

LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

April 3/2022

Preis CHF 8.50

20. Jahrgang

Weiterbildung bringt Erfolg!

bzb.

bzbuchs.ch

Marcel und Roger Baumer:

*Innovativ
seit 100 Jahren*

Mit
Immobilien-
Sonderteil

invest@TG

Sauber bleiben!

pronto

Wir verstehen mehr
als Reinigung.

pronto-ag.ch

Cybercrime:

Ganovenjagd im weltweiten Netz

Wirtschaftsraum Appenzellerland:

Der Appenzeller Wirtschaft geht es gut – noch

east#digital:

Die digitale Ostschweiz im Fokus



Bis zu 30 % mehr Rente für
Sie und Ihre Mitarbeitenden

Jetzt mehr herausfinden:



Gesund arbeiten leicht gemacht!

Dank kybun Joya meistern Sie Ihren Berufsalltag schmerzfrei



Viele berufstätige Menschen, die ihren Arbeitsalltag sitzend verbringen, leiden unter Verspannungen, Rücken- und Nackenschmerzen. Mit den folgende kybun Joya Lösungen gehen Sie den richtigen Schritt in Richtung gesundem und schmerzfreiem Alltag.

Die Besonderheit der kybun und Joya Schuhe ist ihre einzigartige elastisch-federnde Sohle, die ein dynamisches Gehen nachahmt, den natürlichen Bewegungsablauf unterstützt und zu einer optimalen Druckverteilung beim Gehen und Stehen führt. Gleichzeitig werden Gelenke und Wirbelsäule entlastet und Rücken- und Fusschmerzen gelindert und vorgebeugt. Die kybun Joya Schuhe bieten somit die optimale Lösung für gesundes Stehen und Gehen.

Das elastisch-federnde kybun Joya Sitzkissen aktiviert die gesunde Sitzhaltung. Der Rebound-Effekt bewirkt eine

wechselseitige An- und Entspannung der Gesässmuskulatur und beide Beckenhälften bleiben nachhaltig gegeneinander beweglich. Das Sitzkissen ist der perfekte Begleiter im Alltag und bei der Arbeit, wenn das natürliche Stehen nicht möglich ist, Sie aber in Bewegung bleiben möchten.

Die kybun Matte wiederum ist ein elastischer Federboden. Sie fordert den Körper zu feiner, permanenter Aktivität auf, um die Balance und Körperhaltung zu wahren. Dies trainiert die Bein-, Fuss- und Rückenmuskulatur. Sie verbessert, ohne zusätzlichen Zeitaufwand, das Gleichgewicht, die Koordination und die allgemeine Fitness. Die kybun Matte bietet daher eine gesunde Lösung für langes Stehen im Alltag.

Überzeugen Sie sich selbst und besuchen Sie uns in den untenstehenden Shops oder auf: kybun-joya.swiss

kybun | Joya

Ergonomie am Arbeitsplatz

- + Schmerzen am Bewegungsapparat vermindern und vermeiden
- + Gesunde, motivierte und produktive Mitarbeitende
- + Absenzenquote und Gesundheitskosten reduzieren



kybun Joya Schuhe



kybun Joya Sitzkissen



kybun Stehmatte

kybun Joya Center
Arbon-Hamel

Stickereistrasse 4, 9320 Arbon
Tel.: +41 (0)71 440 00 55

kybun Joya Shop
St. Gallen-Bahnhof

Merkurstrasse 1, 9000 St. Gallen
Tel.: +41 (0)71 722 50 00

kybun Joya Shop
kybunworld

Simon Frick-Str. 3, 9466 Sennwald
Tel.: +41 (0)71 454 65 55

Bundesrätlicher Dolchstoss

2012 hat die Thurgauer Stimmbevölkerung mit rund 55 Prozent Ja zur Bodensee-Thurtal-Strasse gesagt. Knappe zehn (!) Jahre später kippt der Bund das pfannenfertige Projekt der Schnellstrasse zwischen Arbon und dem Autobahnanschluss Bonau, das der Kanton erstellt hat, aus seinem strategischen Entwicklungsprogramm. Verständlich, dass die Thurgauer Wirtschaft auf die Barrikaden geht.

Als vor rund 60 Jahren die erste kantonsquerende Strasse geplant wurde, zählte der Thurgau 166 000 Einwohner, Ende 2020 waren es 288 000. Die Infrastruktur hat mit dem Wachstum Schritt gehalten – ausser bei den Strassenverbindungen. Dies hemmt die Entwicklung in einem Landesteil, der vor allem punkto Ernährungswirtschaft und Industrie sowie produzierendem Gewerbe für die ganze Schweiz von Bedeutung ist.

«Die bessere Erreichbarkeit dank Anbindung und Vernetzung mit dem übergeordneten Strassennetz ist für die Attraktivität des Wirtschaftsstandortes Thurgau entscheidend», hält etwa Beat Hirt fest, Vizepräsident der IHK Thurgau. Die BTS verbindet wichtige Räume miteinander, so etwa die Agglomerationen rund um St.Gallen mit jenen von Frauenfeld, Winterthur und Zürich. Sie ist deshalb eine wichtige Lebensader für den grössten Wirtschaftsraum der Schweiz.

Seit dem Volksentscheid 2012 haben Kanton und Gemeinden ihre Entwicklungsprojekte, Ortsplanungen und Zukunftsüberlegungen auf die BTS abgestimmt und diese auch etwa ins Agglomerationsprogramm St.Gallen-Bodensee aufgenommen. Dies wurde vom Bund sehr gut bewertet. Denn es achtet stark auf die Umwelt.

Trotzdem kippt der Bund jetzt ohne Not die Bodensee-Thurtal-Strasse aus seinem STEP. Hansjörg Brunner, Präsident des Thurgauer Gewerbeverbandes, sieht es richtig, wenn er sagt: «Für die Thurgauer Unternehmen und tausende Mitarbeiter, die tagtäglich unterwegs sind und seit zig Jahren eine zeitgemässe Ost-West-Erschliessung geradezu herbeisehnen, ist der bundesrätliche Entscheid ein brutaler Schlag in den Rücken.» Dieser lasse am Demokratieverständnis und an der Gerechtigkeit zweifeln.

Folgerichtig hat der Thurgau im März eine Standesinitiative überwiesen, die vom Bund verlangt, die BTS wieder in das aktuelle STEP aufzunehmen. Der Gewerbeverband, die IHK und die bürgerlichen Parteien des Thurgaus haben zusätzlich auf Initiative der FDP eine Petition lanciert, die den Bundesrat auffordert, die BTS in das STEP 2030 aufzunehmen. Wir wünschen dem Thurgau, dass sie damit Erfolg haben.

Natal Schnetzer, Verleger



Anzeige





Information Communication Network

ELEKTROTECHNIK

Huber+Monsch

Starkstrom | Automation | Telematik | Informatik

www.hubermensch.ch

Wir verbinden Menschen und Technik.

**Wir sind
umgezogen.**

Unsere neue Adresse:

**Bionstrasse 4
9015 St. Gallen**



Homeoffice - heute selbstverständlicher denn je

Die Pandemie hat den Büroalltag nachhaltig verändert: Homeoffice ist heute ein normaler Bestandteil unserer Arbeitskultur. Eine topmoderne Infrastruktur ist gerade für die Arbeit im Homeoffice entscheidend - nur so bleiben Arbeitnehmer auf Augenhöhe mit ihren Teams. Je besser die Softwarelösung und die Bürotechnik auf deren Bedürfnisse abgestimmt sind, desto höher ist letztlich die Leistung. Eine Beratung durch unsere Bürotechnikprofis macht deshalb Sinn.

Büroinfrastruktur fürs Homeoffice: So individuell wie Sie.

Wenn sich die Effizienz in der Zusammenarbeit durch technische Probleme spürbar verringert, ist es höchste Zeit für ein Update der Bürotechnik zuhause. Bei der Überholung Ihrer Büroinfrastruktur im Homeoffice gibt es eine breite Palette an Möglichkeiten. Neben dem Kauf eines Druckers oder Scanners bieten wir Ihnen auch Leihgeräte für befristete Einsätze zu Topkonditionen an. Damit das Resultat auf der ganzen Linie überzeugt, beraten wir Sie mit unserer Expertise bei der Implementierung individueller Bürotechnik-Lösungen.

Die COFOX Bürotechnik-Profis beraten Sie persönlich.

Schnell, einfach und ohne Papierverschleiss drucken und im Video-Chat mit dem Kunden sofort und ohne technische Hürden mit dabei sein: Effizient Arbeiten im Homeoffice macht nicht nur mehr Spass, es schafft auch einen Mehrwert fürs Unternehmen. Unsere erfahrenen Profis sorgen dafür, dass die Bürotechnik im Homeoffice auch wirklich Ihre Bedürfnisse abdeckt. Gemeinsam finden wir eine Lösung, die Sie und das ganze Team überzeugt.

Rufen Sie uns an - wir beraten Sie gerne: 071 274 00 80



Bauwerk erstmals über 300 Millionen

Der Nettoumsatz der Bauwerk Group aus St.Margrethen erhöhte sich 2021 um 15,4 Prozent auf 301,7 Millionen Franken (Vorjahr: 261,4 Millionen). Damit knackt die Parkettherstellerin zum ersten Mal die 300-Millionen-Grenze.

Trotz Verknappung von Rohmaterialien, Einschränkungen in der Lieferkette und den damit einhergehenden Steigerungen in den Rohmaterialpreisen konnte die Bauwerk Group 2021 auch das abgesetzte Volumen um gut 14 Prozent auf 9,3 Millionen Quadratmeter steigern.

In der regionalen Verteilung konnten die Umsätze in der wichtigen DACH-Region um rund neun Prozent gesteigert werden, während sowohl Skandinavien als auch das übrige Europa über 20 Prozent zulegten. In den Exportmärkten ausserhalb Europas, insbesondere Asien und USA, die rund sechs Prozent zum Gruppenumsatz beitrugen, betrug die Umsatzsteigerung etwa 40 Prozent.

Das Unternehmensergebnis belief sich auf 16,5 Millionen Franken und liegt v. a. aufgrund des Umsatzwachstums 4,7 Millionen über dem Vorjahr (11,8 Millionen).

Inhalt

- 10 Spotlight**
Wichtiges in Kürze
- 14 Digital & Start-ups**
Ostschweiz 2.0
- 16 Schwerpunkt**
Cybercrimes in der Ostschweiz
- 36 Fokus Wirtschaftsraum Appenzellerland**
Der Appenzeller Wirtschaft geht es gut – noch
- 58 Marcel und Roger Baumer**
Innovativ seit 100 Jahren
- 62 Karl Müller IV, Claudio Minder**
Eine Schuhnummer zu gross?
- 66 Adriano Beti**
Kilchenmann kommt in die Ostschweiz
- 68 Michael Klaus**
Alles richtig gemacht
- 72 invest@TG**
Investieren – aber nicht um jeden Preis
- 106 east#digital**
Krypto-Kunst, digitale Medizin und Robo-Personaler
- 128 Rückblicke**
Start Summit, Forum Erreichbarkeit 2022
- 130 Schlusspunkt**
Lastesel



54



68



62



Anzeige

chrisign
webmanagement



Eine für Alle

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

Jetzt anrufen!
071 622 67 41



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



Gegen das Staatswachstum



Allgemein bekannt ist das Parkinson'sche Gesetz, das ein unaufhaltsames Wachstum etablierter Bürokratien voraussetzt: Die öffentliche Verwaltung wächst unabhängig vom Arbeitsaufwand und von der angeblich personalsparenden Informationstechnologie.

Weniger bekannt sind das Wagner'sche Gesetz der wachsenden Staatsausgaben und der ebenfalls weltweit zu beobachtende Trend zur Zentralisierung als Flucht aus der lokalen Verantwortung: Man zentralisiert die Kosten, will aber die politisch attraktive Verteilung und Umverteilung in der Hand behalten.

Alle drei Trends sind fatal miteinander verknüpft. Was ist dagegen zu tun? Alle Lösungen in Richtung von grösseren Zusammenschlüssen sind suspekt. Sie verwischen die Verantwortlichkeiten. Effiziente Politik beruht nicht auf dem Hin- und Herschieben von Staatsaufgaben und -ausgaben, sondern auf der Zurechnung und Übernahme von Verantwortung bei einer möglichst bürgernahen öffentlichen Kosten-Nutzen-Rechnung.

Die Rezepte wären bekannt und z. T. sogar mehrheitsfähig, wenn sich mutige Politiker fänden, die sie vertreten: konsequentere Benutzerfinanzierung, institutionalisierte Ausgabenbremsen, Finanzreferenden, Staatsquotenbremsen, Personalstopp, Steuerwettbewerb.

Unsere halbdirekte Demokratie offeriert an sich vielfältige Vetopositionen. Aber die subtile Vernetzung von Konkordanzregierung, Verwaltung und Parlament wirkt hier als institutionalisiertes Verhinderungspotenzial. Allzu häufig setzt sich eine Mehrheitskoalition gegen die Vernunft durch, bei der die einen finden, die Massnahmen gingen zu weit – und die andern, sie gingen zu wenig weit.

Robert Nef, Publizist, St.Gallen

Grün + Regenbogen = Chaos

Seit gut zwei Jahren ist Leonore Gewessler Bundesministerin für Mobilität. Vorher regierten in vier Jahren sechs verschiedene Leute in Österreichs Verkehrsministerium. Einen Magister-, einen Ingenieur- oder einen Dokortitel hatten sie alle.

In jenem Gebiet Österreichs, wo wirtschaftlich die Post abgeht, haben sie alle nichts auf die Reihe bekommen. Damit muss langsam fertig sein. Und im Rheintal müssen endlich die zwei Autobahnen sinnvoll verbunden werden.

Wollen Sie sich über den Verkehr in Österreich informieren? Dann wählen Sie besser nicht die Seite des zuständigen Ministeriums. Warum? Wer daraufklickt, erfährt als erstes, was für Funktionen Frau Ministerin in der Partei der Grünen hat. Und dass Gewesslers Kabinett, also ihr engster Mitarbeiterkreis, aus mehr Frauen als Männern besteht. Schön.

Vier Pressesprecher und -referenten werden in ihrem Umfeld beschäftigt. Diese bilden das gesamte Geschlechterspektrum ab. Regenbogen statt Strassenverkehr.

Wer weiter sucht, wird auf der Webseite des Verkehrsministeriums nicht mit Dingen wie Strasseninfrastruktur etc. «belästigt». Dafür stösst man auf die wahrlich wichtigen Dinge im Leben, nämlich auf «Gleichstellung und Miteinander», den «Girls' Day», den «Internationalen Frauentag» und allerlei «Plattformen» ähnlicher Art.

Und die verkehrspolitische Realität? Die Tiefbauabteilung des Strassenverkehrsamtes des Kantons St.Gallen hat sämtliche Planung in Bezug auf rheinquerende Verkehrsprojekte eingestellt. Der Grund? Auf der österreichischen Seite soll durch das unheilvolle Wirken der Mobilitätsministerin das nackte Planungschaos herrschen.

Aber hat Frau Gewessler das Desaster um die volkswirtschaftlich wichtige Verbindungsstrasse zwischen den Autobahnen auf der St. Galler und der Vorarlberger Seite des Rheins allein zu verantworten? Nein. Für Unvernunft braucht es keine Grünen. «Ineffizienz schaffen wir auch ohne die», scheint das Motto bei den Bürgerlichen auf beiden Seiten des Rheins zu sein. Seit Jahrzehnten, übrigens.



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

Reisp stösst zur Alea lacta

Elisabeth Reisp verstärkt ab sofort die St.Galler Kommunikationsagentur Alea lacta. Als Beraterin bringt die Kommunikationsexpertin und langjährige Journalistin ihre Erfahrung und Vernetzung ins Team der Alea lacta PR & Consulting GmbH ein. Mit dem Eintritt der 39-jährigen Thurgauerin will Alea lacta ihre Beratungskompetenz weiter ausbauen.

**Wohlgesinger ist «HSG-Gründer des Jahres 2022»**

Während des «StartSummit» Ende März ist Raffael Wohlgesinger stellvertretend für das Unternehmen Formo zum «HSG-Gründer des Jahres 2022» gekürt worden. Der Preis der Werner-Jackstädt-Stiftung ist mit 10 000 Franken dotiert. Wohlgesingers Start-up stellt Käse nicht auf tierischer oder pflanzlicher Basis her, sondern baut seine Produkte mithilfe von Mikroorganismen auf.

**Graf und Keller verstärken Swiss Engineering**

Ruedi Graf und Michael Keller verstärken seit der 91. Generalversammlung der Sektion Thurgau von Swiss Engineering als Maschinenbauingenieure deren Vorstand. Schlanke Entwicklungsmethoden und Aspekte der digitalen Wirtschaft stehen im neuen Vereinsjahr im Zentrum, in welchem die Thurgauer eine Reihe von Veranstaltungen zum Thema planen.

**Hiller geht, Heule steigt auf**

Nach dem abrupten Abgang von Odilia Hiller beim «St.Galler Tagblatt» ist die fünfköpfige Chefredaktion ab Mai wieder komplett. Noemi Heule, bisher stellvertretende Leiterin des Ressorts Ostschweiz, wird beim Tagblatt Tagesleiterin für die ganze Ostschweiz und in dieser Funktion stellvertretende Chefredaktorin und Mitglied der Chefredaktion.

**NeoVac verlängert Vertrag mit Odermatt**

Die Oberrieter NeoVac-Gruppe verlängert ihren Vertrag mit Skirennfahrer Marco Odermatt um weitere vier Jahre. Seit 2018 ist der 24-jährige Olympiasieger NeoVac-Markenbotschafter. «Marco verkörpert für uns Zuverlässigkeit, Ehrgeiz und Effizienz. Werte, die auch die Leistungen von NeoVac widerspiegeln», so Patrik Lanter, CEO der NeoVac-Gruppe.



Aktuelle News aus der Ostschweizer Wirtschaft und Politik finden Sie täglich auf www.leaderdigital.ch

Kopf des Monats

Die Büchi Labortechnik AG um CEO Roger Baumann ist mit dem Export Award von Switzerland Global Enterprise ausgezeichnet worden.

Seit Mitte 2017 ist Roger Baumann CEO von Büchi, zu der er von Sonova gestossen ist. Der Elektroingenieur hat in Mikrotechnik promoviert und treibt ein ambitioniertes strategisches Ziel voran: «Die Lösungen von Büchi sollen die Kunden beim digitalen Automatisieren ihrer Prozesse unterstützen.»



Roger Baumann

Das hat nun auch medienwirksame Früchte getragen: «Die Büchi AG beeindruckte die Jury mit ihrer klaren Marktbearbeitungsstrategie. Dank einer konsequenten und abgestuften Organisationsentwicklung ist Büchi in der Lage, die nötigen Kompetenzen gezielt und zum richtigen Zeitpunkt in den internationalen Zielmärkten bereitzustellen, und kann ihr Potenzial damit optimal entfalten», begründet Jurypräsident Ralph Siegl den Entscheid. Ruth Metzler-Arnold, Verwaltungsratspräsidentin von S-GE, überreichte den Preis im Rahmen des Aussenwirtschaftsforums.

1939 gegründet, hat sich die einstige Glasbläserei aus Flawil zum globalen Hightech-Unternehmen und Marktführer entwickelt. Das Familienunternehmen vertreibt heute Analyse- und Testgeräte für die Forschung in Pharma und Chemie und rüstet Labore mit Messgeräten für die Qualitätskontrolle von Lebens- und Futtermitteln oder für die Umweltanalytik aus. Darüber hinaus bietet Büchi seinen Kunden vielseitige Dienstleistungen wie Beratung, Service, Weiterbildung und Applikationsunterstützung.

Das KMU beschäftigt rund 800 Mitarbeiter, ist in über 100 Ländern präsent und weist einen Exportanteil von 97 Prozent auf. In den internationalen Schlüsselmärkten ist Büchi mit 20 Tochterfirmen präsent. In anderen Ländern arbeitet das wachstumsstarke Unternehmen mit zahlreichen Vertriebspartnern zusammen.

Neues Werkplatz-Areal in St.Gallen

Das heutige Areal der Gallus Group im Osten der Stadt soll sich zu einem Ort weiterentwickeln, wo verschiedene industriennahe und technologische Unternehmen und Institutionen wirken. Initiiert wird die 20 000-Quadratmeter-Arealentwicklung von den Unternehmern Marcel und Roger Baumer. Die Brüder führen als Inhaber die Hälgi Group und haben das Areal privat von Gallus erworben.



Baumer baut neues Innovation Center

Das auf smarte Sensorlösungen für die Fabrik- und Prozessautomation spezialisierte Unternehmen baut aktuell für 20 Millionen Franken ein neues, modernes Entwicklungszentrum am Hauptsitz in Frauenfeld. Der Neubau ist nach dem High-Tech-Center im süddeutschen Stockach die zweite grössere Baumer-Investition in den Bereich Innovation innerhalb weniger Jahre.

Globus zieht in ehemalige Stickereibörse



Globus St.Gallen bezieht einen neuen Standort an prominenter Lage am Multertor. Die drei Standorte Home&Living, Herren und Warenhaus werden im Ex-UBS-Prachtbau gegenüber dem Broderbrunnen konzentriert. Die Food-Abteilung «Delicatessa» und ein Gastronomiekonzept werden zu einer kulinarischen Vielfalt ausgebaut; Neueröffnung ist im Herbst 2023.



Winterthur wird zum Treffpunkt für Whisky-Liebhaber

Am 13. und 14. Mai findet in Winterthur die «Whisky Mäss» statt: mit Whiskys aus aller Welt, Whisky-Tastings, Gourmet-Bistro, Street-Food, Zigarren-Lounge und Live-Destillerie. An der Whisky Mäss degustiert man Neuheiten sowie Raritäten und bildet sich in Whisky-Tastings weiter. Das Gourmet-Bistro mit Weinbar bietet Kulinarik die zu Whisky passt, und im gemütlichen Outdoor-Bereich gibts Haggies, Brewbee-Pizza und Appenzeller Bier. Wer bei Dart und Co. brilliert, räumt zudem tolle Preise ab.

