Äscher» nach einem Bericht in «National Geographic» dermassen von Gästen überrannt wurde, dass er zeitweise schliessen musste. «Das ist Ansichtssache. Ich denke, es sind nur an einzelnen Tagen «gefühl» zu viele Gäste wahrgenommen worden», meint Albert Wyss junior. Und sein Vater ergänzt: «Wenn man mit diesem Gästesegment – das in drei Tagen die Schweiz gesehen haben muss – arbeitet, muss man das Angebot an die Infrastruktur des Betriebes anpassen.»

Wyss bringt ein Beispiel: «Wenn ich die James-Bond-Insel in Thailand besuche, spielt es mir keine Rolle, wie der Name des Wirtes ist. Und falls ich Hunger habe, esse ich das, was am Verkaufsstand angeboten wird», sagt er. Bezogen auf den Alpstein und den Äscher heisst das: «Es ist eigentlich kein Problem; die Lage normalisiert sich irgendwann wieder. Schuld an diesem Hype waren doch grösstenteils die Medien.»

Ansprüche sind gestiegen

Eines spüre man aber schon, meint Albert Wyss senior: «Bei den Übernachtungen gibt es eine vermehrte Nachfrage nach Doppel- und Familienzimmern.» Bei der Verpflegung seien die meisten Gäste mit einem gut zubereiteten Essen zu einem erschwinglichen Preis zufrieden. «Für Liebhaber kulinarischer Höhenflüge gibt es aber auch im Alpstein gute Adressen», so Wyss weiter.

Was die Infrastruktur anbelangt, hat sich in den letzten Jahren im «Rotsteinpass» einiges verändert: So wurde eine Transportbahn gebaut und in Zimmer sowie Toilettenanlagen investiert. «In naher Zukunft möchten wir diese Betriebsgrösse beibehalten und laufend in die Modernisierung investieren», erklärt Albert Wyss junior. Auch hier ziehen Vater und Sohn am gleichen Strang.

Kommunikative Fehltritte vermeiden

Unternehmerfamilien sind wie Familien generell, soziale Systeme, in denen gesprochen und gehandelt wird, kurz: Es wird kommuniziert. Allerdings nicht immer richtig.



Im Gegensatz zu «normalen» Familien besteht bei Unternehmerfamilien eine Besonderheit: Während die Mitglieder einer Normalfamilie ein Leben führen, in dem das berufliche Leben von den privaten Familienbeziehungen zeitlich und örtlich getrennt ist, fallen das Leben und das Arbeiten in Unternehmerfamilien mehrheitlich zusammen. In Unternehmerfamilien stehen Menschen, die miteinander verwandt sind, somit nicht nur privat, sondern auch geschäftlich zueinander in Beziehung, nämlich im klassischen «Drei-Kreis-Modell»: Familie, Eigentum und Unternehmen. Durch diese Verzahnung steigt die Gefahr kommunikativer Fehltritte, die zu Missverständnissen oder ernsthaften Konflikten führen können.

Die Komplexität der drei aufeinandertreffenden Systeme Familie, Unternehmen und Eigentum erfordert, dass die Kommunikation professionalisiert wird – spätestens dann, wenn es regelmässig zu anhaltenden Missverständnissen führt und damit die zu tragende Unternehmensverantwortung mehr Last als Freude bringt. Dann ist der Zeitpunkt gekommen, die Kommunikation nicht mehr dem Selbstlauf zu überlassen, sondern etwas dafür zu tun, dass sie professioneller und organisierter wird.

Es gilt, die Unternehmerfamilie familienstrategisch zu organisieren. Dabei wird die Unternehmerfamilie als eigenständiges Sozialsystem in den Schnittstellen Familie, Unternehmen und Gesellschafterkreis entwickelt. Die Unternehmerfamilie beginnt, ihre eigene Identität noch bewusster zu erkennen. Unterstützende Elemente dazu sind stetiges Reflektieren der eigenen Handlungen, basierend auf erarbeiteten Familienwerten, die wiederum die Grundlage für das nachfolgende Leitbild im Unternehmen bilden. Auslösende Faktoren dazu sind: Kopf, Herz und Hand als bewusste Veränderungsdimensionen in der Unternehmerfamilie.

Text: Tanja Millius

Bilder: Marlies Thurnheer, Marcel Schiegg

Rolf Brunner, Partner und Präsident des Verwaltungsrates Continuum AG

Nachhaltig in die Zukunft

1945 gegründet, hat sich die Walser + Co. AG zu einem modernen Hightech-Unternehmen mit rund 100 Mitarbeitern entwickelt. Seit Januar 2018 wird das Familienunternehmen aus Wald AR in dritter Generation von Claudio und Christin Walser geführt, Vater Fredy Walser bleibt Verwaltungsratspräsident. Die Kombination von Heiz- und Metall-Technik hat grossen Anteil an der Erfolgsgeschichte der Walser + Co. AG. Im Gespräch erklären Claudio und Christin Walser, wie sie die Erfolgsgeschichte weiterschreiben wollen und wieso Nachhaltigkeit ganz gross geschrieben wird.

«Wir haben ein topmotiviertes Team aus «Machern» mit grosser Fachkompetenz», erklärt Claudio Walser. Dies zeichnet für ihn die Walser + Co. AG aus, aber nicht nur: «Wir bilden Berufsleute in unseren verschiedenen Abteilungen aus und der Ausbildungsstandard ist sehr hoch», hält Walser fest. Das sei für ihn und seine Schwester Christin sehr wichtig und erfülle sie mit Stolz. Das Unternehmen hat eine gute Grösse mit ausreichend Kapazität, auch Aufträge mit einem grösseren Volumen zu verarbeiten: «Dank dem breit aufgestellten Maschinenpark und der hohen Fertigungstiefe können wir auch anspruchsvolle Aufträge komplett intern herstellen», betont Walser. Und dank der eigenen Konstruktions- und Entwicklungsabteilung ist die Unternehmung in der Lage, auf individuelle Kundenwünsche einzugehen. «Ein letzter wichtiger Punkt, der das Unternehmen auszeichnet, ist die flache Hierarchie, dank der wir schnelle Entscheidungen treffen können.»

«Wir haben ein topmotiviertes Team aus Machern mit grosser Fachkompetenz.»

Entwicklung zum Hightech-Unternehmen

Dass sich die Walser + Co. AG von der ursprünglichen Produktion von drahtgeflochtenen Körben und Zainen für die Landwirtschaft zum heutigen Hightech-Unternehmen im Metallbereich entwickeln konnte, hat für Mitinhaberin Christin Walser verschiedene Gründe: «Die letzten zwei Generationen verfügten über grosse Macherqualitäten und waren gleichzeitig persönlich bescheiden», sagt Walser.

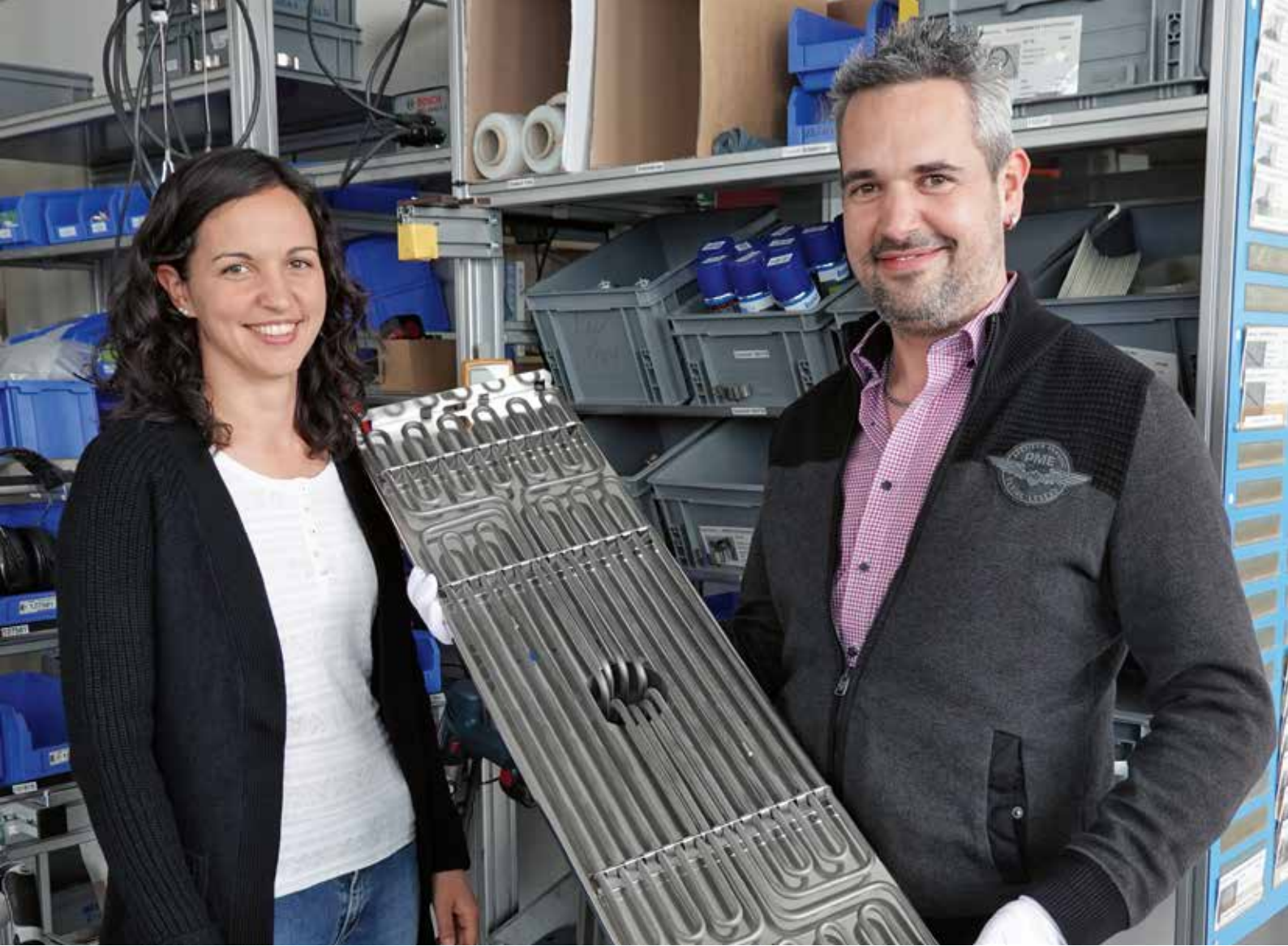
Für Christin Walser trägt der Mut, in neue Technologien zu investieren, einen grossen Anteil zum Erfolg des Unternehmens bei. «Mein Grossvater, Vater, Bruder und ich wussten und wissen nicht immer mit Sicherheit, ob sich eine Technologie, in die man investiert, auch durchsetzt.» Gerade hier sei es sehr wertvoll, dass die langjährigen Mitarbeiter mitdenken und gemeinsam vorausschauen. «Bereits die vorherigen zwei Generationen hatten das Glück, dass sie die richtigen Leute am rechten Platz hatten – davon profitieren wir auch heute.»

«Wir wollen die Firma vorantreiben, gerade auch das Thema Energieeffizienz.»

Dritte Generation sichert Familienbetrieb

Dass Claudio Walser den Familienbetrieb mit seiner Schwester 2018 übernehmen würde, war nicht vorgezeichnet, obwohl er den Betrieb von Kindsbeinen an kannte und dort viel Zeit verbrachte. «Ich konnte mir dann aber schlicht nicht vorstellen, dass die Firma nicht mehr in Familienhand sein könnte. Das motivierte mich, einzusteigen», sagt Walser.

«Für mich stand der Mensch im Zentrum. Es ist das Lebenswerk unseres Grossvaters, der wie auch die zweite Generation viel Herzblut reingesteckt hat», ergänzt Christin Walser. Dazu kommt, dass der Firmenstandort geografisch nicht ideal liegt, sodass sich Walser nicht sicher war, ob die Arbeitsplätze erhalten geblieben wären, wenn die Firma von jemand externem übernommen worden wäre. «Zudem ist es mir sehr wichtig, die Firma im Sinne der Familie weiterzuentwickeln», betont Christin Walser. Die Nachfolgeregelung sei sehr



Christin und Claudio Walser: Nachhaltigkeit wird grossgeschrieben.

professionell abgelaufen und sie hätten gemeinsam ein Nachfolgeleitbild entworfen. «Unsere Eltern haben uns immer unterstützt, aber nie dreingeredet», sagen Claudio und Christin Walser übereinstimmend.

Nachhaltigkeit das A und O

Für die Geschwister hat nachhaltige Produktion einen grossen Stellenwert. So wurde die heutige Firma in acht Bauetappen immer wieder vergrössert. 2020 wurden zwei Hallen komplett energetisch saniert, inklusive den beiden Flachdächern. «Diese rüsteten wir mit je einer Photovoltaikanlage aus – die Energie, die produziert wird, können wir im Betrieb nutzen», erklärt Claudio Walser. «Mit diesen Massnahmen sowie der Implementierung der Rückgewinnung von vorhandener Prozesswärme konnten wir die Heizenergie im Gesamtbetrieb um die Hälfte reduzieren», so Walser sichtlich stolz.

Tradition trifft Moderne

Gerade in Zeiten von Corona sind die Firmengrundsätze der Walser + Co. AG wie Verlässlichkeit, Tradition, Werte und Flexibilität sehr wichtig – und werden es weiterhin bleiben. «Unsere Maxime ist es, flexibel und innovativ zu bleiben», erklärt Christin Walser. «Wir wollen die Firma nicht ver-

walten, sondern vorantreiben, insbesondere auch das Thema Energieeffizienz.» Christin Walser, bei Walser Leiterin Personal und Finanzen, möchte bei der Berufsbildung künftig noch mehr erreichen. «Gerade in Bezug auf die produzierende Industrie sind Ängste vorhanden, dass Jobs unsicher sein könnten. Hier möchte ich Vorurteile abbauen und als moderner Lehrbetrieb stärker in Erscheinung treten.»

«Für mich steht immer der Mensch im Zentrum.»

Claudio Walser, im Betrieb Leiter Prozesse und Operations, ergänzt: «Wenn man die ganze Wertschöpfungskette des Unternehmens anschaut, ist unser Ziel, dass alle Prozesse so effizient und gleichzeitig nachhaltig wie möglich und dadurch frei von sämtlichen Verschwendungen sind.» Ein Versprechen für die Zukunft!

Von 40 auf 400 Arbeitsplätze

Die Berit Klinik mit Standorten in Speicher, Niederteufen, Arbon und Goldach gehört zu den grössten orthopädischen Kliniken der Schweiz. Mit über 400 Mitarbeitern und Ärzten ist sie auch eine der grössten Arbeitgeberinnen im Ausserrhodischen. Peder Koch, CEO und Delegierter des Verwaltungsrates, weiss, wie der Wirtschaftsraum Appenzellerland seine Stärken noch besser ausspielen könnte.

Die Berit Klinik hat eine rasante Erfolgsgeschichte hinter sich: Als Peder Koch 2008 als CEO eingestiegen ist, verfügte die Klinik – damals noch in Niederteufen beheimatet – über rund 40 Angestellte. 2014 war der Spatenstich zum Neubau auf der Vögelinsegg in Speicher, 2016 wurde dieser bezogen. Ein Jahr später wurde der alte Standort in Niederteufen renoviert, der 2018 als Reha- und Kurklinik neu eröffnet werden konnte. Heute beschäftigt die Berit-Klinik rund 400 Menschen an vier verschiedenen Standorten.

«Von dem eingeschlagenen Weg eines liberal denkenden und so erfolgreich gewordenen Kantons soll nicht abgewichen werden.»

Herausforderung Covid-19

Der vierte (und wahrscheinlich nicht letzte) Standort ist Goldach. Dort wurde am 26. Januar dieses Jahres die erste Operation durchgeführt. «Für uns ist der Berit-Standort Goldach nach Speicher, Niederteufen und Arbon ein wichtiger Schritt in unserer strategischen Entwicklung einer qualitativ hochspezialisierten und kostengünstigen integrierten Versorgung für die gesamte Region», sagt Berit-CEO Peder Koch. In der Grossregion Goldach will die Berit-Klinik die Bevölkerung und die Hausärzte mit spezialisierten Angeboten wie Ophthalmologie, Urologie, Kardiologie, Gastroenterologie, Orthopädie etc. unterstützen. Bei Vollbetrieb werden hier noch rund hundert Arbeitsplätze geschaffen.

So gross die Freude über den neuen Standort ist, so herausfordernd war für Berit das Covid-Jahr 2020. «Der wirtschaftliche Schaden, den der erste Lockdown im Frühjahr 2020 anrichtete, liess sich bis Ende 2020 nicht mehr aufholen»,

sagt Peder Koch. Für 2021 hofft er, dass die Berit ein mehr oder weniger «normales» Jahr haben werde. «Die Zusatzkosten für die Covid-19-Massnahmen werden aber auch die laufende Rechnung belasten.» Von Kanton oder Bund hat die Berit bis heute keinerlei finanzielle Unterstützung erhalten, obwohl sie bei der Pandemiebekämpfung im Ausserrhodischen eine wesentliche Rolle spielt. Doch der CEO ist froh, dass heuer zumindest wieder in einem normalen Rhythmus operiert werden kann.

Was die Massnahmen des Bundesrates anbelangt, so sei es «zwar immer leicht, zu kritisieren». Aber: «Im Nachhinein sieht man, dass den gemachten Erfahrungen in der Pandemie zu wenig Rechnung getragen worden ist. Insbesondere in der Kommunikation und in der Bürokratie wurden Fehler gemacht, die sich wiederholt haben», sagt Peder Koch. Die tatsächlichen medizinischen Lehren aus der Pandemie könnten aber erst in mittelbarer Zukunft gezogen werden. «Hier gilt es dann, alles genau zu analysieren und daraus die richtigen Schlüsse zu ziehen.»

Bestehenden ebenso viel Sorge tragen wie Neuen

Der Hauptstandort der Berit-Klinik ist nach wie vor Speicher AR. Für Peder Koch waren weniger die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ausschlaggebend bei der Wahl des Klinikstandortes. Für ihn ging es vor allem darum, ein geeignetes Grundstück zu finden, wo man eine Geschäftsidee aufbauen und entwickeln kann – und das hat auf der Vögelinsegg gut geklappt. Eine Erfahrung allerdings trübt den guten Eindruck etwas: «Wir haben in den letzten Jahren im Kanton Appenzell Ausserrhoden wahrscheinlich am meisten Stellen geschaffen. Einen offiziellen Besuch der Wirtschaftsförderung oder eine andere Form der Würdigung blieb bis dato aber aus», sagt Koch. «Aus unserer Erfahrung würde ich daraus folgern, dass man den bereits bestehenden Unternehmen mindestens ebenso viel Sorge tragen sollte wie den potenziellen Neuansiedlungen.»

Peder Koch:

Föderalistischen Strukturen Sorge tragen.



Appenzeller Druckerei

D' Buude khööt nüd gad em Chef.

Bei der Appenzeller Druckerei steht das Wohl aller Menschen im Mittelpunkt. Seit über 145 Jahren stehen Arbeitsplatzsicherheit, Stabilität und Nachhaltigkeit vor der Gewinnmaximierung.

Zomi Wohl

Meh öbe d' Grosseschaft
and witeri Theme önde

zomiwohl.ch

UNTERNEHMER- GEIST KENNT SCHLISSLICH AUCH KEINE GRENZEN.

WER VIEL VORHAT, KOMMT ZU UNS.

Sind wir in der Schweiz? Noch in Österreich? Oder schon in Deutschland? Mitten auf dem Bodensee sind Grenzen nicht spürbar. Und genau so fühlen sich Bankgeschäfte mit der Hypo Vorarlberg an: Ausgezeichnete Beratung und schnelle Entscheidungen sind bei uns länderübergreifend Standard.

Hypo Vorarlberg Bank AG, Bregenz,
Zweigniederlassung St. Gallen, Bankgasse 1,
T +41 71 228 85 00, www.hypobank.ch



Arbon, Bodensee

HYPO
VORARLBERG

Dass die Berit im Wirtschaftsraum Appenzellerland eine wichtige Rolle spielt, zeigt sich auch den Stellenbesetzungen. So kennt die Klinik im Gegensatz zu anderen Leistungserbringern in der Schweiz keinen Fachkräftemangel, und Stellen können innert kürzester Frist besetzt werden. «Darauf sind wir besonders stolz. Wir haben in den letzten Jahren mehrer Hundert neue Stellen besetzt – und haben sogar Warteliste», erklärt Koch. Für den laufenden Betrieb können regionale Unternehmen die Berit mit Produkten und Dienstleistungen in einem jährlich zweistelligen Millionenbetrag beliefern. Die Lohnsumme beträgt rund 50 Millionen pro Jahr; unter Koch wurden zudem rund 75 Millionen investiert. Nachteile in verkehrstechnischer Hinsicht sieht Koch für die Berit-Klinik am Standort Speicher nicht, obwohl der nächste Autobahnanschluss rund sechs Kilometer entfernt liegt. «Wir sind mit allen unseren Standorten gut angebunden. Ein möglichst naher Autobahnanschluss ist für uns nicht so entscheidend wie für andere Betriebe.» Dafür habe die ländliche Region den Vorzug von Ruhe, intakter Natur und erholsamer Umgebung.

Den liberalen Weg nicht verlassen

Generell empfindet Peder Koch die Rahmenbedingungen des Wirtschaftsstandorts Appenzellerland im Vergleich zu anderen Kantonen gut. «Es ist jedoch Vorsicht geboten, dass von dem eingeschlagenen Weg eines liberal denkenden und so erfolgreich gewordenen Kantons nicht abgewichen wird», betont Koch. Die Stärken des Kantons sieht der Berit-CEO in einem «bodenständigen, von Innovationen geprägten Denken». Die Schwächen ortet er «bei einer zunehmenden Bürokratisierung, die schlussendlich in hinderlichen Voraussetzungen für Unternehmen münden». Hier gelte es, die kurzen Wege, die in der Ausserrhoder Verwaltung traditionell herrschen, nicht zugunsten von immer mehr Vorschriften, Reglementen und Gesetzen zu verspielen und den föderalistischen Strukturen, die das Appenzellerland und die Schweiz erfolgreich gemacht haben, Sorge zu tragen.

Für Koch ist ein Wirtschaftsstandort dann attraktiv, wenn er sich auf seine Stärken konzentriert. Das gilt auch für den Bereich Tourismus. Infolge der Corona-Pandemie werden zurzeit vermehrt Ferien im Inland gemacht, wovon auch das Appenzellerland profitiert. «Das Appenzellerland und die Schweiz sollten sich auch hier auf das konzentrieren, was sie stark gemacht hat: Nischenplayer mit gutem Preis-Leistungsverhältnis und hoher Dienstleistungsqualität.» Die Coronapandemie habe zwar mitgeholfen, dass die Vorzüge von Ferien im eigenen Land sozusagen zwangsläufig einer breiten Bevölkerungsschicht aufgezeigt wurden. «Da waren wir aber bereits vor der Pandemie gut aufgestellt.» Auch hier sei ein eigenständiger, föderalistischer Weg entscheidend.

Auf die hören, die betroffen sind

Ein weiterer wichtiger Wirtschaftszweig, der traditionell in den beiden Appenzell stark vertreten ist, ist die Landwirtschaft. Ihr weht mit den beiden aktuellen Agrarinitiativen – Trinkwasser und Pestizide – ein rauer Wind ins Gesicht. Auch hier hat Peder Koch als Bergbauernsohn eine klare Haltung: «Die Bauernbetriebe selbst sollten ein gewichtigeres Wort zu sagen haben als das politische Establishment und Personen, die noch nie selbst auf dem Feld waren und nicht wissen,



was es braucht, bis man ein Produkt ernten kann.» Er könne sich nicht vorstellen, dass ein Bauer etwas produzieren wolle, was seine langfristige Existenz gefährde, sprich die Umwelt negativ belaste.

«Schreibtischtäter, die aus einem Elfenbeinturm immer neue Vorschriften und Verbote kreieren, sind für jeden Wirtschaftszweig hinderlich.»

«Auch hier gilt, wie übrigens beim Tourismus auch: Wir sollten vermehrt auf die hören, die direkt betroffen sind und wissen, wovon sie sprechen. ‚Schreibtischtäter, die aus einem Elfenbeinturm – sprich aus einer Amtsstube heraus – immer neue Vorschriften und Verbote kreieren, sind für jeden Wirtschaftszweig hinderlich.» Eine florierende Wirtschaft sei noch immer die Basis unseres Wohlstandes – und schlussendlich habe eine Verwaltung nur durch sie eine Daseinsberechtigung. «Natürlich gilt es, auch Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekte zu berücksichtigen. Das tun wir in der Schweiz aber schon vorbildlich.»

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Marlies Thurnheer

Seit 50 Jahren «e rondom guets Gfühl» in der Scheidweg-Garage

Mitten in Appenzell behauptet sich die Scheidweg-Garage AG seit 50 Jahren erfolgreich am Markt. Inzwischen ist die 4. Generation am Werk und sorgt für einzigartige Auto-Momente. Ihrem Leitspruch «fö e rondom guets Gfühl» bleiben sie dabei stets treu. Hier werden Werte wie Persönlichkeit und Nähe aktiv gelebt. Doch was macht diese Autogarage, welche als kleiner Carrosserie-Betrieb startete, so einzigartig?



Das Erfolgsrezept der Scheidweg-Garage beruht auf drei Säulen: Tradition, Innovation und Persönlichkeit.

Ein traditionsbewusstes Handeln ist im Appenzellerland mit all seinen Sitten und Bräuchen natürlich naheliegend. Entsprechend geniessen das Handwerk und die nachhaltige Ausbildung der Lernenden einen hohen Stellenwert. Zwei bis drei Lernende treten jedes Jahr ihre Ausbildung bei der Scheidweg-Garage an – für hochqualifizierte Nachwuchstalente ist somit gesorgt. Durch den stetigen Ausbau der Dienstleistungen und laufende Investitionen gehören inzwischen 50 Mitarbeitende zum Unternehmen. Dazu zählen auch die Teamkameraden von der Garage Wildermuth AG in Herisau. Entsprechend breit ist das Angebot, welches die Scheidweg-Garage abdeckt: von der Werkstatt und Speng-

lerei über die persönliche Beratung zum Autokauf, der Waschanlage und dem Tankstellenshop.

Tradition und Innovation in perfekter Symbiose

Man könnte vermuten, dass in einer regional verwurzelten Auto-Garage der Innovationsgeist zu kurz kommt. Die Scheidweg-Garage beweist jedoch regelmässig das Gegenteil. Das zeigt sich insbesondere in den beiden grosszügigen Showrooms der Marken Audi und Škoda. Das lichtdurchflutete Audi-Haus sorgt seit einigen Jahren weitem für Aufsehen. Die positive Resonanz bestärkt die Geschäftsleitung der Scheidweg-Garage darin, ihre Autos auf diese erlebbare Art und Weise zu präsentieren. Deshalb wurde kürzlich ein zweiter Showroom eröffnet: im Škoda-Showroom können elf



ausgewählte Fahrzeuge besichtigt werden. Das Highlight ist dabei der Konfigurationsbereich, in welchem jeder Besucher seinen eigenen Traum vom Škoda zusammenstellen kann.

Nachhaltigkeit wird aktiv gelebt

Seit kurzem ist bei der Scheidweg-Garage die modernste Waschanlage im Appenzellerland in Betrieb. Nachhaltigkeit ist dabei keine leere Worthölse – gewaltige Tankanlagen unter der Ausfahrt der Waschanlage fangen das verwendete Wasser auf. Dieses wird auf biologischer Basis wieder aufbereitet, damit es für die nächsten Waschgänge verwendet werden kann. Solarpanels auf dem Dach sorgen zudem dafür, dass das Wasser auf die ideale Waschttemperatur erhitzt wird. Dank der Aufteilung auf zwei Räume können immer zwei Fahrzeuge zeitgleich die Anlage nutzen. Das spart Zeit und somit Geld.

«Wir verstehen uns als exzellenten Dienstleister, welcher das Bindeglied zwischen unseren Kunden und ihrem Traum-Auto ist»

Thomas Bargetzi,

Verkaufsleiter der Scheidweg-Garage AG

Ausstrahlung über Kantonsgrenzen hinweg

So wundert es nicht, dass die Scheidweg-Garage weit über das Appenzellerland hinaus geschätzt wird. Als offizieller Markenvertreter von Audi und Škoda sowie als VW- / VW-Nutzfahrzeuge Servicepartner werden alle Kundenwünsche abgedeckt. Neuwagen sind ebenso zu finden wie Jahreswagen und attraktive Occassionen.

Wer in der Scheidweg-Garage zu Besuch kommt, fühlt sich sofort wohl. Dafür sorgen insbesondere die Mitarbeitenden mit ihrer herzlichen und offenen Art. Doch auch der moderne Tankstellen Shop ist ein Blickfang für sich. Das grosszügige

Angebot aus regionalen Köstlichkeiten, Hygieneartikeln und Auto-Zubehör ersparen so manchen Einkauf im Grossverteiler und unterstützt die lokalen Produzenten. Besonders geschätzt werden auch die langen Öffnungszeiten, welche den Puls der Zeit treffen – an 365 Tagen im Jahr von 06.00 bis 21.00 Uhr. So stellt sich im dazugehörigen Café bei einer kühlen Erfrischung das «rondom gueti Gefühl» wie von selbst ein.



Scheidweg-Garage AG

Gontenstrasse 1

9050 Appenzell

www.scheidweg-garage.ch

Wo sich Moderne und Tradition ergänzen

Fefi Sutter ist Partner und Bereichsleiter Immobilien, Marcel Eugster Partner und Bereichsleiter Treuhand bei der Altrimo AG aus Appenzell. Sutter ist zudem Präsident des Hauseigentümergebietes Appenzell Innerrhoden. Die beiden wissen, was den Wirtschafts- und Lebensraum Appenzellerland attraktiv macht – und wo noch Luft nach oben ist.

Fefi Sutter, Marcel Eugster: Bis zum nächsten Autobahnanschluss sind's fast 20 Kilometer. Warum hat die Altrimo AG ihren Hauptsitz in Appenzell?

Sutter: Wir empfinden es keinesfalls als Nachteil, hier angesiedelt zu sein – weder für uns noch für unsere Kunden, die sich im Appenzellerland niederlassen wollen oder niedergelassen haben. Die Verkehrsanbindung ist für die Ansiedlung von Firmen, aber auch für den Entscheid einer Wohnsitznahme sicherlich ein wichtiges Kriterium, jedoch selten das matchentscheidende.

Jetzt haftet Appenzell Innerrhoden, speziell Appenzell, der Ruf eines «Steuerparadieses» an. Ist da was dran?

Eugster: Die Steuerbelastung im Innerrhodischen ist sowohl für Private als auch Unternehmen attraktiv und letztendlich – wie in jedem anderen Kanton – ein Instrument der Standortförderung. Im schweizweiten Vergleich sind die Steuersätze moderat, insbesondere für Privatpersonen. Positiv erwähnenswert sind die Steuersätze für die Besteuerung von ausbezahlten Vorsorgegeldern (BVG oder Säule 3a). Interessant im Bereich der Unternehmensbesteuerung ist, dass – wenn erwirtschaftete Gewinn im Folgejahr als Dividende ausbezahlt werden – eine Reduktion des Steuersatzes auf kantonaler Ebene gewährt wird. Schliesslich sind aber für Private wie für Unternehmen nicht nur die Steuern, sondern auch attraktive Rahmenbedingungen für das Leben und Wirtschaften mit entscheidend. Und auch da hat das Appenzellerland viel zu bieten. Wir kennen die unterschiedlichen Vorzüge der einzelnen Regionen im Appenzellerland sehr gut und können daher bei der Wahl eines Firmenstandortes optimal beraten.

Also muss ein erfolgreiches Unternehmen nicht mehr zwingend in einer Wirtschaftsmetropole angesiedelt sein?

Sutter: Nein. KMU überlegen – auch wegen Corona – vermehrt, den grossen Städten mit überhöhten Mietpreisen und fehlenden Parkplätzen den Rücken zu kehren. In den letzten Monaten hat in vielen Köpfen ein Umdenken zu verschiedenen Themen stattgefunden. Eins davon war Homeoffice: Was früher als undenkbar galt, ist heute nicht mehr wegzudenken. Das bringt eine gewisse Standortunabhängigkeit für Arbeit-

geber und Arbeitnehmer, was Gebiete wie das Appenzellerland noch attraktiver macht.

Und welche Vorteile bietet gerade Ihrem Unternehmen der Wirtschaftsstandort Appenzellerland?


Eugster: Durch die vielfältige Mischung aus Gewerbe und Industrie, gepaart mit jungen, zukunftssträchtigen Unternehmen, die hier im Appenzellerland anzutreffen sind, haben wir einen sehr interessanten, abwechslungsreichen Kundestamm. Unsere Kunden sind meist langjährig mit uns verbunden, was für eine hohe Kundentreue spricht. In grossen Städten ist diese Treue deutlich weniger ausgeprägt. Des Weiteren haben wir eine gewisse Nähe zu den Behörden: Wir wissen, wen wir für was angehen müssen und haben dafür relativ kurze Wege. Und last, but not least sind unsere Standorte attraktiv und gut gelegen – und wir verfügen über sehr gut ausgebildete Mitarbeiter. Ausserdem sind wir stolz auf unsere Appenzeller Wurzeln. Das spüren unsere Kunden!

Das Appenzellerland bietet aber auch eine grosse Vielfalt an möglichen Wohnformen.

Sutter: Absolut! Urbane Quartiere wechseln sich mit ländlich geprägten Dörfern ab, auch die schweizweit einmalige Streusiedlung hat ihren Reiz. Die Infrastruktur an Schulen und Freizeitaktivitäten ist überdurchschnittlich hoch; das Vereinsleben wird überall stark gepflegt. Die intakte Natur direkt vor der Haustüre ist gerade in der heutigen Zeit ein riesiger Pluspunkt. Wir kennen auch unsere Wohnregionen sehr gut. Dieses Fachwissen ist bei Privaten, Gewerblern und Investoren gefragt.

Bei allen Vorzügen: In welchen Bereichen sehen Sie noch Handlungsbedarf, um die Attraktivität des Standortes Appenzellerland zu erhöhen?

Sutter: In der Infrastruktur, vor allem bei der Erschliessung mit Glasfaser. Die Homeofficepflicht hat die Lücken deutlich aufgezeigt – jetzt gilt es, diese raschmöglichst zu schliessen. Daneben ist es zentral, den Unternehmen ländliche und räumliche Ressourcen zur Verfügung zu stellen. Damit werden Abwanderungen verhindert, Zuzüge und Gründungen



Fefi Sutter, Marcel Eugster:

Vielfältige Mischung.

interessanter gemacht. Das wirkt sich wiederum positiv auf die Arbeitsplätze aus. Im Rahmen der Zonenplanrevision wird diesem Aspekt nun Rechnung getragen.

«Es ist zentral, den Unternehmen ländliche und räumliche Ressourcen zur Verfügung zu stellen.»

Sie sind auch als Fiskalvertreter für ausländische Unternehmen tätig. Wie gefragt ist dieser Bereich?

Eugster: Aufgrund dessen, dass seit 2018 die weltweiten Umsätze für die Bemessung der Mehrwertsteuerpflicht in der Schweiz massgebend sind, hat die Nachfrage in diesem Bereich zugenommen. Der fortwährende internationale Regulierungsdrang im Bereich Mehrwertsteuer führt generell zu einem höheren Beratungsaufwand für unsere Spezialisten und fördert die Zusammenarbeit mit unseren ausländischen Partnern. Altrimo begleitet Unternehmen ja von Anfang an. Eine Fiskalvertretung ist deshalb vielfach der Ausgangspunkt für eine langjährige Beziehung, die nicht selten in einer effektiven Firmenansiedelung in der Schweiz mündet.

Jetzt steht gerade das Appenzellerland im Spannungsfeld der allgegenwärtigen Digitalisierung und der Globa-


lisierung auf der einen und den traditionellen Branchen wie Landwirtschaft und Handwerk auf der anderen Seite. Wohin wird es sich schlussendlich entwickeln?

Sutter: Wir sind keine Propheten. Aber das Appenzellerland hat es dank der flexiblen, krisenerprobten Bevölkerung immer wieder geschafft, Nischen im Markt zu finden und diese zu nutzen. Tradition, visionäre Ideen oder neuartige Geschäftsmodelle müssen sich nicht ausschliessen. Appenzeller sind stark darin, Traditionen zu wahren, trotzdem immer wieder Neues zu wagen und es danach professionell umzusetzen. Es ist schön zu sehen, dass es im Appenzellerland Platz für Moderne und Tradition hat und beides sehr erfolgreich sein kann.

Ist es das, was Kunden ausserhalb des Appenzellerlandes dazu bewegt, sich Ihnen anzuvertrauen?

Eugster: Sicher auch. Wir sind seit über 20 Jahren im Geschäft. Dank nachhaltiger Arbeit konnten wir uns weit über das Appenzellerland hinaus einen Namen machen und sind als zuverlässiger, authentischer, gradliniger Partner bekannt, der ohne Umschweife zum Punkt kommt. Daneben ermöglichen unsere Standorte in Appenzell, Herisau, St.Gallen und Bottighofen, die ganze Ostschweiz gut abzudecken und unseren Kunden kurze Wege zu bieten. Und: Wir können sie in allen entscheidenden Fragen und Lebensphasen beraten und unterstützen – Recht, Treuhand, Steuern, Wirtschaftsprüfung, IT, Vorsorge und Immobilien. Sie erhalten so alles aus einer Hand.

Hand in Hand mit der Wirtschaft

A man with glasses and a dark sweater stands in a rural landscape, leaning on a wooden post. In the background, there are green hills, a wooden cabin, and a modern orange building. The scene is set in a valley with mountains in the distance.

In der «Stääg» in Appenzell wohnen und arbeiten gegen sechzig Erwachsene, vorwiegend mit geistiger Beeinträchtigung. Es ist die einzige soziale Institution dieser Art im Kanton. Der Verein «Steig Wohnen und Arbeiten» arbeitet eng mit der Appenzeller Wirtschaft zusammen. Im Gespräch erklären Lukas Enzler, Geschäftsführer der Enzler AG Vermögensberatung und Präsident der «Stääg», sowie Heinz Brander, Geschäftsführer der «Stääg», wie wichtig soziale Institutionen für Wirtschaft und Gesellschaft sind.

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie treffen auch die «Stääg» direkt. «Das Wichtigste ist, dass alle, die bislang an Covid 19 erkrankten, wieder gesund sind», sagt Geschäftsführer Heinz Brander. «Unsere Bewohner leiden unter den Covid-Massnahmen besonders, da die meisten wegen ihrer kognitiven Beeinträchtigung die Gründe nicht vollziehen können. Sie verstehen nicht, warum sie nicht mehr ins Turnen, Schwimmen, in die Musikgruppe oder zum Kaffee ins Dorf gehen können.» Auch die Kurse von Pro Infirmis sind alle abgesagt. «Die sozialen Kontakte ausserhalb der Institution fehlt ihnen genauso wie uns allen. Sie leiden aber besonders, weil für sie die Beziehungsebene prägend ist», so Brander.

«Auch wir vergeben Arbeiten und bieten im Gegenzug Produkte und Dienstleistungen an, die am Markt Bestand haben müssen.»

Pandemie bremst Alltag aus

«Die Selbst- und Mitbestimmung sowie die Teilhabe an möglichst normalisierten Lebensbereichen sind uns wichtig. Diesbezügliche Bestrebungen werden durch die Pandemie teilweise ausgebremst», erklärt Brander. Für die dreiköpfige Geschäftsleitung gehe es darum, die Balance zu finden zwischen der Einhaltung der Schutzmassnahmen und der Ermöglichung sozialer Kontakte für die Bewohner. Eine Herausforderung bleibe die Gewährleistung einer durchgehenden Tagesstruktur, was in den Werkstätten gleichbedeutend sei mit vollen Auftragsbüchern. «Während der Pandemie war die Auftragslage sehr gut. Während des Lockdowns vor einem Jahr mussten wir jedoch den Betrieb reduzieren, damit die Corona-bedingten Anforderungen erfüllt werden konnten. Besonders wurde unter der Einschränkung der Präsenzzeit gelitten», sagt Brander.

Unabhängig von der aktuellen Pandemie gilt es für die «Stääg», die Weichen für die Zukunft zu stellen. «Das grösste Thema aus unserer Strategie ist der Erweiterungsbau, mit dem wir die Werkstätte vergrössern und die Tagesstrukturen besser unterbringen wollen», hält Präsident LukasENZler fest. So sollen etwa die älteren Bewohner und jene, die körperlich eingeschränkt sind, einen ebenerdigen Zugang zu ihrer Wirkungsstätte erhalten.

Erfreuliche Nachfrage seitens Wirtschaft

Die «Stääg» verfügt über eine mechanische Werkstatt, eine Schreinerei, drei Werkstätten in der Industriefertigung und drei Ateliergruppen. In der Metallwerkstatt werden, auch mittels CNC-gesteuerten Maschinen, Arbeiten wie Drehen, Bohren, Fräsen und Gewindeschneiden ausgeführt. Ebenfalls wird geschweisst und gestanzt. Die Schreinerei produziert Eigen- und Fertigprodukte, vorwiegend in Serie. Das manuelle und maschinelle Angebot der industriellen Fertigung beinhaltet Montage-, Konfektionierungs- und Ausrüstungsarbeiten aller Art sowie Mailings- und Verpackungsaufträge.

Die Ateliers wiederum sind kunsthandwerklich ausgerichtet. Dort werden Eigenprodukte entwickelt und gefertigt,

die via Webshop, im eigenen Laden oder in jenem der Kräutertausch Appenzell AG verkauft werden. «Eine Spezialität der Ateliers sind Weihnachtskarten, die von Firmen für den Jahresendbrief an ihre Kunden gekauft werden», weiss LukasENZler. Weitere geschützte Arbeitsplätze befinden sich in Küche, Lingerie und Hausdienst. «Diese fungieren als interne Dienstleister.»