ELP auf 420 Millionen hochgestuft

Die UBS hat die initiale Kreditfazilität der European Loc Pool AG von 260 auf 420 Millionen Euro erhöht. Die Vermietgesellschaft aus Frauenfeld wertet dies als Reaktion auf den «unvergleichlichen Erfolg» und will die zusätzlichen Mittel für die weitere Expansion nutzen. Der European Loc Pool wurde 2018 in Frauenfeld gegründet und hat 2019 die operative Tätigkeit aufgenommen. Seit Gründung der Leasinggesellschaft wurden 84 Lokomotiven neuester Generationen

bestellt. Davon sind bereits 66 Lokomotiven bei über 25 Kunden in fünf verschiedenen Ländern in langfristigen Full-Service-Leasingverträgen. Der ELP richtet sich an Bahnbetreiber und Logistikunternehmen in ganz Europa. Der Fokus liegt dabei auf sechssachsigen Hybridlokomotiven mit bis zu 2,8 MW Diesel, 9 MW elektrisch und 500 kN Zugkraft. Sie ermöglichen den Betrieb auf elektrifizierten und nicht-elektrifizierten Strecken.

Berit-Klinik Wattwil eröffnet



Zusammen mit der niedergelassenen Ärzteschaft gewährleistet die Berit-Klinik Wattwil seit dem 1. April mit Notfallzentrum und Tagesklinik die medizinische Grundversorgung im Toggenburg. Die Berit-Klinik Wattwil betreibt drei Angebotsbereiche: ein Notfallzentrum, eine Tagesklinik und die bestehende stationäre Abteilung für Alkoholkurzzeittherapie.



RWD Schlatter baut neues Lager- und Logistikgebäude

Die Schweizer Nummer 1 bei Funktions-türen investiert weitere zehn Millionen Franken in den Ausbau ihres Hauptsitzes in Roggwil. Neben der bestehenden Produktionshalle entsteht bis zum Frühjahr 2023 ein neues Lager- und Logistikgebäude. Auf 5000 Quadratmetern werden dort sämtliche Lager von RWD Schlatter Platz finden. Der Neubau ersetzt die bisherige, sanierungsbedürftige Rohmateriallagerhalle in Roggwil sowie zwei externe Lager.

Helvetia-Gruppe steigert Umsatz markant

Die St.Galler Helvetia-Gruppe hat 2021 den Gewinn um 84 Prozent gesteigert. Tiefere Belastungen durch die Coronakrise und ein klar verbessertes Anlageergebnis haben dazu geführt und die hohen Unwetterschäden des letzten Sommers mehr als aufgefangen. Der Gewinn der Helvetia kletterte damit auf 520 Millionen Franken. Dabei hat sich das Anlageergebnis der Gruppe im guten Börsenjahr 2021 auf 1,83 Milliarden Franken mehr als verdoppelt.



Stadler liefert neue CityLinks nach Chemnitz

Der Zweckverband Mittelsachsen bestellt 19 CityLinks mit der Option auf bis zu 27 weitere Fahrzeuge. Mit der neuen Bestellung erhöht sich die Chemnitzer Fahrzeugflotte von Stadler auf 61 Fahrzeuge. Die vollelektrischen Tram-Trains haben eine Antriebsleistung von 900 kW und erreichen eine Maximalgeschwindigkeit von 100 Kilometern pro Stunde.

AGV Rheintal: Brammertz folgt auf Lüchinger

An der 85. Hauptversammlung des Arbeitgeberverbandes Rheintal vom 8. April übernahm Klaus Brammertz das Präsidentenamt von Brigitte Lüchinger. Lüchinger blickte auf ihre insgesamt vierzehn Jahre im Vorstand und sechs Jahre als Präsidentin zurück. «Es war eine schöne, dichte Zeit. Ich habe für mich persönlich viel gelernt, Einblick in spannende Themen gewonnen und interessante Menschen kennengelernt. Und werde nie vergessen, wie es am 16.03.2020 mit dem Start der Coronapandemie und -massnahmen still geworden ist.» Klaus Brammertz ist in Unternehmerkreisen bestens bekannt. Zunächst bei der Leica engagiert, hatte er 2009 die Geschäftsführung beim Parketthersteller Bauwerk übernommen, diesen zu einer Erfolgsgeschichte gemacht und ist dann 2021 in den Aufsichtsrat gewechselt.



LEADER digital

>> Publizieren Sie Ihre Veranstaltung gratis auf leaderdigital.ch

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.

wpo Impuls

8. September 2022



Jetzt bewerben!
www.wirtschaftsportal-ost.ch

Wir suchen die beste Innovation der Region

Bewirb dich jetzt mit deinem Projekt!

wpo
WirtschaftsPortal Ost
Lebens- und Arbeitsregion Wil



OSTSCHWEIZER
IMMOBILIENGESPRÄCHE

1. Ostschweizer Immobiliengespräch

Entwicklungsperspektiven Ostschweiz

Donnerstag, 28. April 2022, Olma Messen St. Gallen, Halle 9.2

Veranstalter:



IMMO
MESSE
SCHWEIZ

Melden Sie sich jetzt an!

www.immobieliengespraech-sg.ch

IMMOBILIEN
BUSINESS

Gold-Partner:

mettler2invest
Wir erden Ideen.

Partner:



Ihr Jubiläum, Neubau oder Event in einer

LEADER-Sonderausgabe?

Hier erfahren Sie mehr: www.leaderdigital.ch





Die linke Seite:

No Brain Waste!

Die Unternehmen klagen über einen grossen Fachkräftemangel. Dabei ist er zum Teil hausgemacht, denn wir leisten uns eine riesige Verschwendung: Wir lassen zu, dass sich unzählige Frauen mit einem gut gepackten Bildungs- und Erfahrungsrucksack in die Privatsphäre verabschieden, sobald sie Mütter geworden sind.

Dieser «Brain Waste» muss nicht sein, wenn wir gemeinsam mit innovativen Modellen dafür sorgen, dass die familienexterne Kinderbetreuung so organisiert ist, dass sie den Bedürfnissen von Familien entspricht.

Dafür braucht es die Zusammenarbeit aller: Die öffentliche Hand muss den Anstoss dafür geben, dass genügend bezahlbare Kita-Plätze zur Verfügung stehen und die Steuern so anpassen, dass die familienexterne Kinderbetreuung nicht das ganze zusätzliche Einkommen wegfrisst. Arbeitnehmende sollten vehementer dafür einstehen, dass beide Elternteile Teilzeit arbeiten können. Die Arbeitgeber:innen müssen umdenken und sich klar machen, dass sie Geld in den Sand setzen, wenn sich ausgebildete Angestellte für mehrere Jahre oder ganz ins Privatleben verabschieden, um sich um die Kinder zu kümmern. Stattdessen müssen sie flexible Teilzeitmodelle fördern und zum Beispiel Kita-Plätze mitfinanzieren. Zudem braucht es auch dringend bessere Löhne in den typischen Frauenberufen.

«No Brain Waste» kommt allen zugute: Die Wirtschaft profitiert von Fachleuten, deren Wissen à jour ist, weil sie im Arbeitsprozess geblieben sind. Den gleichen Vorteil haben die Arbeitnehmenden: Anders als Wiedereinsteigende müssen sie nicht mit 40 oder 45 schmerzlich merken, dass ihr 20-jähriges EFZ kaum mehr etwas wert ist. Auch die öffentliche Hand profitiert: Das Geld, das in die Bildung fliesst, wird zu einer gewinnbringenden Investition; die Arbeitslosenversicherung wird entlastet, da Stellensuchende schneller wieder einen Job finden. Und auch die Kinder profitieren vom frühen Austausch mit gleichaltrigen «Gspänli».

Barbara Gysi
Nationalrätin
Vizepräsidentin SP Schweiz



Die rechte Seite:

Nicht alles dem Staat überlassen

Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist ein Schlüsselfaktor für ein erfolgreiches Zusammenspiel von bezahlter und unbezahlter Arbeit. Ebenfalls trägt sie zur Verminderung des Fachkräftemangels bei. Wichtigste Voraussetzungen dafür sind einerseits familienfreundliche Arbeitsplätze, andererseits ein breit gefächertes Kinderbetreuungsangebot, das der Nachfrage gerecht wird, eine gute Qualität bietet und finanziell tragbar ist.

Die Politik hat die Thematik erkannt: Frauen sind ausgezeichnet ausgebildet und erobern den Arbeitsmarkt. Mit den neuen Lebensmodellen verändert sich die Arbeitswelt. Nebst einem erleichterten Wiedereinstieg von Frauen und flexiblen Arbeitsmodellen ist und bleibt das familienergänzende Angebot eine zentrale Rolle.

Verschiedene Projekte sollen zur Sensibilisierung und zur besseren Vereinbarkeit beitragen. Diese Umsetzung erfolgt hauptsächlich über das Engagement der einzelnen Gemeinde. Dennoch haben die Kantone Vorgaben gemacht, so ist unter anderem in St.Gallen ein Gesetzesartikel in Vorbereitung, der eine Angebotspflicht der Schulträger für eine bedarfsgerechte schulergänzende Betreuung ab dem Eintritt in den Kindergarten vorschreibt. Zudem werden mit dem neuen Gesetz über Beiträge für familien- und schulergänzende Kinderbetreuung seit 2021 jährlich fünf Millionen Franken eingesetzt, um die Drittbetreuungskosten der Eltern zu senken.

Ergänzend zu den staatlichen Massnahmen habe ich mich mit der IHK St.Gallen-Appenzell für die Gründung von Pro Familia Ost engagiert. Die neue Sektion will die Familienpolitik in der Ostschweiz in Form einer Koordinations- und Anlaufstelle fördern, damit unter anderem auch die Wirtschaft einen nicht ideologisch geprägten Ansprechpartner hat. Pro Familia Ost soll u. a. bestehende Organisationen und Angebote aufzeigen und vernetzen.

Michael Götte
Gemeindepräsident Tübach
Kantonsrat SVP St.Gallen



Zünd mit drei EDP Awards ausgezeichnet

Die European Digital Press Association hat drei Softwaretools von Zünd einen Award verliehen. Das auf digitale Schneidsysteme spezialisierte Altstätter Unternehmen erhielt die Preise in den Kategorien Best Workflow Solution, Best in Robotics und Best Print Support Tool.

OST lanciert «Low Code»-Projekt

Die OST will den zielgerichteten Einsatz von «Low Code»- und «No Code»-Plattformen aktiv fördern. Als erste Schweizer Hochschule startet sie deshalb mit einem interdisziplinären «LowCodeLab».

Im Sinne eines Leuchtturm-Projekts hat die Hochschule unter Leitung von Rainer Endl und Christoph Baumgarten das «LowCodeLab@OST» aufgebaut. Dieses versteht sich als Kompetenzzentrum im Bereich Low Code. Es zieht die Aktivitäten der OST in diesem Themenkomplex zusammen, kanalisiert und verdichtet sie. Die OST wird mit dem LowCodeLab einerseits als kompetente Forschungspartnerin für Low-Code-basierte Digitalisierung positioniert. Andererseits bietet das «Lab» einen Transfer von und zu der Praxis.

Vom Olivenhain in die Ostschweiz

Unter griechischer Sonne entstand die Idee für das Start-up des St.Galler Wirtschaftsstudenten Vincent Fritsch und seiner Freunde: feinkoststore.com liefert seither Olivenöl und andere Köstlichkeiten direkt vom Bauern im Süden an die Haustüre. Die Wiederbefüllung der Ölfflaschen via Online-Shop gehört zum nachhaltigen Konzept.



Alphacruncher erhält 1,5 Mio. Franken

Das Buchser EdTech-Start-up Alphacruncher bietet eine Cloud-basierte Plattform für Lehre und wissenschaftliche Forschung an. Nach Abschluss einer 1,5-Millionen-Franken-Seed-Finanzierungsrunde ist das Unternehmen nun bereit für eine globale Expansion.



east#digital Breakfast: Big Data & Mobilität in St.Gallen

Am 19. Mai findet im Tibits in St.Gallen das east#digital Breakfast zu «Big Data & Mobilität in St.Gallen» statt. Felix Wortmann und Emre Argön werden spannende Einblicke

ins Thema bieten. Moderiert wird das zweite east#digital Breakfast des Jahres von Jasmin Aubry von <IT>rockt! Die Teilnahme ist kostenlos, jedoch auf 50 Personen beschränkt.



Terra Quantum sichert sich 75 Millionen Dollar

Nachdem Terra Quantum aus Rorschach im Januar 2022 eine der grössten Finanzierungsrunden im globalen Quantentechnologie-Bereich durchgeführt hat, sammelt das Deeptech-Start-up um CEO Markus Pflisch weiteres Kapital durch den Einstieg neuer Investoren ein und stockt die Finanzierungsrunde auf insgesamt 75 Millionen US-Dollar auf.

east#digital

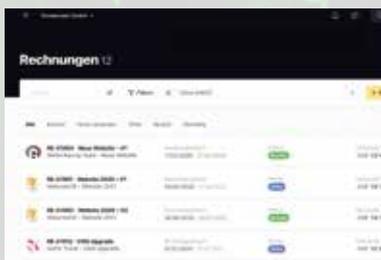
Alle Digitalnews der Ostschweiz auf eastdigital.ch

Der Hub «east#digital» der LEADER-Herausgeberin MetroComm AG begleitet den digitalen Wandel der Ostschweiz – mit einem Magazin und mit der Newsplattform www.eastdigital.ch

www.facebook.com/eastdigital.ch
www.twitter.com/eastdigital

Neue Business-Software für KMU, Start-ups und Freelancer

Die Rapperswiler Software-Schmiede «Straw Blond» bringt mit der gleichnamigen Software ein Tool auf den Markt, das durch die Bedürfnisse in der Agenturwelt entstanden ist. Die Software ist cloudbasiert und einfach skalierbar. Ihr «Software as a Service»-Preismodell steht für einen Weg, der sich der Grösse der Unternehmung skaliert und flexibel anpasst. Statt komplizierten Lizenzmodellen wird Straw Blond monatlich verrechnet und ist jederzeit kündbar.



Prime Computer lanciert klimaneutrales Notebook

Mit dem «PrimeBook Circular» hat der St.Galler Hardwarehersteller erstmals ein nachhaltiges Notebook in seinem Portfolio. Die im Notebook integrierten modularen Computerkomponenten sind so konzipiert, dass sie ausgetauscht, aufgerüstet oder ersetzt werden können. Dieses Design verlängert den Produktlebenszyklus der Hardware und reduziert die CO₂-Emissionen.

Weltneuheit am Institut auf dem Rosenberg

Das St.Galler Institut auf dem Rosenberg bietet als weltweit erste Schule eine Humanix-Qualifikation, mit der Schüler lernen, Vorzüge von Technologien optimal auszuschöpfen. Mit dem Programm will das Internat seinen Schülern helfen, Seite an Seite mit intelligenten Maschinen die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts zu meistern. Mit der Humanix-Qualifikation erwerben die Rosenberg-Schüler – ab sechs Jahren – grundlegende Kenntnisse im Lesen und Analysieren von Daten sowie in Programmiersprachen und Mechatronik. Solche Kenntnisse werden von Spitzenuniversitäten und Arbeitgebern weltweit stark nachgefragt. Darüber hinaus werden die Schüler in den Bereichen Systemdenken, Unternehmertum, kulturelle Agilität und kritisches Denken geschult, um sie erfolgreich auf ein Leben mit intelligenten Maschinen vorzubereiten.



Cyberkriminelle werden immer raffinierter

Hacker sind längst keine Nerds mehr, die im Netz etwas Unfug betreiben. Es handelt sich schlicht um Kriminelle, die versuchen, mit zeitgemässen Mitteln fette Beute zu machen.



BEI UNS SIND SIE BESTENS BERATEN. DAS ZEICHNET UNS AUS.



WER VIEL VORHAT, KOMMT ZU UNS.

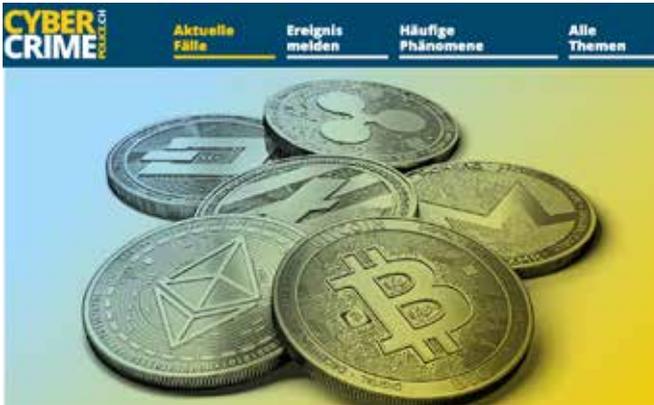
Hypo Vorarlberg Bank AG, Bregenz, Zweigniederlassung St. Gallen, Bankgasse 1, T 071 228 85 00
www.hypobank.ch

Werbung

OSTSCHWEIZ DRUCK

Druck ist unsere Passion

ostschweizdruck.ch



Cybercrime-Infostelle:
www.cybercrimepolice.ch



Meldungen über den Krieg von Russlands Herrscher Putin in der Ukraine können auch unempfindlichen Zeitgenossen geradewegs den Magen umdrehen. Nur selten gibt es einen Kontrapunkt zur unvorstellbaren Barbarei, etwa dann, wenn das Hacker-Kollektiv Anonymus wieder mit einem Hollywoodreifen Scoop zuschlägt. Gerade wurden Selbstbedienungswaagen in russischen Supermärkten dazu gebracht, statt Gewicht und Preis Nachrichten über den Krieg zu drucken.

Auch wenn man sich ein Schmunzeln über diese und ähnliche Robin-Hood-Nummern nicht verkneifen kann: Niemand weiss, wer hinter Anonymus steckt, weil die Gruppe sich ständig neu zusammensetzt und keine Hierarchie kennt. Die Vermutung aber, dass sich viele der offensichtlich talentierten Hacker auch zusammentun, um als Cyberkriminelle ihr Geld zu verdienen, liegt auf der Hand.

Bundesrat will Meldepflicht

Cybercrime ist auch in der Ostschweiz Alltag, alleine die St.Galler Kantonspolizei zählte 2021 in der Kriminalstatistik 1221 Fälle. Schweizweit werden 83 Fälle pro Tag registriert. Darunter hat es viele simpel gestrickte Delikte, doch zunehmend werden auch hochkomplexe Erpressungen registriert.

Das Nationale Zentrum für Cybersicherheit (mit der englischen Abkürzung NCSC) zählte 2021 schweizweit 161 Fälle mit Ransomware – gemeldete Fälle, muss man präzisieren, denn alle Kenner der Materie gehen davon aus, dass viele betroffene Unternehmen versuchen, solche Angriffe unter dem Deckel zu halten und sie nicht melden.

Das soll zumindest bei Angriffen auf wichtige Infrastrukturen nicht mehr möglich sein. Der Bundesrat will die Grundlagen für eine Meldepflicht von Cyberangriffen schaffen und hat einen Gesetzesentwurf in die Vernehmlassung geschickt. Darin sollen auch die Aufgaben des NCSC (das aus der früheren Melde- und Analysestelle Informationssicherung des Bundes, bekannt als Melani, hervorging) geregelt werden.

Meldungen haben sich 2021 verdoppelt

Insgesamt wurden 2021 beim NCSC über 21000 Fälle von Cyberkriminalität gemeldet, das ist präzise eine Verdoppelung zum Vorjahr. Die Angreifer gehen stets raffinierter vor und versuchen vermehrt, mehrere Phänomene (Angriffsmethoden) zu kombinieren. Viele Angriffe nutzten eine im letzten Jahr entdeckte gravierende Sicherheitslücke bei Java-Anwendungen; durch «Log4j» wurden sehr viele Systeme verwundbar.

In der Ostschweiz wurden in der jüngsten Zeit etliche Angriffe auf Unternehmen bekannt, einige Beispiele:

- Im Frühling 2020 drangen Hacker ins Netzwerk vom **Stadler** ein, dabei erbeuteten sie Daten, für die sie ein Lösegeld von sechs Millionen Dollar in Bitcoins verlangten. Um Druck auszuüben, veröffentlichten die Angreifer mehrmals Tranchen dieser Daten im Darknet, doch in Bussnang liess man sich nicht erpressen: «Stadler ist und war zu keinem Zeitpunkt bereit, Zahlungen an die Erpresser zu leisten, und ist nicht in Verhandlungen eingetreten», liess das Unternehmen verlauten. Die gelöschten Dateien konnten aus Back-ups zurückgespielt werden, die Produktion von Zügen wurde nicht beeinträchtigt.
- Erpresst wurde auch die Firma **Griesser** aus Aadorf: Die bekannte Hackergruppe Conti verschlüsselte Daten und legte Produktion lahm. Der von den Erpressern geforderte Millionenbetrag wurde aber nicht bezahlt.
- Unerwünschten Besuch bekam auch der Versandhändler **Zur Rose**: Den Eindringlingen gelang es, Kundendaten (Namen, Adressen, Emailadressen, Telefonnummern) des Onlineshops für Kosmetika und Pflegeprodukte zu entwenden. Diese wurden dann zum Verkauf angeboten. Nicht betroffen war die Versandapotheke zur Rose, deren sensibleren Daten auf einem anderen System laufen.
- Für ein breites Publikum sichtbar wurde im April letzten Jahres ein Angriff mit Ransomware auf die Wiler **Online Consultig AG**, weil in der Folge unter anderem die Webseiten vom Kanton St.Gallen sowie der Stadt St.Gallen, der Stadtwerke und der Verkehrsbetriebe St.Gallen für rund 24 Stunden nicht erreichbar waren. Die Online Consulting hatte den Angriff «frühzeitig erkannt und abgewendet», wie sie später mitteilte; die Verantwortlichen hatten aber aus Sicherheitsgründen sofort alle Systeme von Kunden vom Netz genommen. Diese wurden erst nach eingehender Überprüfung wieder live geschaltet.

Die St.Galler Kantonspolizei zählte 2021 in der Kriminalstatistik 1221 Fälle.