«Die Nachfrage der Appenzeller Wirtschaft ist seit acht Jahren erfreulicherweise konstant zufriedenstellend», freut sich Heinz Brander. «Wir führen das unter anderem auf eine treue Stammkundschaft zurück.» Dazu zählen namhafte Betriebe aus der Region. «Wir nehmen für uns in Anspruch, eine überdurchschnittliche Qualität zu liefern, und unterhalten gute, oft langjährige persönliche Beziehungen zu unseren Partnern.» Alle Fachmitarbeiter der «Stääg» haben einen handwerklichen oder industriellen Beruf ausgeübt, bevor sie ihre Zweitausbildungen im Sozialbereich absolviert haben, was sich auch positiv auf das Qualitätsbewusstsein auswirkt. «Da wir unsere betreuten Mitarbeiter nicht für Überzeitarbeit einsetzen können und wollen, ist das reguläre Personal hin und wieder abends oder samstags gefordert, damit Liefertermine eingehalten werden können. All diese genannten Faktoren sind zwar keine Garantie für die Sicherung der Nachfrage seitens der Wirtschaft, machen jedoch mehr als die halbe Miete aus», betont Brander.

Eingliederung nicht erstes Ziel

Nur wenige Bewohner der «Stääg» arbeiten in auswärtigen Betrieben, die «Stääg» ist keine Integrationsinstitution. Die meisten Bewohner arbeiten in den eigenen Werkstätten der «Stääg» oder in einer anderen geschützten Werkstätte. «Unsere Klientel besteht mehrheitlich aus Menschen mit einer kognitiven Beeinträchtigung. Diese benötigen einen geschützten Arbeitsplatz und professionelle Betreuung», sagt Heinz Brander. «Hin und wieder können wir trotzdem einen betreuten Mitarbeiter dazu motivieren, es im ersten Arbeitsmarkt zu versuchen», so Brander. «Der Anstoss für eine Integration in den ersten Arbeitsmarkt kommt dabei von der IV-Stelle oder den Berufsbeiständen.» Allerdings: «Die meisten kamen wieder zurück, meistens waren sie dem Druck nicht gewachsen.» Es fehlte dabei an einer professionellen Begleitung im Berufsalltag.

Im Rahmen der Tagesstruktur bietet die Institution aber einen Rahmen für Beschäftigung auch ausserhalb der «Stääg». «Diese Angebote sind ausschliesslich aus Spendengeldern und somit nicht aus staatlichen Mitteln finanziert und wollen den Alltag der uns anvertrauten Menschen bereichern», betont LukasENZler. Das lokale Gewerbe, zu dem er auch die «Stääg» selbst zähle, profitiert insofern, als dass alle Einkäufe grundsätzlich lokal erfolgten. «Ich hoffe auch, dass unser Erweiterungsbau, der dem öffentlichen Beschaffungswesen unterstellt sein wird, Wertschöpfung vor Ort generieren kann», sagtENZler.

Soziale Institutionen wichtig für die Wirtschaft

Soziale Institutionen seien ein wichtiger Teil der Wirtschaft und der Gesellschaft, betont LukasENZler. «Sie vergeben – wie andere Unternehmen auch – Arbeiten und bieten im Gegenzug Produkte und Dienstleistungen an, die am Markt Bestand haben müssen», hält er fest. «Wie jedes Unternehmen wollen auch soziale Unternehmen besser werden und



LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!

Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ob Firma, Verband oder Organisator einer Veranstaltung: Wir sind Ihr Partner und realisieren mit Ihnen ein Magazin, das vollumfänglich oder teilweise anzeigenfinanziert ist, professionell umgesetzt wird und direkt von der exklusiven Zielgruppe der Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Politik in der Ostschweiz profitiert. Bei Fragen stehen wir Ihnen per Telefon unter 071 272 80 50 oder via Email unter leader@metrocomm.ch gerne zur Verfügung.

www.leaderdigital.ch **LEADER** **SPECIAL**

Bei jeder Gelegenheit
ein genussvolles Geschenk.



neu
auch an der
hauptgasse
appenzell

ONLINE
BIBER
SHOP



Bischofberger AG
Appenzeller Biber-Spezialitäten
CH-9057 Weissbad AI
www.baerli-biber.ch



Werte, die sich auszeichnen

Transparent und ehrlich. Retrozessionen und Strukturierte Produkte? Nicht unser Ding. Wir rechnen transparent ab. Und legen auch entsprechend an.



Heinz Brander: Wichtig für die Wirtschaft.

entwickeln sich stets mit dem Umfeld weiter. Selbstverständlich ruht der damit verbundene Druck nicht direkt auf den uns anvertrauten Menschen.» Nebst den sozialen Institutionen seien insbesondere auch Integrationsinstitutionen wichtig für die Volkswirtschaft, ergänzt Heinz Brander. «Jede in den ersten Arbeitsmarkt integrierte Person kostet die Volkswirtschaft weniger und generiert, wenn sie mal integriert ist, einen volkswirtschaftlichen Nutzen.» Dazu kommt der gesellschaftliche, ethische Aspekt, der auch eine Einsparung bei den sozialmedizinischen Kosten mit sich bringt. «Nicht umsonst ist die Integration ein Schwerpunkt der letzten IV-Revision.»

Bessere Bedingungen

«Die Bedingungen für Menschen mit einer Beeinträchtigung haben sich in den letzten Jahren klar verbessert», stellt

Brander fest. Einen Schub hat die Umsetzung der UNO-Behindertenrechtskonvention 2014 ausgelöst: «Es geht dabei vor allem um die Rechte – ein Meilenstein auf dem Weg zur Gleichstellung und Selbstbestimmung von Menschen mit Beeinträchtigung. Deshalb hat die «Stääg» als eine von zwölf Ostschweizer Institutionen, beim ‚Aktionsplan UN-BRK‘ mitgewirkt», so Brander. Mit der Einführung von Gruppensitzungen für betreute Mitarbeiter in der Werkstätte und der Bildung eines «Stääg-Rates» werde Mitwirkung und Mitbestimmung gefördert. «Der Stääg-Rat funktioniert wie ein Betriebsrat, der Anliegen aufnimmt, behandelt und bei Bedarf in die Geschäftsleitung einbringt.»

Folgende Faktoren sind für ein Gelingen wichtig: Teilhabe, Mitwirkung und Mitsprache, Selbstbestimmung, Angebotsvielfalt und Wahlfreiheit. So hat die «Stääg» z. B. ihr Angebot um eine Wohngemeinschaft im Dorf erweitert. Erweitert wurde auch das Arbeitsangebot: «Betreute Mitarbeiter haben damit die Möglichkeit, ausserhalb der Steig – und damit als Teilhaber der «normalen» Arbeitswelt – in einem Kräutergarten, einer Oldtimerwerkstatt oder, ganz neu, in einem Galerieladen mit Atelier tätig zu sein», erklärt Brander.

«Bevor ein Auftrag in ein Billiglohnland vergeben wird, sollte geprüft werden, ob dafür nicht auch eine soziale Institution in der Schweiz in Frage kommt.»

Sozialwesen im Wandel

Für Lukas Enzler, der sich seit bald 20 Jahren nebst seinem Hauptberuf als Vermögensverwalter mit viel Herzblut in sozialen Institutionen engagiert, befindet sich das Sozialwesen in einem steten Wandel. «Vor einhundert Jahren wurden wenig «konforme» Menschen versorgt oder anderweitig unterdrückt. All dies mit voller Akzeptanz der Bevölkerung, wobei die Ausgangslage für diese ebenfalls nicht einfach war.» Daher erachtet er eine stetige, sensible Weiterentwicklung als wichtig: «Meine Nachfolger sollen sich in fünfzig oder hundert Jahren nicht für unser heutiges Handeln entschuldigen müssen. Ich hoffe, dass dies dem Vorstand der «Stääg» und mir gelingen wird.»

«Die «Stääg» geniesst das lange erarbeitete Vertrauen der hiesigen Politik, wofür ich meinen Vorgängern dankbar bin», betont Enzler. Als Präsident erlaube er sich dennoch, einen allgemeinen Wunsch zu formulieren: «Die Bürokratie soll richtigerweise «das Schlechte» verhindern, sie soll aber «das Gute» nicht unnötig erschweren.» Und Heinz Brander wünscht sich von der Wirtschaft, dass Diversity Management vermehrt umgesetzt werde. Und: «Bevor ein Auftrag in ein Billiglohnland vergeben wird, ernsthaft zu prüfen, ob dafür nicht auch eine soziale Institution in der Schweiz in Frage kommt.»

Text: Tanja Millius

Bilder: Marlies Thurnheer



Mercedes-Benz «Dealer of the Year» aus Appenzell

Die Zeughausgarage aus Appenzell durfte kürzlich den Preis für den besten Mercedes-Benz Händler des Jahres 2020 entgegennehmen. Diese besondere Auszeichnung zeigt, dass hier der Kunde tatsächlich noch König ist.



Albert Neff, die Zeughausgarage wurde kürzlich von Mercedes-Benz Schweiz AG mit dem 1. Rang des «Dealer of the Year» Awards ausgezeichnet. Was bedeutet dieser Preis für Sie als Inhaber?

Für mich persönlich und das gesamte Team der Zeughausgarage bedeutet diese Auszeichnung als bester Mercedes-Benz Händler der Schweiz und Liechtenstein vor allem eine riesige Freude und Stolz, aber auch eine grosse Ehre. Wir haben diesen Titel zum ersten Mal erhalten und dabei erst noch die maximal mögliche Punktzahl erreicht. Das ist in etwa so wie ein Zeugnis mit lauter Sechsen.

Nach welchen Beurteilungskriterien wird der Award jeweils vergeben?

In erster Linie werden die Bereiche Verkauf und Aftersales beurteilt. Dazu gehören der Marktanteil in der Region und die überdurchschnittliche Zielerreichung im Verkauf. Im Bereich Aftersales bewertet Mercedes-Benz die Kundenzufriedenheit, welche direkt durch Kundenbefragungen

erhoben wird. Ausserdem fliessen Kundenbindungsmassnahmen in die Bewertung mit ein.

Und welche Faktoren haben aus Ihrer Sicht zum Gewinn des Awards geführt?

Den Gewinn dieser Auszeichnung verdanken wir in erster Linie unseren Mitarbeitenden. Vor rund 2 Jahren übernahm ich die operative Führung der Zeughausgarage. Wir durften uns glücklich schätzen, bereits damals eine starke Basis aus langjährigen und top ausgebildeten Mitarbeitenden zu haben. Diese ergänzten wir laufend durch junge, hochmotivierte Teammitglieder. So können wir heute rund 30 Fachkräfte zur Zeughaus-Familie zählen. Einen besonderen Fokus legen wir auf die stetige Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden. Dies bestätigen nicht nur die unzähligen Zertifikate, die in der Zeughausgarage präsentiert werden, sondern auch das fachmännische Know-how unserer Werkstattmitarbeiter. Wir alle haben eine grosse Freude an unserer Arbeit mit erstklassigen Autos und teilen diese Begeisterung gerne mit unseren Kunden.

Was ist konkret das Geheimrezept der Zeughausgarage?

Wir sind eine kleine, gepflegte Mercedesgarage und haben viele treue Kunden aus der ganzen Ostschweiz. Diese schätzen den persönlichen Kontakt mit unseren Mitarbeitenden und den professionellen Service. Der Standort Appenzell



Die Preisübergabe «Dealer of the Year» durch Steffen Baumann (rechts) Head of Sales Operations bei Mercedes-Benz Schweiz AG

ist sicher auch ein Vorteil. Die Kunden aus den umliegenden Kantonen verbinden den Werkstattbesuch gerne mit einem Ausflug ins schöne Dorf Appenzell oder einer Alpsteinwanderung.

Ein Blick in die Zukunft: Welche Projekte plant die Zeughausgarage in den kommenden Monaten?

Uns ist nicht nur die Pflege unserer bestehenden Kunden wichtig – auch die kommende Generation von Autofahrern soll in der Zeughausgarage ihren vertrauensvollen Partner finden. Deshalb haben wir das Vorteilspaket «Service Young» ins Leben gerufen. Alle Personen von 18 bis 28 Jahren profitieren von exklusiven Vorteilen, wenn sie den Auto-Service bei uns vornehmen lassen – egal, wo das Fahrzeug ursprünglich gekauft wurde.

Wie haben Sie die «Dealer of the Year» Auszeichnung mit Ihrem Team gefeiert?

Aufgrund der gegenwärtigen Coronasituation konnten wir unseren Sieg leider noch nicht gebührend feiern. Sobald es die Situation zulässt, werden wir dies nachholen und mit dem gesamten Team einen 3-tägigen Ausflug machen.

2020 war für viele Unternehmen ein herausforderndes Jahr. Wie ist die Zeughausgarage damit umgegangen?

Die Schliessung unserer Verkaufsräume und das Absagen der Kundenanlässe taten weh. Wir haben die Anweisungen des Bundesrates sehr ernst genommen und entsprechend umgesetzt. Zum Glück durften wir den Kundendienst und die Werkstatt weiterhin offenhalten. Im Bereich Verkauf haben wir unsere Anstrengungen auf die sozialen Medien gerichtet. Diesen Kanal möchten wir auch in Zukunft aktiv nutzen – folgen Sie uns doch auf Facebook und Instagram, damit Sie sehen, was in der Zeughausgarage gerade aktuell ist.



Fast 90 Jahre Familientradition

Als Albert Neff Senior 1935 mitten in Appenzell seine Autogarage eröffnete, waren Automobile in dieser ländlichen Gegend noch nicht stark verbreitet. Durch sein unternehmerisches Gespür und den stetigen Ausbau des Angebots konnte sich die Zeughausgarage jedoch am Markt behaupten und kontinuierlich wachsen. Vor 50 Jahren erfolgte die Übernahme der Markenvertretung von Mercedes-Benz. 2016 erfolgte ein kompletter Umbau und die Erweiterung des Ausstellungsraumes. So kann heute die gesamte Palette an Mercedes-Benz Personenwagen und Nutzfahrzeugen präsentiert werden. Occasionen aller Kategorien, Serviceleistungen, Ersatzteile und Zubehör runden das Angebot ab. Die Zeughausgarage beschäftigt rund 30 Fachkräfte und wird in der 3. Generation durch Albert Neff geführt. Das Hauptziel hat sich über all die Jahre nicht verändert: als kleine, feine und vor allem persönliche Garage den bestmöglichen Service für den Kunden zu bieten.

Zeughausgarage AG

Gaiserstrasse 10
 9050 Appenzell
www.zeughausgarage.ch
info@zeughausgarage.ch
 Tel. +41 71 788 10 30

Unter Druck von aussen und innen

Die Lebensmittelindustrie ist ein wichtiger Faktor für die inländische Wirtschaft, erzielt sie doch gegen 60 Milliarden Franken Umsatz pro Jahr. Über 90 000 Menschen sind in der Branche tätig, die sich, typisch Schweiz, auf viele Unternehmen verteilen: 3800 Betriebe arbeiten direkt oder indirekt für die Lebensmittelindustrie. Frank Burose, Geschäftsführer des Kompetenznetzwerks Ernährungswirtschaft aus Weinfelden, weiss, welchen Herausforderungen sich die Ostschweizer Lebensmittelindustrie stellen muss. Und er kennt den Faktor, der über den Erfolg von neuen Produkten entscheidet.

Frank Burose, an wen richtet sich das KNW-E?

Das Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft ist ein Dienstleistungsnetzwerk für alle Akteure der Wertschöpfungskette Land- und Ernährungswirtschaft – national wie international. Durch die Vernetzung auf unserer Plattform AgroFoodScout.com sowie durch Beratung, Wissenstransfer und Innovation erzeugen wir Win-win-Situationen, die zu Beschäftigung und Wertschöpfung in der Branche führen.

«Der administrative Aufwand in den Betrieben wird stetig mehr.»

Daneben organisiert es auch Fachveranstaltungen?

Ja, beispielsweise das Ostschweizer Food Forum (foodforum.ch), heuer als Hybrid-Anlass am 27. Mai unter dem Titel «Digitalisierung – Same, same but different». Daneben führt das KNW-E die Geschäftsstellen der Stiftung innocuisine sowie der Schweizerischen Gesellschaft für Agrarwirtschaft und Agrarsoziologie im Mandat. Getragen wird das KNW-E von rund 160 Supportern, Partnern und Gönnern aus der gesamten Agro- und Food-Branche.

Zur Ernährungswirtschaft gehören ja nicht nur die Produzenten, sondern auch Verarbeiter, Verpacker, Logistiker, Gross- und Detailhändler, die sich alle auch im KNW-E engagieren. Wie klappt ihr Zusammenspiel in der Ostschweiz?

Sehr gut! Sie sind in Verbänden und Interessengemeinschaften gut organisiert. Potenzial zur Optimierung sehe ich höchstens in der Branchen- und Wertschöpfungsketten-übergreifenden Zusammenarbeit: «Über den Tellerrand blicken» und «Wissenstransfer zwischen Forschung und Pra-

xis» sind Schlagworte, die Möglichkeiten bieten, das eigene Business zu optimieren. Hier setzt auch das KNW-E an: Wir wollen den Akteuren Nutzen stiften, indem wir sie bei Herausforderungen, Fragen und sonstigen Anliegen unterstützen, damit sie schnell zu einer Antwort finden und so wirtschaftlich erfolgreich sind.

Und wo sehen Sie den grössten Nachholbedarf?

Ich sehe bei uns keine spezifischen Branchen, die expliziten Nachholbedarf hätten. Wichtig ist, dass die Entscheidungsträger offen sind für Zusammenarbeit. Schliesslich sind es immer Menschen, die miteinander agieren. Wenn das Persönliche stimmt, ist es viel einfacher, auch auf fachlicher Ebene zusammenzukommen und gemeinsam etwas Gutes umzusetzen.

Welche Rahmenbedingungen machen unserer Ernährungswirtschaft zurzeit am meisten zu schaffen?

Der administrative Aufwand in den Betrieben wird stetig mehr. Das immer umfangreichere Analysieren von Rohstoffen bspw. hinsichtlich möglicher Rückstände von Pflanzenschutzmitteln oder das aufwändigere Deklarieren von Lebensmitteln verursachen Aufwände und Kosten, deren Verteilung entlang der Wertschöpfungskette zu Diskussionen führt. Sicher, die Lebensmittelsicherheit muss an oberster Stelle stehen, doch ist hier wie so oft das richtige Mass gefordert – und auch immer wieder zu hinterfragen: Braucht es diese oder jene Massnahme (nun auch noch)?

Die Lebensmittelindustrie hat eine grosse Verantwortung – einerseits produziert sie Produkte, die dem Konsumenten nutzen bzw. zumindest nicht schaden sollen, andererseits muss bei der Produktion immer mehr auf Umwelt und Nachhaltigkeit Rücksicht genommen werden.

Die Schweizer Ernährungsbranche erzeugt Produkte



Frank Burose: Der Konsument entscheidet.

höchster Qualität und erfüllt dabei sehr hohe Standards puncto Umwelt und Nachhaltigkeit, gerade im internationalen Vergleich. Dies gelingt, weil die Akteure sich dieser Verantwortung bewusst sind und gewissenhaft arbeiten. Problematisch wird es, wenn im internationalen Warenverkehr ungleich lange Spiesse auftreten. Spätestens dann gilt es, die Vorzüge der hiesigen Produkte konsequent auszuloben. Den Konsumenten müssen die Konsequenzen ihres Konsumverhaltens klar sein. Sie haben es durch ihr Einkaufsverhalten in der Hand, Produktion und das Produktangebot mit zu lenken.

Unsere Ernährungswirtschaft ist mit gewachsenen Agrar- und standortbedingten Hochkostenstrukturen und einem sich immer rascher internationalisierenden Absatz-Wettbewerbsumfeld konfrontiert. Kann die hiesige Lebensmittelindustrie hier überhaupt in Zukunft bestehen?

Ja, die Schweizer Ernährungswirtschaft kann und wird bestehen. Lebensmittel sind immer auch eine Vertrauensfrage.

Regionalität und das Wissen, woher mein Lebensmittel kommt und wie es hergestellt wurde, rücken immer mehr in den Fokus. Dies hat auch die Corona-Pandemie vor Augen geführt, als etwa Hofläden stark gefragt waren. Gleichwohl sind Konsumenten volatil in ihrem Einkaufsverhalten, denn auch der Preis steht vielfach im Zentrum – siehe Einkaufstourismus. Unsere Branche kann aber mit Produktqualität, Innovation und Aufklärungsarbeit punkten und so Marktanteile für sich behalten.

Viele Produkte werden exportiert, beliebt im Ausland sind vor allen Genussmittel, Getränke, Nahrungsmittelzubereitungen und Milchprodukte. Ist der Fokus auf Premiumprodukte ein zukunftssträchtiger Weg?