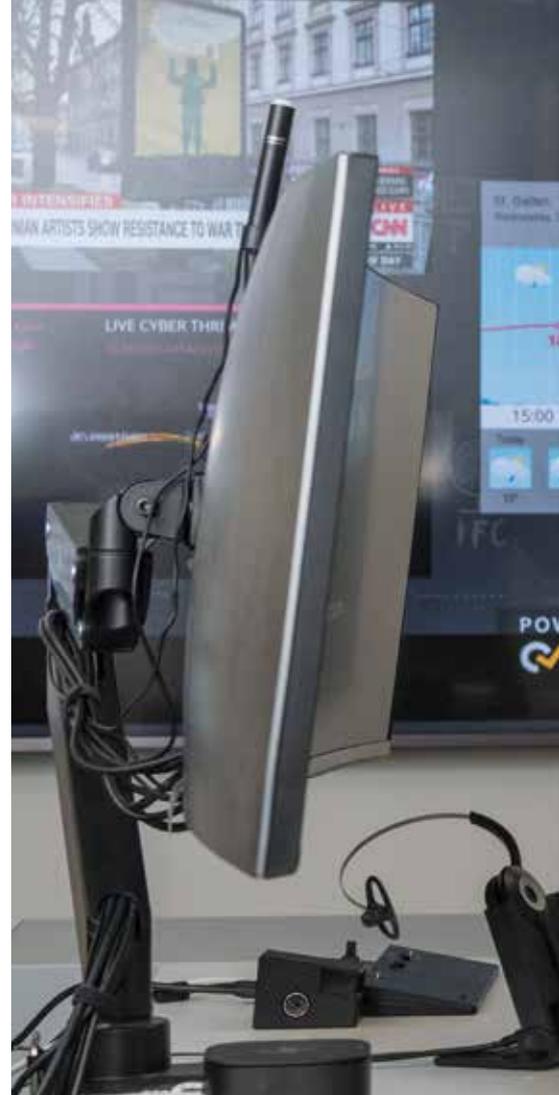
Manchmal wissen die Geschädigten für längere Zeit nicht, dass sie überhaupt das Ziel von Hackern wurden. Insbesondere in Fällen von Industriespionage versuchen die Angreifer, möglichst nicht aufzufallen.

Bekannt wurde der Fall der Ruag, der später sehr detailliert analysiert wurde: Die Ruag bietet selbst Sicherheitslösungen an, wurde aber gehackt, ohne dass es jemandem auffiel. Nach über einem Jahr hat man aufgrund eines Hinweises aus dem Ausland überhaupt gemerkt, dass etwas nicht stimmt.

Text: Philipp Landmark
 Bilder: 123RF, www.cybercrimepolice.ch

Ganoven-Jagd im weltweiten Netz

Bei der Kantonspolizei St.Gallen zählt das Polizeiliche Kompetenzzentrum Cybercrime 16 Mitarbeiter. Sie ermitteln in den komplexeren Fällen von Cybercrime.



Die Entwicklung der Kantonspolizei St.Gallen ist ein Abbild der Zunahme von Cybercrime-Fällen. Die Harddisk eines Laptops auslesen, die Daten auf einem Handy oder einem USB-Stick analysieren, das sind Tätigkeiten, die in der normalen Forensik längst Standard sind. Auch Ermittlungen in der digitalen Welt sind für Angehörige der Kantonspolizei St.Gallen nicht Neues. Allerdings werden diese Fälle stetig mehr und vor allem komplexer. Seit wenigen Jahren werden deshalb die Kompetenzen in diesem Bereich gebündelt und gezielt ausgebaut. Martin Reut erhielt 2018 den Auftrag, einen Fachdienst aufzubauen, heute ist er Polizeilicher Leiter des Kompetenzzentrums Cybercrime und Leiter der Abteilung IT-Forensik & Cybercrime.

«Das Ganze ist auch für die Täter hochkomplex, denn viele Firmen sind gut geschützt.»

Martin Reut

Cyber-Delikte sind Alltag im ganzen Korps

Die ersten beiden Ermittler, die 2019 dazu stiessen, kamen aus dem Wirtschaftsbereich. «Die brachten schon ein gewisses Know-how mit, weil Fälle von Cyberkriminalität ja oft Wirt-

schaftsdelikte sind», sagt Martin Reut. Heute umfasst das Team 16 Personen, aufgeteilt in die Fachbereiche Technik und Ermittlung. Zusammen mit der Staatsanwaltschaft bildet dieses Team das Kompetenzzentrum Cybercrime. «Wir haben eine Staatsanwältin und einen Staatsanwalt, die explizit für diese Delikte zuständig sind,» erklärt Martin Reut, «sie arbeiten Büro an Büro in unseren Räumlichkeiten.»

Die 16 Fachspezialisten und Polizisten sind nicht die einzigen, die Cyber-Delikte verfolgen, das gehört mittlerweile zum Alltag des ganzen Korps. Das Kompetenzzentrum Cybercrime schult und unterstützt die Kollegen an der Front. «Wir können nicht erwarten, dass sie das gleiche Wissen haben wie wir, aber sie sind meistens diejenigen, die den ersten Kontakt mit einem Geschädigten haben», sagt Martin Reut. Alle Polizisten müssten sie in der Lage sein, die richtigen Angaben entgegenzunehmen, «dann haben wir eine gute Basis für eine Ermittlung.» Wenn die Leute an der Front gut ausgebildet seien, würden sie den Spezialisten viel Arbeit abnehmen. «Je weniger Unterstützung sie brauchen und kleinere Delikte selbst verfolgen, desto mehr können wir uns auf die hochkomplexen Fälle konzentrieren.»

Verschiedene Phänomene

Komplexe Fälle sind vor allem raffinierte Angriffe gegen Firmen, unter dem Begriff Cybercrime werden aber auch viele Delikte gegen Private erfasst. Damian Broger, Leiter IT-Ermittlung & Datenanalyse im Kompetenzzentrum Cybercrime, spricht von verschiedenen Phänomenen. Die Wirtschaft sei aktuell vor allem von Angriffen mit Ransomware betroffen:



Martin Reut (links) und
Damian Broger:
«Es ist eine Frage der Zeit,
bis es einen trifft.»

«Jemand dringt in ein Firmennetzwerk ein, verschlüsselt Daten und versucht, die Firma zu erpressen.»

Oftmals kommt es dabei auch zu einem sogenannten Data Leaking. Das heisst, dass vor der Verschlüsselung der Firmendaten diese durch die Täterschaft kopiert und anschliessend im Darknet zum Verkauf angeboten werden. Eine Firma wird also gleich doppelt erpresst.

Falsche E-Banking-Seite

Ein weiteres Phänomen ist Cybersquatting, das Nachahmen einer echten Website, für die auch eine zum Verwechseln ähnliche Domain-Adresse verwendet wird. «Statt www.kapo.sg.ch schreiben sie das ohne Punkt www.kaposg.ch», erläutert Broger. Auf diese Weise könnte man etwa das E-Banking-Portal einer Bank nachbauen, um an die Login-Daten zu gelangen. Banken und andere Dienstleister versuchen, hier Gegensteuer zu geben, indem sie solche irreführenden Domains ebenfalls auf sich selber registrieren. Sehr raffinierte Betrüger sorgen auch noch dafür, dass die falsche Seite ein hohes Google-Ranking hat, weil viele Benutzer auch bekannte Seiten über die Suchmaschine ansteuern.

Da Banken üblicherweise längst zu einer Zwei-Faktor-Authentifizierung übergegangen sind, müssten Angreifer gleichzeitig auch das Handy eines potenziellen Geschädigten mit einem Trojaner infizieren, um auch diesen Teil der Login-Daten zu erbeuten. Dies ist deutlich schwieriger für die Täterschaft. Daher versucht diese, auch teilweise mittels Social Engineering an die Codes des zweiten Faktors zu kommen. Alternativ kann die Täterschaft auch eine Malware auf dem

Clientgerät des potenziellen Geschädigten installieren und einfach warten, bis die Credentials inklusive zweitem Faktor auf der legitimen E-Banking-Seite eingegeben wird. Danach wird die E-Banking-Sitzung beim Kunden unterbrochen und durch die Täterschaft übernommen.

DDos-Attacken, Phishing, Hacking, Ransomware

Auch DDos-Attacken, die organisierte Überlastung einer Website durch unzählige Anfragen, treffen fast nur Unternehmen, grosse Organisationen oder staatliche Institutionen. Die Website einer Privatperson mit grossem Aufwand zu attackieren lohnt sich für Kriminelle nicht. Phishing ist gemäss Damian Broger sowohl in der Wirtschaftswelt als auch bei Privatpersonen anzutreffen und wird oft eingesetzt, um Zugangsdaten zu ergaunern, die dann für andere Tatbestände eingesetzt werden.

Der Kapo-Ermittler kennt aus seinem Alltag eine lange Reihe weiterer Varianten von Cybercrime-Attacken, das Problem sei, dass diese Phänomene oftmals miteinander kombiniert würden. «Das fängt an mit Phishing oder Hacking an, dann kommt es zu einer Erpressung mit Ransomware, und danach kann es noch zu einem Datenleaking kommen.»

Korrespondenz gefälscht

Immer wieder kommt es in Unternehmen zu Delikten der Kategorie CEO-Fraud. Dabei gibt sich die Täterschaft als CEO der Firma aus und weist die Finanzabteilung an, eine bestimmte Zahlung auszulösen. Bei der Variante BEC-Fraud schalten sich die Täter in die Korrespondenz einer echten

Sie spüren von St.Gallen aus digitalen Kriminellen nach: Martin Reut (rechts), Leiter des Kompetenzzentrums Cybercrime der Kapo St.Gallen und Leiter der Abteilung IT Forensik & Cybercrime, und Damian Broger, Leiter IT-Ermittlung & Datenanalyse im Kompetenzzentrum Cybercrime.



Kundenbeziehung ein. Im Mailverkehr zwischen Auftragnehmer und Auftraggeber wechseln sie Zahlungsinformationen aus, was oft zu spät entdeckt wird, weil sich die Geschäftspartner kennen und sich vertrauen.

«Wenn man Zugang zum Netzwerk oder zumindest zu einem der Mailaccounts der Firma hat, kann man sich in Korrespondenz einklinken und E-Mails ändern oder selbst erstellen», erklärt Damian Broger. Das sei sehr aufwendig, unter Umständen aber auch sehr einträglich. Gerade im asiatischen Raum würden Angestellte oft noch Arbeiten am Feierabend von privaten Geräten aus erledigen, «auf diesen ist der Schutz nicht so hoch, da können Täter gut eindringen». Bei diesen Fällen ist der konkrete Tatort häufig nicht in der Schweiz, sondern im betreffenden asiatischen Land. «Juristisch sind wir dann gar nicht zuständig, aber oft erwartet eine geschädigte Firma in St.Gallen, dass wir trotzdem ermitteln.»

Wie oft eine Firma sich lieber über einen Angriff ausschweigt, ist unklar – das ist wirklich eine Dunkelziffer. Ein Tabu-Thema sei ein Cyber-Angriff aber längst nicht mehr, meint Martin Reut. «Die Wahrscheinlichkeit, dass man Opfer von Cyberkriminellen wird, auch wenn man ganz vieles in der Firma richtig gemacht hat, ist sehr gross.» Auch dann sei eine Vorbereitung sinnvoll, betont Damian Broger. Er kennt Firmen, die mustergültig aufgestellt und gut vorbereitet seien, «die haben solche Fälle auch schon durchgespielt». So weiss das Unternehmen, wer im Krisenfall für was zuständig ist und wer kurzfristige Entscheide fällt.

Etliche Firmen haben Verträge mit einem Cyber Security Response Team, mit externen Dienstleistern, die auf Malware-Angriffe spezialisiert sind. «Es ist eine Frage der Zeit, bis es einen trifft», sagt Broger. Deshalb sei ein Backup etwas vom Wichtigsten und etwas vom Einfachsten, das die Kapo empfehle: «Macht ein Backup und trennt es vom Netz!»

Lokalisierung gelingt oft

Wenn nach einem Cyberangriff eine Anzeige erstattet wird und die Kapo Ermittlungen aufnimmt, werden wie in einem grossen Puzzle-Spiel alle verfügbaren Elemente zu einem Bild zusammengefügt.

«Wir sind sehr darauf bedacht, dass wir auch alle digitale Adressierungselemente – von einer Telefonnummer über eine IP-Adresse bis zu einer Bitcoin-Adresse – gleich bei der Anzeigerstattung vollständig erheben», sagt Damian Broger. «Das sind digitale Spuren wie ein Fingerabdruck oder eine DNS im analogen Bereich.» Mit diesen Spuren sei das Lokalisieren von Täterschaften technisch durchaus machbar, wie Martin Reut erläutert, «da gibt es gute Möglichkeiten. Auch wenn gewisse Gruppierungen versuchen, anonym zu bleiben, und ihre Herkunft verschleiern – es besteht immer eine Chance.»

Nach der Lokalisierung bleibt eine Ermittlung aber oft stecken. Mit vielen asiatischen und afrikanischen Ländern oder auch mit Russland bestehen keine bilateralen Verträge über Rechtshilfe. «In diesen Fällen können wir die Täter praktisch nicht belangen, das ist aussichtslos», sagt Reut. «Vielleicht haben wir sogar einen Namen, ein Foto. Aber aufgrund fehlender gesetzlicher Vereinbarungen mit dem betreffenden Land kommen wir nicht an diese Leute heran.»

Internationaler Haftbefehl

Wenn eine konkrete Person identifiziert wurde und es sich um eine sehr schwerwiegende Tat handelt, gibt es eine weitere Option: Die Staatsanwaltschaft, die in St.Gallen das Verfahren führt, kann einen internationalen Haftbefehl ausstellen, wie Martin Reut erklärt. «Wenn die Person dann in ein Land reist, mit dem die Schweiz ein Auslieferungsabkommen hat, würde sie dort zurückgehalten und eventuell ausgeliefert.» Manchmal liege es sogar im Interesse des Aufenthaltslandes eines Täters, auch ohne Abkommen eigene Abklärungen aufzunehmen.

Selbst Täter, die ihre Identität gut verschleiern und mit Kryptowährungen arbeiten, hinterlassen früher oder später Spuren. «Irgendwann will ich Bares, keine Bitcoins – die Motivation der Täter ist ja, Geld zu verdienen», sagt Reut. Der Eintausch gibt dann Hinweise, um die Täterschaft zu ermitteln.

«Die ganze Geschichte eines Bitcoins lässt sich öffentlich nachverfolgen», erläutert Damian Broger, «das Einzige, was man nicht sieht, ist der wirtschaftlich Berechtigte.» Das Kompetenzzentrum der Kapo hat zusätzliche Expertise in diesem

Bereich, «wir können das vertieft analysieren, und wir haben spezialisierte Software, wir können einzelne Empfangsadressen beispielsweise einer bestimmten Kryptowährungsbank oder anderen Dienstleistern zuordnen».

«Macht ein Backup und trennt es vom Netz!»

Damian Broger

Weitere Taten präventiv stören

Wenn es den Ermittlungsbehörden nicht gelingt, an eine Täterschaft heranzukommen, dann können sie auch versuchen, den Tätern ihre Werkzeuge wegzunehmen. «Wir haben auch schon eine IBAN eines Bankaccounts einer Bank gemeldet und sie darauf aufmerksam gemacht, dass dieses Konto für Geldwäscherei genutzt wird», sagt Damian Broger.

Auch das ist aber nicht so einfach, wie es klingt. «Bei uns sind die gesetzlichen Grundlagen noch nicht so, dass wir solche Erkenntnisse automatisch mit Banken und anderen Firmen austauschen dürfen», sagt Broger. «Dieses Thema sollte politisch angegangen werden: Es gibt zwar Instrumente; die fehlenden rechtlichen Grundlagen verhindern manchmal aber, dass wir sie einsetzen können.»

Empfehlung: Nicht zahlen!

Würden sich alle Erpressungsoffer an die Empfehlungen der Behörden wie etwa dem Nationalen Zentrum für Cybersicherheit des Bundes (National Cyber Security Centre, NCSC; früher die Melde- und Analysestelle Informationssicherung, Melani) halten, dann gäbe es keine Bitcoins nachzuverfolgen. Die Ansage der Experten lautet immer: Nicht zahlen!

Wie viele Opfer trotzdem auf eine Erpressung eingehen, lässt sich nicht beziffern, wie Martin Reut sagt. «Unsere Empfehlung an Geschädigten ist aber immer, nicht zu zahlen.» Abgesehen davon, dass man keinerlei Garantie habe, dass nach dem Einsatz von Ransomware tatsächlich die Daten wieder entschlüsselt würden, sei die Erpressung das Business der Angreifer. «Wenn man zahlt, machen sie es gleich wieder», warnt Reut. «Vielleicht wird man alsbald wieder erpresst, und der Betrag wird höher.»

Wenn man auf eine Erpressung eingeht und eine Zahlung macht, dann habe man im besten Fall die Daten wieder. «Aber die Sicherheitslücke, die den Tätern das Eindringen ermöglichte, besteht wahrscheinlich immer noch», gibt Damian Broger zu bedenken. Die Täter würden oft Wochen oder Monate, bevor man es merkt, in ein Netzwerk eindringen, «und da schauen sie sich ganz genau um». Mit einer Zahlung sei das Problem nicht erledigt, «die offenen Tore muss man auch wieder zumachen können».

Dienstleister im Darknet

Cyberkriminelle verfügen heute über ein grosses Know-how, wobei gerade bei komplexeren Angriffen selten Einzeltäter dahinterstehen. «Das Ganze ist auch für die Täter hochkomplex, denn viele Firmen sind heute gut geschützt. Und diesen Schutz umgeht man nicht so einfach», betont Martin Reut. Auch eine Person mit hohem IT-Wissen in einem bestimmten Bereich hätte das breit gefächerte Know-how nicht, um einen

solchen Angriff von A bis Z durchzuführen. «Wenn jemand als Koordinator etwas geplant hat, dann kann er weitere Leute dazu nehmen, die spezifische Kenntnisse beisteuern.» Manchmal seien das Leute, die sich kennen, oft aber würde das fehlende Know-how mehr oder weniger anonym im Darknet eingekauft. «Wer einen Skripter braucht, der für eine Operation ein Tool schreibt, kann diesen Service gegen Dollar oder Bitcoins einkaufen», sagt Reut.

Eine Bande von Cyberkriminellen kann sich also ad hoc bilden und aus Personen aus verschiedensten Erdteilen bestehen. «Im Cyberbereich interessiert sich niemand für Grenzen», sagt Martin Reut. «Das macht es für uns zusätzlich schwierig, weil die Leute natürlich nicht mit ihren Klarnamen unterwegs sind.»

Vernetzte Ermittlungen

Diese globale Struktur hinter komplexen Angriffen mit Ransomware gegen Firmen macht es fast unmöglich, die Täter tatsächlich zur Rechenschaft zu ziehen. «Da sind wir realistisch», sagt Martin Reut, «die Quote tendiert gegen Null.»

Was die Behörden allerdings tun können: ebenfalls vernetzt zu arbeiten. Die Kapo St.Gallen arbeitet nicht nur im Verbund mit anderen Kantonen, sondern auch im Europolverbund mit anderen Ländern zusammen, etwa in der Joint Cybercrime Action Task Force (J-CAT), in der auch Länder ausserhalb Europas wie die USA, Australien, Kanada oder Brasilien zusammengeschlossen sind. «Hier können wir Daten zusammenführen und abgleichen», sagt Damian Broger. Wenn festgestellt wird, dass beispielsweise zehn Länder von den gleichen Angreifern betroffen sind, wird der Fall koordiniert. «Wir geben unser Puzzleteil da rein, dann wird aufgeteilt und bestimmt, wer welche Teilermittlung weiterführt.»

Kleine werden eher geschnappt

Manchmal gelingt ein Schlag gegen Helfershelfer solcher Banden in der Schweiz, denn gelegentlich werden Drittpersonen in der Schweiz eingesetzt, die hier ein Konto betreiben. So lässt sich umgehen, dass potenzielle Opfer direkt eine Auslandszahlung machen müssen. «Wenn ich jemanden betrügen will und eine Zahlung auf ein Konto in Nigeria verlange, reagiert ein Geschädigter viel sensibler, als wenn es eine Kontonummer in der Schweiz ist», erklärt Damian Broger. Diese Money Mules, Geldesel, genannten Helfer machen sich in der Schweiz der Geldwäscherei schuldig.

Bezogen auf die Gesamtsumme an Cyberdelikten ist die Aufklärungsquote deutlich höher, denn hier fallen viele Betrügereien kleinerer Fische in der Statistik an. Oft handelt es sich um Leute aus der Schweiz, die auf Online-Marktplätzen wie Ricardo oder Tutti Artikel anbieten, die es gar nicht gibt. «Man bringt Käufer dazu, eine Vorauszahlung zu machen, und das war's», sagt Martin Reut. «Wenn ein Täter 200 Franken kassiert und das zehn Mal macht, sind das leicht verdiente 2000 Franken.» Für die Spezialisten der Kapo sind das aber auch leicht ermittelbare Täter, wie Damian Broger darlegt: «Im Inland haben wir sehr gute Möglichkeiten, die Täterschaft zu identifizieren und der Strafverfolgung zuzuführen.»

Text: Philipp Landmark
Bilder: Marlies Thurnheer

«Das Thema ist in den Geschäftsleitungen angekommen»

Nicht jedes Unternehmen braucht die gleichen Schutzmassnahmen für seine IT-Systeme. Security-Management-Spezialisten der CSP klären das individuelle Schadenspotenzial möglicher Angriffe ab und leiten daraus ein sinnvolles Schutzniveau ab.

Kaum eine Woche vergeht, in der es keine Nachrichten über einen Hacker-Angriff auf ein Schweizer Unternehmen gibt. Die Thematik ist inzwischen allgegenwärtig, was auch IT-Spezialisten des Organisations- und IT-Beratungsunternehmens CSP mit Hauptsitz in St.Gallen und Niederlassungen in Zürich, Basel und Bern merken: Ihre Kunden setzen sich mit dem Problem sehr viel stärker auseinander als noch vor ein, zwei Jahren.

Verständnis und Transparenz haben zugenommen

«Inzwischen ist das Thema auch in den Geschäftsleitungen angekommen», sagt Peter Flütsch, Projektleiter und Berater mit Schwerpunkt Informationssicherheit bei CSP. Heutzutage müssten sie als IT-Berater nicht mehr argumentieren, warum Informationssicherheitsrisiken ein Unternehmensrisiko sind. Das war nicht immer so: «Ich war achteinhalb Jahre lang IT-Sicherheitsbeauftragter. Vor acht Jahren musste man noch darum kämpfen, dass das Thema IT-Sicherheit auf Geschäftsleitungsstufe akzeptiert wird.»