Es ist sicher kein Fehler, wenn die Schweiz mit Premiumprodukten Wirtschaftsleistung generiert. Dies bietet sich aufgrund der hiesigen Strukturen auch an. Gleichwohl ist der Anteil an heimischer Produktion von Grundnahrungsmitteln im Auge zu behalten. Würde die gesamte Schweiz nur auf die Karte «Export von Premiumprodukten» setzen, wäre dies eine ungesunde Entwicklung. Denken Sie nur an die Versorgungssicherheit!

Ein anderer Trend geht hin zur Regionalität. Selbst deutsche Grossverteiler werben hierzulande damit. Hat auch dieser Weg Zukunft?

Davon bin ich überzeugt! Getragen wird diese Entwicklung von Konsumenten, die ihren Einkauf bewusst auf regional erzeugte Produkte auslegen und damit Aspekte wie ökologischer Fussabdruck, Nachhaltigkeit, Ressourcenschonung und Umweltschutz verbinden. Wichtig ist dabei, dass die Betrachtung ganzheitlich ausfällt: Regional erzeugte Produkte können mit einem ungünstigeren ökologischen Fussabdruck belegt sein als solche, die an einem klimatisch günstigeren Standort, jedoch mit grösserer Transportdistanz produziert wurden.

Unsere Agrar- und Food-Branche ist im Vergleich zu anderen Sektoren von gewissen Ineffizienzen gekennzeichnet. Daher ist hier ein hoher Bedarf an Innovationen festzu-

Anzeige

2297
Tonnen Mehl, davon

320
Tonnen Bio-Mehl

30
Brotsorten

Diese Mengen werden in der Coop-Bäckerei am Standort Gossau jährlich zu Frischbrot verarbeitet.

coop
Für mich und dich.

stellen. Folglich gehen immer mehr Start-ups Herausforderungen in der Agrar- und Nahrungsmitteltechnologie an.

Ja, es ist schön zu sehen, wie viele junge Menschen und junge Unternehmen sich den aktuellen Herausforderungen der Land- und Ernährungswirtschaft annehmen und mit kreativen Lösungsansätzen aufwarten. Ansatzpunkte für Innovationen liegen auf der Prozess-, Produkt- und Geschäftsmodellebene. Bei ersteren geht es darum, den Produktionsprozess vom Rohstoff bis zum Lebensmittel an bestimmten Stellen zu optimieren.

Indem etwa Roboter eingesetzt werden, die mühsame Handarbeit übernehmen?

Richtig. Oder es finden präzisere Technologien Anwendung, die genauer arbeiten, so den Ausschuss – etwa von Schäl- abfällen – verringern und Food Waste vermeiden. Im Idealfall wird dieser Abfall noch zu einem Lebensmittel oder biologisch abbaubarem Geschirr weiterverarbeitet. Und auf Produktebene erleben wir immer wieder neue Kreationen von Lebensmitteln, die sich häufig durch bestimmte Eigenschaften auszeichnen oder mit einer besonderen «Story» aufwarten, um so einen Platz im Verkaufsregal zu erobern. Spannend sind auch Innovationen auf Ebene der Geschäftsmodelle: Neue Online-Vermarktungs- und -Lieferkonzepte, unterstützt durch die Digitalisierung, rütteln an der Vormachtstellung des Bisherigen.

Ein veganes bzw. «künstliches» Produkt kann aber noch so tolle Proteinwerte haben, noch so gesund und trendy sein – wenn der Genusswert nicht überzeugt, wird der

Konsument es kein zweites Mal kaufen. Wird deshalb die Lebensmitteltechnologie zu den Schlüsseltechnologien des 21. Jahrhunderts?

Sie wird noch weiter an Bedeutung gewinnen, denn auch das Bewusstsein für Ernährung nimmt zu. Schliesslich ist es das erste und das letzte, was wir auf diesem Planeten tun: Nahrung zu uns nehmen. Und ja, Genuss ist auch sehr wichtig. Der Geschmack ist ein wesentlicher Faktor, wenn es darum geht, ob Konsumenten ein Produkt nochmals kaufen: Was nicht schmeckt, kauft niemand freiwillig.

Welche Nahrungsmittel stehen also in einem Jahrzehnt auf unserem Speiseplan?

Ich kann mir vorstellen, dass zukünftig pflanzliche Produkte noch vermehrt auf unseren Tellern landen werden. Auch sehen wir, dass hierzulande bereits jetzt vormals quasi unbekannte Produkte wie Insekten als alternative Proteinquelle in die Verkaufsregale gelangen. Besonders gespannt bin ich, wie die Entwicklung von In-vitro-Rindfleisch weitergeht. Dazu ist interessant zu sehen, welche vielfältigen Einsatzmöglichkeiten etwa Algen versprechen. 2031 werden aber sicher auch Nahrungsmittel auf unserem Speiseplan stehen, die wir heute noch gar nicht auf dem Radar haben.

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Marlies Thurnherr



Anzeige

TROCKENFRÜCHTE, NÜSSE UND KERNE SIND UNSERE LEIDENSCHAFT.





- > Spezialisierung auf Trockenfrüchte, Nüsse und Kerne
- > Ihr Garant für höchste Produktequalität aus konventionellem und biologischem Anbau
- > Nach internationalen Standards zertifiziert: (ISO 9001 / HACCP / FSSC 22000 / CH-BIO / EU-BIO)
- > Verarbeitungs- und Veredelungsprozesse in der Schweiz
- > Grösste Auswahl - über 120 Basisprodukte aus über 40 Ländern
- > Optimale Verkaufs- und Verpackungseinheiten für alle Verkaufsformen und Verarbeitungsbetriebe

Sun-Snack AG

CH-9430 St. Margrethen

> DIE SUN-SNACK AG

ist eine eigenständige Familienunternehmung, die sich mit Überzeugung für ausgesuchte Trockenfrüchte, Nüsse und Kerne einsetzt. Seit der Firmengründung im Jahre 1847 und der seither gewonnenen grossen Erfahrung und Kompetenz, dürfen wir uns als den Spezialisten unserer Branche bezeichnen.

SUN-SNACK AG
Grenzstrasse 26
CH-9430 St. Margrethen
Tel. +41 71 747 43 33
Fax +41 71 747 43 34
sun-snack@sun-snack.ch
www.sun-snack.ch

Nachhaltiges Geflügelfleisch aus dem Thurgau

Die frifag märwil ag ist seit über drei Jahrzehnten fixer Bestandteil der Ostschweizer Lebensmittelindustrie. Das Unternehmen hat sich stetig weiterentwickelt. Im Fokus standen und stehen dabei die Qualität der Produkte und die Optimierung des Produktionsprozesses unter anderem durch die Vergrößerung der Produktionsflächen in Märwil. Und das immer im Sinne einer nachhaltigen Wertschöpfungskette, die das Tierwohl in allen Belangen miteinschliesst.



Andi Schmal,
Geschäftsführer

«Mit der Zeit zu gehen und den stetig steigenden Ansprüchen des Marktes gerecht zu werden ist uns wichtig», betont Andi Schmal, Geschäftsführer der frifag märwil ag. «Das führt dazu, dass wir permanent in Bewegung bleiben und angespornt sind, uns stetig weiterzuentwickeln.» Die Nachfrage nach Schweizer Poulet- und Trutenfleisch ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. Damit die frifag märwil ag dem wachsenden Interesse

gerecht werden kann, wurde enorm in die Erweiterung am Hauptsitz in Märwil investiert. Die vergrösserte Produktionsfläche konnte im Oktober 2020 bezogen werden. Weitere bauliche Massnahmen sind bereits in Planung und werden aller Voraussicht nach noch in diesem Jahr realisiert.

Achtsame und nachhaltige Produktion

Weiteres Augenmerk gilt dem Produktionsprozess. Hier setzt die Thurgauer Lebensmittelproduzentin auf lückenlose Kontrollen und das Bestreben, den Prozess möglichst selbst zu verantworten. Von der tiergerechten Aufzucht auf rund 140 Schweizer Bauernhöfen, bis hin zur Verarbeitung und Lieferung des verkaufsfertigen Geflügelfleisches an die Partner: alle Prozesse liegen in den Händen der frifag märwil ag. Der achtsamen Aufzucht und Produktion verdankt die Kundschaft das hohe Qualitätsniveau des frifag-Geflügelfleisches.

Selbst das Futter für die Poulets und Truten wird im Mutterhaus, der Obermühle Boswil, eigens hergestellt. Dieser konsequente Qualitätsanspruch wird belohnt. So ist die frifag märwil ag heute stolze Arbeitgeberin von über 300 Arbeitnehmenden und gehört zu den drei grössten Geflügelproduzentinnen der Schweiz. Das nachhaltige Handeln zeigt sich aber nicht nur in der Produktion. Denn die Ostschweizer Geflügelproduzentin verzichtet seit langem gänzlich auf fossile Brennstoffe und wird noch im 2021 die eigene Dachfläche mit einer Photovoltaikanlage bestücken.

Gesundes, fettarmes Fleisch

Das Geflügelfleisch erfreut sich bei den Kundinnen und Kunden dank seinen Eigenschaften als fettarmer und schmackhafter Proteinlieferant grosser Beliebtheit. Dem Gesundheitstrend folgt aber zurecht auch das Bedürfnis zu wissen, woher das Fleisch stammt. Denn das Wohlbefinden wird nicht nur von einer gesunden, sondern auch von einer bewussten Ernährung geprägt. Das umfangreiche frifag-Sortiment wird den hohen Erwartungen in Sachen Qualität, Regionalität und Nachhaltigkeit absolut gerecht.

Aus der Ostschweiz für die Schweiz

Mit dem Hauptsitz mit Produktion in Märwil (TG) ist man durch die Filialen in Rain (LU) und Schüpfen (BE) in der gesamten Schweiz vertreten. An jedem Standort ist das Ziel das gleiche: den Kunden stets das beste Geflügelfleisch anzubieten! Und wer spontan Lust auf ein knuspriges Poulet vom Grill bekommt, dem sei ein Abstecher zu einem der unterdessen 160 Natura-Güggeli Standorte empfohlen. Auch hier beweist die frifag märwil ag einmal mehr Pioniergeist. Seit 1998 – und somit lange vor dem Foodtruck-Hype – werden ihre feinen Güggeli zum sofortigen Verzehr auf der Strasse angeboten.

43 Kandidaturen für den LEADER Digital Award

Am 2. April hat sich das Zeitfenster für die Einreichung von Projekten für den 2. LEADER Digital Award 2021 geschlossen. 43 Digitalprojekte aus der Ostschweiz hoffen nun am 17. Juni auf Auszeichnungen in den Kategorien Business, Start-up und Organisation.

Moderatorin Daniela Lager
und Keynote-Speaker
Carsten Koerl am 1. LDA 2019.



Am 17. Juni 2021 werden im Rahmen einer festlichen Gala-nacht im Einstein Congress St.Gallen die Preise verliehen und die Hintergründe der Gewinner erläutert. Flankiert wird die Prämierung von einem Unterhaltungsprogramm und einem Nachtessen. Moderiert wird der Abend von Daniela Lager (SRF).

«Wir freuen uns sehr, dass wiederum so viele Projekte eingereicht worden sind», sagt OK-Präsident Christoph Lanter von der LEADER-Herausgeberin MetroComm AG. «Die stolze Zahl an Einreichungen zeigt, dass wir mit dem LEADER Digital Award die richtige Plattform zur richtigen Zeit lanciert haben.»

Jetzt beginnt die Arbeit der 16-köpfigen Jury, koordiniert von Journalist und Berater Philipp Landmark: Diese besucht die Unternehmen und bewertet deren eingereichten Projekte nach einem standardisierten Verfahren.

Die Jury setzt sich zusammen aus Peter Baumberger, Mitglied der Geschäftsleitung Abraxas Informatik AG, Tiziana Ferigutti, stv. Direktorin IHK Thurgau, Peter Frischknecht, Geschäftsführer Startfeld, Business Angel Bettina Hein, Thomas Hutter, CEO Hutter Consult AG, Michèle Mégroz, Vorstandsmitglied «IT rockt!» und Geschäftsführerin CSP AG, Thomas Merz, Prorektor Pädagogische Hochschule Thurgau, Daniel Müller, Leiter Standortförderung Kanton St.Gallen, Peter Müller, Leiter Wissenstransferstelle OST, Daniel Niklaus, Webpionier und Inhaber Netlive IT AG, Martin Oswald, Projektleiter Digitale Transformation CH Media, Patric Preite, CEO Interactive Friends, Marcel Rämpfle, Leiter Wirtschaftsförderung Thurgau, Adrian Rufener, Anwalt und Wegbereiter Digitalisierung Schweizer Anwaltschaft, Nationalrätin Franziska Ryser und Alessandro Sgro, Chefökonom IHK St.Gallen-Appenzell. Sämtliche Persönlichkeiten agieren vollkommen unabhängig; der LEADER ist

weder in der Jury vertreten noch hat er ein Mitspracherecht bei der Jurierung.

Mit dem LEADER Digital Award 2021 werden zum zweiten Mal (der LDA wird alle zwei Jahre verliehen) herausragende Digitalprojekte aus der Ostschweiz ausgezeichnet – eigentliche Leuchtturmprojekte, die weit über unsere Region hinaus strahlen. Damit soll nicht nur diesen eine angemessene Bühne und entsprechende mediale Präsenz gegeben, sondern auch die Gegend zwischen Bodensee und Alpstein als Informations- und Kommunikationstechnologie-Nährboden weit über die Grenzen hinaus bekannt gemacht werden.

Eine prominent besetzte Jury sucht wiederum die vorbildlichsten Digitalprojekte der Ostschweiz. Die Besten der Besten werden an der grossen **LEADER Digital Award Night am 17. Juni 2021 im Einstein Congress St.Gallen** gekürt. Verliehen wird der Award durch den LEADER; moderiert wird der Abend von Daniela Lager. Keynote-Speaker 2021 ist FCSG-CEO Ivo Forster.

Insgesamt 43 Digitalprojekte wurden in drei Kategorien eingereicht: Unternehmen (Digitalisierungsprojekte von KMU aller Branchen und aus der Industrie zur Steigerung des digitalen Reifegrads), Start-ups (neue Geschäftsmodelle mit digitalem Charakter) und Organisationen (Projekte von NPO & öffentlichen Verwaltungen zur Steigerung des digitalen Reifegrads). Zusätzlich kürt das Publikum während des Events live seinen Favoriten.

leaderdigital.ch/award

Premiumsponsor



Diese Sponsoren und Partner unterstützen den LEADER Digital Award 2021:

Goldspensoren



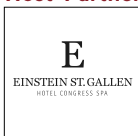
Start-up-Sponsor



Partner



Host-Partner



Netzwerkpartnerpartner





In Wohneigentum investieren lohnt sich – besonders im Thurgau

Die Nachfrage nach Wohneigentum ist weiterhin hoch – und das trotz Corona. Während die nationale Wachstumsrate in den letzten sechs Monaten bei 1,0 Prozent liegt, haben die Eigenheimpreise im Thurgau sogar noch stärker zugelegt: Mit einem Plus von 1,4 Prozent ist die regionale Wertzunahme fast identisch mit derjenigen vor dem Lockdown. In dieser Ausgabe von invest@TG finden Sie nicht nur eine Analyse des Thurgauer Immobilienmarkts, sondern erfahren auch, wo und was im Kanton an grösseren Projekten gebaut wird – und warum Renovierungen an Bedeutung gewinnen.



Innert Jahresfrist haben die Wohnobjekte im Thurgauer Mittel somit beinahe drei Prozent an Wert gewonnen. Inwiefern die Preisanstiege eine Folge der Coronakrise darstellen, lässt sich kaum abschliessend beurteilen. In jedem Fall hat das Bewusstsein der eigenen Wohnsituation während den letzten Monaten deutlich zugenommen – nur schon, weil arbeitsbedingt oder aufgrund ausgebliebener Auslandferien mehr Zeit zu Hause verbracht wurde. Entsprechend scheint der Wunsch nach einem Eigenheim landauf, landab weiterhin sehr ausgeprägt. Eine gewisse Vorsicht ist im aktuellen Umfeld trotzdem geboten. Je nach Verlauf der Fallzahlen und daraus resultierenden Massnahmen sind abermalige Konjunkturreffekte nicht ausgeschlossen. Eine länger andauernde Rezession mit hoher Arbeitslosigkeit könnte dabei auch den sonst so robusten Eigenheimmarkt ins Wanken bringen.

Das eigene Einfamilienhaus, wenn möglich freistehend und mit genügend Umschwung, bleibt in der Gunst der Käufer ganz weit

oben. Daran scheinen weder die Turbulenzen in der Realwirtschaft noch diejenigen an den Finanzmärkten etwas zu ändern. Auch im letzten Halbjahr haben sich die Preise für diese Wohnform nochmals verteuert. Im Kanton Thurgau beträgt der Preisanstieg 1,0 Prozent, während auf gesamtschweizerischer Ebene im gleichen Zeitraum ein moderates Wachstum von 0,6 Prozent zu Buche steht. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch im Jahresvergleich, wobei die Werte kantonal um 2,7 Prozent respektive national um 2,4 Prozent zugelegt haben. Wer sich den Traum der eigenen vier Wände erfüllen will, muss also nochmals tiefer in die Tasche greifen.

Die aktuelle Marktdynamik im Kanton täuscht jedoch etwas über den langfristigen Trend hinweg. Getrieben durch das Bevölkerungswachstum und die attraktiven Zinsbedingungen haben die Hauspreise zwar auch im Thurgau beträchtlich zugelegt. Sie weisen über die letzten zwei Jahrzehnte ein Plus von rund 50 Prozent auf. Verglichen mit

der Entwicklung in anderen Landesteilen kann dieser Wert jedoch als klar unterdurchschnittlich bezeichnet werden. Insbesondere im Einzugsgebiet der Schweizer Grosszentren sowie an begehrten Wohnlagen in der West- oder Zentralschweiz haben sich die Preise seit 1998 mehr als verdoppelt. Im landesweiten Durchschnitt ist der Einfamilienhausindex in dieser Periode um rund 85 Prozent angestiegen.

Immobilien trotzen Corona-Krise

Der Schweizer Immobilienmarkt floriert nach wie vor, die Nachfrage nach Wohneigentum übersteigt bei weitem das Angebot. Aber auch Renditeliegenschaften bleiben im Tiefzinsumfeld ein begehrtes Anlagevehikel. Ist diese Entwicklung gut oder schlecht für den Thurgau? Reto Inauen, Präsident des Verbands der Thurgauer Raiffeisenbanken, kennt die Antwort.

Reto Inauen, die Thurgauer Baukonjunktur blieb auch im vierten Quartal 2020 solide, schwächte sich aber etwas ab. Die Bautätigkeit war leicht rückläufig.

Ja, auch im Thurgau hat die Bauwirtschaft vergangenes Jahr Einbussen verzeichnen müssen. Allerdings wird nach wie vor viel gebaut. Gerade der Wohnungsbau bleibt dank der tiefen Zinsen sehr interessant. Dies zeigt sich unter anderem an den Baugesuchen für neue Miet- und Eigentumswohnungen, die im Thurgau im Krisenjahr 2020 auf ähnlichem Niveau wie 2019 blieben. Bei den Investitionen in der Industrie gehe ich aber von etwas grösserer Zurückhaltung aus. Die Situation bleibt herausfordernd, es werden eher zu grosse Produktionskapazitäten gemeldet.

«Bei den Investitionen in der Industrie gehe ich von etwas grösserer Zurückhaltung aus.»

Besonders beliebt sind wohl Zentren mit Nähe oder guten Anschlüssen nach Zürich wie die Regionen Frauenfeld und Mittlerturgau?

Absolut! Hier entstehen in erster Linie Miet- und Eigentumswohnungen, aber auch Firmen investieren. Der Thurgau bietet noch bezahlbares Wohneigentum für Familien, die auf der Suche nach einem Haus mit eigenem Garten sind. Aufgrund der Corona-Situation ist dieses Bedürfnis noch stärker

geworden. Nicht zuletzt verfügt der Thurgau über höchst attraktive Wohnlagen in Seenähe.

Renditeobjekte wie Mehrfamilienhäuser sind nach wie vor ein beliebtes Anlagevehikel. Welche Branchen investieren hier aktuell?

Im herrschenden Tiefstzins-Umfeld sind Immobilien für institutionelle Anleger praktisch alternativlos geworden. Vor allem Wohnliegenschaften werfen attraktive Renditen bei überschaubarem Risiko ab. Vor allem Pensionskassen haben in den vergangenen Jahren ihre Immobilienquote deutlich erhöht. Aber auch Versicherungen haben ihre Aktivitäten am Immobilienmarkt merklich vergrössert. Private entdecken solche Anlagen vereinzelt, wobei nicht vergessen werden darf, dass solche Anlagen für Private auch mit beträchtlichen Risiken behaftet sind. Der hohe Leerwohnungsanteil in gewissen Gemeinden sollte aufhorchen lassen.

Und wie ist das Verhältnis zwischen privaten und institutionellen Anlegern?

In den letzten 20 Jahren hat der Anteil der Wohnungen im Eigentum von Institutionellen stark zugelegt, während der Anteil der Mietwohnungen im Besitz von Privathaushalten deutlich zurückgegangen ist. Der Anteil Wohnungen im Besitz von anderen Akteuren wie den klassischen Immobilienfirmen, Genossenschaften oder der öffentlichen Hand ist hingegen relativ stabil geblieben.