Wirtschaftsinformatiker Thomas Städler stellt fest, dass Geschädigte inzwischen einen anderen Umgang mit Cyber-Attacken hätten: «Es wird mehr kommuniziert als früher, das führt wohl auch dazu, dass man mehr darüber liest.» Insbesondere würden Unternehmen heute zügig gegenüber ihren Stakeholdern für Transparenz sorgen – Kunden und Lieferanten der geschädigten Unternehmen könnten nämlich selbst auch betroffen sein.

Ziel: Angemessene Sicherheit

Das wachsende Bewusstsein impliziert jedoch nicht zwangsläufig auch konsequentes Handeln. «Wenn in der Presse eine bestimmte Schwachstelle thematisiert wird, dann wollen viele ein Pflasterli für genau diese», sagt Peter Flütsch. Er empfiehlt seinen Kunden, das Thema nachhaltig anzugehen. Dies bedeute beispielsweise, dass im Unternehmen die Rolle eines

IT-Sicherheitsbeauftragten mit spezifischen Aufgaben und Kompetenzen definiert und besetzt werden müsse. «Diese Risiken müssen regelmässig in der Geschäftsleitung beurteilt werden.»

Die CSP-Fachleute drängen ihre Kunden nicht, alle erdenklichen Schutzmassnahmen zu ergreifen. «Maximale Sicherheit ist weder wirtschaftlich noch benutzerfreundlich», sagt Peter Flütsch, und Thomas Städler ergänzt: «100 Prozent Schutz gibt es nicht, egal welche Massnahmen ergriffen werden.» Ziel sei vielmehr, dass ein Unternehmen Sicherheitsvorkehrungen trifft, die den Bedürfnissen angemessen sind.

Dafür müsse sich ein Unternehmen fragen, wie es weiterarbeiten könne, wenn wesentliche Teile seiner IT-Infrastruktur ausfallen – ist der Einkauf gewährleistet, läuft die Produktion noch? «Das Management muss auch wissen, was es finanziell bedeutet, wenn ein Geschäftsprozess einige Stunden oder gar mehrere Tage nicht läuft», sagt Flütsch. Basierend auf diesem potenziellen Ausfall und Schaden lassen sich Kosten für Sicherheitsmassnahmen rechtfertigen.

Mehr als technische Massnahmen

Der Schutzbedarf eines Systems leitet sich unter anderem von der Sensibilität der verarbeiteten Daten ab – bei einem System mit besonders schützenswerten Personendaten, etwa Gesundheitsdaten, sind auch die Schutzmassnahmen und die Aufwendungen höher.

«Wichtig ist, dass in allen Bereichen ein angemessenes Level erreicht wird und das Unternehmen sich nicht nur auf technische Massnahmen verlässt», betont Peter Flütsch. «Sicherheit ist mehr als Firewall und Virenschutz. Auch organisatorische Aspekte, das Risikomanagement sowie die Awareness müssen stimmen.» Die Awareness steht für das geschulte Bewusstsein aller Mitarbeiter, die mit der IT in Berührung kommen – allzu oft ist der Faktor Mensch das schwächste Glied in einer Kette von Sicherheitsmassnahmen.



Die IT-Spezialisten Peter Flütsch (links)
und Thomas Städler:

**Sicherheit ist
mehr als Firewall
und Virenschutz.**

HR, Lohn, Zeiterfassung und Spesen in einer Software●

Die effiziente Gesamtlösung
für das Personalwesen

Abacus Forum
Human Resources
11.05.2022
hybrider Event
jetzt anmelden
abacus.ch/foren



Human Resources



Lohnbuchhaltung



Zeiterfassung



Spesenmanagement

Ihr Nutzen

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



Weitere Informationen finden Sie unter:
abacus.ch/personal

Insbesondere auch das Thema Business Continuity Management (BCM) müsse hoch gewichtet werden. Mit dem BCM werden die Auswirkungen eines Angriffs gezielt eingegrenzt. «Wenn ein Ereignis passiert ist, will man den Geschäftsbetrieb aufrecht erhalten, wichtige Prozesse weiterhin gewährleisten, auch wenn die Informatik ausfällt», erklärt Thomas Städler. Um das zu erreichen, könnte man im Unternehmen Redundanzen aufbauen oder Kooperationen mit anderen Firmen eingehen, um gewisse Prozesse vorübergehend auszulagern, wie Peter Flütsch erläutert.

Zentrale Risikoanalyse

Den Kunden zu helfen, Cyber-Risiken richtig einzuschätzen und angemessene und effektive Massnahmen abzuleiten, gehört zu den zentralen Dienstleistungen der CSP. Prävention, Organisation und Prozesse sind weitere Schwerpunkte. Um das Verständnis für Risiken zu fördern, arbeitet Thomas Städler gerne in Szenarien: Was passiert, wenn die IT ausfällt? Wie soll auf einen Datendiebstahl reagiert werden? Wie gross ist das Schadenspotenzial?

Jeder Risikoanalyse müsse ein Management-Entscheid folgen, erklärt Peter Flütsch: «Setzen wir hier eine Massnahme um, die vielleicht etwas kostet und die Benutzerfreundlichkeit einschränkt, oder nehmen wir das Risiko in Kauf?» Wichtig sei, dass dieser Entscheid bewusst und auf der richtigen Ebene gefällt werde.

Am Anfang einer Risikoanalyse steht für manche Firmen die Erkenntnis, dass die Haltung «wir sind nicht interessant für Hacker» ein Trugschluss ist. «Wenn man seine Hausaufgaben in der Prävention nicht gemacht hat, wird man automatisch interessant für einen Ransomware-Angriff», ergänzt Flütsch.

Sicherheit muss Priorität haben

Die beiden CSP-Berater stellen oft fest, dass Sicherheitsaspekte beim Start eines neuen Projekts durchaus berücksichtigt würden. Wenn es im Projekt darum gehe, neue Lösungen aufzubauen, dann habe Time to Market einen höheren Stellenwert. «Es kommt deshalb häufig vor, dass für gewisse Analysen, Risikoabwägungen oder für die Realisierung der Sicherheitsmassnahmen nicht mehr ausreichend Zeit bleibt», erläutert Thomas Städler. Darum brauche es Sensibilität nicht

nur in der IT, sondern auch in Geschäftsleitung und Projektmanagement.

Im Projektablauf müsse stets ein Informationssicherheits- und Datenschutzkonzept ein fester Bestandteil sein, fordert Peter Flütsch. «Dieses muss von einem IT-Sicherheitsbeauftragten abgenommen werden, bevor das Projekt freigegeben wird.» Beide CSP-Berater betonen mehrfach, dass ein solcher «Mister Security» im Team der Kunden unabdingbar sei. «Es braucht eine gewisse Hartnäckigkeit», ist Flütsch überzeugt.

Verteidigung in der Tiefe

Lange Zeit wurde versucht, IT-Systeme wie eine Burg mit einer hohen Mauer zu schützen. Früher habe man sehr viel in Prävention investiert, meinen die Spezialisten, heute ginge es auch darum, dass man solche Vorfälle überhaupt erkenne. Bei einem erkannten Angriff mit Ransomware muss man diesen analysieren und eindämmen, bevor man wieder zum Normalbetrieb übergehen kann.

Das Zwiebelprinzip beschreibt unterschiedliche technische und organisatorische Massnahmen in verschiedenen Schichten – oder, um im Bild zu bleiben: Innerhalb der Burg gibt es weitere geschützte Bereiche, einen Bergfried quasi. «Defense in Depth» lautet heute ein Security-Grundsatz, Verteidigung in der Tiefe. Dafür werden nicht – oder nicht nur – eine dicke Mauer, sondern zahlreiche Hürden eingebaut. Damit soll verhindert werden, dass von einem infizierten Client auf weitere Systeme, Datenbanken usw. zugegriffen werden kann.

Damit ist es aber nicht getan: IT-Sicherheit ist eine Daueraufgabe. Grundlagen wie die regelmässige Aktualisierung von Softwarekomponenten, die im Internet verfügbar sind, dürfe man nicht vernachlässigen, mahnen die CSP-Spezialisten. Denn heutzutage sei nicht die Frage, ob man von einem Cyber-Angriff betroffen sein wird, sondern wann dies geschieht und wie gut man darauf vorbereitet ist.

Text: Philipp Landmark
Bild: Marlies Thurnheer

Anzeige



Ich will
Flexibilität.
Ich will
Nachhaltigkeit.
Ich will
Leidenschaft.

Ich brauche
exponorm.ch

exponorm.

Mit diesem Rundumservice haben Sie kurze Wege zu Ihrem Messestand:
Beratung, Idee, Umsetzung.

071 282 38 00 info@exponorm.ch



Dr. Kurt Städler ist Leiter IT Backend Services
an der Universität St.Gallen:

**Gewisse Server
waren einfach
nicht mehr da.**

HSG übersteht Cyberattacke

Die Universität St.Gallen lehrt und forscht nicht nur am Institute of Computer Science über Kriminalität in der digitalen Welt, sie wurde auch mehrfach selbst Ziel von Cyber-Attacken. Rückblickend lässt sich sagen: Die eigene IT war ziemlich gut vorbereitet.

Ende April vor einem Jahr blickte Kurt Städler frühmorgens auf den Bildschirm und wusste: «Da ist etwas ziemlich schief-gelaufen.» Der Leiter IT Backend Services an der Universität St.Gallen begann seinen Arbeitstag wie üblich zuhause, als er die unerfreuliche Entdeckung machte. Erst glaubte Städler, dass ein Fehler bei seinem laufenden Projekt unterlaufen sei – die IT der HSG war gerade daran, ein neues Virtualisierungssystem einzuführen. «Ich sah auf dem Überwachungssystem, dass gewisse Server einfach nicht mehr da waren.» Er gab Abklärungen in Auftrag. Als Städler kurz darauf an der HSG eintraf, hatte der Beauftragte bereits mit der Lieferantin des Virtualisierungssystems gesprochen. Für Städler hatte er Bad News: Die HSG hatte sich einen Trojaner eingefangen.

«Es war ein Glücksfall, dass wir das alte System noch hatten.»

Word-Anhang verbirgt Malware

Rasch wurden Hinweise gefunden, dass es sich beim Trojaner um Schadsoftware des Typs Emotet handeln dürfte. Die IT der HSG hat sofort mit einer Tochterfirma der Lieferantin, die auf IT-Forensik und IT-Security spezialisiert ist, Nachforschungen betrieben. Heute kennt man die Chronologie und weiss, dass es mehr als ein Ereignis gab. Ob die einzelnen Angriffe in einem Zusammenhang stehen oder zufällig im gleichen Zeitraum die HSG trafen, lässt sich nicht schlüssig beantworten.

Auch nicht bekannt nach der forensischen Untersuchung ist, wo genau die Malware eingedrungen ist: «Dazu hätten wir auf Client-Ebene weitersuchen und sehr viele Log-Files zusammensammeln müssen, die wir nicht einmal sicher gehabt hätten», sagt Kurt Städler. «Das haben wir bleiben lassen.» Ein Emotet-Trojaner kommt getarnt in einem E-Mail in eine Organisation. Dabei werden in einem ersten Schritt aus echten E-Mails und geklauten Kontaktdaten bereits infizierter Nutzer anderswo sehr glaubwürdig wirkende Spam-Mails generiert. Diese haben in der Regel einen Anhang im Word-Format, in dem die Malware versteckt ist.

Geleaktes Konto

Nachdem die Malware ins System eingedrungen war, nutze sie für den Angriff auf die Virtualisierungsumgebung ein geleaktes Konto. Von einem solchen Konto konnte sie das Passwort rausfinden oder sie kennt zumindest den Hash-Wert des Passwortes. Der Hash-Wert ist das von einem Algorithmus berechnete Äquivalent zum Passwort. Mit diesen Zugangsdaten konnte sich der Trojaner aufs System einloggen. «Dummerweise wurde der Hash vom Administrator dieses Systems gestohlen», erläutert Kurt Städler. «Ein Nutzer mit Administrator-Rechten hat die Berechtigung, auf dem System etwas zu verändern.» Deshalb hätten die Angreifer wohl bewusst nach den Administratoren-Daten gesucht.

Als sich der Angriff manifestierte und viele Systeme verschwunden waren oder nicht mehr funktionierten, wurden als erste Sicherheitsmassnahme alle Systeme, die noch liefen, ausser Betrieb genommen. Das war an einem Freitag, wenn weniger Leute an der HSG arbeiten. Reklamationen bei der IT gab es trotzdem, die meisten, weil man nicht mehr drucken konnte.

Auf dem neuen, virtuellen System wurden durch die Malware nicht nur Live-Daten, sondern auch Backups gelöscht, wie Kurt Städler erläutert. «Alles, was mit Malware in Berührung kam, konnten wir nicht mehr verwenden.» Die IT-Verantwortlichen mussten rund 130 Systeme einzeln kontrollieren, ob sie überhaupt noch vorhanden waren – und wenn ja, ob sie noch funktionierten.

Rückgriff auf alte Umgebung

Der Zeitpunkt des Angriffs sollte sich im Nachhinein als günstige Fügung für die HSG herausstellen. Die IT installierte gerade das neue Virtualisierungssystem, auf dem Windows- und Linux-Server laufen, die keine eigene Hardware mehr brauchen. «Das kostet ein bisschen etwas, unter dem Strich sind solche Systeme aber viel effizienter in Bezug auf Betriebs- und Unterhaltskosten», betont Städler.

Weil die HSG just in der Migrationsphase steckte, lief auch das alte System noch, und auf diesem gab es ein unversehrtes Backup. «Dadurch konnten wir vom Angriff zerstörte Systeme aus der alten Umgebung zurückholen. Es war sicher ein Glücksfall, dass wir das alte System noch hatten.» Die IT erstellte eine Liste und priorisierte die Reihenfolge der

Wiederherstellung von 90 betroffenen System – im Wissen, dass jeder Bereich und jedes Institut sein eigenes System als das Wichtigste erachtet. Alle gemäss IT-Liste wichtigen Systeme liefen bis am Sonntagabend wieder; die weiteren Systeme konnten später auch nachgebaut werden.

72 Stunden hoffen

Am gleichen Tag wie der Angriff auf die zentrale IT der HSG machte sich auch ein Angriff auf ein eigenständiges System eines Universitäts-Instituts durch die Löschung von Daten bemerkbar.

Als die Daten gelöscht wurden, traf beim IT-Administrator des Instituts eine Erpresser-Mail ein. Darin schrieben die Hacker, man hätte sicher festgestellt, dass die Daten gestohlen wurden; wenn das Institut nicht innert 72 Stunden reagiere, dann würden diese veröffentlicht. Um eine Antwort zu geben, hätten die Geschädigten einem Link folgen müssen – «allerdings war da gar kein Link mehr vorhanden, denn unsere Sicherheitsmechanismen filtern im Hintergrund schlechte Links in Mails heraus», sagt Kurt Städler. Das Institut und die HSG-Informatik mussten wohl oder übel 72 Stunden der Dinge harren, die da kommen würden, und hoffen, dass nichts passiert. «Es ist dann auch nichts passiert.»

Im E-Mail sprachen die Hacker von einer Datenmenge von 120 Gigabyte und 20 000 Files. «Dadurch wussten wir, dass nicht das zentrale System betroffen war», erklärt Kurt Städler, «im zentralen IT-System wäre es mindestens das Hundertfache an Daten, bei den Files sind es wohl auch Millionen.»

Dieser Angriff auf die HSG galt dem Speichersystem NAS (Network Attached Storage), die dort abgelegten Daten wurden tatsächlich gelöscht. Sie konnten allerdings rekonstruiert werden.



Dr. Kurt Städler: Die IT der HSG hat vieles richtig gemacht.

Neue Backup-Lösung

Als Konsequenz dieses Angriffs wurde die schon früher geplante Implementierung eines neuen Backup-Regimes priorisiert, es wird nun ein zusätzliches Offline-Backup eingeführt. «Somit haben wir immer mehrere Kopien eines Backups», sagt Kurt Städler: «Die Originaldaten, eine erste Kopie – und nun eben eine zweite Kopie in einem anderen Format an einem anderen Ort.» Offline bedeutet heutzutage nicht mehr, dass jemand physisch einen Stecker zieht, auch das realisiert man mit Software-Mechanismen. Städler gibt sich zuversichtlich: «Dieses zweite Backup sollte so geschützt sein, dass es durch Malware nicht mehr verändert werden kann.»

Anzeige

Jetzt anmelden und
in den Golfsport einsteigen.

Schnupper- kurs

www.golf-lernen.ch



GOLF  PARK
WALDKIRCH · ST. GALLEN
MIGROS

Dass die HSG mit einem blauen Auge davongekommen ist, lässt sich nicht nur auf Glück im Unglück zurückführen: Es zeigte sich, dass die IT ihre Hausaufgaben gemacht und einige clevere Sicherheitshürden eingebaut hatte.

In Zonen aufgeteilt

Bereits seit das HSG-Netzwerk 2006 neu konzipiert wurde, gibt es eine Aufteilung in Zonen. Im Zonenkonzept ist festgelegt, was intern ist und was besonders geschützt werden muss. Bei der Noteneingabe beispielsweise tragen Professoren oder Lehrbeauftragte die Note in einem online erreichbaren Portal ein. Erst von dort aus wird die Note auf eine Datenbank gespeichert, die im internen Servernetz eingebunden ist. Diese stärker abgesicherte Zone kann nie eine direkte Verbindung ins Internet herstellen.

Dieses Prinzip hat sich bewährt. Die systematische Forensik förderte nämlich nach dem Angriff zutage, dass die HSG schon seit mindestens einer Woche vor dem erkannten Vorfall Malware im System hatte. Nicht nur auf der neu installierten Virtualisierung, sondern auch auf den Domänencontrollern, die das sogenannte Active Directory beinhalten. «Das sind jene Systeme, auf denen sämtliche Benutzerdaten drauf sind – Kontoinformationen, Login, Berechtigungen», erklärt Kurt Städler. «Wenn das gelöscht, gestohlen oder verschlüsselt wird, steht der Betrieb still.»

Das Active Directory umfasst vier Systeme, auf denen die Daten verteilt sind und laufend untereinander synchronisiert werden. «Zwei dieser vier Systeme waren mit Malware infiziert, die anderen beiden nicht», sagt Städler. Es stellte sich heraus, dass diese Malware stetig versuchte, nach aussen ins Internet zu kommunizieren, «das haben wir auf der Firewall gesehen». Vermutlich wollte die Malware mit einem Server der Hacker kommunizieren, das wurde aber von der Firewall blockiert.

«Dummerweise wurde der Passwort-Hash vom Administrator dieses Systems gestohlen.»

Angriff scheiterte vor der Ziellinie

Dieser Eingriff der Firewall war kein Glücksfall. «Wir hatten schon vor Jahren aufgrund von Empfehlungen in Audits eingeführt, dass Outbound, also ausgehender Verkehr vom Server ins Internet, auf das Nötigste eingeschränkt wird. Weil wir den Rat beherzigt hatten, ist es nicht zur Zerstörung des Active Directory gekommen», erläutert Städler. «Sonst hätte die HSG längere Zeit nicht normal arbeiten können.»

Angriffe von Hackern laufen immer in mehreren Schritten ab. Gemäss der Firma, die mit den forensischen Untersuchungen der HSG-IT betraut wurde, hatten die Angreifer Stufe 4 von 5 erreicht. Sie konnten ein geleaktes Konto missbrauchen, die Malware aufs System bringen und sie dort verstecken. Was jedoch nicht mehr klappte, war der Kontakt vom infizierten System zur Basis der Angreifer. Dort wäre vermutlich der Auslöser für die Verschlüsselung oder Löschung der Daten abgerufen worden. So weit ist es aber nicht gekommen.

Von Geflügel und Sport

Es gibt gute Gründe für ein Unternehmen, sich im Sport zu engagieren. Er generiert Aufmerksamkeit, entfacht Emotionen und kann gesellschaftliche Werte glaubwürdig transportieren. Mit dem Platzieren des Firmenlogos auf einer Werbebande ist es aber nicht getan. Eine echte Story muss her, zum Beispiel von geballter «Ostschweizer Power».



Als Firma wollen wir zeigen, was wir anbieten, wie wir arbeiten, wofür wir einstehen. Aber wie schaffen wir es, im täglichen social-medialen Rauschen gehört, gesehen, gelesen zu werden? Sport wird gesehen. Athletinnen und Athleten sind Integrationsfiguren. Sportevents liefern Geschichten, die gerne weitererzählt werden. Die Verbindung ist also simpel: Wir nutzen die Plattform Sport, dann bekommen auch unsere Firmenanliegen Aufmerksamkeit.

Tönt einfach, ist es aber nicht, wie ich in meinem alten Marketingjob bei der Swiss Football League schon hautnah erleben konnte. Werbung auf einer Bande taugt nicht, um Relevantes zu kommunizieren. Es braucht eine Story, die Firma und Sport glaubwürdig verbindet. Nike, Pepsi, Red Bull fallen mit starbesetzten Imagefilmen oder eigenen Sportevents auf, Ovomaltine holt Sympathie mit humoristischen Clips.

Oder dieses Beispiel: Die Geflügelfleischproduzentin Frifag in Märwil TG ist ein Unternehmen mit höchsten Ansprüchen an Produktequalität und verantwortungsbewusste Produktion. Solche Werte lohnen sich, in der Region und über die Region hinaus vermittelt zu werden. Gleichzeitig ist das Unternehmen sportbegeistert. Es unterstützt Einzelsportler und regionale Profi- und Amateurklubs aus unterschiedlichsten Sportarten.

So reifte in der Agentur Koch, die die Frifag in der Kommunikation unterstützt, die Idee, aus den regionalen Aushängeschildern der diversen Disziplinen ein gemeinsames Team von Botschafterinnen und Botschaftern zu formieren: Der «frifag captains club» war geboren und mit ihm echte Sportgeschichten zur «Ostschweizer Power» dank Training und eiweissreicher, fettarmer Ernährung.

Roger Müller
Strategie und Beratung Agentur Koch
agenturkoch.ch

Brücke zwischen Technik und Management

Sowohl an der HSG als auch an der OST können sich Fachleute zu Spezialisten im Cyber Security-Bereich weiterbilden. Das Interesse an den Lehrgängen ist gross.



Samir Aliyev, Gründer und CEO des Swiss Cyber Institute in Zürich, leitet Cyber-Security-Lehrgänge an der HSG.

Mit der Zunahme von Cyberattacken steigt bei vielen Unternehmen und Institutionen auch die Nachfrage nach Experten im Bereich Cybersicherheit. Zwei Ostschweizer Hochschulen, die dieses Wissen im Rahmen einer Weiterbildung vermitteln, sind die Universität St.Gallen HSG und die OST – Ostschweizer Fachhochschule.

Cybersicherheit-Kapazitäten kontinuierlich verbessern

Samir Aliyev leitet an der HSG den Weiterbildungslehrgang «Data Protection Officer DPO-HSG» und das Weiterbildungsseminar «Cyber Security für Führungskräfte». «Die Cybersicherheit hat sich für Unternehmen zu einem zentralen Geschäftsrisiko entwickelt», sagt er. «Das grösste Problem dabei sind die sich ständig weiterentwickelnden Cyberangriffe.»

Um dieses Risiko zu minimieren und folglich Schäden zu vermeiden, müssten die Kapazitäten der Cybersicherheit kontinuierlich verbessert werden. Der Kurs an der HSG bietet Fachleuten sowohl einen Überblick als auch ein detailliertes Verständnis dafür, wie sie Cyber-Security-Bedrohungen mit einem praxisorientierten und nicht-technischen Ansatz erkennen und bewältigen können.

Die wichtigsten Lernziele des Programms bestehen darin, zu erklären, wie Sicherheitsrisiken für das Netzwerk, die Systeme und die Daten eines Unternehmens erkannt und gemindert werden können und wie man auf einen Cyberangriff reagiert. «Die Teilnehmer eignen sich das Wissen und die Fähigkeiten an, die nötig sind, um die Integrität und Authentizität ihres Unternehmens oder ihrer Organisation zu schützen», sagt Samir Aliyev, der auch Gründer und CEO des Swiss

Studiengangleiter Ivan Bütler von der OST hat vor über 20 Jahren die IT-Security-Firma Compass Security mit aufgebaut.



Cyber Institute in Zürich ist, das im Bereich der Cybersicherheitsausbildung arbeitet. Gleichzeitig lernen die Teilnehmer, wie man einen Plan zur Reduktion von Sicherheitsrisiken entwirft und ihn umsetzt. Laut Aliyev werden in der Schweiz bis 2026 mehr als 100 000 Experten im Bereich Cybersicherheit und ICT benötigt.

Dritter Lehrgang in Planung

Der Studiengang an der OST läuft unter dem Titel «Cyber Security» und bietet erfahrenen IT-Fachleuten die Möglichkeit, sich im Bereich Cyber Security zu spezialisieren. Der Zertifikationslehrgang mit CAS-Abschluss dauert neun Monate und kann berufsbegleitend besucht werden. Im Unterschied zu anderen Weiterbildungen im Information-Security-Bereich holt dieser Kurs, der an der OST in Rapperswil-Jona stattfindet, die Teilnehmer auf der technischen Ebene ab. «Es ist eine praxisorientierte Ausbildung, die auf die Technik fokussiert», sagt Studiengangleiter Ivan Bütler. Er ist Experte in diesem Bereich, hat er doch vor über 20 Jahren die europaweit tätige IT-Security-Firma Compass Security mitaufgebaut.

Cyber-Security-Spezialisten haben die Aufgabe, eine Brücke zwischen Technik und Management zu schlagen. «Sie sind in der Lage, in Bits und Bytes einzutauchen sowie sich mit Legacy-Systemen und neuester Technik vertraut zu machen, um Netzwerke abzusichern, Risiken zu erkennen und allfällige Gefahren wie Ransomware- oder Phishing-Attacken zu identifizieren und abzuwehren», sagt Ivan Bütler. Kommt es trotzdem zu einem Angriff, können die Spezialisten die Spuren verfolgen und die Lücken im Sicherheitsdispositiv aufdecken.

Der Lehrgang, der im vergangenen Oktober startete und noch bis zum Sommer dauert, wird aktuell zum zweiten Mal durchgeführt. Ein dritter ist in Vorbereitung. Das Interesse war sowohl bei der ersten als auch bei der zweiten Durchführung gross und scheint auch im Hinblick auf den dritten Kurs ungebrochen. «Es gibt nur noch wenige freie Plätze», verrät Bütler.

Nicht nur junge IT-Leute

Die nächste Cyber-Security-Weiterbildung für Führungskräfte an der HSG startet Mitte Mai und findet über zwei Monate verteilt an fünf Tagen als Online-Seminar statt. Das Programm

richtet sich insbesondere an Führungskräfte im technischen und nicht-technischen Bereich, die praktische Konzepte und Definitionen erlernen möchten, um strategische Entscheidungen zu treffen und ein solides Cybersicherheitskonzept für ihr Unternehmen zu entwickeln.

«Es ist eine praxisorientierte Ausbildung, die auf die Technik fokussiert.»

Ivan Bütler

Empfohlen wird es beispielsweise Geschäftsinhabern und Vorstandsmitgliedern, Compliance- und Rechtsexperten, Datenschutzbeauftragten, ICT- und Risikomanagern sowie Beratern und Consultants. Insgesamt sei das Weiterbildungsprogramm aber auf alle zugeschnitten, die Interesse an der Entwicklung, Umsetzung und Führung von Cybersicherheitsstrategien in ihrem Unternehmen hätten, die potenzielle Cyber-Bedrohungen und deren Akteure verstehen und sich mit den geltenden Gesetzen, Vorschriften und Standards vertraut machen wollten, sagt Samir Aliyev.

Der CAS «Cyber Security» an der OST richtet sich an IT-Fachkräfte, die sich im Bereich Cyber Security spezialisieren möchten. Eine Auswertung aus der Durchführung des ersten Kurses hat ergeben, dass der berufliche Hintergrund der künftigen Spezialisten vielfältig ist. So nahmen Elektro-, Informatik- und Software-Ingenieure ebenso teil wie Wirtschaftsinformatiker und Telekommunikationsspezialisten. Zudem zeigte sich, dass das Thema keineswegs nur junge IT-Leute interessiert: Die meisten Teilnehmer waren zwischen 41 und 49 Jahre alt, danach folgte eine Gruppe von 32- bis 39-Jährigen – und nur wenige waren unter 30 Jahre alt.

Text: Marion Loher

Bilder: Marlies Thurnheer, zVg

Forschen für zuverlässigen Datenschutz

Professorin Katerina Mitrokotsa hat am Institut für Computer Science der Universität St.Gallen den Lehrstuhl für Cyber Security inne. Sie forscht nach Möglichkeiten, Kommunikationstechnologien sicher zu machen.

Wurden Sie, Frau Mitrokotsa, selbst schon einmal gehackt?

Nein, noch nie – soweit mir bekannt ist.

Wie kam es, dass Sie sich auf IT-Sicherheit spezialisierten?

Cybersecurity ist ein faszinierendes Gebiet! Ich habe mich schon immer für das Sichern von Computernetzwerken und Systemen interessiert. Seit je her war es von grosser Bedeutung, die Kommunikation zu sichern. Schon Herrscher wie etwa Cäsar nutzen in Kriegszeiten die Kryptografie, später wurde es für Armeeführer unabdingbar, ihre Kommunikation vertraulich zu halten. Der technische Fortschritt hat eine Demokratisierung der Möglichkeiten mit sich gebracht – wir alle wollen ja unsere privaten Daten geschützt wissen. Es ist sehr bereichernd, dazu beitragen zu können, unsere Kommunikation sicherer und zuverlässiger zu machen.

«Hacker versuchen, kompromittierte Konten zu verwenden, um Desinformationen zu verbreiten.»

Im Business-Alltag hat man den Eindruck, dass der Wissensstand von IT-Anwendern dem Know-how von Hackern immer mindestens einen Schritt hinterherhinkt.

Dieser Eindruck mag stimmen. Heutzutage sind die meisten von uns bei ihrer Arbeit auf IT-Geräte angewiesen. IT wird häufig zur Unterstützung von Geschäftsprozessen eingesetzt, was bedeutet, dass Benutzer mit wenig IT-Erfahrung diesen Geräten ausgesetzt sind. In den Unternehmen ist die Menge der eingesetzten Softwarelösungen und Webanwendungen riesig. Häufig wissen Personen, die sensible Informationen und Kommunikation verarbeiten, zu wenig, wie sie IT-Systeme schützen können. Dieses mangelnde Bewusstsein kann zu Schwachstellen in der IT-Infrastruktur von Unternehmen führen – und diese zu einem leichten Ziel für Angriffe machen.

Wer sind eigentlich «die Hacker»? Es gibt ja von plumpen Phishing-Mails über raffinierte Angriffe auf Infrastrukturen viele verschiedene Cyber-Attacken.

Der Begriff Hacker beschreibt ein weites Feld. Es reicht von einzelnen Teenagern, die mit ihrem Laptop Angriffe durchführen und ihre Fähigkeiten zum Hacken von Systemen demonstrieren, bis hin zu professionellen Hackernetzwerken mit enormer Serverkapazität, die synchronisierte Angriffe durchführen.

Gerade im Zusammenhang mit dem russischen Überfall auf die Ukraine festigt sich das Bild, dass grosse Organisationen mit beachtlichem Know-how versuchen, Schwachstellen von IT-Infrastrukturen zu erkennen und auszunutzen. Erkennen Sie eine Systematik in Cyber-Angriffen?

Im Moment sehen wir wegen des Krieges nicht mehr Angriffe in der Schweiz. Die Aktivitäten scheinen sich auf die Ukraine und Russland zu konzentrieren, Angriffe richten sich hauptsächlich gegen diese Länder. Die Frage ist, was passiert, wenn den Hackern das Geld ausgeht – dann könnten sie anfangen, andere Länder anzugreifen, auch die Schweiz. Derzeit ist das Bedrohungsniveau bei uns nicht hoch. Ob dieses in Zukunft steigen wird, weil die Schweiz Sanktionen gegen Russland verhängt, ist schwer vorherzusagen.

Der Krieg wird auch in der digitalen Welt ausgefochten.

Der Krieg gegen die Ukraine wird auch mit Cyberangriffen geführt, ja. Unter anderem wurde bekannt, dass grosse Social-Media-Unternehmen wie Facebook oder Twitter Hacker entdeckt haben, die Konten von ukrainischen Militärs und Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens übernommen haben. Die Hacker versuchen, diese kompromittierten Konten zu verwenden, um Desinformationen zu verbreiten und Videos zu posten, etwa solche, die zeigen, wie sich das ukrainische Militär ergibt. Auf der anderen Seite haben Sympathisanten der Ukraine – Hacktivist:innen, die als Anonymous bekannt sind – russische Fernsehsender gehackt, um pro-ukrainische Inhalte anzuzeigen, und sogar Ladegeräte für russische Elektrofahrzeuge mit Anti-Putin-Botschaften deaktiviert und unkenntlich gemacht.

Können wir Schwachstellen überhaupt selbst entdecken und beheben, bevor das Cyber-Kriminelle tun?

Ja. Unternehmen können jederzeit Schwachstellen in ihrer IT-Infrastruktur aufdecken. Sie sollten sicherstellen, dass sie



Prof. Dr. Katerina Mitrokotsa ist seit 1. August 2020 ordentliche Professorin für Cybersicherheit an der Universität St.Gallen.

sondere auf Sicherheits- und Datenschutzfragen ressourcenbeschränkter Kommunikation. Unsere Forschungsinteressen gelten der Informationssicherheit und der angewandten Kryptografie, mit dem übergeordneten Ziel, die Kommunikation zu schützen und starke Datenschutzgarantien zu bieten. Wir sind derzeit in mehreren Forschungsprojekten aktiv, die sich auf das Design nachweislich sicherer kryptografischer Protokolle und einfacher kryptografischer Bausteine, Primitives genannt, konzentrieren. Diese können für zuverlässige Authentifizierung, Auslagerung von Berechnungen in nicht-vertrauenswürdige Cloud-Server, Netzwerksicherheitsprobleme sowie sicheres und datenschutzfreundliches maschinelles Lernen eingesetzt werden.

Die Technik lässt sich verbessern – gelingt das auch mit uns Anwendern, oder bleibt der Mensch der letzte Unsicherheitsfaktor?

Tatsächlich verbessert sich die Cybersicherheitstechnologie und es gibt wichtige Fortschritte, die wir in unser Leben integrieren können, um unsere IT-Systeme, Daten und Kommunikation zu schützen. Es gibt jedoch immer den menschlichen Faktor, der Sicherheitsrichtlinien und Abwehrmassnahmen häufig umgeht. Es ist daher wichtig, das Bewusstsein der Menschen für besondere Vorsicht bei der Nutzung digitaler Kommunikation und für die Offenlegung privater Informationen zu schärfen. Es besteht jedoch kein Zweifel, dass wir die Technologie weiter verbessern müssen, damit wir das Risiko menschlicher Fehler so weit wie möglich eliminieren können.

«Es ist ein dauerndes Wettrüsten zwischen Angriffen und Sicherheitsmechanismen.»

In den letzten Jahren gab es mehrere Entwicklungen, die den Benutzern helfen, sicherer zu bleiben, wie zum Beispiel Passwort-Manager und Zwei-Faktor-Authentifizierung.

Ja, aber die Tatsache, dass die Technologie, insbesondere IoT-Geräte, für jedermann verfügbar sind und die Angriffe immer raffinierter werden, macht es sehr schwierig, das Ausnutzen von menschlichem Versagen auszuschliessen.

qualifizierte Experten und Administratoren haben, die sich auf den Schutz der Informationen und des Netzwerks konzentrieren. Meistens ist ein regelmässiges Software-Update erforderlich. Dies muss so schnell wie möglich auf allen Computern ausgeführt werden, die mit dem Unternehmensnetzwerk verbunden sind. Dieser Ansatz kann Unternehmen, aber auch privaten Anwendern helfen, Sicherheitslücken sofort nach ihrer Entdeckung zu beseitigen.

Potenzielle Eindringlinge rüsten ihrerseits ständig auf. Sehen Sie eine Chance, dass wir bald wirkliche sichere IT-Systeme bekommen?

Es ist ein dauerndes Wettrüsten zwischen Angriffen und Sicherheitsmechanismen. Zweifellos gibt es viele Fortschritte in der Cybersicherheitsforschung, oft werden diese auch in den Alltag übernommen. In vielen Fällen wurden die Gegenmassnahmen jedoch nicht sicher implementiert. Deshalb bestehen Schwachstellen, die Angreifer ausnutzen können. Darüber hinaus sind sich sowohl Benutzer als auch Unternehmen in vielen Fällen nicht bewusst, wie ihre Daten und persönlichen Informationen missbraucht werden können und wie ein Angreifer Schwachstellen ausnutzen kann.

Als Professorin für Cyber Security forschen Sie unter anderem daran, unsere Kommunikationstechnologien sicherer zu machen. Wie gehen Sie vor?

Am Lehrstuhl für Cybersicherheit konzentrieren wir uns auf alle Aspekte der Informations- und Netzwerksicherheit, insbe-

Text: Philipp Landmark
Bild: Marlies Thurnheer



Der Appenzeller Wirtschaft geht es gut – noch

Wie geht es der Appenzeller Wirtschaft nach zwei Pandemie Jahren? «Gut», ist das einstimmige Fazit von Wirtschaft und Verwaltung. Das überrascht auf den ersten Blick, da wegen Corona die gesamtwirtschaftliche Situation doch arg düster aussehen dürfte. Der zweite Blick offenbart aber die bemerkenswerte Widerstandskraft des Wirtschaftsraumes Appenzellerland. Allerdings ziehen Wolken am Horizont auf.



«Grundsätzlich hat fast die gesamte Wirtschaft die Auswirkungen von Corona gespürt. Allerdings waren lange nicht alle so stark betroffen wie Veranstalter, Reisebüros oder Fitnesscenter», resümiert **Markus Walt, Leiter des Innerrhoder Amtes für Wirtschaft**. Der Detailhandel habe nach dem Lockdown einerseits davon profitiert, dass der Einkaufstourismus eingeschränkt war, andererseits habe aber der Onlinehandel gegenüber dem stationären weiter zugelegt. «Industrie und Handwerk konnten grossmehrheitlich durcharbeiten, hatten aber auch Ausfälle durch unterbrochene Logistikketten und krankheitsbedingte Absenzen zu beklagen.» Der Innerrhoder Tourismus konnte die Einbussen des Lockdowns mehr als wettmachen: 2020 war Innerrhoden der einzige Kanton, der mehr Logiernächte verzeichnen konnte als im Vorjahr.

«Gesamtheitlich war 2021 für unsere Wirtschaft ein gutes Jahr», sagt auch **Daniel Lehmann, Leiter des Ausserrhoder Amtes für Wirtschaft und Arbeit**. «Corona hat glücklicherweise nur auf wenige Branchen wirtschaftliche Auswirkungen gehabt.» So seien der Gastrobereich, die Reisebranche, Tourismus oder die Eventbranche von den behördlich angeordneten Massnahmen empfindlich getroffen worden. «Unter allen Unternehmen in unserem Kanton machen diese stark

betroffenen Betriebe aber nur rund acht bis neun Prozent aus», so Lehmann. Den anderen Branchen gehe es gut bis sehr gut; sie erlebten teilweise, wie zum Beispiel im Baugewerbe, sogar einen Boom. Kämpfen müssen diese Betriebe aber mit Handelshemmnissen, ausbleibenden Materiallieferungen und Fachkräftemangel.

Und wie sehen die Appenzeller Wirtschaftsamtsleiter die nähere Zukunft? «Positiv! Die Binnenwirtschaft wird sich voraussichtlich weiter erholen. Wir sind in der Schweiz mehrheitlich in der privilegierten Lage, dass wir die Verknappung von landwirtschaftlichen Produkten oder fossilen Brennstoffen tragen können – nicht zuletzt aufgrund der hier angelegten Reserven», zeigt sich Markus Walt optimistisch. Allerdings dürften die europäische Industrie und die von Nahrungsmittelimporten abhängigen Länder grosse Probleme haben, je länger der Ukraine-Krieg dauert.

«Ein Ende der aktuell positiven Entwicklung ist nicht in Sicht», sagt auch Daniel Lehmann. Doch gibt er zu bedenken, dass schnell auch wieder ein Abwärtstrend einsetzen könnte. Dann, wenn sich eine weitere Virusmutante verbreitet, wenn sich der Ukraine-Krieg und die damit verbundenen Einflüsse weiter zuspitzen.

ER HET EMOL E ÄÄGES GSCHÄFT

Lassen Sie
sich beraten:
071 788 88 88



Möchten Sie Ihr Kind oder Grosskind auf dem langen Weg zum eigenen Unternehmen begleiten? Nebst guten Ratschlägen vielleicht auch mit etwas Handfestem wie einer weitsichtigen finanziellen Planung?

Mit unserem Fondssparplan profitieren Sie von höheren Renditechancen als mit einem Sparkonto und gehen weniger Risiko ein als mit Direktinvestitionen in Aktienmärkte. Und wir unterstützen Sie mit tiefen Gebühren.

appkb.ch/fondssparplan

Empfehlenswert.



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



Ihr Jubiläum, Neubau oder Event in einer

LEADER-Sonderausgabe?

Hier erfahren Sie mehr: www.leaderdigital.ch



Unabhängige Vermögensverwaltung

Die unabhängigen Vermögensverwalter für Kunden,
die mehr erwarten. Mehr von allem.

Engler AG Vermögensberatung • Blattenheimatstrasse 10 • 9050 Appenzell • 071 788 06 60 • www.engler-vb.ch



Markus Walt



Daniel Lehmann



Christoph Tobler



Heinz Brand

Wirtschaft bestätigt positive Einschätzung

2021 war für die Präzisionsgewebespezialistin **Sefar AG** aus Heiden «ein höchst erfreuliches Jahr», teilt CEO **Christoph Tobler** die Einschätzung der beiden Amtsleiter. Der Umsatz zeigte ein robustes Wachstum, die Profitabilität stieg überproportional – 2021 war für Sefar ein Rekordjahr. «2022 birgt mehr Herausforderungen und es sieht nicht so aus, als könnten wir die gleiche Steigerung noch einmal bringen.» Die Auftragslage sei zwar weiterhin sehr gut, aber auf der Kostenseite spüre man die Preiserhöhungen für Strom und Gas. «Dank unserer guten Position am Markt können wir die höheren Kosten aber mehrheitlich an die Kunden weitergeben», so Tobler.

Die Aufgabe der Geschäfte mit Russland macht für Sefar nur rund ein Umsatzprozent aus. Die sekundären Effekte des Ukraine-Krieges über hohe Volatilität in den Energie- und Rohstoffmärkten treffen sie «allerdings wie alle anderen industriell tätigen Firmen». Deshalb fordert Christoph Tobler: «Vorsicht mit Massnahmen zur Abdämpfung der Effekte aus der Verteuerung der Energie!» Konzessionen an Interessengruppen würden nur selten wieder zurückgenommen und belasteten am Ende die Allgemeinheit permanent. Zudem müsse «die Kernenergie wieder als realistische Option für den raschen Ausstieg aus fossilen Brennstoffen ins Auge gefasst werden».

Die **Swisca AG** produziert in Appenzell Waagen für die Lebensmittelindustrie. CEO **Heinz Brand** hatte ein sehr gutes 2021: «Auftragseingang, Umsatz und Gewinn wuchsen zweistellig.» Auch für 2022 erwartet er ein zweistelliges Wachstum: «Die Weltbevölkerung ist 2021 um 97 Millionen gewachsen. Parallel dazu steigt der Verbrauch von Getreide und Grundnahrungsmitteln. Diese Entwicklung fördert Investitionen in der Nahrungsmittelindustrie.»

Swisca hat sich gleich bei Beginn des russischen Einmarsches in die Ukraine vollständig aus dem Russlandgeschäft zurückgezogen, obwohl Russland mit 86 Millionen Tonnen und die Ukraine mit 25 Millionen Tonnen zu den grössten Weizenproduzenten weltweit gehören. Sorgen macht Brand der starke Franken, da die Swisca knapp die Hälfte ihrer Produkte in Euro fakturiert. Hier vertraue Swisca aber auf ihren guten Ruf, der auf Swiss Made, Qualität, Präzision, Glaubwürdigkeit, Effizienz, Sicherheit und Ressourceneffizienz beruht.