Auch Crowdfunding-Plattformen haben in der Vergangenheit unterschiedliche Liegenschaften in ganz verschiedenen Regionen für Miteigentümergeinschaften erworben.

Ja, allerdings scheint sich der Grossteil der Objekte ausserhalb der allerbesten Lagen zu befinden. Um die beworbenen Renditen zu erzielen, ist dies wohl auch nötig. Nach wie vor handelt es sich aber um eine kleine

Reto Inauen:

Der Thurgau als attraktive Wohnalternative.



Nische im Markt für Renditeliegenschaften. Zudem scheint der Trend an Fahrt verloren zu haben: 2019 wurde beispielsweise bereits deutlich weniger Kapital auf diesen Plattformen vermittelt als 2018.

Führt die Verknappung von Bauland dazu, dass ein vermehrter Wettbewerb von institutionellen Anlegern entsteht, damit die Preise nach oben getrieben werden und sich so noch weniger Normalverdiener Wohneigentum leisten können?

Das knappe Angebot und die grosse Nachfrage haben in allen Segmenten zu starken Preisanstiegen geführt. Es ist im Thurgau nicht überall gleich, aber die Tendenz ist an den meisten Orten steigend. Vor allem in den Zentren Frauenfeld, Weinfelden und Kreuzlingen treibt die Nachfrage die Preise in die Höhe. Das Problem dabei ist auch, dass gegenwärtig wenig neue Liegenschaften auf den Markt kommen: Die Thurgauer sind aufgrund der Corona-Krise eher verunsichert und bleiben lieber länger im eigenen Heim. Trotz jährlicher Preisrekorde am Einfamilienhaus-Markt konzentrieren sich Projektentwickler eher auf den Bau von Eigentums- und Mietwohnungen.

Wieso das?

Angesichts des in den Immobilienmarkt fliessenden Kapitals von institutionellen Investoren rechnet sich der Bau von Renditeliegenschaften auf dem knappen Gut Bauland derzeit meist mehr. Weil die Preise deutlich stärker als die Einkommen steigen, können sich so immer weniger Haushalte Wohneigentum leisten. Das Einkommen von immer mehr Haushalten ist zu klein, um die hohen kalkulatorischen Tragbarkeitschürden zu überspringen.

Stimmt der Eindruck, dass vermehrt auch Kaufinteressenten aus Zürich im Thurgau Wohnraum suchen, weil dieser im eigenen Kanton unbezahlbar ist?

Grundsätzlich sind mehr Personen aus Zürich in den Kanton Thurgau gezogen als umgekehrt, ja. Das ist nachvollziehbar, denn die Lebenshaltungskosten sind verhältnismässig gering, die Immobilienpreise insgesamt immer noch auf einem tieferen Niveau als im Grossraum Zürich. Dies verdeutlicht, dass der Thurgau mit seiner guten Anbindung an diese Metropolregion zu einer attraktiven Wohnalternative geworden ist. Auch aus Süddeutschland verzeichnen wir

immer noch Zuwanderer. Ich bin davon überzeugt, dass der Thurgau insbesondere aufgrund der hohen Wohn- und Lebensqualität für Neuzuzügler so attraktiv ist.

«Der hohe Leerwohnungsanteil in gewissen Gemeinden sollte aufhorchen lassen.»

Und verdrängen diese zum Teil sehr kaufkräftigen Ausserkantonler nicht auch die Einheimischen vom Immobilienmarkt? Könnten ähnliche Entwicklungen einsetzen wie in überfeuerten Regionen wie dem Engadin?

Die Situation ist mit Hotspots wie Zürich oder St.Moritz nicht vergleichbar. Das Preisniveau ist dort sehr viel höher. Im Thurgau ist der Zugang zu Wohneigentum immer noch wesentlich einfacher als andernorts. Und vergessen wir nicht: Thurgauer entdecken in Corona-Zeiten wie andere Schweizer auch vermehrt die Vorteile einer Ferienwohnung. Etliche nutzten die Zeit zum Recherchieren – einerseits weil Ferien in der Schweiz an Attraktivität gewinnen, andererseits weil die Ferienwohnungen zum inspirierenden Homeoffice in den Bergen avanciert sind. Nicht nur die Preise sondern logischerweise auch die Nachfrage nach Zweitwohnungen ist letztes Jahr gestiegen.

Noch: Wie beurteilen Sie aber diese Entwicklung für den Thurgau?

Die Preissteigerungen sind tatsächlich sorgfältig zu verfolgen. Als Banker verstehe ich mich als Dienstleister und Lösungsanbieter. In diesem Sinne kann ich dazu beitragen, nachhaltige Möglichkeiten bei Handänderungen zu finden – gerade wenn es um komplexe Familienverhältnisse oder Erbteilungen geht. Wir sind alle in der Pflicht, es auch jungen Familien zu ermöglichen, Wohneigentum zu erwerben.

Kommen wir nochmals auf die Preissteigerungen zurück: Bewegen wir uns aus Ihrer Sicht als Banker aktuell auf eine Immo- blase zu?



Mittlerweile haben wir tatsächlich ein sehr hohes Preisniveau erreicht. Allerdings ist diese Entwicklung nach wie vor fundamental erklärbar. Im anhaltenden Tiefzinsumfeld sind Immobilien – Wohneigentum und Renditeliegenschaften – äusserst attraktiv. Die Preisentwicklung ist schliesslich einfach Ausdruck einer hohen Nachfrage, die auf ein knappes Angebot trifft. Im Gegensatz zur Immobilienblase der 1990er Jahre, sind heute kaum Spekulanten am Werk. Renditeliegenschaften werden primär durch risikobewusste, professionelle Akteure wie Pensionskassen und Versicherungen gebaut und erworben, welche an längerfristigen Erträgen und nicht an kurzfristigen Gewinnen interessiert sind. Auch am Eigenheimmarkt sucht die grosse Mehrheit der Käufer tatsächlich ein neues Zuhause und wettet nicht auf künftige Preissteigerungen. Unter diesen Umständen bleibt eine «sanfte Landung» gegenüber einer abrupten Preiskorrektur das viel wahrscheinlichere Szenario.

Wie sehen Sie die künftige Entwicklung – auch was die Hypothekarzinsen anbelangt?

Die Notenbanken halten die Leitzinsen aufgrund der ökonomischen Verwerfungen durch COVID-19 weiter tief. Ein deutlicher Anstieg der Hypothekarzinsen ist deshalb auf absehbare Zeit nicht zu erwarten. Kurzfristige Ausschläge, wie wir sie in den vergangenen Wochen gesehen haben, sind aber nicht auszuschliessen. Daher werden Immo-

«Trotz jährlicher Preisrekorde am Einfamilienhaus-Markt konzentrieren sich Projektentwickler eher auf den Bau von Eigentums- und Mietwohnungen.»

bilien weiterhin attraktiv bleiben und es ist auch in absehbarer Zukunft von weiteren Preissteigerungen auszugehen. Allerdings rechnen wir mit einer sich abschwächenden Dynamik. Durch das hohe Preisniveau wirken am Eigenheimmarkt die hohen Tragbarkeits- und Eigenkapitalhürden zunehmend dämpfend auf die Preisentwicklung, da sich immer weniger Haushalte noch Eigentum leisten können. Bei Renditeliegenschaften geraten durch das Preisniveau und die steigenden Leerstände die Renditen immer mehr unter Druck. Daher dürften auch hier die Bäume nicht ewig gegen Himmel wachsen.

Text: Tanja Millius

Bild: Marlies Thurnheer

WIR FOKUSSIEREN FÜR SIE

Besitzen Sie Immobilien oder Bauland? Wir suchen laufend interessante Objekte für unsere Käuferschaft und entwicklungsfähige Immobilien für unseren Investorenpool.



- Immobilienberatung
- Immobilienmakler
- Immobilienentwicklung
- Finanzierung

Kommen Sie zu uns,
sprechen Sie mit dem
Inhaber.

079 402 16 04
msb@si-immo.ch

www.si-immo.ch - SI-IMMO AG - Bodensee & Zürichsee

Logisch, TKB.

150
Jahre

STARKE PARTNERIN.

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

tkb.ch/firmen



**Thurgauer
Kantonalbank**
FÜRS GANZE LEBEN

RWD Schlatter setzt neue Massstäbe im funktionalen Türenbau

Flexibler, effizienter, individueller: Der Roggwiler Türenproduzent ist sportlich in den Frühling 2021 gestartet. Die Schweizer Nummer 1 bei Funktionstüren kann dank einer neuen Lackierstrasse und einem modernen Bearbeitungszentrum noch besser auf die Wünsche der Kundschaft eingehen. Die Tür der Zukunft wird smart und «intelligent».

Die automatisierte Produktionslinie ermöglicht die gleichzeitige Bearbeitung der Türen auf der Band- und Schlossseite sowie von oben.

Türe ist nicht gleich Türe. Je nach Verwendungszweck muss sie unterschiedlichen Ansprüchen genügen, speziell gebaut und installiert sein. RWD Schlatter fertigt komplexe Funktionstüren, die gegen Brand und Rauch, Schall, Einbruch und im Fall von Massivholztüren in Gefängnissen sogar vor Ausbruch schützen. Sie sollen zudem für ein gutes Klima sorgen und möglichst ökologisch produziert sein.

Einfache und komplexe Türen

Am Produktionsstandort Roggwil werden pro Jahr rund 90'000 Türen gefertigt. Allein über 8000 Türen hat RWD Schlatter jüngst im Circle, dem neuen Quartier am Flughafen Zürich, verbaut. Zu den Referenzobjekten in der Ostschweiz gehören das Hotel und die Klinik Oberwaid in St.Gallen oder das Kulturzentrum Presswerk in Arbon. Neu darf die RWD Schlatter in den kommenden Jahren auch das Kinderspital Zürich und das Kantonsspital St.Gallen mit Funktionstüren ausstatten.

Neben den Bauobjekten in Industrie, Gewerbe, Hotel und im Gesundheitsbereich richtet RWD Schlatter den Fokus über den Fachhändler auch auf einfache Liegenschaften wie kleine und mittlere Wohnbauten, Sanierungen oder lokale Bildungsstätten wie Kindergärten und Schulen. Mehr als die Hälfte der Immobilien in der Schweiz sind älter als 40 Jahre und sanierungsbedürftig. Die Corona-Pandemie hat das Bewusstsein dafür geschärft. RWD Schlatter verfügt über viel Know-how bei Sanierungen und bietet Lösungen, die den aktuellen Anforderungen in Bezug auf Schall-, Brand- und Einbruchschutz gerecht werden.

Dabei setzt der Türenbauer je länger desto mehr auf «smart doors», dies in Kooperation mit Kiwi.ki, einem Berliner Start-up, welches das Zutrittsmanagement perfektioniert hat und den Weg zum schlüssellosen Zugang im Wohnbausegment revolutioniert. In Deutschland konnte RWD Schlatter bereits im fünfstelligen Bereich Einheiten bestücken. In Entwicklung sind auch «intelligente» Türen, die beispielsweise Temperatur, Feuchtigkeit und Erschütterungen registrieren können und dadurch Service und Wartung etwa von Brandschutztüren optimieren.

Kürzere Lieferzeiten

«Auch im internen Produktionsprozess setzen wir voll auf digitale Innovation», sagt Luigi Di Cola, der CEO von RWD Schlatter.



Ausdruck dafür ist die neue Produktionshalle mit beinahe tausend Quadratmetern Grundfläche. Die Gesamtinvestition für den Anbau und die neuen Anlagen ist für acht Millionen Franken realisiert worden – ein

Die technischen Berater von RWD Schlatter verfügen über gebündeltes Know-how und helfen Ihnen gerne weiter. Das Expertenteam stellt sich Ihren Herausforderungen und unterstützt Sie kompetent bei der Umsetzung Ihrer Ideen.

RWD Schlatter AG

Roggwil: 071 454 63 00
 Dietikon: 044 745 40 40
 Taverner: 091 961 80 80
 info@rwdschlatter.ch
 www.rwdschlatter.ch

starkes Zeichen für Roggwil und den Werkplatz Schweiz. Die Halle hat Raum geschaffen für die neue Lackierstrasse: Mit einer Umlaufstrecke von 110 Metern kann diese bis 26 Türen in einem Umlaufprozess schleifen, lackieren, trocknen und aushärten. Weil die Oberflächen der Türen nicht mehr wie zuvor bei externen Partnern behandelt werden müssen, können die Logistikkosten gesenkt und die internen Prozesse vereinfacht werden. Davon profitiert die Kundschaft gleich mehrfach: einerseits durch die hohe Fertigungsqualität, andererseits durch höhere Flexibilität. RWD Schlatter bietet eine der kürzesten Lieferzeiten im Schweizer Markt. Gleich neben der Lackierstrasse ist zudem eine automatisierte Produktionslinie für Beschläge, Fräsungen, Nuten und Vollbearbeitung entstanden. Sie ersetzt das in die Jahre gekommene bisherige System. Auf 28 Metern Länge lassen sich pro Tag bis zu 300 Türen

bearbeiten, was die Durchlaufzeiten um ein Vielfaches reduziert. Die beiden neuen Anlagen sind digital miteinander verbunden.

137 Jahre Firmengeschichte

RWD Schlatter profitiert heute als Teil des Arbonia-Konzerns von einer dynamischen Entwicklung. Die Geschichte des Traditionsunternehmens geht auf das Jahr 1884 zurück, als Theodor Schlatter die Firma gründete. Vier Generationen prägten das Familienunternehmen, bis es sich 1997 mit der RWD Dietikon zusammenschloss und 2007 an die damalige AFG Arbonia-Forster-Holding verkauft wurde. Von den 180 Mitarbeitenden in der Schweiz arbeiten rund 130 am Hauptsitz in Roggwil, weitere Standorte sind Dietikon, Vevey in der Westschweiz und Taverner im Tessin. Mit dem Arbonia-Konzern im Rücken steht RWD Schlatter heute ganz im Zeichen von Wachstum.

Interview mit Luigi Di Cola, CEO von RWD Schlatter

Luigi Di Cola, RWD Schlatter ist die Nummer 1 in der Schweiz bei Funktionstüren. Was macht Sie zum führenden Anbieter?

Wir haben viel in Prüfungen und Lizenzen investiert und sind strikt den Weg «Alles aus einer Hand» gegangen. Das hat unser Know-how markant verbessert. Mit über 40 Projektleitern, top technischen Beratern und unserem Kundendienst wickeln wir Projekte von A bis Z ab. Mit diesem Full-Package, kombiniert mit einem tollen Mitarbeiterstab, sind wir einzigartig.

Für welche Kundschaft ist RWD Schlatter der richtige Partner?

Wir fahren eine Zwei-Kanal-Strategie. Einerseits beliefern wir den Handel mit Rohlingen und einfachen Funktionstüren für Bauten, die von lokalen Schreinereien bedient werden. Andererseits konzentriert sich das RWD-Objektgeschäft auf komplexe Wohn- und Gewerbebauten, den Gesundheitsbau sowie auf den Hotel- und Sicherheitsbau. Jedes Segment stellt hohe Anforderungen. Ob Strahlen-, Brand-, Rauch-, Klima- oder Schallschutztüren, wir stehen technisch über-

all an der Spitze und können von der Planung bis zum Aftersales-Service unseren Kunden ein perfektes Gesamtpaket anbieten.

Welchen Nutzen bringt die neue Produktionshalle mit Lackierstrasse und Bearbeitungszentrum für Ihre Kundschaft?

Wir garantieren eine hohe Lackierqualität und können neu den Auftrag aus dem Produktionsprozess direkt in die Lackieranlage fließen lassen. Die neue CNC-Anlage erlaubt uns eine parallele Bearbeitung der Türen. Damit reduzieren wir unsere Lieferzeiten. Für die Kundschaft heisst das: Wir werden noch schneller und flexibler.

Mit Blick in die Zukunft: Was bringt Ihnen die verstärkte Ausrichtung des Mutterkonzerns Arbonia auf die Division Türen?

Sie bringt neue Chancen und schafft weitere Möglichkeiten, den Ausbau von RWD Schlatter in Roggwil voranzutreiben. Die getätigten Investitionen ermöglichen uns, mit unseren Kunden weiter im Markt zu wachsen. Die konsequente Digitalisierung in der Produktion in Richtung Industrie 4.0 und die Entwick-



lung innovativer und intelligenter Türen eröffnen uns neue Geschäftsmodelle, die wir konsequent umsetzen.

Wo sind konkret Innovationen zu erwarten, Stichwort «smart doors»?

Wir haben bereits eine «RWD Smart Door» entwickelt, die das Zutrittsmanagement perfektioniert hat und den Weg zum schlüssellosen Zugang im Wohnbausegment revolutioniert. Auch im Bereich IoT bewegen wir uns vorwärts, so arbeiten wir an einer intelligenten Türe, die uns über den jeweiligen Zustand informiert. So haben wir künftig die Möglichkeit, wichtige Türen zu überwachen. Das schafft uns für den komplexen Bau ganz neue Optionen.

Das wird derzeit öffentlich gebaut

Ob Hallenbad, Schulhaus, Erweiterungsbau oder Regierungsgebäude: Das Spektrum von öffentlichen Objekten im Thurgau, die in Planung, im Bau oder fast fertiggestellt sind, ist gross. invest@TG stellt eine Auswahl vor.

1 Neubau Hallenbad Frauenfeld

Im November 2020 stimmte das Frauenfelder Stimmvolk dem Kredit von gegen 40 Millionen Franken für den Neubau des Hallenbads zu. Das 1973 eröffnete Hallenbad Frauenfeld platzt aus allen Nähten und ist sanierungsbedürftig – insbesondere das Dach und die Fassaden müssen ersetzt werden, die Haustechnik entspricht nicht mehr den technischen und energetischen Anforderungen. Der Neubau enthält unter anderem mehr Wasserfläche und einen Rutschenturm. Läuft alles planmässig, kann mit den Bauarbeiten Ende Oktober 2021 begonnen werden, bei einer Bauzeit von rund vierundzwanzig Monaten.

2 Athletikzentrum Frauenfeld

Es ist zwar ein privates Projekt, aber von grossem öffentlichem Interesse: Der Leichtathletikclub Frauenfeld plant zusammen mit der Leichtathletik-Vereinigung Winterthur für 2,2 Millionen Franken ein Athletikzentrum auf der Kleinen Allmend in Frauenfeld. Das kantonale Sportamt zahlt 200'000 Franken daran und die Stadt Frauenfeld begünstigt das Projekt in Form des Baurechts zu sehr günstigen Konditionen. Die beiden Vereine sind international erfolgreich und verfügen über eine der grössten und erfolgreichsten Nachwuchsabteilungen der Schweiz. Ziel ist, dass die Leichtathleten im Winter eine Trainings- und Wettkampfhalle erhalten. Die Finanzierung steht bereits zum grossen Teil, aktuell werden noch Sponsoren für die letzte «Hürde» gesucht. Läuft alles nach Plan, soll die neue Halle bereits im Winter 2021 eröffnet werden.

3 Familien- und Freizeitbad Egelsee Kreuzlingen

Das 40-jährige Thermalbad Egelsee wird erweitert und saniert. Im März 2018 hiess das Kreuzlinger Stimmvolk den Baukredit von 35,5 Millionen Franken gut. Am 24. März 2021 erfolgte der Spatenstich. Läuft alles nach Plan, sollte der erste «Chöpfler» im Erweiterungsbau 2023, und im sanierten Teil des Familien- und Freizeitbad Egelsee, im 2024 möglich sein.

4 Ersatzneubau Primarschulhaus Weinfelden

Zurzeit wird das 45-jährige Primarschulhaus Martin Haffter im Osten von Weinfelden durch einen Neubau ersetzt. Aus dem Architekturwettbewerb ging das Siegerprojekt «Phoenix» von Isler Gysel Architektur GmbH Zürich hervor. Der Holzbau bietet Platz für 14 Schulzimmer und verschiedene Spezialzimmer sowie Gruppenräume. Im Februar 2019 stimmte das Stimmvolk dem Baukredit von knapp 27 Millionen Franken zu; im März 2020 erfolgte der Baustart, die Fertigstellung ist auf Juli 2021 geplant.

5 Rückbau altes Bettenhaus Kantonsspital Frauenfeld

Das alte Bettenhaus des Kantonsspitals Frauenfeld ist im Spätsommer 2021 Geschichte. Es wurde 1974 erstellt und nahm in den fast 50 Jahren eine halbe Million Patienten auf. Zurzeit wird es rückgebaut. Als Ersatz wurde Anfang März 2020 nach fünf Jahren Projektzeit und zweieinhalb Jahren Bauzeit das neue Bettenhaus «Horizont» offiziell eröffnet. Es hat 164 Zimmern, davon 134 Doppel- und 30 Einzelzimmer. Mit Gesamtkosten von rund 250 Millionen Franken wurde der Baukredit um zehn Prozent unterschritten.

6 Ergänzungsbau Regierungsgebäude Frauenfeld

Ende September 2020 stimmte das Thurgauer Stimmvolk dem Kredit von knapp 40 Millionen für einen Ergänzungsbau für das Regierungsgebäude in Frauenfeld zu. Die kantonale Verwaltung beschäftigt in Frauenfeld rund 1600 Mitarbeiter, 890 sind in Mietobjekten untergebracht. Mit dem Erweiterungsbau könnten mittelfristig über 600'000 Franken jährliche Mietkosten gespart und verschiedene Verwaltungseinheiten zusammengeführt werden. Das Projekt «dino» sieht einen viergeschossigen urbanen Holzbau vor, der Platz für fast 300 Arbeitsplätze bietet, sowie eine Tiefgarage mit 215 Plätzen. Läuft alles planmässig, könnte mit dem Bau im Frühling 2022 begonnen werden; Bezug voraussichtlich Anfangs 2025.

7 Erweiterungsbau 2 Pädagogische Hochschule Thurgau Kreuzlingen

Nach zweijähriger Bauzeit konnte der zweite Erweiterungsbau der Pädagogische Hochschule Thurgau im Januar 2021 bezogen werden. Das Thurgauer Stimmvolk hatte 2017 dem Baukredit von rund 27 Millionen Franken zugestimmt. Derzeit studieren knapp 800 künftige Lehrer an der PHTG. Das neue Gebäude ersetzt Übergangs- und Mietlösungen in diversen Gebäuden in Kreuzlingen.

8 Erweiterung Kantonsschule Frauenfeld

Seit rund 50 Jahren sind acht Unterrichtsräume der Kantonsschule Frauenfeld in eingeschossigen Baracken untergebracht. Ursprünglich als Provisorien gedacht, sollen sie nun durch einen Erweiterungsbau ersetzt werden. Den Projektwettbewerb hat im März 2020 ein Team unter der Federführung der Frauenfelder Architekten Lauener Bär gewonnen, das einen kompakten Holzbau vorsieht. Bis 2022 werden Bauprojekt und Kostenvoranschlag erarbeitet, danach folgt das Botschaftsverfahren. Läuft alles nach Plan, soll der Erweiterungsbau 2025 in Betrieb genommen werden.

Zusammenstellung: Tanja Millius, Bilder: zVg





DAVID MONNEY



BJÖRN WOLF

WAS IST IHRE IMMOBILIE WERT?

WER KENSINGTON
VERTRAUT IST GUT
VERSORGT
UND GUT
BERATEN!

KENSINGTON Kreuzlingen
Hauptstrasse 64
CH-8280 Kreuzlingen
Telefon: +41 71 670 0446
www.kensington-kreuzlingen.com

Kennen Sie den Wert Ihrer Liegenschaft?
Für den erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie ist eine Marktwertermittlung unerlässlich.

Auf dem Markt werden derzeit - trotz Corona - Höchstpreise erzielt. Das Tiefzinsniveau dürfte unserer Meinung nach noch jahrelang bestehen bleiben. Der Zinssatz einer zehnjährigen Fixhypothek liegt heutzutage bei rund einem Prozent oder tiefer.

Zögern Sie nicht und ermitteln Sie selbst den Marktpreis Ihrer Liegenschaft.

Ob Einfamilienhaus oder Eigentumswohnung - unter folgendem Link können Sie sofort, kostenlos und unverbindlich Ihre Immobilie bewerten lassen:

<https://www.kensington-international.com/kreuzlingen/immobilienbewertung>.

Oder Sie scannen den QR – Code 'Immobilienbewertung'.

Wer seine Immobilie in unsere Hände legt, kann darauf vertrauen, dass wir verantwortungsvoll, kompetent, ehrlich und diskret damit umgehen!

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!
David Monney & Björn Wolf



IMMOBILIENBEWERTUNG

Das wird derzeit privat gebaut

Im Thurgau entstehen zurzeit zahlreiche Miet- und Eigentumswohnungen. invest@TG hat sich umgeschaut und stellt eine – nicht abschliessende – Auswahl interessanter Projekte vor. Kaum überraschend: Viele Überbauungen befinden sich in Seenähe.

Zukunfts(T)Raum Altishausen

Überbauung mit drei Doppelhaushälften und einem freistehenden Einfamilienhaus. Fertigstellung Frühling 2022. Moderne und hochwertige Materialisierung sowie eine geschickte Raumaufteilung sind das Highlight dieser Neubauten. goldinger.ch



Duo Arbon

An zentraler Lage, unmittelbar angrenzend an die «Stadt in der Stadt», den Rosengarten, entstehen im historischen Arbon zwei Häuser in moderner Architektur mit 32 Eigentumswohnungen. duo-arbon.ch



Grenzstrasse Amriswil

Drei neue Mehrfamilienhäuser umfassen 15 Eigentumswohnungen in hochwertigem Standard. Alle Wohnungen, inklusive den grosszügigen Sitzplätzen und Balkonen, sind nach Süden oder Westen orientiert. thoma-immobilien.ch



Hofstett Arbon

An optimaler Wohnlage in Arbon wird per Frühjahr 2022 die attraktive Wohnüberbauung hofstett.ch mit 29 Eigentumswohnungen realisiert. Der Wohnungsmix beinhaltet 2½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen. hofstett.ch



Breeze Arbon

An und unverbaubarer Lage direkt am Bodensee entstehen in Arbon die Eigentumswohnungen Breeze. Die Überbauung bietet insgesamt 63 Wohnungen in zwei Häusern. breeze-arbon.ch



Bruggmühle Bischofszell

In der Rosenstadt entsteht auf dem Areal Bruggmühle ein attraktives Projekt mit 30 Eigentumswohnungen, 30 Lofts und 42 Mietwohnungen in sechs neuen Mehrfamilienhäusern sowie in der ehemaligen Mühle. haeberling.ch



Breitehof Arbon

Direkt angrenzend zur Altstadt Arbons und in Seenähe entsteht die Wohnüberbauung Breitehof mit elf Miet- und 40 Eigentumswohnungen in vier Wohnhäusern. breitehof-arbon.ch

Bädli Ennetaach/Erlen

Mitten im Dorf entstehen zwei moderne Mehrfamilienhäuser im Landhausstil mit insgesamt 14 Eigentumswohnungen. Die hochwertigen 2½-, 3½- und 4½-Zimmer-Wohnungen sind im Frühsommer 2022 bezugsbereit. goldinger.ch



Buchfink West Frauenfeld

Nur ein Flügelschlag vom Zentrum entfernt entstehen zwei Mehrfamilienhäuser mit insgesamt zwölf Eigentumswohnungen sowie zwei Reihenhäuser. haeberling.ch



Bene Vivere Frauenfeld

Exklusive 3½- und 4½-Zimmer-Eigentumswohnung an bevorzugter und zentraler Lage. Hochwertiger Innenausbau und grosse Balkonflächen. Nur noch fünf Wohnungen erhältlich. goldinger.ch



Rhyblickstrasse Eschenz

In Eschenz entsteht die Überbauung Rhyblickstrasse in einem ruhigen Wohnquartier nahe des idyllischen Rheins. Das Mehrfamilienhaus wird über fünf grosszügige Wohnungen mit 3½ und 4½ Zimmern verfügen. goldinger.ch

Rheinwiese Hemishofen

Die Überbauung Rheinwiese umfasst drei Einfamilien- und zwei Mehrfamilienhäuser in der Dorfzone. Es bestehen mehrere Wohnungsvarianten, pro Mehrfamilienhaus sind maximal sechs Wohneinheiten vorgesehen. goldinger.ch

Anzeigen



MARTHALER
IMMOBILIEN AG

**Sechs 2 ½-Zimmerwohnungen
als Investitionsanlage**

www.muehlibach-arnegg.ch

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Bei Fragen oder für ein persönliches Gespräch stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Marthaler Immobilien AG

8500 Frauenfeld | marthaler-immobilien.ch



Christian Stübi

+41 52 728 95 08



Simon Hug

+41 52 728 95 05

**Bezug
Frühling 2022**

WIR – Anteil
möglich

Schupp
RENOVATION & UMBAU

- Bauberatung
- Maurer- und Verputzarbeiten
- Keramik- und Natursteinplatten
- Trockenbau- und Gipsarbeiten

Schupp GmbH
Löwenstrasse 2
8280 Kreuzlingen

Telefon 071 699 19 91
www.schupp-bau.ch



Reutipark Kreuzlingen

Am östlichen Stadtrand von Kreuzlingen befindet sich das rund 8100 m² grosse, leicht zum See geneigte Baugrundstück, auf dem vier Neubauten mit total 88 Miet- und Eigentumswohnungen geplant sind.

reutipark-kreuzlingen.ch



Mühle Rickenbach

Am Mühlenweiher in Rickenbach entstehen 44 Mietwohnungen mit Aussicht, Park und Wasser, wo sich einst das Mühlerad drehte – anstelle des 50-jährigen Getreidesilos.

muehlerickenbach.ch

Horn West

Nachdem in der ersten Etappe 107 Wohnungen sowie Geschäfts- und Retailflächen realisiert wurden, sind in der zweiten 43 Eigentumswohnungen, 38 Mietwohnungen und 7 Gewerbeeinheiten entstanden.

horn-west.ch



Mattfäld Rickenbach

Die Überbauung liegt an zentraler Lage unmittelbar an der Grenze zur Stadt Wil. Die insgesamt 41 attraktiven Eigentumswohnungen mit 2½ bis 4½ Zimmern überzeugen durch eine funktionale Grundrissgestaltung sowie helle Räume.

mattfaeld.ch



Anzeige

FORD BUSINESS WEEKS

**FORD TRANSIT CUSTOM
PLUG-IN HYBRID: FR. 36'000.-**

Ford

STAHEL
so fährt man

Garage Stahel AG | www.garagestahel.ch
Oberaach | Kreuzlingen | Weinfelden | Amriswil

Ford Transit Custom 340 L1H1 1.0 EcoBoost PHEV 1. Gang Automat Basis, Fahrzeugpreis Fr. 36'000.- (Listenpreis Fr. 56'613.- abzüglich Prämie Fr. 16'295.-). Berechnungsbeispiel Leasing Ford Credit by BANK-Now SA: Fr. 189.-/Monat, Sonderzahlung Fr. 11'186.-, Zins (effektiv) 2.941%, Laufzeit 12-60 Monate, 10'000 km/Jahr. Abgebildetes Modell: Ford Transit Custom 340 L1H1 1.0 EcoBoost PHEV 1. Gang Automat Basis 126 PS/92 kW, 1. Gang Automatikgetriebe: Gesamtverbrauch 3.1l/100km + 29.4 kW/100km, 70 gCO₂/km, Kat: B.



Immobilien- & Finanzierungsspezialisten im Thurgau unter einem Dach

Beim Immobilienverkauf können Sie durch diese enge Zusammenarbeit auf ein breites Spektrum an Dienstleistungen zurückgreifen: Von der Preisschätzung, über die energetische Bewertung, bis zur Objektvermarktung, Verkaufsabwicklung und Übergabe stehen Ihnen unsere Spezialisten zur Verfügung.

[RaiffeisenCasa.ch/verkaufsservice](https://www.raiffeisen.ch/verkaufsservice)

052 728 60 20

RAIFFEISEN
casa 

RAIFFEISEN

Haselbach Roggwil

Idyllisch am Siedlungsrand der Gemeinde Roggwil gelegen, befindet sich die Wohnüberbauung haselbach-roggwil.ch. Hier sind 7 Mehrfamilienhäuser mit 77 Eigentumswohnungen im Minergie-Standard entstanden. Der Wohnungsmix der naturnahen Überbauung beinhaltet 2½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen. haselbach-roggwil.ch



Meierhof Tägerwilen

In Tägerwilen werden 16 Eigentumswohnungen verteilt auf zwei Baukörper gebaut. Ruhig und doch zentral gelegen, fügen sich die beiden Mehrfamilienhäuser in das bestehende Wohnquartier Meierhof ein. goldinger.ch



Seebrise Steckborn

Am südwestlichen Rand der Gemeinde Steckborn, direkt am See im Quartier Höfli, entstehen an ruhiger Lage zwei Mehrfamilienhäuser mit je sieben bis acht Eigentumswohnungen. goldinger.ch



Seegang Uttwil

Am Ufer des Bodensees, auf einem rund 3000 m² grossen Grundstück, werden 15 Eigentumswohnungen in zwei Apartmenthäusern erstellt. seegang-uttwil.ch



Am Bach Tägerwilen

Mitten im Dorf entstehen neun Wohnungen in traditionellem Baustil mit modernem Satteldach. Drei grosse 4½- bis 6½-Zimmer-Wohnungen sind noch frei. Bezug im Sommer 2022. goldinger.ch

Mülibach Wagenhausen

Die Überbauung «Am Mülibach» besteht aus vier Mehrfamilienhäusern mit Einstellhalle. In den Häusern A & B mit insgesamt 20 Mietwohnungen sind noch einige Einheiten verfügbar. muelibach-wagenhausen.ch



Zusammenstellung: Stephan Ziegler

Bilder: zVg

Sie wollen Ihr Projekt in der nächsten Ausgabe von invest@TG sehen?

Schicken Sie Beschrieb und Bild an investTG@metrocomm.ch

Anzeige



TSCHANEN
baut Ihre Visionen

TSCHANEN AG
Falewis 1
CH 8555 Müllheim
052 748 08 08
tschanengruppe.ch

innovativ
kompetent
lösungsorientiert
partnerschaftlich
qualitativ hochstehend
verantwortungsbewusst



seit 1948

NACHHALTIG
GESÜNDER
WOHNEN

WWW.TIRO.CH

TIRO
OFENBAU AG



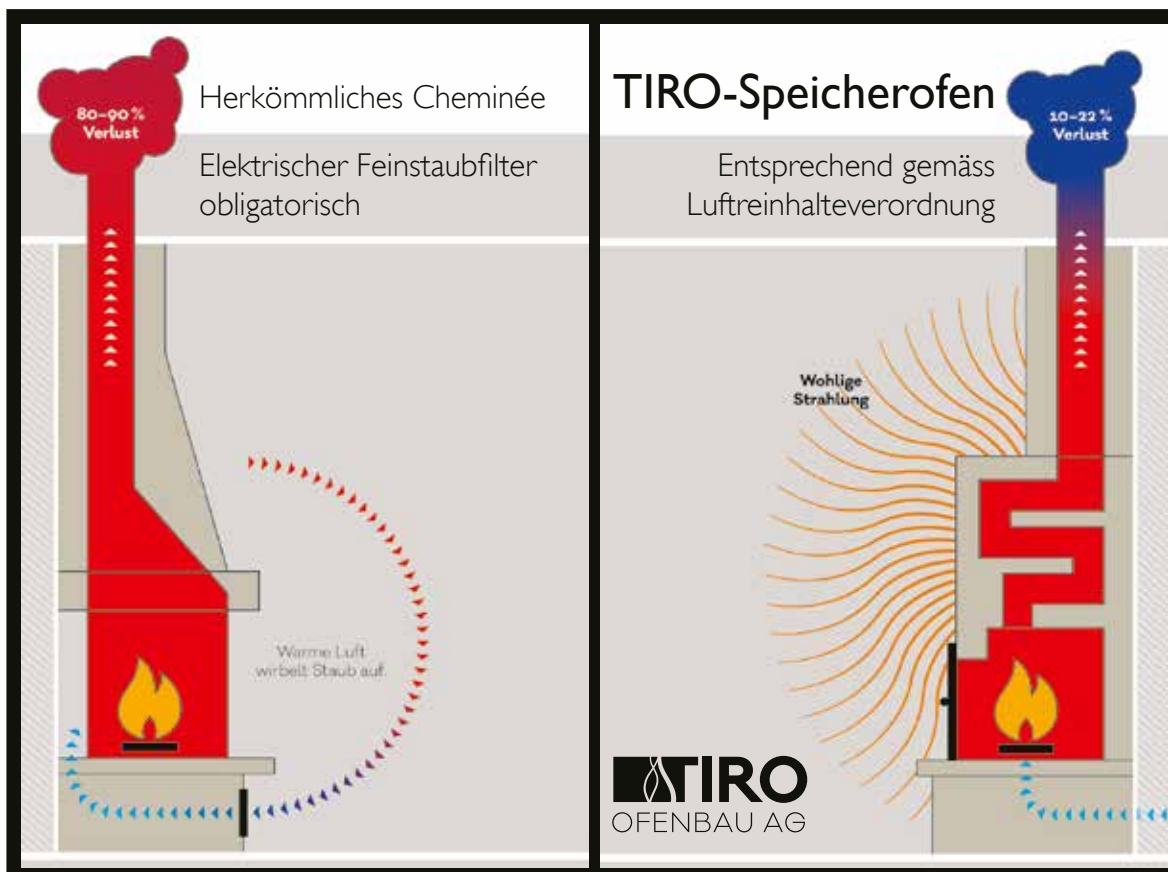
Zuhause die Sonne erleben!



Ihr Spezialist für
Cheminée-Umbauten!
Wir beraten
Sie unverbindlich!

**Tiro-Speicherofen – gesund leben und gesund wohnen.
Eine Investition die sich für ihre Familie und ihr Haus lohnt.**

Lassen Sie sich während Stunden von der wohligen Strahlungswärme verwöhnen. Die Rauchgaszüge und der Speicherkern machen den Unterschied. Erleben und geniessen Sie die gemütliche Atmosphäre vor dem sichtbaren Feuer. Mit dem Know-how der traditionellen Kachelofentechnik schaffen wir eine optimale Energienutzung und damit einträgliche Einsparungen der Heizkosten. Die Strahlungswärme ist mit der Sonne zu vergleichen. Der Mensch braucht Strahlungswärme. Unser Körper ist seit Jahrtausenden an die milde Strahlungswärme der Sonne gewöhnt. Sie wird für den Stoffwechsel benötigt. Im täglichen Leben – besonders während der 8-monatigen Heizperiode, haben wir nur wenig Gelegenheit diese Wärme zu geniessen. Unsere Speicheröfen werden durch die Führung der gemauerten Rauchgaszüge komplett und gleichmässig erwärmt. Die Speicherzeit, respektive die Wärmeabgabe erfolgt während 12 bis 24 Stunden.



Fitnessprogramme für ältere Liegenschaften

In der Schweiz sind über eine Million Häuser nicht oder kaum gedämmt und damit energetisch sanierungsbedürftig. Damit eine solche Liegenschaft fit für die Zukunft wird, braucht es als erstes ein Erneuerungskonzept. Reto Giovanoli, Geschäftsführer der Zahn + Co. AG in Kreuzlingen, und Attila Wohlrab, Geschäftsführer und Inhaber der immokanzlei AG ebenda, erläutern, worauf es bei einer erfolgreichen Gebäudesanierung ankommt.

Liegenschaften, die vor 1988 gebaut wurden und bei denen bis jetzt keine energetischen Sanierungsmassnahmen an der Gebäudehülle oder den haustechnischen Anlagen erfolgten, gelten für Reto Giovanoli von der Zahn + Co. AG, die zur Gebäudetechnikdienstleisterin Hälg Group gehört, als «energetisch sanierungsbedürftig». Dazu zählen insbesondere Anlagen für Heizungen, Lüftungen und Brauchwasser, die ihre zu erwartende Lebensdauer überschritten haben.

«Mit der hohen Bautätigkeit kommen ältere Immobilien unter Sanierungsdruck.»

Investitionskosten rechnen sich rasch

Das Bewusstsein für nachhaltige energetische Lösungen wächst und wird von Bund und Kanton gepusht – dennoch schrecken die auf den ersten Blick hohen Kosten nach wie vor viele Immobilienbesitzer davon ab, eine solche Lösung zu wählen. «Die hohen Investitionskosten für Alternativsysteme relativieren sich bei einer Gesamtbetrachtung über die ganze Lebensdauer», hält Reto Giovanoli entgegen. «Berücksichtigt man die Energie- und Unterhaltskosteneinsparungen, Förderbeiträge und gesetzlichen Rahmenbedingungen, amortisieren sich die höheren Investitionskosten bereits mittelfristig», so Giovanoli.

Nebst Einfamilienhäusern sind auch viele Mehrfamilienhäuser in die Jahre gekommen. Und nicht immer steht viel Land zur Verfügung, um beispielsweise Bohrungen für Erdwärme durchzuführen. Für Reto Giovanoli ist klar: «Welches Wärmeerzeugungssystem bei einer Sanierung in Frage kommt, muss individuell pro Objekt angeschaut werden.» Es gebe ja nicht nur die Wärmepumpe mit Erdsonde, sondern auch andere Systeme wie die Luft/Wasser-Wärmepumpe, die Holz- und Pelletheizung sowie weitere Systeme. «Es gibt für jeden Fall eine Lösung», hält Giovanoli fest.

Ähnlich verhalte sich dies auch bei Gewerbeliegenschaften: Nur eine gezielte Untersuchung führt zur optimalen Lösung. In Gewerbebauten spielten meistens zusätzlich noch Lüftungsanlagen und die Regelsysteme (zur Steuerung von Gebäudetechnikanlagen oder gleich ganze Leitsysteme für Gebäudeautomation) eine energetisch wichtige Rolle. «Auch für diese Komponenten gibt es energetische Optimierungsmöglichkeiten, mit welchen viel Energie und Geld gespart werden kann», sagt Giovanoli.