Auch **Adrian Locher**, CEO der Appenzeller **Koch Kälte AG**, die sich auf Kälte und Kühlung in der Medizintechnik spezialisiert hat, blickt auf ein überdurchschnittliches Jahr zurück: «Wir konnten sehr viele Impfzentren mit unseren Medikamentenkühlschränken ausstatten.» Umsatztechnisch werde sich die Lage 2022 einpendeln. Als Produzentin sind die Lieferprobleme aber eine grosse Herausforderung für Koch – weniger als der Krieg in der Ukraine: «Davon sind wir nicht betroffen», so Locher.

Der schwache Euro helfe zwar, die enormen Rohstoffpreise etwas abzufedern, da Koch einige Komponenten im Euroraum einkauft. «Die hohen Einkaufspreise sind aber eine Herausforderung.» Und: Durch die gescheiterten Rahmenverträge mit der EU sind einige Geräte wie zum Beispiel Blutkühlschränke enorm schwierig oder nur mit grossen Aufwänden aus der EU zu beziehen. Hier wünscht sich Locher baldige Lösungen von der Politik.

Das Pharmaunternehmen **Herbamed AG** produziert in Bühler homöopathische Medikamente. CEO **Christoph Züllig** blickt auf durchgezogene Pandemiejahre: «Während der Covid-Phase sind in der Schweiz viele häufige Gesundheitsprobleme fast «verschwunden», und die Apotheken haben ihre Umsätze schwergewichtig mit Testen gemacht.» Der Medikamentenverkauf sei zwar noch unterdurchschnittlich; die asiatischen Länder aber arbeiteten trotz zahlreicher Lockdowns erstaunlich konstant – anders als etwa Deutschland.

Sorgen macht Züllig der Ukraine-Krieg: «Angst und ohnmächtige europäische Regierungen sind schlechte Voraussetzungen für ein gutes Kaufklima.» Die Schweiz müsse aufpassen, dass sie in diesem Konflikt nicht als Opportunist beurteilt werde, der «in Krämermentalität versucht, die Sanktionen gegen Russland zu umgehen». Das gebe ein schlechtes Image, und man wolle sich nicht für das Verhalten des Bundesrates schämen müssen.

Die **Simex Trading AG** handelt weltweit mit Kosmetika und Parfüms. CEO **Edgar Stefani** beurteilt 2021 zwar als «sehr herausfordernd», schlussendlich sei es aber für Simex ein erfolgreiches Jahr gewesen. «Auch 2022 haben wir sehr gut begonnen, kämpfen zur Zeit jedoch mit der Krise in der Ukraine, da wir in den letzten Jahren erfolgreich Kunden aufgebaut haben, die jetzt weggebrochen sind.» Das belaste sein Geschäft weit mehr als der schwache Euro. Stefani glaubt nicht, dass die Schweizer Politik hier viel beeinflussen könne. Er wünscht sich, dass «wirtschaftliche Unabhängigkeit und Eigenständigkeit mit bilateralen Verträgen angestrebt werden».

Barbara Ehrbar ist CEO der **Breitenmoser Fleischspezialitäten AG** in Appenzell Steinegg. Sie kann 2021 nur Gutes abgewinnen: «Nach Corona-bedingt sehr erfreulichen Umsätzen im 2020 und 2021 rechnen wir in diesem Jahr mit einer Normalisierung. Eine grosse Herausforderung sehen wir aufgrund der Verfügbarkeit in der Rohmaterialbeschaffung sowie der Rohstoffknappheit vor allem beim Verpackungsmaterial, deren Teuerung uns im Einkauf zu schaffen macht.»

Die Verkaufstätigkeit von Breitenmoser beschränkt sich auf den Schweizer Markt. Insofern ist sie vom starken Franken nicht betroffen. «Anders beim Zukauf von Rohstoffen, deren Teuerung der schwache Euro zum Glück wieder etwas wettmacht», sagt Ehrbar. Und wenn sie in diesem Zusammenhang



Adrian Locher



Christoph Züllig



Edgar Stefani



Barbara Ehrbar

einen Wunsch an die Politik frei hätte? «Dann wünschte ich mir weniger staatliche Regulierungen. Diese sind extrem kräfte- und zeitraubend.»

Für **Pascal Loepfe-Brügger**, CEO der **Appenzeller Alpenbitter AG**, ist das Jahresergebnis 2021 «besser als befürchtet». Im Absatzkanal Gastronomie wurden die Umsatzziele zwar nicht erreicht, der Absatz im Detailhandel lag dagegen über den Erwartungen. Aufgrund der coronabedingten Einschränkungen wurden die Appenzeller-Alpenbitter-Produkte häufiger zu Hause konsumiert, und das Unternehmen aus Appenzell verstärkte die Präsenz im B2C-Bereich.

Für 2022 rechnet Loepfe-Brügger mit einer weiteren wirtschaftlichen Normalisierung. Denn weil die Appenzeller Alpenbitter AG die Rohmaterialien hauptsächlich aus der Schweiz bezieht und hier auch den überwiegenden Teil des Umsatzes generiert, ist sie weder von den Wechselkurschwankungen noch vom Ukraine-Krieg stark betroffen. «Die Preise für Verpackungsmaterialien sind allerdings weiter gestiegen. Hier hat der Krieg die coronabedingten Lieferengpässe noch verstärkt», sagt Loepfe-Brügger. Für 2022 wünscht er sich, dass die Werbung für Spirituosen nicht noch weiter eingeschränkt wird.

Schwierigkeiten machen 2022 Preissteigerungen bei Rohstoffen und Energie

Die **Arcolor AG** produziert in Waldstatt Druckfarben. CEO **Jörg Müller** musste 2021 einen Gewinn unter Erwartungen hinnehmen – trotz erfreulichem Umsatz: Massive Preissteigerungen beim Rohmaterial haben die Arcolor belastet. Dazu kamen Verzögerungen bei Lieferungen einzelner Rohstoffe. «Dank vorausschauender Planung konnte die Lieferfähigkeit zum Glück jederzeit gewährleistet werden», so Müller. Den Optimismus manch anderer Unternehmen im Appenzellerland mag er nicht ganz teilen: «Die Nachfrage dürfte stagnieren oder sogar zurückgehen. Bei den Rohstoffkosten erkennt

man noch keine Entspannung, sondern wir erhalten im Gegenteil bei fast allen Produkten weiterhin Preiserhöhungen.»

Arcolor exportiert 97 Prozent aller Produkte, damit ist sie durch den schwachen Euro stark belastet. Aber diese Sorge verschwindet angesichts der steigenden Energiekosten, die durch den Krieg in der Ukraine verstärkt werden. Ein Schreiben des Bundes mit der Ankündigung, dass in zwei bis drei Jahren der Strom rationiert werden könnte, hat Müller überrascht. «Die Politik ist anscheinend nicht in der Lage, Lösungen zur Schliessung der Stromlücke zu finden. Hier wünsche ich mir weniger Ideologie und Parteipolitik, dafür mehr Pragmatismus und verantwortungsvolles Handeln.»

Auch **Nicolas Härtsch**, CEO des Leiterplattenherstellers **Varioprint AG** aus Heiden, blickt auf ein anspruchsvolles Geschäftsjahr 2021 zurück. «Nach einem Nachfrageabris in 2020 durften wir 2021 zwar einen hohen Auftragseingang verzeichnen. Die Leiterplatten wurden aber nicht analog dem Auftragseingang abgerufen, sondern die Aufträge wurden immer mehr ins neue Jahr verschoben. Der Grund lag in den teilweise schlechten Verfügbarkeiten von elektronischen Bauteilen. Daher war 2021 eher durchgezogen. Der Start ins 2022 verlief dafür umso dynamischer.»

Härtsch geht von schwierigen Lieferketten bis über 2022 aus. Hinzu kommen weitere Hindernisse wie steigende Energiepreisen oder Inflation. «Der schwache Euro ist für uns als exportorientiertes Unternehmen eine Herausforderung. Wir haben im Vergleich zu Ende 2021 mit dem gegenwärtigen Kurs fast sieben Prozent an Wettbewerbsfähigkeit verloren.» Technologieführerschaft und Flexibilität helfen beim Kompensieren. «Die steigenden Kosten für Rohstoffe und Basismaterialien sowie allfällige Probleme in der Lieferkette werden wir aber noch zu spüren bekommen», vermutet Härtsch. «Da brauchen wir ein liberales Wirkungsumfeld, unbürokratische Prozesse und Rechtssicherheit.»

Pascal Loepfe-Brügger



Jörg Müller



Nicolas Härtsch



Text: Stephan Ziegler
Bilder: Archiv, zVg



Frühlingserwachen im frisch renovierten Hotel Heiden

Die Blumen zeigen ihre Blütenpracht und die Tiere erwachen aus dem Winterschlaf – der Frühling hat im Appenzellerland Einzug gehalten. Gemeinsam mit der Natur zeigt sich auch das frisch renovierte Hotel Heiden mit seiner traumhaften Panorama-Lage über dem Bodensee im neuen Kleid. Durch einen harmonischen Mix aus Tradition und Moderne ist ein einzigartiger Rückzugsort entstanden, der zum Entspannen und Geniessen einlädt.



Auch wer nicht über Nacht bleibt, ist im neu konzipierten Restaurant acht herzlich willkommen, sich kulinarisch und mit einer atemberaubenden Aussicht verwöhnen zu lassen. Natürliche Materialien und warme Töne sorgen für eine einmalige Wohlfühlatmosphäre. Das Ambiente in den 58 Zimmern bildet eine Symbiose zwischen Appenzeller Tradition und zeitgemässen Elementen. Mit Boxspringbetten und barrierefreien Regenduschen ausgestattet, ist alles auf modernsten Komfort ausgerichtet. Die lichtdurchfluteten Seminarräume mit Seesicht bieten das ideale Ambiente für Tagungen und Events. Und zum Entschleunigen lädt die 1000 Quadratmeter grosse Wellness-Landschaft mit Panorama-Schwimmbad und -Whirlpool sowie vielseitigem Sauna-Bereich. Unterschiedliche Massagen und Schönheitsbehandlungen sorgen dafür, Körper und Geist wieder in Einklang zu bringen.

Zeit zum Geniessen und Verweilen – das ist das Kredo im neuen Hotel Heiden. Lassen Sie sich im Appenzellerland verwöhnen.



Hotel Heiden



Hotel Heiden
Seeallee 8
9410 Heiden

Tel: +41 71 898 15 15
info@hotelheiden.ch
www.hotelheiden.ch



Dominik Hauser:

**Wir bleiben unserem
Kerngeschäft treu.**

«Die Zukunft sieht vielversprechend aus»

Im Appenzellerland kann man nicht nur Käse, sondern auch Pharma. Das beweist die 1964 gegründete Hänseler AG in Herisau, die während der Corona-Pandemie zu einem unverzichtbaren Partner für Apotheken wurde. CEO Dominik Hauser über die Herausforderungen während der Pandemie, die Rohstoffbeschaffung und Zukunftspläne.

Dominik Hauser, wie geht es der Hänseler AG aktuell?

Wirklich gut. Das ist absolut nicht selbstverständlich, hat doch die Corona-Pandemie einiges verändert. Mit unserem Angebot an Produkten und Dienstleistungen treffen wir jedoch das Bedürfnis unserer Kunden.

Zu den drei Standbeinen von Hänseler gehört der Handel und die Weiterverarbeitung von Rohstoffen. Um welche Rohstoffe handelt es sich hier?

Der Handel und die Herstellung von pharmazeutischen Rohstoffen in GMP-Qualität (GMP: Good Manufacturing Practice = Gute Herstellpraxis) ist der Ursprung und nach wie vor die Kernkompetenz der Hänseler AG. Es handelt sich um eine Vielzahl an unterschiedlichsten Rohstoffen. Die Produktpalette setzt sich aus über 3000 Artikeln zusammen. Darunter finden sich Ätherische Öle, Tinkturen, Harze, Ethanole, Lösungsmittel, Chemikalien, Säuren, Laugen, Öle, Fette, Salben-Grundlagen, Salzmischungen, Vitamine und Kräuter, aber auch Betäubungsmittel.

Haben Corona und der Krieg in der Ukraine Auswirkungen auf die Beschaffung dieser Rohstoffe?

Ja. Vor allem sehen wir Schwierigkeiten bei der Lieferkette in Zusammenhang mit der Corona-Pandemie. So war es eine Zeit lang sehr schwierig, Rohstoffe aus Indien zu erhalten. Die aktuelle Situation in der Ukraine macht persönlich sehr betroffen, hat aber auf uns im unternehmerischen Sinn im Moment keinen wirklichen Einfluss.

Und wie sieht das ausserhalb von Krisenzeiten aus?

Auch dann kann es durchaus zu Engpässen kommen. Gerade bei unseren pflanzlichen Rohstoffen sind wir auf ideale klimatische Verhältnisse und eine reiche Ernte angewiesen.

Sie waren 2020 in der Pandemie der wichtigste Lieferant von Alkohol für die Apotheken in der Ostschweiz, die daraus Desinfektionsmittel herstellten. Wie haben Sie diese Zeit erlebt?

Das war eine sehr intensive Zeit. Wir wurden von einem auf den anderen Tag überrannt mit Anfragen und Bestellungen. Zum Glück waren wir aufgrund der Erfahrung aus der SARS-Pandemie bereits im Januar 2020 hellhörig und hatten unser eigenes Lager gut gefüllt. Ebenso waren Flexibilität gefragt und neue Rohstoff-Quellen mussten erschlossen werden. So konnten wir die Verdreifachung der Bestellungen aus der ganzen Schweiz meistern.

«Der Firma geht es aktuell wirklich gut.»

Und was war die grösste Herausforderung während der Pandemie?

Das war anfänglich das Fehlen von «gefährdeten Mitarbeitern». Gerade in den Anfängen der Pandemie waren wir um jede helfende Hand dankbar. Dieser plötzliche Mehraufwand konnte nur mit Mehrarbeit, ausgezeichnetem Teamgeist und starkem Willen, gemeinsam etwas zur Reduktion der Pandemie beitragen zu können, geleistet werden.

2020 haben Sie zudem den nationalen Umweltpreis «Prix Metallrecycling 2020». Welche Bedeutung hat dieser Preis für Hänseler?

Für uns war der Preis in doppelter Hinsicht sehr wichtig: Erstens, weil er nach innen und aussen seine Wirkung zeigt. Nach aussen, dass unser Unternehmen sich dem Thema Nachhaltigkeit annimmt. Und nach innen war der Preis Startsignal zu einem grösseren Nachhaltigkeits-Projekt, das wir als Teilnehmer des Swiss-Triple-Impact-Programms durchführen. Die zweite, ebenso wichtige Bedeutung hat der «Prix Metallrecycling 2020» für mich, da die Initiative nicht von der Geschäftsleitung gesteuert, sondern von einem Mitarbeiter-Team aufgegriffen und umgesetzt wurde. Dies zeigt, dass jeder einzelne Mitarbeiter bei der Hänseler AG etwas bewirken kann.

Appenzeller Druckerei

D' Losi rockt nüd gad wegem guet-meene.

Die Appenzeller Druckerei unterstützt die Bereiche Kunst, Kultur, Sport und Jugend in der Region – gerne und aus Überzeugung!

Zomi Wohl

Meh öbe ds Sponsoring
and witeri Theme önde

zomiwohl.ch



THE ALL- NEW i4 GRAN COUPÉ



JETZT DIE MOBILITÄT
DER ZUKUNFT IN
UNSEREM SHOWROOM
ENTDECKEN.

#bornelectric

Sepp Fässler AG
9050 Appenzell
faessler-garage.ch

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

Wurzeln des Wohlstands bedroht



Pharma-Unternehmen erwartet man in der Schweiz eher in Basel. Weshalb ist das Unternehmen in Herisau beheimatet?

Das Unternehmen wurde 1964 von Edwin Hänseler gegründet und 1975 in eine AG überführt. Schon damals war das Appenzellerland nicht nur für seine schöne Landschaft und für die Heilkraft der Natur bekannt, sondern auch seine Naturärzte haben sich weit über die Kantonsgrenzen hinaus einen guten Namen gemacht. Dies erkannte Edwin Hänseler als Chance. Er baute eine Firma auf, die heute mit 135 Angestellten zum grössten Rohstofflieferanten nicht nur für Appenzeller Naturärzte, sondern für den gesamten schweizerischen Fachhandel gewachsen ist.

Wie sieht die Zukunft von Hänseler aus?

Erst kürzlich konnten wir zwei sehr vielversprechende Produkte lancieren. «Hänseler Angelika», ein pflanzliches Produkt aus Engelwurz mit Magnesium, hilft, ohne Druck und (Harn-)Drang durch den Alltag zu gelangen. Auch das Portfolio der Frauengesundheit wurde erweitert: «Hänseler D-Mannose Gel» zum Schutz und Pflege des Intimbereichs.

«Wir wurden von einem auf den anderen Tag überrannt.»

Und aktuell?

Haben wir Pläne für einen Produktions-Neubau. Das zeigt, dass wir unserem Kerngeschäft, der GMP-Herstellung, treu bleiben und wir weiterhin am Standort investieren. Zusammengefasst: Die Zukunft von Hänseler AG sieht sehr vielversprechend aus – davon bin ich absolut überzeugt.

Text: Patrick Stämpfli
Bilder: Marlies Thurnheer

Die vergangenen Wochen haben auf tragische Weise gezeigt, dass Frieden eine zentrale Grundbedingung für ein hohes Wohlstandsniveau in einer Gesellschaft darstellt. Doch wo liegt neben dauerhaftem Frieden der Ursprung des hohen Wohlstands in der Schweiz?



Wohlstand wird in der Literatur als positiver Zustand definiert, der sich aus immateriellen und materiellen Elementen zusammensetzt. Bei der Messung des Wohlstandsniveaus spielen stets Lebenserwartung, Ausbildungsniveau und Wirtschaftsleistung pro Kopf eine entscheidende Rolle.

Man kann es drehen und wenden, wie man will: Direkt nach innen- und aussenpolitischer Sicherheit ist eine starke, widerstandsfähige und produktive Wirtschaft die Hauptquelle hohen Wohlstands. Mittels Arbeitsplätzen, Steuerzahlungen und Innovationen schafft sie die materielle Grundlage, um uns gesellschaftlich, also etwa im Gesundheits-, Bildungs- oder Sozialwesen, weiterentwickeln zu können.

Vor diesem Hintergrund stelle ich mit Schrecken fest, dass immer breitere politische Kreise die Wirtschaft zum Feindbild erheben. Beispiele sind die Abstimmungen zur Konzerninitiative oder zur Quellensteuer: Im Kern wird die Quelle unseres hohen Wohlstands opportunistisch angegriffen und so am Ast gesägt, auf dem wir langfristig alle selbst sitzen.

Daher plädiere ich für ein Zusammenrücken von Wirtschaft und Gesellschaft: Der Wirtschaft muss es ein Anliegen sein, die Ausbildung von verantwortungsvollen Unternehmerinnen und Unternehmern sowie Führungskräften zu fördern. Genauso muss der Einsatz für wirtschaftsfreundliche und unbürokratische Rahmenbedingungen – also der Einsatz für die Wurzeln unseres Wohlstands – ein Urinteresse jeder Politikerin und jedes Politikers sein. Vergessen wir in der Gemütlichkeit und Bequemlichkeit unserer Wohlstandsgesellschaft nicht, wo die Wurzel heutigen und zukünftigen Wohlstands liegt!

Dr. Michael Steiner
Vorsitzender der Geschäftsleitung
acrevis Bank AG
michael.steiner@acrevis.ch

Appenzeller Steigbügel für Gesundheit und Schönheit

Seit Jahrhunderten wird im Appenzellerland auf die Kraft der Natur vertraut. Die Biokern AG entwickelt in Appenzell mit einem preisgekrönten Verfahren Präparate, die bereits in kleinstmengen vom Organismus optimal aufgenommen werden.

Die Biokern AG ist ein Spin-off der Simex Trading AG in Appenzell. Während das Mutterunternehmen eine international tätige Firma in der Markenparfüm- und Kosmetikgross- und Einzelhandelsbranche ist, steht Biokern für gesundheits- und schönheitsunterstützende Nahrungsergänzungsmittel. Diese werden im modernen Labor in Appenzell entwickelt.

Edgar Stefani, Sie gründeten 1990 die Simex Trading. Weshalb stellen Sie mit Ihrer Tochtergesellschaft Biokern nun auch noch Nahrungsergänzungsmittel her?

Nahrungsergänzungsmittel beschäftigen mich seit Langem, nicht erst seit der Corona-Pandemie. Vor ein paar Jahren habe ich in meinem geschäftlichen Umfeld ein Schweizer Unternehmen kennengelernt, das sich auf flüssige, bioverfügbare Nahrungsergänzungsmittel konzentriert hat. Ich war auf Antrieb von dieser einzigartigen Technologie fasziniert und habe in diese Firma investiert.

Was ist das Besondere an den Biokern-Produkten?

Unsere Produkte zeichnen sich durch eine hohe Bioverfügbarkeit aus und werden mittels einer Schweizer Technologie hergestellt.

Was bedeutet Bioverfügbarkeit?

Als solche wird die Menge eines Stoffs bezeichnet, die letztendlich effektiv im Blutkreislauf des Körpers ankommt. Leider können zahlreiche Wirkstoffe auf natürlichem Weg sehr schlecht vom Körper aufgenommen werden. Der Grossteil wird wieder ausgeschieden. In den Produkten der Biokern AG steckt die patentierte «MyCellITMEhanced»-Technologie.

Dieses Verfahren ist eine Art Fahrstuhl für Vitamine und Mineralstoffe. Es garantiert, dass das Maximum der Wirkstoffe vom Körper aufgenommen wird. Bereits fünf bis zehn Tropfen pro Tag zu Wasser oder anderen Getränken hinzugefügt reichen, um die Abwehrkräfte auf Vordermann zu bringen.

«In mir wuchs sukzessive der Wunsch, den Lead bei einem Produkt über die gesamte Wertschöpfungskette zu haben.»

Die Technologie ist also Swiss Made. Wo werden denn die Biokern-Produkte hergestellt und von wo kommen die Rohstoffe?

Die Biokern-Produkte werden in der Ostschweiz entwickelt und hergestellt. Unsere neuen Produktionslabore in Appenzell ermöglichen es uns, jeglichen Marktanforderungen gerecht zu werden. Rohstoffe wie Kurkuma und Weihrauch beziehen wir von ausgewählten international tätigen Lieferanten. Wo immer möglich berücksichtigen wir selbstverständlich die Schweiz.