Gewerbeliegenschaften unter Druck

Bis vor kurzem war der Anteil an sanierungsbedürftigen Altbauten im Thurgau im Vergleich zu anderen Regionen noch relativ klein. «Mit der hohen Bautätigkeit hat sich das jedoch geändert, da ältere Immobilien im Markt bei der Vermietung unter Druck kommen. Da ist dann eine Sanierung fast ein Zwang», stellt Attila Wohlrab von der immokanzlei AG fest.

Bei Gewerbeobjekten beurteilt er den Anteil an sanierungsbedürftigen Bauten um einiges höher als bei Wohnobjekten. Investoren von Gewerbeobjekten änderten aus Erfahrung erst bei zu erwartenden Leerständen die Situation. «Bei Gewerbeliegenschaften ist dann auch oft das Abwägen zwischen Sanierung und Abbruch ein grosses Thema», so Wohlrab.

A portrait of Attila Wohrab, a middle-aged man with short brown hair, wearing a dark suit jacket over a light blue shirt and dark trousers. He is standing in front of a large, ornate wooden door with a decorative iron grille. To his left is a stone pillar. The background is slightly blurred, focusing on the man.

Attila Wohrab, Geschäftsführer und Inhaber immokanzlei AG:

Frühzeitige Bestandesaufnahme essenziell.

Bei einer Sanierung werde mit ihnen bekannten Fachplanern ein Konzept erarbeitet, welche Arbeiten zu welchem Zeitpunkt ausgeführt werden können. «Für unsere Investoren ist dann natürlich auch wichtig, wie sich eine Sanierung rechnet und finanziert werden kann», hält Wohrab fest. Und auch die Klärung von Fragen wie: Können die Mieter bleiben? Sind Mietzinsanpassungen möglich? «Im Extremfall muss auch eine Kündigung aller Mietparteien geprüft werden, damit grössere Sanierungsarbeiten überhaupt ausgeführt werden können», erklärt Wohrab.

Analyse und Konzept garantieren Erfolg

Um generell böse Überraschungen bei einer Sanierung zu vermeiden, sei sowohl bei Wohn- als auch Gewerbeimmobilien eine vorausschauende und längerfristige Planung mit professionellen Fachplanern und guten Handwerkern essenziell. Dies böten Firmen wie die Zahn+Co. AG, mit der die immokanzlei häufig zusammenarbeite. «Und natürlich ist auch eine frühzeitige und ehrliche Kommunikation mit den Mietern unabdingbar», betont Wohrab.

Im Hinblick auf die energetische Sanierung der Gebäudetechnik sollte man diese nicht losgelöst vom Gebäude betrachten. «Häufig gibt es zusätzliche Gebäudeteile, die bei einer energetischen Sanierung mit auf der Liste stehen. Das Wichtigste ist deshalb eine genaue Analyse des Istzustandes», hält Reto Giovanoli fest. Sie gebe Auskunft über den Energiebedarf und die Energieflüsse innerhalb der Liegenschaft. «Daraus können die entsprechenden Lösungsansätze entwickelt werden», so Giovanoli. Für Wohnobjekte sei der GEAK (Gebäudeausweis der Kantone) ein wertvolles Hilfsmittel. «Gewerbeliegenschaften sind wegen der aufwendigeren Haustechnik differenzierter zu betrachten. In beiden Fällen lohnt es sich, einen Spezialisten beizuziehen», empfiehlt Giovanoli.

Nach der Analyse des Istzustandes erfolgt die Ausarbeitung eines Erneuerungskonzepts. Es beinhaltet die Gebäudehülle und die haustechnischen Anlagen. «Mit dem Immobilienbesitzer ist zu klären, wie die Liegenschaft strategisch positioniert ist und welche Investitionen getätigt werden können», sagt Reto Giovanoli. «Bei Gewerbeliegenschaften ist auch die zukünftige Nutzung in die Betrachtung mit einzube-



B A U M A N N
Der Küchenmacher



Design, Handwerk und Herzblut.



Das sind die Zutaten, die unsere
Küchen einzigartig machen.

Sprechen Sie mit uns über Ihre
Traumküche.

Baumann AG Der Küchenmacher
St. Leonhardstrasse 78, 9000 St. Gallen
www.kuechenbau.ch

Alles aus einer Hand

TEPPICHE DESIGNBELÄGE PARKETT LAMINAT
ORIENTTEPPICHE VORHÄNGE SONNENSCHUTZ
TISCH- UND BETTWÄSCHE BETTEN WOHN-ACCESSOIRES

Schiess Wohntextil AG • Hauptstrasse 27 • 8586 Erlen • 071 649 20 40 • schiess-wohntextil.ch
Öffnungszeiten: Di-Fr: 8.30 – 12.00 / 13.30 – 18.30 Uhr • Sa: 8.30 – 16.00 Uhr  

SCHIESS  **SCHIESS**
WOHNTEXTIL WOHNDESIGN

Zahn + Co. AG



Perfekt kombiniert

Ihr Partner für Gebäudetechnik im Thurgau

Im Lagerhaus ist es genau
richtig warm oder kalt.

Mehr zum Projekt:
haelg.ch/lagerhaus



Zahn + Co. AG
Heizung • Lüftung • Klima • Kälte • Sanitär

haelg.ch

Reto Giovanoli,
Geschäftsführer Zahn + Co. AG:

Bedürfnisabklärung im Vordergrund.



ziehen. Unter Umständen reichen auch kleiner dimensionierte Gebäudetechnikanlagen aus.» Aus diesem Informationsmix werde dann zusammen mit dem Eigentümer das Erneuerungskonzept erarbeitet.

Immobilienexperte Attila Wohlrab stimmt den Ausführungen von Reto Giovanoli voll und ganz zu: «Unsere Aufgabe ist es zusätzlich, die Rentabilität vor und nach einer Sanierung zu prüfen. Oft spielt dies bei der Ausführungsentscheidung und des Umfangs für den Eigentümer eine grosse Rolle.»

«In Alternativsysteme
zu investieren, lohnt sich.»

Dos and Don'ts

Für eine erfolgreiche Sanierung der Liegenschaft empfiehlt Attila Wohlrab Wohn- und Gewerbeliegenschaftsbesitzern insbesondere eine frühzeitige Bestandsaufnahme und professionelle Fachplaner. «Keinesfalls sollte man schnelle, billige Lösungen mit sogenannten Freunden ohne Leistungsausweis wählen – und sich auch nicht von allen Bekannten dreinreden lassen», betont Wohlrab.

Für Reto Giovanoli stehen vonseiten der Gebäudetechnik die genaue Istzustandsaufnahme sowie die Bedürfnisabklärung mit dem Immobilienbesitzer im Vordergrund. «Keinesfalls sollte man haustechnische Anlagen einfach 1 : 1 ersetzen, ohne vorher nach links oder rechts zu schauen», legt einem Giovanoli ans Herz. Die Investition müsse langfristig betrachtet werden. «In Alternativsysteme zu investieren, lohnt sich.» «Einen Blick in die Zukunft der Technik zu machen und auch einmal den Mut zu haben, den eigenen Anlagehorizont bei der Immobilie zu hinterfragen, lohnt sich immer», ergänzt Immobilienexperte Attila Wohlrab. «Also etwa die Frage, ob es besser ist, eine Sanierung auszuführen oder vielleicht die Liegenschaft durch eine andere zu ersetzen.»

Text: Tanja Millius

Bilder: Marlies Thurnheer



Urs Kramer:

Entscheidend ist die Strategie.

Warum Renovationsfreude und -wille zunehmen

Über 70 Prozent des aktuellen Wohngebäudebestandes wurden nach dem Krieg erstellt. Die Erneuerung des Wohngebäudebestandes hinkt schon seit Jahren der Bestandesalterung hinterher. Die Folge ist eine zunehmende Demodierung von Wohngebäuden und Wohnungen, die den heutigen und künftigen Ansprüchen nicht mehr genügen. Vor diesem Hintergrund erhalten Gesamterneuerungen wachsende Bedeutung. Auch im Thurgau.

Instandsetzungen, Teilsanierungen oder sanftes Renovieren genügen immer öfters nicht, um die aktuellen und die sich abzeichnenden künftigen Ansprüche der Mieter zu erfüllen. Es stellt sich die Frage nach der zweckmässigen Erneuerungsstrategie: Abbruch mit Ersatzneubau oder Gesamtsanierung? Urs Kramer, Vorstandsmitglied des SVIT-Ostschweiz und CEO der Kreuzlinger Kramer Immobilien Management GmbH, kennt die Antwort.

Urs Kramer, der Wohnungsbau boomt auch im Thurgau weiterhin. Was bedeutet dies für ältere Liegenschaften?



einer grösseren Erneuerung, welche aber zu Mietzinsen führen würde, die von den am jeweiligen Standort interessierten Nachfragern nicht bezahlt werden. Deshalb wird bei diesen Gebäuden oft nur der nötigste Unterhalt vorgenommen, um Baumängel und Leerstände zu vermeiden. Beobachten Sie das auch im Thurgau?

Das beobachtet man in allen ländlichen oder nicht-urbanen Regionen. Wobei es oft im Auge des Betrachters liegt, was als durchschnittliche oder schlechte Lage zu bezeichnen ist. Oft steht in den ländlichen Gebieten der Renditegedanke nicht an oberster Stelle resp. die Renditeerwartungen werden tiefer angesetzt. Dafür gewinnen Aspekte wie Idylle, Freiraum oder Kinderfreundlichkeit stärker an Gewicht. Bedingt durch die aktuelle Pandemielage beobachten wir, dass das Grundbedürfnis Wohnen wieder an Priorität gewinnt. Vor zehn, zwanzig Jahren hätte ich Ihnen ohne Einschränkung zugestimmt. Heute neige ich zur Behauptung, dass auch Liegenschaften an B- oder C-Lagen durchaus ein Marktsegment haben und daher nicht in ein «Erneuerungsdilemma» fallen.

«Angestrebt wird nicht in erster Linie ein höherer Gewinn, sondern eine gute Nachhaltigkeit der Liegenschaft.»

Gibt es parallel zum «Bauboom» also auch einen «Umbau-Boom»?

Ob es sich als Boom bezeichnen lässt, lasse ich offen. Aber ja, eine Renovationsfreudigkeit und -willigkeit ist auf jeden Fall zu beobachten. Dazu haben das neue RPG sowie die darauf resultierenden Anpassungen der Baureglemente oder die Einführung der MuKen einen Grossteil beigetragen. Höhere Ausnützungen, verdichtetes Bauen und subventionierte Massnahmen bei energetischen Sanierungen steigern die Unterhaltsbereitschaft der Eigentümer. Aber eben, auch das Wohnen erhält wieder einen höheren Stellenwert. Die eingeschränkten Ausgangs- oder Reisemöglichkeiten sowie das Homeoffice-Modell beflügeln die Umbau- resp. Renovationstätigkeiten zusätzlich.

Geht der Trend dabei eher in Richtung Werterhaltungs- oder Wertvermehrungsstrategie?

Das kommt auf den Eigentümer und seine finanziellen Möglichkeiten an. Vermutlich aber eher in Richtung leichte Wertvermehrung.

«Je besser die Grundsubstanz der Immobilien, umso eher lohnt sich eine Renovation oder Sanierung.»

Was lohnt sich grundsätzlich für einen Investor mehr – ein altes, unrenoviertes Haus mit tiefen Mieten oder ein altes renoviertes, dafür mit höheren Mieten?

Das lässt sich nicht absolut sagen. Es ist eine Frage der Strategie, die der Eigentümer verfolgt. Beides kann interessant und rentabel sein. Vielleicht ist es auch eine Frage der Art der Eigentümerschaft: Kommerzielle Eigentümer drängen eher auf renditebasierte Strategien, wogegen private eher auf Kontinuität der Mieterschaft Wert legen. Ältere Immobilienbesitzer mit einer «gemeinsamen Vergangenheit» zum Gebäude agieren anders als junge, unbelastete Besitzer. Das ist mit ein Grund, was meinen Job so interessant macht.

Wird bei Mehrfamilienhäusern also vermehrt auch in Renovationen investiert, um eine bessere Rendite zu erzielen?

Auf jeden Fall. Um aber dem Vorurteil des geizigen, Geld-gesteuerten «Immobilien-Hais» zuvorzukommen: Angestrebt wird nicht in erster Linie ein höherer Gewinn, sondern eine gute Nachhaltigkeit der Liegenschaft. Und Nachhaltigkeit braucht Kapital, deshalb die Renditesteigerung. Wir Immobilien-Profis befassen uns stärker mit Nachhaltigkeit und den Auswirkungen auf die nächsten Generationen, als uns in Öffentlichkeit und Medien zugestanden wird.

Bei der Renovation tut sich ja ein breites Spektrum auf – von der «Pinselrenovation» bis hin zum Totalumbau.

Der Umfang der Renovation hängt eben mit der verfolgten Strategie zusammen. Unter Umständen macht eine «Pinselrenovation» Sinn, etwa bei einfachen Mieterwechseln

Grundsätzlich nichts Schlechtes. Man muss aber differenzieren, wie «ältere Liegenschaften» zu taxieren sind. Unrenovierte Gebäude werden im Marktwert abrutschen und eher als «Schlichtwohnungen» eingestuft. Ältere Liegenschaften, die gut unterhalten sind, werden den Boom im Hinblick auf Preis-/Leistungsverhältnis mittragen, denn nicht alle Interessenten haben die gleichen Möglichkeiten, bezogen auf ihr Einkommen zur Miete.

Bei Objekten an durchschnittlichen oder schlechten Lagen besteht ein «Erneuerungsdilemma»: Die Objekte bedürften

oder bei Wohnungen im (sehr) günstigen Segment. Je besser die Grundsubstanz der Immobilien, umso eher lohnt sich eine Renovation oder Sanierung. Bei maroder Substanz wird allenfalls sogar ein Abriss zum Thema. Aber insgesamt gilt auch hier die Nachhaltigkeit.

Ein bestehendes Haus zu sanieren und umzubauen hat immer eine bessere Energiebilanz als ein Neubau. Spielt dieser Gedanke bei Investoren auch mit?

Absolut! Die meisten Eigentümer machen sich Gedanken zur Ökologie des Gebäudes. Die aktuellen Vorschriften lassen oft auch keine oder nur beschränkte Alternativen zu (bspw. MuKen).

Gerade Nachkriegsbauten bis hin in die 1960er Jahre lassen oft jede Ästhetik vermissen. Ist hier eine Renovation auch eine Chance auf ästhetische Verbesserungen sowie eine Aufwertung des ganzen Quartiers, was dann wieder höhere Mieten zulassen könnte, gerade wenn Nachbarschaftsliegenschaften unter Zugzwang geraten?

Über Ästhetik lässt sich streiten. Aber ja, Nachkriegsbauten haben einen einfachen, funktionalen Baustil mit Wiedererkennungswert... Wünschenswert ist es auf jeden

Fall, dass Quartiere auch optisch aufgewertet werden. Oft ist dies aber nicht ganz so einfach resp. nur mit zusätzlichen finanziellen Mitteln umzusetzen. Bei grossen Eingriffen in die Grundsubstanz sind Abriss und Neubau oft die rechnerisch bessere Alternative. Aber Aufwertung kann auch über eine «schöne» Umgebungsgestaltung stattfinden. Ob dadurch Nachbarliegenschaften in Zugzwang geraten, ist schwierig abzusehen. Aus städtebaulicher Sicht ist dies wünschenswert. Schlussendlich entscheidet aber jeder Eigentümer individuell, welche Strategie zu ihm und zu seinem Budget passt.

Soll ein Investor in dem Fall auch in Umbauten investieren?

Ich bin der Meinung, ja. Aber ich bin auch ein Freund von «alten» Liegenschaften. Ungeachtet dessen muss aber jede Immobilie individuell geprüft werden. Ein Pauschalrezept gibt es nicht.

Was ist aus Ihrer Sicht also die beste Gesamterneuerungsstrategie: Abbruch mit Ersatzneubau oder Gesamtsanierung?

Es kommt immer drauf an. Prüfen Sie die Grundsubstanz und den Gesamtzustand, vergleichen Sie beide Optionen – was kostet's, was bringt's? Prüfen Sie auch die Mieterstruktur, analysieren Sie den Markt und werden Sie sich klar darüber, welche Variante zu Ihrer persönliche Strategie passt. Natürlich darf auch die Finanzierbarkeit nicht ausser Acht gelassen werden. Ich persönlich habe schon in beide Varianten investiert.

Text: Tanja Millius

Bild: Marlies Thurnheer

«Wir befassen uns stärker mit den Auswirkungen auf die nächsten Generationen, als uns in Öffentlichkeit und Medien zugestanden wird.»



Die Renovationswilligkeit nimmt zu.

Weerswilen



PANORAMABLICK, IDYLLISCHE LAGE UND ABSOLUTE RUHE WEINFELDEN-WEERSWILEN

Sie träumen von einem ruhigen Zuhause im Grünen und doch nahe der Stadt? Dann haben wir das passende Eigenheim für Sie: An der Bergerstrasse im ländlichen Weinfeld-Weerswilen (TG), realisieren wir neun grosszügige und moderne Eigentumswohnungen.

Attraktive Grundrisse mit viel Platz zum Sein.

Die zwei Mehrfamilienhäuser fügen sich harmonisch in die Umgebung ein. Im Haus A entstehen vier Maisonette- und zwei Attikawohnungen. Das Haus B besteht aus einer Maisonette-, einer Geschoss- und einer Attikawohnung. Der Wohnungsmix zwischen 4.5- und 6.5-Zimmer mit Grössen von 116 bis 187 m² ist ideal für Paare und Familien. Die 6.5 Zimmerwohnungen sind aufgebaut wie Reihenhäuser und haben einen eigenen Gartenbereich. Die klaren Grundrisse, der hochwertige Innenausbau und die geräumigen Aussenräume werden Sie begeistern.

So individuell wie die Bewohner*innen.

Verwirklichen Sie Ihren Wohntraum, in dem Sie die Grundrisse aktiv

mitgestalten. Für die Auswahl von Küche, Bäder, Wand- und Bodenbelägen steht Ihnen ein grosszügiges Budget zur Verfügung. Sämtliche Wohnungen sind mit eigenem Wäscheturm, Fussbodenheizung und elektrischen Storen ausgestattet. Die Parkplätze in der Tiefgarage sind für das Laden von Elektromobilen vorbereitet.

Entdecken, Erleben und Wohlfühlen.

Weerswilen liegt oberhalb von Weinfeld (TG) an einem Sonnenhang. Eingebettet in die sanfte Hügellandschaft am Übergang zwischen Thurtal und Ottenberg. Diese kinderfreundliche, ruhige, sonnige Umgebung mit viel Grünfläche lädt zum Wohnen und Arbeiten, zum Entspannen, Spielen und Verweilen ein.



1. Mai-Tipp Besuchen.

Sie die grösste
Pflanzenausstellung
in der Ostschweiz.



roth gartencenter

Am 1. Mai in Kesswil den ganzen Tag geöffnet.
rothpflanzen.ch



Am Giessen, Andwil (Birwinken) TG

Attraktive Ein- / und Doppel­einfamilienhäuser

www.am-giessen-andwil.ch

An familienfreundlicher Wohnlage entstehen vier Einfamilienhäuser, vier Doppel­einfamilienhäuser sowie zwei Reiheneinfamilienhäuser. Gestalten Sie sich mit unserer Unterstützung Ihr neues Traumhaus.

5.5-Zi. Einfamilienhaus ab	CHF 1'045'000
5.5-Zi. Doppel­einfamilienhaus	CHF 875'000

THOMA Immobilien Treuhand AG
Tel. 071 414 50 60
Bahnhofstrasse 13A
8580 Amriswil

Amriswil | St.Gallen | Wil

Vertrauen seit 1978.

THOMA 
IMMOBILIEN TREUHAND

KREIS DESIGN
Küche | Bad | Wohnen
Inhaber: Thomas und Norbert Thalmann

**EINFACH SCHÖNE
KÜCHEN + BÄDER**

kreis-design.ch • Telefon 071 424 20 50 • Zihlschlacht/Kreuzlingen

Schweizer Holz auf dem Vormarsch

Das Bad als Wohlfühloase, die Küche als Lebensraum: Die Wohnbedürfnisse haben sich in den letzten Jahren verändert. Die Schreinerei Fehlmann AG aus Müllheim gehört zu den grössten Holzverarbeitungsunternehmen im Thurgau. Inhaber und Geschäftsführer Heinz Fehlmann sieht den Trend zum Rohstoff Holz nicht nur im privaten, sondern auch im gewerblichen Bereich.

Heinz Fehlmann, stimmt der Eindruck, dass Eigenheimbesitzer während der aktuellen Corona-Pandemie ihr Wohnobjekt vermehrt umgestalten bzw. Umbauarbeiten vorziehen?

Ja, das stimmt. Eigenheimbesitzer sind vermehrt zu Hause, legen grossen Wert auf ein schönes Zuhause. Sie gehen zurzeit weniger in die Ferien, essen weniger auswärts und verwenden mehr Geld für schönes Wohnen.