Was bewegt Sie dazu, laufend in den Standort Appenzell zu investieren?

Da wir mit der Simex Trading AG international unterwegs sind, stellen wir immer wieder unmittelbar fest, welche generell



Edgar Stefani:

**Schönheit und
Gesundheit kommt
vor allem von innen.**



Edgar Stefani entwickelt und produziert mit seiner Firma Biokern in Appenzell hochwirksame Nahrungsergänzungsmittel.

hohe Wertschätzung einem Schweizer Produkt entgegengebracht wird. Diverse Länder assoziieren «Made in Switzerland» mit hohen Qualitätsstandards, wofür sie gerne bereits sind, tiefer ins Portemonnaie zu greifen. Ich bin seit 30 Jahren im Vertrieb von hochklassigen Kosmetik- und Parfumprodukten tätig. In mir wuchs sukzessive der Wunsch, den Lead bei einem Produkt über die gesamte Wertschöpfungskette zu haben. Diesen Traum habe ich mir nun mit diesem Investment erfüllt.

Sie haben 2021 eine neue, leistungsstarke Produktionsstätte mit modernen Labors in Appenzell eröffnet. Hatten Sie keine Mühe, genügend Fachkräfte zu finden?

Ich bin überzeugt davon, dass es sowohl das Verständnis der internationalen Märkte braucht wie auch das Wissen darum, wie die lokale, regionale und nationale Wirtschaft tickt. Sowohl bei Biokern als auch bei Simex Trading sind wir in der komfortablen Lage, dass wir auf einen idealen Mix von internationalen und Schweizer Fachkräften zählen können.

Wie gelingt es Ihnen, sich mit Biokern im hartumkämpften Nahrungsergänzungsmittelbereich zu positionieren?

Die Biokern-Essenzen sind im oberen Preissegment angesiedelt. Unser Credo ist die Tatsache, dass Schönheit und

«Unsere Produkte zeichnen sich durch eine hohe Bioverfügbarkeit aus.»

Gesundheit vor allem von innen kommen. Unsere Nahrungsergänzungspräparate bilden dafür hochwirksame Steigbügel. Dabei muss aber ganz klar differenziert werden: Wir stellen keine Medikamente oder Arzneimittel her.

Die Konkurrenz im Nahrungsergänzungsmittelbereich ist gross. Wie generieren Sie Aufmerksamkeit bei potenziellen Kunden?

Da unsere patentierte Technologie eine Innovation ist, gibt es kaum Mitbewerber, die im Bereich Bioverfügbarkeit mithalten können. Das ist ein grosses Plus. Gleichzeitig sind wir uns bewusst, dass unsere Essenzen einen relativ hohen Erklärungsbedarf mit sich bringen. Das ist die grosse Herausforderung für unsere Vertriebs- und Marketingspezialisten. Eine Massnahme, um unseren Bekanntheitsgrad zu vergrössern, sind beispielsweise Teilnahmen an angesehenen internationalen Studien.

Markenpräsenz ist das eine, effektiver Absatz das andere. Welches sind die wichtigsten Vertriebskanäle für Biokern?

Unsere Produkte verkaufen wir vor allem Business-to-Business und via Business-to-Customer. Ausserdem haben wir einen Onlineshop, auf dem das ganze Biokern-Sortiment angeboten wird.

Und auf welchen Hauptmarkt zielen Sie mit Biokern?

Wir konzentrieren uns auf Europa und Asien. Zu unserer Zielgruppe zählen in erster Linie vor allem Frauen im Alter von 35 bis 60 Jahren, da diese sich mit Nahrungsergänzungsmitteln am häufigsten auseinandersetzen. Natürlich möchten wir aber auch andere Menschen für unsere gesundheits- und schönheitsfördernden Produkte Made in Appenzell begeistern.

Text: Rosalie Manser

Bilder: Marlies Thurnheer

Herbamed ist einzigartig

Herbamed ist das einzige Unternehmen, das europaweit die Hersteller von homöopathischen Medikamenten mit einem Vollsortiment Urtinkturen als «active pharmaceutical ingredients» beliefert und dazu auch alle zulassungsrelevanten Labor- und Herstdokumentationen bereitstellen kann.

Dafür werden hunderte verschiedener Heilpflanzen meist als Frischpflanzen aus Europa, Amerika, Afrika und Asien extrahiert. Herbamed verfügt über ein eigenes analytisches Labor für die Qualitätskontrolle und auch über ein chemisch-pharmazeutisches Produktionslabor, in dem spezielle Grundstoffe wie Kolloidales Gold, Schwefelleber (Hepar sulfuris), Causticum Hahnemanni, Zinkvalerianat, lösliches Quecksilber (Mercurius solubilis Hahnemanni) hergestellt werden. Das sind Wirkstoffe, die in der Homöopathie nebst Pflanzen ebenfalls verwendet werden.

Das ganze Sortiment wird ausschliesslich in der eigenen Fabrikation in Bühler AR produziert. **Wo Herbamed drauf steht, ist auch Herbamed drin!!** Das ist ein wichtiges Allein-

stellungsmerkmal. Die Pharmaindustrie in Europa und Amerika kauft eine Vielzahl ihrer Wirkstoffe in China und Indien ein und muss entsprechend Qualitätsrisiken und Lieferunterbrüche in Kauf nehmen.

Herbamed stellt auch eigene Fertigarzneimittel her. Sie sind in der Schweiz, teils in Österreich und im Mittleren und Fernen Osten (Vereinigte Arabische Emirate, Indien, Pakistan, Bangladesch) zugelassen. Diese Medikamente decken als Homöopathika und Phytotherapeutika fast den ganzen Selbstmedikationsbereich ab. Bei den Neuentwicklungen versucht die Firma vor allem Indikationsbereiche zu bearbeiten, für die es in der chemischen Schulmedizin keine echten Lösungen gibt oder nur solche mit erheblichen Nebenwirkungen.

Gut geschlafen, frisch aufgewacht

Appenzeller Heilmittel wirken mit besonderer Kraft. Weltweit.

HERBAMED
Homöopathie Phytotherapie
Soporin
Schlafflöpfen
Zum Einschenken

HERBAMED
Soporin
Schlafflöpfen
Geneser Soporin & aromatisiert
Pflanzliches Arzneimittel
Medicament
Phytotherapeutique
50 ml

HERBAMED
Homöopathie Phytotherapie

Erhältlich in Drogerien und Apotheken. Lesen Sie die Packungsbeilage.
Herbamed AG | 9055 Bühler | Switzerland | www.herbamed.ch



Eine geheimnisvolle Erfolgsgeschichte

Wer im Ausland als Appenzeller erklären will, wo seine Heimat ist, macht sich gerne den Bekanntheitsgrad des Appenzeller Käses zunutze. Vor allem in Deutschland ist der würzige Halbhartkäse beliebter denn je. Christoph Holenstein, Geschäftsführer der Sortenorganisation Appenzeller Käse GmbH, blickt auf das Jahr 2021 als zweiterfolgreichstes in der Unternehmensgeschichte zurück.

Langweilig wird es Christoph Holenstein als Geschäftsführer der Sortenorganisation (SO) Appenzeller Käse nicht: «Wir freuen uns sehr, dass wir mit 2021 auf das zweiterfolgreichste Geschäftsjahr in der Geschichte der Sortenorganisation zurückblicken können. Gleichzeitig halten uns die aktuellen Forderungen für Milchpreiserhöhungen auf Trab. Und die Tatsache, dass der Franken zusehends stärker gegenüber dem Euro wird, sorgt auch nicht gerade für Begeisterungstürme.»

Nichtsdestotrotz war der Appenzeller Käse während der Pandemie beinahe so beliebt wie WC-Papier. «Der wegfallende Einkaufstourismus in den Grenzregionen hat seines dazu beigetragen. Alleine im März 2020 haben wir 150 Ton-

nen mehr verkauft als im Vorjahr.» Seit vergangenem Sommer hätten sich aber bei den Konsumenten sukzessive wieder die gewohnten Verhaltensmuster eingebürgert, so Holenstein.

Liebling der Deutschen

Rund 5057 Tonnen des Halbhartkäses gelangten im Jahr 2021 ins Ausland, davon über 73 Prozent nach Deutschland. Dies bedeutet unter allen Schweizer Käsesorten den Spitzenplatz im nördlichen Nachbarland.

«In der Schweiz ist vor allem der Bio-Appenzeller extrem begehrt. So stiegen dessen Umsatzzahlen die letzten fünf Jahre um 60 Prozent», freut sich der Geschäftsführer. Wo

Christoph Holenstein arbeitet seit über dreissig Jahren für die SO Appenzeller Käse GmbH.

Erfolg ist, sind entsprechend zahlreiche Trittbrettfahrer auf dem Halbhartkäsemarkt zu finden. «Als 1998 die Käseunion aufgelöst und der Exportmarkt nicht mehr so restriktiv reguliert wurde, kamen manche Käsesorten arg in Bedrängnis. Beispielsweise wurden damals 45 000 Tonnen Emmentaler produziert, wobei das Gros dieser Menge exportiert wurde. Heute sind es noch deren 17 000 Tonnen, die jährlich hergestellt werden. Im Vergleich dazu sind unsere Absatzzahlen recht stabil», resümiert Christoph Holenstein, der seit 1989 für die SO Appenzeller Käse tätig ist und 1976 als Käser-Lehrling seinen ersten Laib Appenzeller Käse herstellte.

Beispielloser Markenschutz

Als Gründe für den langjährigen internationalen und nationalen Erfolg des Appenzeller Käses streicht der Geschäftsführer verschiedene Faktoren heraus: Da ist zum einen die hohe Qualität, welche die 750 Bauern und 43 Käsereien täglich zugunsten der Marke «Appenzeller Käse» abliefern. Erwähnenswert ist hier die Pionierarbeit im Bereich Markenschutz: 1963, bevor Emmentaler oder Gruyère auf die Idee kamen, wurde die Marke Appenzeller Käse vor Nachahmern geschützt. Die 1942 gegründete Geschäftsstelle liess Appenzeller Käse beim Eidgenössischen Institut für Geistiges Eigentum als Marke schützen.

«Alleine im März 2020 haben wir 150 Tonnen mehr verkauft als im Vorjahr.»

Als später in der Schweiz der AOC-Status (Appellation d'origine contrôlée) eingeführt wurde, entschied man sich in Appenzell bewusst gegen dieses Label. «AOP bietet vor allem in Europa einen gewissen Schutz und eine rechtliche Handhabe gegen Plagiate. Auf dem amerikanischen oder asiatischen Markt werden diese Mechanismen aber grösstenteils ausgehebelt. Mit unserem Markenschutz sind wir deutlich besser positioniert», betont Christoph Holenstein.

Wie wichtig der Käse für die ganze Region ist, unterstreicht die Tatsache, dass in den 1990er-Jahren auf Intervention der Innerrhoder Kantonsregierung hin sogar ein Markenschutz in China erwirkt werden konnte.

Bodenständige Werbeikonen

Auf der Suche nach dem Erfolgsrezept des Appenzeller Käses darf das erfolgreiche Marketing nicht unerwähnt bleiben. Die Idee, die Geheimniskrämerei rund um die Kräutersulz als Werbestrategie zu inszenieren, funktioniert seit Jahren und ist inzwischen zu einem Synonym einer vermeintlich typischen Eigenschaft der Appenzeller Bevölkerung geworden.



«Mitte der 1990er-Jahre begannen wir mit den Werbespots mit Uwe Ochsenknecht.»

«Mitte der 1990er-Jahre begannen wir mit den Werbespots mit Uwe Ochsenknecht, der eigens dafür gecastet wurde. Später gesellten sich die drei verschwiegenen Sennen zum deutschen Schauspieler auf das Sitzbänkchen. Diese ungewöhnliche Kombination hat erstaunlicherweise sofort harmonisiert», erinnert sich Christoph Holenstein an die ersten Drehtage.

Die Sennen in ihrer Tracht haben längst Kultstatus erreicht. So liess sich vor einigen Jahren ein Fan das Konterfei von einem Mitglied des bodenständigen Trios auf den Oberarm tätowieren. Die eigentlichen Wächter über das Geheimnis der Kräutersulzrezeptur sind aber zwei Verwaltungsräte der Appenzeller Alpenbitter AG. Dort wird seit den 1960er-Jahren die würzige Flüssigkeit hergestellt, mit der die Käselaike über Monate hinweg regelmässig gepflegt werden.

Anspruchsvolle Rahmenbedingungen

Voraussichtlich im April 2023 wird Christoph Holenstein in den Ruhestand gehen. Er schätzt sich glücklich, dass er ein so beliebtes Produkt während über drei Jahrzehnten mitvermarkten durfte. Gleichzeitig weist er auf die volatilen und anspruchsvollen Rahmenbedingungen auf den drei Ebenen Landwirtschaft, Käserei und Handel hin. «Produktion und Handel sind äusserst preissensibel. Die hohe Milchproduktion ist ebenso herausfordernd, wie die sich laufend verschärfende Konkurrenzsituation im Segment Halbhartkäse.»

Mit Sorgenfalten blickt der 62-Jährige auch auf die persönliche Situation bei den Käsereien: «Es wird zusehends schwieriger, junge Leute für diesen vielseitigen Beruf zu begeistern.» Umso mehr freut sich Holenstein über engagierte und erfolgreiche Käser und Käserinnen wie Chantal Nietlisbach aus Untereggen, die zweimal in Folge für «ihren» Appenzeller mit dem begehrten Goldvreneli ausgezeichnet wurde. «Es ist dieser tiefverankerte Stolz und das Verantwortungsbewusstsein der Menschen, die hinter der Marke Appenzeller stehen, die den würzigsten Käse der Schweiz so besonders machen», so Christoph Holensteins Fazit.

Text: Rosalie Manser
Bilder: Reto Lieberherr, zVg

Geschäftsführer Oliver Fries (links) und
Norbert Dörig, Leiter Verkauf & Marketing:
In unseren Produkten steckt ganz viel
Appenzellerland.



Ein Dip Appenzellness

Die Appenzeller Food Manufaktur ist ein junges Unternehmen, das aber mit den bekannten Frifrench-Salatsaucen einen etablierten Bestseller im Portfolio hat. Neben den Salatsaucen stellt die AFM im ausserrhodischen Stein auch Dipsaucen und Kräuterbutter aus möglichst regionalen Zutaten her.

Nomen est omen: Die Appenzeller Food Manufaktur ist stark im und mit dem Appenzellerland verwurzelt. AFM-Verkaufsleiter Norbert Dörig konkretisiert: «Unsere Produkte werden zu 100 Prozent im Appenzellerland hergestellt und wir versuchen, in den kommenden Jahren immer mehr Rohstoffe aus der Region zu beschaffen.» Die angesprochenen Produkte sind einerseits Salatsaucen, Dipsaucen und Kräuterbutter, aber auch die bekannten Frifrench-Salatsaucen werden zum Teil durch die AFM im ausserrhodischen Stein für den deutschen und österreichischen Markt sowie auch in Lizenz für den Schweizer Markt hergestellt.

Und was ist mit der Marke Frifrench Schweiz? «Die Besitz- und Lizenzverhältnisse sind etwas kompliziert. Die Markenrechte für die Schweiz und Frankreich wurden von der Frifrench GmbH per 1. Juli 2021 an die Migros verkauft. Daraufhin gründeten die Brüder Oliver und Patrick Fries die Appenzeller Food Manufaktur AG. Das neue Unternehmen übernahm von der Frifrench GmbH Mitarbeiter und Produktionsinfrastruktur und hat sich im bestehenden Produktionsgebäude in Stein eingemietet. Zudem werden Frifrench-Saucen auch im vorarlbergischen Hörbranz hergestellt.»

Von der Gastroküche zu den Grossisten

Patrick und Oliver Fries sind die Söhne von Paul Fries. Dieser stellte im Restaurant Harmonie in Gais selbstgemachte Salatsaucen her, die bei den Gästen derart beliebt waren, dass er sie für ein breites Publikum produzieren wollte. Zusammen mit der Familie Helfenstein gründete er 1994 die Frifrench GmbH als Vertriebsgesellschaft.

Zu Beginn nahmen kleinere Lebensmittelgeschäfte, Metzgereien und Molkereien die Salatsaucen ins Sortiment auf, die schon bald zu den beliebtesten Salatsaucen in der Ostschweiz zählten. 2013 konnte die neue Produktionshalle in Stein in Betrieb genommen werden. Damals waren die Salatsaucen made in Ausserrhoden längst auch in den Regalen der Grossverteiler wie Spar, Volg oder Migros zu finden. Seit 2008 sind die Frifrench-Produkte zudem bei zahlreichen Edeka-Partnern in Deutschland und in weiten Teilen Österreichs erhältlich.

«Besitz- und Lizenzverhältnisse sind etwas kompliziert.»

Food-Handwerksbetrieb

Auch wenn die Schweizer und Frankreich-Lizenzrechte verkauft wurden, setzen Patrick und Oliver Fries als stolze Appenzeller nach wie vor auf den Produktionsstandort Stein. «Neu beschränken wir uns nicht mehr nur auf Salatsaucen, sondern wollen in unserer Manufaktur auch andere Lebensmittel kreieren. Den Anfang machen wir mit Dipsaucen und Kräuterbutter, die das bewährte Salatsaucen-Repertoire ergänzen», so Norbert Dörig.

Die Appenzeller Food Manufaktur versteht sich nicht als Industriebetrieb, sondern als Food-Handwerksbetrieb, ähnlich wie eine grössere Metzgerei oder Käserei.

«Neu beschränken wir uns nicht mehr nur auf Salatsaucen, sondern wollen auch andere Lebensmittel kreieren.»

Lavendel und Eier aus der Region

Die AFM möchte eine möglichst hohe Wertschöpfung in der Region generieren. So sind in den Salatsaucen beispielsweise Freiland Eier, Kräuter oder Lavendel aus dem Appenzellerland zu finden. Für die Kräuterbutter wird Butter aus der Bergkäserei Gais verfeinert. «Unser Wunsch für die Zukunft ist es, sukzessive innovative Bauern aus der Region mit ins Boot zu holen, damit wir in ein paar Jahren vielleicht Appenzeller Rapsöl oder Apfelessig für unsere Saucen verwenden können», hält der AFM-Verkaufsleiter fest.

Die Abnabelung von der Mutterfirma bedingt nun Klinkenputzen vom Führungstrio Fries-Dörig: «Auch wenn man eine grosse Marke aufgebaut hat, ist man mit neuen Ideen und Produkten nicht automatisch bei den Grossen gelistet. In den letzten Monaten haben wir die neuen Rezepturen geschrieben, die Rohstoffbeschaffung gesichert und das neue Produktdesign bestimmt. Im März haben wir unsere Produkte diversen Händlern in der Ostschweiz vorgestellt und hoffen nun, dass wir schon bald die ersten Produkte unter dem Label Appenzeller Food Manufaktur liefern zu dürfen.»



Text: Rosalie Manser
Bilder: Julian Raggl

«Arbeiten, wo andere Ferien machen»

Gewinnerin des WTT Young Leader Awards 2020 in der Kategorie Managementkonzeption und führend im industriellen 3D-Druck – das ist die Appenzeller Prodartis AG, die von CEO Ralf Schindel geleitet wird. Das Potenzial für neue Anwendungen in diesem Bereich ist gross, weshalb Prodartis auch bereits neue Innovationen in der Pipeline hat.

Digitalisierung und Individualisierung sind Schlagwörter der Stunde. In den aktuell wirtschaftlich schwierigen Zeiten sind flexible Strukturen, Kooperationen sowie eine hohe Beratungsqualität gefragt denn je. Genau auf diese erfolgsversprechenden Kriterien hat die Prodartis AG aus Appenzell ihr Geschäftsmodell ausgerichtet. Das Unternehmen, das 2013 gegründet wurde, entschied sich nach eingehender Nutzwertanalyse für den Standort Appenzell.

Belüftung für Bertrand Piccard

«Nebst der hohen Teilequalität legen wir grössten Wert auf die persönliche, geradlinige, ehrliche und verlässliche Beratung. Das sind auch jene Tugenden, nach denen man in Appenzell nicht lange suchen muss», sagt Geschäftsführer Ralf Schindel. «Dazu kommt, dass die Work-Life-Balance auch stimmen soll – und dies ist hier definitiv der Fall. Wir arbeiten dort, wo andere Ferien machen.»

Die Prodartis AG gehört zu den führenden Unternehmen im Bereich der sogenannten «additiven Fertigung von Bauteilen». Oder vereinfacht gesagt: im industriellen 3D-Druck. Prodartis fertigt vor allem Kunststoffteile in Klein- und mittelgrossen Serien. «Kunststoff deshalb, weil wir damit von einer viel höheren Produktivität ausgehen können als beispielsweise in der Metallteilefertigung», erklärt Ralf Schindel. Die Branchen, die in diesem Bereich das grösste Potenzial haben, sind der Maschinen- und Gerätebau, die Robotik und Automation sowie die Labor- und MedTech-Branche.

«Immer wieder spannend sind Aufträge für den Leichtbau. So fertigten wir 2015/16 für Solar Impulse von Bertrand Piccard acht extrem leichte Belüftungssysteme mit nur gerade 0,6 Millimeter dünnen Wänden. Ebenfalls mit dünnen Wänden, aber in grösseren Stückzahlen von mehreren zehntausend Teilen fertigen wir sämtliche Gehörschutz-Kunststoffgehäuse für die Sonova Communications AG hier in Appenzell», so Schindel.

Genügend Rohstoffe, zu wenig Fachkräfte

Prodartis verarbeitet Spezialkunststoffe, die auf dem Weltmarkt nicht zur grossen Masse zählen. Aus diesem Grund haben weder die Corona-Pandemie noch der Ukraine-Krieg zu Lieferengpässen geführt. «Zumindest noch nicht», sagt Ralf Schindel. Und: «Wir sind zwar nicht von Lieferengpässen betroffen, wohl aber müssen auch wir mit Preiserhöhungen kämpfen.»

«Unsere Beratung ist persönlich, geradlinig, ehrlich und verlässlich.»