«mit gutem Beispiel voran». Und: Es werden auch wieder vermehrt Wandverkleidungen aus Holz hergestellt. Denn die Vorteile von Holz werden je länger, je mehr in der ganzen Breite der Bevölkerung erkannt.

Legen Ihre Kunden auch Wert auf Schweizer Holz oder ist am Schluss vor allem der Preis entscheidend?

Viele Kunden legen zumindest grossen Wert auf eine Schweizer Produktion. Im öffentlichen Bereich ist auch Schweizerholz vermehrt explizit gefragt, während Private und Unternehmen etwas weniger Wert auf die Herkunft legen. Der Preis ist und bleibt aber ein wichtiges Argument, wobei man konstatieren muss, dass Schweizer Holz kaum mehr teurer als ausländisches ist, wir sprechen hier von etwa 5 – 10 Prozent. Das gute Gewissen, Schweizer Holz zu verwenden, ist das meines Erachtens alleweil wert – man verhindert lange Transportwege und damit Umweltbelastungen, erhält Arbeitsplätze in der Schweiz und trägt zur Pflege unseres Waldes bei.

Wie haben sich die Bedürfnisse in den letzten Jahren verändert, was Küche, Bad und Wohnraum erfüllen müssen?

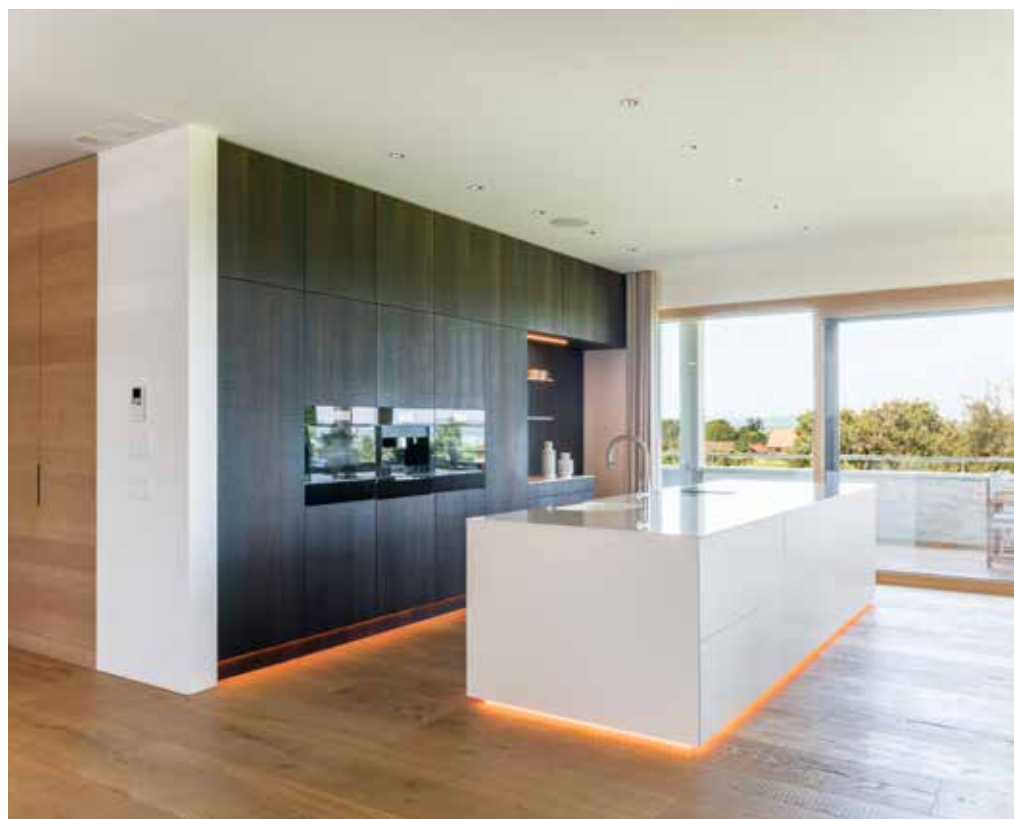
«Holz wird vermehrt auch in öffentlichen Bauten wie Schulhäusern, Alters- und Pflegeheimen oder Spitälern eingesetzt.»

Und wo wird vor allem investiert?

Wir stellen fest, dass vermehrt in die Küche oder ins Bad investiert wird, zum Teil werden auch kleinere Ergänzungen – etwa zu Garderoben oder den Bereichen Büro/Arbeiten – realisiert.

Stellen Sie einen Trend zum Rohstoff Holz fest?

Ja! Der Rohstoff Holz wird vermehrt auch in öffentlichen Bauten wie Schulhäusern, Alters- und Pflegeheimen, Wohnen im Alter oder Spitälern eingesetzt. Hier gehen viele Gemeinden und auch der Kanton sozusagen





Ausstellung
für **Küchen,**
Bäder und
Wohnen



SCHREINEREI
FEHLMANN
8555 Müllheim
Telefon 052 748 20 10

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



MUT HEISST MACHEN WIR MACHEN MIT.

MIT PASSENDEN VERSICHERUNGSLÖSUNGEN AUS EINER HAND.

Kennen Sie Ihre Vorsorge- und Versicherungssituation im Detail? Im kostenlosen Check-Up analysieren wir diese gemeinsam und finden passende Lösungen für all Ihre Bedürfnisse. Damit Sie den Rücken frei haben für neue Herausforderungen. **Wir beraten Sie gerne.**



Erich Marte
Generalagent
Tel. 058 357 24 24
erich.marte@allianz.ch

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





Wohnen im Alter
Siegershausen TG:
Türen, Fenstersimse
und -sitzbänke in
Schweizer Massivholz
(Eiche und Fichte)

Heinz Fehlmann:

Rohstoff Holz im Trend.



Die Küche ist heute meistens mit dem Wohnraum verbunden, sie wird in ihn integriert und hat deshalb einen sehr hohen Stellenwert. Wichtig sind hier gutes Design, Funktionalität und eine Technik, die das Arbeiten zu erleichtern hilft. Das Bad geniesst heute ebenfalls einen viel höheren Stellenwert als früher: Es wird zum Teil zur Wellnessoase, ergänzt mit einer Dampfdusche oder Sauna. Grosse Trends sind grössere Badezimmermöbel oder Wände mit fugenloser Spachteltechnik – sie wirken mit Naturholz sehr wohnlich.

«Auch in Gewerbebauten wird heute vermehrt mit Holz gebaut.»

Und was ist beim Innenausbau «in»?

Wir stellen fest, dass die Wohneigentümer vermehrt auf natürliche Materialien setzen, auf Holzarten mit starker Struktur kombiniert mit schwarzen Beschlägen etwa, aber auch

auf Kombinationen mit Kupfer, Messing, Bronze. Man mag es behaglich, natürlich und echt – Kunststoff oder Pressholz etwa sind heute weniger gefragt.

Wird bei Neu- und Umbauprojekten im Gewerbebereich auch vermehrt auf Holz gesetzt?

Auch in Gewerbebauten wird heute vermehrt mit Holz gebaut. Dies aus verschiedenen Gründen: Holz steht schnell zur Verfügung, es ist ein nachhaltiger Rohstoff, klimaneutral und stammt im Idealfall aus der Region. Dies betrifft vor allem den Holzbau, aber auch im sichtbaren Bereich wird aus ästhetischen Gründen vermehrt Holz eingesetzt. Sie können mit Holz ja einerseits eine heimelige Atmosphäre schaffen, andererseits aber auch eine ganz stylische – hier ist die Bandbreite extrem gross, deshalb ist der Werkstoff auch so beliebt.

Ist es eher die öffentliche Hand oder sind es privatwirtschaftliche Unternehmen, die vermehrt auf Holz setzen?

Beide setzen vermehrt auf Holz. Die Gründe dafür sind vielfältig – die wichtigsten Stichworte hier sind Nachhaltigkeit, Wertigkeit,

Akustik, sowie vermehrter Einsatz im Brandschutz. Und, last, but not least: Mit Holz lassen sich Einbauten mit sehr hohen ästhetischen Ansprüchen realisieren, da Holz vielseitig einsetzbar ist.

Wenn Sie die Vorteile von Holz für Gewerbebauten bzw. öffentliche Bauten zusammenfassen müssten ...

Da fallen mir ganz viele ein! Holz ist nachhaltig, es ist ein einheimischer, nachwachsender Rohstoff. Holz ist extrem vielseitig einsetzbar, sorgt für ein gutes Raumklima und eine gute Akustik. Und: Es erfüllt hohe Ansprüche an die Ästhetik – egal, welchen Stil Sie bevorzugen. Mit Holz können Sie praktisch alle Bedürfnisse abdecken.

Text: Tanja Millius

Bild: Marlies Thurnheer

Im Würgegriff von Normen, Vorschriften und Bürokraten

Die eigenen vier Wände werden «dank» Corona auf einmal zum Fitnessstudio, Büro oder Klassenzimmer. Wie wirkt sich dies auf Wohn- und Umbauten aus? Daniel Fässler, Inhaber und Geschäftsführer der Leven Property AG, sagt, was aktuell besonders gefragt ist. Und auf was er gut verzichten könnte.

Daniel Fässler, wie wirkt sich die Corona-Pandemie auf den Wohnungsmarkt aus?

Im Mietwohnungsbereich hat sich die Leerwohnungsquote schweizweit deutlich erhöht. Diese Tendenz dürfte sich im laufenden Jahr fortsetzen. Die Erschwinglichkeit rückt, insbesondere durch die pandemiebedingten Unsicherheiten, vermehrt in den Vordergrund. 26 Prozent aller Mieter wollen umziehen, können aber nicht. Die Gründe dafür sind vor allem finanzieller Natur.

Bislang konnten die Privathaushalte trotz verringerter Einkommen auf private finanzielle Reserven zurückgreifen und teilweise staatliche Unterstützungsleistungen in Anspruch nehmen. Somit hatte die Krise bislang keinen sichtbaren Einfluss auf den Wohnungsmarkt. Es bleibt abzuwarten, ob der Markt dauerhaft stabil bleibt oder ob sich die Corona-Auswirkungen verzögert zeigen. Die Bestandesmieten dürften sich stabil entwickeln, während die Angebotsmieten je nach Standort unterschiedliche Tendenzen aufweisen.

Was sind die Auswirkungen beim Eigentum?

Die Preise von Eigentumswohnungen werden stärker unter Druck kommen als die von Einfamilienhäusern. Durch die steigende Arbeitslosigkeit wird das Kapital für Investitionen fehlen. Promoter und Entwickler werden bei den Reinvestitionen vereinzelt unter Druck geraten. Was derzeit im Hochpreissegment im Bau ist, wird sich der eine oder die andere nicht mehr leisten können. Aufgrund der tiefen Marktliquidität wird es zu Preisrückgängen und zu spürbaren Kor-

rekturen bei preislich weit oben angesiedelten Objekten kommen.

Die Nachfrage nach Wohneigentum ist nach wie vor ungebrochen, demgegenüber ist das Angebot immer noch knapp.

Wohneigentum ist nicht nur knapp, sondern auch kostspielig. Dies hat verschiedene Gründe. Die Entwicklungs- und Bauzeit von Projektidee bis Schlüsselübergabe sind mehrjährig, Bauland ist ein rares Gut und der Vorschriften-Dschungel wachsend. Insbesondere aus diesen Gründen können Angebot und Nachfrage kaum im Einklang sein.

«Die Flexibilisierung von Arbeitsmodellen hat Einfluss auf den Wohnungsmarkt.»

Was sind hier für Sie die grössten Herausforderungen?

Wir als Entwickler müssen heute antizipieren, wie die Nachfrage und das Angebot an einem Standort ab 2024 sein wird. Gleichzeitig befinden wir uns im Würgegriff von unzähligen Normen, Vorschriften und gehen in Bürokratie unter. Es gibt immer noch eine Vorschrift mehr, die das Bauen komplizierter, teurer, zeitintensiver und leider sehr häufig auch architektonisch langweiliger macht. Die grösste Knacknuss ist es, zu erreichen, dass individuelle Bauvorhaben –

erarbeitet und eingereicht von Fachleuten – nicht von den Behörden und der Nachbarschaft durch unzählige Forderungen, Anpassungen und Eigeninteressen bis zur Unkenntlichkeit verunstaltet und dadurch auch finanziell uninteressant werden.

Sind im Zuge der Corona-Krise neue Investoren in den Wohnungsmarkt eingestiegen?

Ja, vermehrt kommen kurzfristig denkende, unerfahrene Privatanleger in den Markt. Die Gefahr dabei ist, dass sie das Marktrisiko unterschätzen, den Aufwand dieser Anlagen nicht kennen und die Komplexität der Bewirtschaftung unterschätzen – und sich ihre Investition schön rechnen.

Mit der Corona-Krise hat der Ausdruck «My Home Is My Castle» einen ganz neuen Stellenwert bekommen.

Absolut! Sich daheim wohlfühlen, ist in Zeiten der Pandemie wichtiger denn je – ist das eigene Heim doch nicht nur Wohn-, sondern für viele auch Arbeits-, Fitness- und Freizeitort. «My Home Is My Castle» bringt es auf den Punkt. Das eigene Heim als Ort der Zuflucht, ein sicherer Hafen in turbulenten Zeiten. Und auch eine Schatztruhe, in der Erlebnisse und Erinnerungen abgelegt werden. Glücklicherweise hat sich die Wohnsituation der Menschen in den vergangenen Jahrhunderten stetig weiterentwickelt. Man mag sich kaum vorstellen, die wochenlange Isolation während des Mittelalters verbringen zu müssen – in riesigen Familien, auf engstem Raum und oftmals gar noch mit den hauseigenen Tieren. Man wohnte, wie es die damaligen Umstände

A photograph of Daniel Fässler, a man with short blonde hair, wearing a dark blue jacket, sitting on a red metal structure at a construction site. In the background, there are construction materials, a worker in a yellow hard hat, and a building under construction.

Daniel Fässler:

Das Verlangen nach mehr Platz steigt.

zuliessen. Und möglichst wenig Ressourcen zu verschwenden, gehörte zu den obersten Geboten.

Was sind die grössten Unterschiede zwischen den Bedürfnissen vor und während der Corona-Pandemie?

Lange Zeit dominierte die Nachfrage nach weniger Fläche pro Person. Seit der Pandemie ist nun vermehrt ein Trend hin zu mehr Wohnfläche auszumachen. Durch die aktuelle Situation findet bei manch einer Wohneigentümerschaft (oder all jenen, die es noch werden wollen) derzeit ein Umdenken statt. Das Verlangen nach mehr Platz steigt. Es wird zum Beispiel über einen zweiten Balkon, einen eigenen Garten oder ein eigenes Zimmer für jedes Kind gesprochen. Ich gehe davon aus, dass selbst nach der Pandemie dies bleibende Effekte sein werden.

Nicht nur grosszügig, sondern auch nachhaltig soll die Wohnung sein, oder?

Bei Planung und Ausführung von Gebäuden ist die Kostenoptimierung grundlegend. Jeder Investor, jede Wohnungskäuferschaft will

darauf vertrauen, seine Investition sinnvoll, marktgerecht und nachhaltig gesichert einzusetzen. Die ökonomische Planung und Durchführung von Bauvorhaben widerspiegelt die Berücksichtigung der auch wirtschaftlichen Nachhaltigkeit. Bezüglich des Bauens geht es hierbei insbesondere um Materialien, Ressourcen und eingesetzten Arbeitsaufwand, der effizient gehalten werden soll. Ein langfristiger Wiederverkaufswert, ein Kapitalzuwachs und eine nachhaltige Rendite sollen immer eine wesentliche Rolle spielen.

Hat es auch eine geografische Verschiebung im Markt gegeben?

Wohneigentum an peripheren Standorten wird deutlich stärker nachgefragt, aufgrund der Flexibilisierung der Heimarbeit spielt eine schlechte Erreichbarkeit eine marginale Rolle. Ebenfalls sind in der Peripherie die Preise für Durchschnittshaushalte noch eher erschwinglich.

Wie tragen Sie dem Rechnung?

Wir bauen individuell und für unseren Kunden, nicht für uns. Als Projektentwickler gehen wir auf den Standort ein und arbeiten

meistens mit Architekturbüros und Unternehmen aus der jeweiligen Region zusammen, die sich mit den Voraussetzungen auskennen. Dadurch bauen wir für den Markt und vermeiden utopische Bauten, nach denen niemand sucht. Denn in Menziken AG ist etwas anderes gefragt als in Thalwil ZH – und in Thalwil etwas anderes als in Arbon.

«Die Lage ist alles – das war schon immer so.»

Zum Schluss: Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, ob ein Standort für ein neues Projekt geeignet ist?

Die Lage ist alles – das war schon immer so. Damit verbunden werden Marktpotenzial, Vermarktungsmöglichkeiten und Rentabilität. Unser Auswahlverfahren kann sehr gut mit der privaten Wohnungssuche verglichen werden.

Interview: Tanja Millius

Bild: Marlies Thurnheer

Image

Für einmal etwas Erfreuliches an dieser Stelle: Der nationale Innovationspark wird in die Ostschweiz erweitert. Damit ist sie kein weisser Fleck mehr auf der Schweizer Innovationslandkarte.

Die Meldung ging im allgegenwärtigen Corona-Getöse etwas unter: Der Innovationspark Ost wurde am 21. April vom Bundesrat als sechster Standortträger in das Gesamtnetzwerk Schweizerischer Innovationspark aufgenommen.

Diese Erweiterung des Netzwerkes – bis jetzt gibt es Parks in Dübendorf, Allschwil, Villigen, Biel und Lausanne – ist mehr als bedeutend für den Forschungs- und Entwicklungsstandort Ostschweiz: Mit den drei Innovationsschwerpunkten Gesundheit, Digitalisierung sowie Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie fokussiert sich der geplante Innovationspark auf Kernkompetenzen unserer Wirtschaft und unserer Forschungsinstitutionen.

Auf Forscherseite sind im Themenbereich «Gesundheits- und Medizintechnik» die Empa St.Gallen und das Kantonsspital St.Gallen eingebunden, im Bereich «MEM» wird die Forschungsleistung von der OST und von RhySearch eingebracht, und die HSG steuert ihre wissenschaftliche Kompetenz bei der Entwicklung neuer – digitaler – Dienstleistungen, Prozesse und Geschäftsmodelle bei.

«Innovationen sind ein Bündnis mit der Zukunft.»

Hans-Jürgen Quadbeck-Seeger (*1939), deutscher Chemiker

Der Innovationspark Ost bietet Unternehmen jeder Grösse neben einer modernen Forschungsinfrastruktur auch Möglichkeiten für eine unmittelbare Zusammenarbeit mit den wissenschaftlichen Institutionen sowie für die Schaffung von Arbeitsplätzen direkt im Park. Nicht nur die Trägerschaft – Kanton und Stadt St.Gallen, die beiden Appenzell, der Thurgau und das Fürstentum Liechtenstein – hofft darauf, dass dieses Angebot rege genutzt wird. Denn nach dem erfreulichen Verdikt aus Bern müssen die Partner nun die Aufbauarbeit forcieren, damit aus der wichtigen psychologischen Wirkung des Bundesratsentscheids (Die Ostschweiz existiert auch für Bern) konkrete Ergebnisse resultieren (Die Ostschweiz zeigt Bern). Wenn sich am Hauptstandort St.Gallen und am Nebenstandort Buchs Spezialisten aus Theorie und Praxis zusammensetzen und die Entwicklung innovativer Produkte vorantreiben, wird die Wirtschaft der ganzen Region direkt profitieren. Und das Image der Ostschweiz weiter verbessert.

Die Chancen dafür stehen gut: Aus der Privatwirtschaft sind aktuell Swiss Textiles, die Industrie- und Handelskammern St.Gallen-Appenzell und Thurgau, St.Galler Kantonalbank, SFS, Helvetia, Vifor Pharma, Provida, Labor Dr. Risch, Abraxas, Laveba, Swisstest, Geberit, Fisba, Leica Geosystems, Varioprint, Cilander und Schoeller Textil engagiert. Und dabei wird es – hoffentlich – nicht bleiben.

Stephan Ziegler, LEADER-Chefredaktor



LEADER

03/2021

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 Stämpfli, Miryam Koc, Stephan Ziegler, Rolf Brunner, Walter Locher, Sven Bradke, Roland Rino Büchel, Barbara Gysi, Michael Götte

Fotografie: Marlies Thurnheer, Thomas Hary, Stephanie Engeler, zVg, 123RF

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

Marketingervice/ Aboverwaltung: Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch

Abopreis: Fr. 60.– für 18 Ausgaben

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

Gestaltung/Satz: MetroComm AG

Produktion: Ostschweiz Druck AG, Wittenbach

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

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

ISSN 1660-2757



MADE IN ST GALLEN

metro
comm

Anleitung für Leader.

Wie Unternehmen 2021 punkten können.



Christian Abegglen
 Unternehmen neu erfinden
 29,00 Euro • ISBN 978-3-96251-087-9
 Überall im Buchhandel erhältlich.



Wissen, das hilft.



Rosé-Zeit ist Martel-Zeit.



Martel.
Wein genießen.



www.martel.ch/rose