Wesentlich grösseres Kopfzerbrechen bereitet Ralf Schindel hingegen der Fachkräftemangel: «Es ist ein Spiessrutenlauf», so der Prodartis-Geschäftsführer. «Es ist zu wenig bekannt, dass Appenzell auch eine spannende und schlagkräftige Industrie beherbergt wie zum Beispiel Firmen aus der Elektro-, MEM- und MedTech-Branche», beklagt er. Positiv wäre hingegen, dass der industrielle 3D-Druck eine sehr flexibel einsetzbare und deshalb attraktive Technologie sei, die im Trend liege.

Leicht und umweltschonend

Attraktiv macht den 3D-Druck auch, dass er sowohl die Umwelt als auch die Brieftasche der Kunden schont. Dies, weil damit komplexe Formen in einem Prozess gebaut werden können. Ursprünglich aus mehreren Teilen gefertigte Baugruppen werden umkonstruiert und alle Funktionen in einem Bauteil vereint. Weil bei dieser sogenannten Stück-



Ralf Schindel:
Grenzenlose
Design-Freiheit.

listenreduktion die gesamte Montage der Einzelteile wegfällt, ist sie äusserst ressourceneffizient.

Im Einsatz helfen additiv gefertigten Leichtbauteile ebenfalls, Ressourcen und Energie einzusparen. Und auch bei den Lieferzeiten punktet die additive Fertigung: Während es bei der konventionellen Fertigung mehrere Wochen oder Monate dauern kann, sind es bei der additiven Fertigung lediglich ein paar Tage. «Dazu kommt die beinahe grenzenlose Design-Freiheit: Mit der Möglichkeit, komplexeste Geometrien fertigen zu können, werden sehr leichte Strukturen herstellbar», sagt Ralf Schindel.

Neues Material und neues Domizil

Erst kürzlich hat Prodartis ein nachhaltiges, ressourcenschonendes Material auf den Markt gebracht, das aus einem

zu 100 Prozent aus Samen der Rizinuspflanze gewonnenen Kohlestoff hergestellt wird und gemäss Schindel sehr gute Materialeigenschaften hat. Kurz vor der Markteinführung ist ein Polyamid (thermoplastischer Kunststoff) mit einer sehr hohen antibakteriellen Wirkung.

«Und ein für uns sehr wichtiger Schritt ist der Umzug Ende Jahr in ein für unsere Bedürfnisse perfektes Gebäude der Alba Group in Appenzell. Das ermöglicht es uns, unsere Wachstumsstrategie fortzusetzen», erklärt Schindel abschliessend.

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Marlies Thurnheer

Haustürgeschäfte im digitalen Zeitalter

In einer Zeit, wo Online-Bestellungen dominieren, mag es anachronistisch wirken: Verkaufsberater, die von Tür zu Tür gehen. Die Just-Gruppe aus Walzenhausen, die über 175 Produkte für Körperpflege, Kosmetik und Reinigung selbst herstellt, schwört seit über 90 Jahren auf den Direktvertrieb.



Heinz Moser, Marcel Jüstrich
und Hansueli Jüstrich:
Von Mensch zu Mensch.

«Wir verfolgen weiterhin eine gesunde und nachhaltige Wachstumsstrategie.»



«Gerade in der Pandemie hat sich die Stärke des Direktvertriebs gezeigt», erklärt Heinz Moser, CEO der Just AG. Durch den persönlichen Kontakt zu ihren Kunden hätten die Berater auch unter Lockdown-Bedingungen die Just-Pflegeprodukte sehr gut verkaufen können – selbstverständlich unter Einhaltung aller Verhaltensvorschriften. Ein Rekordjahr 2020 in praktisch allen Ländern sei das Ergebnis gewesen, freut sich Moser.

120 000 Berater, 40 Millionen Produkte

Die Just-Gruppe hat weltweit über 120 000 Berater in 34 Ländern, die ihre Produkte vertreiben – im Ausland vor allem über das Party-System. In Walzenhausen und in Argentinien produziert das Unternehmen je gut 20 Millionen Produkte. Die grössten Absatzmärkte sind Italien, Argentinien, Mexiko, Costa Rica, die Tschechische Republik, Slowakei, Slowenien, Frankreich und der Heimatmarkt Schweiz.

«Um als Berater Erfolg zu haben ist es wichtig, seinen Tagesablauf effizient zu planen und gleichzeitig auch Rückschläge wegstecken zu können», erklärt Just-Mitinhhaber Marcel Jüstrich. Weitere Voraussetzungen seien gute Produktkenntnisse sowie die Fähigkeit, zu unterschiedlichsten Menschen eine persönliche Beziehung aufbauen zu können. Jüstrich weiss, wovon er spricht, so verkaufte er in seinen Lehr- und Wanderjahren in den USA Staubsauger von Tür zu Tür. «Beim Direktverkauf muss es «von Mensch zu Mensch» heissen. Man soll dem Kunden Sonne nach Hause und ins Herz bringen», betont Jüstrich. Er habe so gelernt, an den Verkaufserfolg und an sich selbst zu glauben und nie aufzugeben.

«Die persönliche Beratung ist unser Rückgrat und Erfolgsmodell – auch in Zeiten der Digitalisierung und Globalisierung», betont Marcel Jüstrich. Die Wirkung der Just-Produkte basiert auf der Kraft von Pflanzen und Kräutern. «Wer die Produkte riechen und fühlen konnte und die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten erfahren hat, wird über Jahre hinaus zum treuen Kunden.»

Digitalisierung vereinfacht Beratung

«Natürlich hat die Digitalisierung das Leben unserer Berater stark vereinfacht – nicht erst seit Corona», sagt Heinz Moser. So haben alle Berater in der Schweiz ein Tablet, auf denen alle relevanten Informationen tagesaktuell zur Verfügung stehen. «Kundenbestellungen werden direkt in unser Lager übermittelt und gehen so am gleichen Tag auf die Post», erklärt Moser.

Die Produkte werden zusätzlich auch online vertrieben. «Wir kombinieren die Vorteile des Online-Geschäfts mit den Möglichkeiten des Direktvertriebs. Unsere Berater sind in den Online-Verkaufsprozess vollständig integriert», so Moser.

«Der persönliche Direktvertrieb ist in ländlichen Gebieten traditionell erfolgreicher als in urbanen Gebieten», hält Marcel Jüstrich fest. Aber auch hier gebe es Möglichkeiten, mit Kunden in einen persönlichen Kontakt zu kommen. «Etwas, was gerade bei jüngeren Zielgruppen in eher städtischen Gebieten gut ankommt, ist die Partyvorführung, bei der eine Gastgeberin Freunde und Bekannte zu einer Produktvorführung einlädt», sagt Jüstrich.

Just-Welt für die Sinne

Im Juni 2021 wurde die «Just-Welt» in Walzenhausen eröffnet, die den Besuchern eine multimediale, aber auch sinnliche Begegnung mit den Produkten ermöglicht. «Die Besucher sind begeistert, wenn sie den Blick hinter die Kulissen der Produktentwicklung von der Pflanze bis auf die Haut sozusagen hautnah erleben können», erzählt Just-Mitinhhaber Hansueli Jüstrich. Die Familiengeschichte ist im Museum eng mit der Unternehmensgeschichte verknüpft. Das mache es für alle Besucher unterhaltsam und informativ.

«Die Entwicklung weiterer interessanter Produkte sowie die hohe Produktqualität und Wirksamkeit der sorgfältig ausgesuchten Inhaltsstoffe sind unsere Grundlage», hält Hansueli Jüstrich fest. Darauf aufbauend wird Verkaufsberatern eine vielfältige Tätigkeit mit einer interessanten Vergütung geboten. «Dank diesen Säulen wollen wir in den bestehenden Märkten weiterhin wachsen und gleichzeitig neue erschliessen», erklärt Jüstrich.

Die beiden Jüstrich-Brüder erklären das Erfolgsgeheimnis von Just so: «Hochqualitative und nachhaltige Produkte, seriöse Verkaufssysteme und eine über 90-jährige Markengeschichte, verbunden mit Respekt vor der Tradition und Offenheit für Innovation. Dabei stellen wir den Menschen, seien es Angestellte oder Kunden, mit Achtsamkeit und Wertschätzung immer in den Mittelpunkt.»

Text: Tanja Millius

Bilder: Marlies Thurnheer, zVg

Innovativ seit 100 Jahren

Am 19. April 1922 gründete Ferdinand Hälg die «Ferd. Hälg Zentralheizungs-fabrik» am heutigen Hauptsitz an der Lukasstrasse in St.Gallen. 2008 übernahmen Roger und Marcel Baumer, die Urenkel des Firmengründers, die Führung des Unternehmens. Heute zählt das Unternehmen 1100 Mitarbeiter, macht einen Jahresumsatz von 315 Millionen und ist schweizweit tätig. Die Brüder blicken mit Zuversicht in die Zukunft.

Roger und Marcel Baumer, Ferdinand Hälg konnte die erste Zentralheizung schon am 8. Juli des Gründungsjahrs installieren. Heute sind Zentralheizungen nicht mehr die USP, Hälg hat sich in Heizung, Lüftung, Klima, Kälte und Sanitär diversifiziert. Welcher Bereich läuft am besten?

Roger Baumer: Wir differenzieren wenig nach HLKS, da wir ja viele Projekte bearbeiten, in denen wir mehrere Gewerke liefern dürfen. Neben dem Geschäftsfeld Anlagenbau entwickeln sich auch die weiteren Geschäftsfelder Engineering, Gebäudeautomation, Service und Facility Management sehr gut.

Sie sind letztes Jahr wiederum gewachsen, konnten den Umsatz von 312 auf 315 Millionen Franken steigern. Ist der Peak bei Neu- und Umbauten erreicht oder geht es weiter aufwärts?

Marcel Baumer: Neu- und Umbau halten sich seit Jahren die Waage, wobei der Ersatzneubau verstärkt an die Stelle von Sanierung tritt. Die Bauausgaben bewegen sich generell eher seitwärts, dafür steigen die Ausgaben für Unterhalt.

Zu schaffen macht im Baubereich vor allem der hohe Preisdruck. Wie sehr tut Ihnen Preisdumping weh?

RB: Jeder Unternehmer soll am Markt den Preis machen, den er für richtig hält. Generell aber sehen wir sehr tiefe und für uns oft nicht nachvollziehbare Preise. Das kann sein, weil die Kapazitäten ausgelastet werden müssen – oder aber, weil die Kostenbasis nicht im Detail bekannt ist.

Gerade ging der Zusammenschluss von zwei grossen HLKS-Playern (Engie/Equans und Bouygues) durch die Presse. Sie hingegen wachsen durch Zukäufe von kleineren Firmen. Ein Zusammengehen mit einem grossen Mitbewerber war oder ist nie Thema?

MB: Nein, wir sehen derzeit keinen Grund dazu. Wir wollen unsere unternehmerische Unabhängigkeit bewahren.

Poenina Oerlikon wiederum plant ein Zusammengehen mit dem Zürcher Elektroinstallateur Burkhalter. Wäre die Elektrotechnik auch ein Bereich, in dem sich Hälg künftig engagieren könnte?

RB: Wir prüfen dies zwar in jeder Strategieperiode, kommen aber immer wieder zum gleichen Schluss: Es bringt uns und den meisten Kunden keinen Mehrwert. Denn Gewerke und Geschäftsmodell sind sehr unterschiedlich – und es gibt keinen Druck seitens des Marktes, dies auch anzubieten.

Eine Auswirkung der Pandemie war, dass Rohstoffpreise massiv gestiegen sind. Können Sie diese an die Kunden weitergeben?

RB: Bei laufenden Projekten und Verträgen ist das oftmals schwierig. Neue Offerten hingegen basieren auf aktuellen Lieferantenofferten. Die ganze Branche schenkt dem Thema aber zu wenig Beachtung und sollte dringend umdenken. Andere Branchen wie etwa die Baumeister machen das besser. Der Krieg in der Ukraine verschärft die Situation noch – bei gewissen Produkten sind nur noch Tagespreise erhältlich.

Apropos Kunden: 98 Prozent würden Sie weiterempfehlen, sagt eine Befragung. Was ist das Geheimnis Ihres Erfolgs?

MB: Das sind Leidenschaft und Freude sowie der handwerkliche Stolz unserer Mitarbeiter auf ihre Arbeit. Die Kunden wissen, dass sie sich jederzeit auf Hälg verlassen können. Wir existieren auch morgen noch und sind inhabergeführt, kein anonymer Konzern.

Auch bei den Mitarbeitern stehen Sie hervorragend da: 89 Prozent empfehlen Hälg als Arbeitgeberin weiter. Was machen Sie bei der Mitarbeiterpflege besser als andere Arbeitgeber?

RB: Auch unsere Angestellten können sich auf das Unternehmen Hälg verlassen. Wir wissen, dass sie das Kapital der Firma sind. Wir fordern nicht nur, sondern fördern wo immer möglich. Das bedeutet auch, dass wir die Anliegen der Mitarbeiter ernst nehmen und immer ein offenes Ohr bzw., dank unserer flachen Hierarchie, eine offene Türe haben. Zudem nehmen wir unsere gesellschaftliche Verantwortung wahr und sorgen mit unserem Handeln dafür, dass das Unternehmen auf lange Sicht erfolgreich bestehen kann und entsprechend mit Ressourcen umgeht – und das meinen wir nicht nur bezogen auf die natürlichen und finanziellen Ressourcen, sondern auch im Umgang mit Mitarbeitern und externen Stakeholdern.

Und finden Sie für alle Bereiche jeweils genügend Leute?

MB: Klar, der Fachkräftemangel ist auch bei uns schon lange ein Thema und verschärft sich weiter. Unser Ziel ist, unsere Mitarbeiter langfristig bei uns zu halten. Deshalb ist uns auch deren Pflege so wichtig. Zum Gewinnen von neuen Kolleginnen und Kollegen ist die Weiterempfehlung durch eigene Mitarbeiter sehr wichtig. Und wer empfiehlt ein Unternehmen weiter, in dem er nicht wertgeschätzt wird? Grosse Investitionen tätigen wir auch in die Ausbildung der Lehrlinge, um

Marcel und Roger Baumer:

Flache Hierarchie.



Berit Klinik präsentiert:

29.
10.
2022

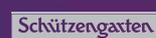
NACHT

DES OSTSCHWEIZER
FUSSBALLS

→ Olma-Halle 9.1 // St. Gallen
→ fussballnacht.ch



LEADER



selber Nachwuchs zu schaffen, und in die Weiterbildung der Berufsleute, damit sie die immer weiter steigenden Anforderungen bewältigen können.

Das Megathema sind erneuerbare Energien: Die Dekarbonisierung müsste Ihr Geschäft boomen lassen. Ist das so?

RB: Diese betrifft vor allem das Geschäft «Heizung»; einen von vielen Bereichen. Der Trend ist zwar nicht neu, nimmt aber Tempo auf. Die Dekarbonisierung muss man allerdings auch mit Energieeffizienz ergänzen. Also den schonenden Umgang mit den Ressourcen, zu dem wir in allen Geschäftsfeldern unseren Beitrag leisten können. Sie haben also recht, die Dekarbonisierung spült Wasser auf unsere Mühlen.

«Die ganze Branche schenkt dem Thema Rohstoffpreise zu wenig Beachtung.»

Die Hälg & Co. AG wurde in den 1920er Jahren gegründet. Sie sind die vierte Generation. Welche Werte vorheriger Generationen haben Sie in Ihrer Führung geprägt?

RB: Da gibt es drei zu nennen: das Unternehmertum, also den Mut zu haben, etwas zu bewegen, etwas zu tun, etwas zu riskieren. Dann das Qualitätsdenken, das bei uns seit jeher ganz zuoberst steht. Und last, but not least das verantwortungsvolle Handeln, wie es Ferdinand Hälg wichtig war und wie wir es auch heute noch leben.

Heute sind Start-ups in aller Munde. Wie sehen Sie sich in diesem innovativen Umfeld als 100-jähriges Unternehmen?

MB: Wir beobachten Trends und einzelne Start-ups sehr interessiert. Wir sehen uns selbst allerdings weniger als Entwicklerin, eher als Fast Follower – wenn etwas Neues auf den Markt kommt, das wir in unsere Prozesse integrieren können, sind wir rasch dabei, denn ständige Weiterentwicklung ist uns wichtig. Innovation beinhaltet für uns, neue Technik und neue Technologien zu studieren, zu prüfen und zu nutzen, wenn sie sich als gut erweisen. Das war schon immer so.

Hälg war schon vor 100 Jahren innovativ?

RB: Absolut, deshalb heisst unser Claim fürs Jubiläumsjahr auch «Zukunftsfähig. Seit 1922.» Denn bereits 1922 war die kleine Firma eine der ersten schweizweit, die Zentralheizungen plante und realisierte. Später engagierte sich Hälg über viele Jahre in der Normierung damals neuer Gebäudetechniksysteme, etwa Bodenheizungen. Und auch die erste Wärmepumpe installierten wir bereits in den 1980er Jahren. Als Systemintegratorin von Gebäudeautomations-Systemen, quasi dem Gehirn jeder Gebäudetechnikanlage, bleiben wir sowieso immer an den aktuellen Entwicklungen der Systemanbieter dran.

«Change»

Wechsel, Veränderung und Neuorientierung gehören oftmals zum Erfolg. In der Wirtschaft ebenso wie in der Politik. «Change» ist nötig: zur richtigen Zeit, in die richtige Richtung und aufs richtige Ziel zu.



Wer der Marktwirtschaft ausgesetzt ist, weiss, dass Flexibilität und Anpassungsfähigkeit notwendige Voraussetzungen fürs unternehmerische Überleben sind. Veränderungen im politischen oder regulatorischen Umfeld, unterbrochene Lieferketten, Nachfrageeinbrüche, Preisschocks und personelle Wechsel fordern unsere Unternehmerinnen und Unternehmer gerade derzeit wieder stark heraus.

Niemand wünscht sich Veränderungen. Im Gegenteil, Stabilität, Kontinuität, optimierte Abläufe und Standards gehören zum unternehmerischen Wunschscenario. Sind Veränderungen doch immer auch mit Risiken behaftet. Insbesondere dann, wenn die Reserven klein, die Investitionen hoch und die Erfolgsquoten ungewiss sind.

Den Kompass neu ausrichten

Schauen wir die jüngere Vergangenheit an, so hatten wir über Jahre hinweg Wachstum, geringe Inflation, tiefe Arbeitslosigkeit, intakte Aussenhandelsbeziehungen, eine moderne Infrastruktur, eine sichere Energieversorgung sowie ein stabiles politisches System. Diese traditionellen Rahmenbedingungen verändern sich nun. Und zwar schneller, als wir es gewohnt sind.

Zeit, den Kompass neu auszurichten? Ja, «Change» ist nötig, wenngleich das Ziel noch nicht klar ist. Dieses gilt es zu definieren, damit wir den richtigen Weg einschlagen. Ein Weg, der ökologische, wirtschaftliche, politische und gesellschaftliche Aspekte berücksichtigt. Ein Weg, der unternehmerisches Handeln fördert und unsere Wettbewerbsfähigkeit stärkt. Ein Weg, der uns in den nächsten Jahrzehnten erfolgreich vorwärts- und weiterbringt.

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

Eine Schuhnummer zu gross?

Die Kybun-Joya-Gruppe aus Roggwil vollzieht zum 25. Geburtstag den Generationswechsel vom Gesundheitsschuh-Pionier Karl Müller III (MBT, Kybun) zu seinem Sohn Karl Müller IV, dem Gründer von Joya. Auf den Junior warten grosse Aufgaben – so werden zwei traditionsreiche Schweizer Schuhmarken in die Gruppe integriert. Und früher oder später will Müller auch wieder Kampfstiefel und Kinderschuhe in der Schweiz produzieren.

Alles begann 1997, als der Thurgauer ETH-Ingenieur Karl Müller III, inspiriert durch das Gehen auf dem Lehm Boden koreanischer Reisfelder, den weltweit ersten Gesundheitsschuh auf den Markt brachte. Der MBT-Schuh mit der damals ungewöhnlich abgerundeten Sohle revolutionierte die Schuhindustrie. Später, nach dem Verkauf von MBT, entwickelten Karl III und sein Sohn, Karl IV, 2008 elastisch-federnde Sohlen für eine nächste Generation von Gesundheitsschuhen, die noch wirksamer als MBT sein sollten.

«Wir glauben an den stationären Handel und wollen diesen kontinuierlich ausbauen.»

Einst getrennt, jetzt wieder vereint

Wegen Meinungsverschiedenheiten gründete Karl III mit Kybun und Karl IV mit Joya jeder seine eigene Marke. Der gemeinsame Nenner beider Schuhe liegt in der federnden Sohle und deren biomechanischen Wirkungsprinzipien; beide Schuhe imitieren die natürliche Bewegung der Füße auf weichem Grund, was die Gelenke und den Rücken schonen und die Tiefenmuskeln trainieren soll. Zwölf Jahre lang gingen die beiden Brands ihre eigenen Wege, bis sie 2019 ein gemeinsames Kybun-Joya-Gesundheitszentrum in Arbon gründeten. Seitdem arbeiten Vater und Sohn – wieder – erfolgreich zusammen.

«Als mein Vater MBT verkaufte, war ich enttäuscht, denn ich hätte gerne eines Tages die Firma weitergeführt», erinnert sich Karl Müller IV. «Er wollte zwar gemeinsam mit mir ein neues Produkt auf den Markt bringen, aber ich wollte aus seinem Schatten heraustreten.» So ging Karl Müller IV nach

Korea zu einem bekannten Schuhproduzenten und liess vor Ort seinen eigenen Schuh herstellen – Joya war geboren. «Mein Vater und ich hatten aber immer das gleiche Ziel: Menschen mit unserem Know-how und unserer Technologie schmerzfreies Gehen zu ermöglichen.»

«Aushängeschild für Familienunternehmertum»

Im Nachhinein hat alles ganz gut funktioniert: Seit diesem Jahr leitet Karl Müller IV die ganze Kybun-Joya-Gruppe. Ist das nicht eine Schuhnummer zu gross für ihn? «Ich habe Respekt vor dieser Verantwortung, bringe aber auch einen Rucksack an Erfahrung und viel Branchenwissen mit, da ich in einer «Schuh-Box» gross geworden bin», sagt er: «Ich bin zwar ein schlechter Verwalter, bin ungeduldig, fordernd, experimentierfreudig und immer ein paar Schritte voraus. Der Status quo ist ein Zustand, der mich nicht anspricht.»

Aber zusammen mit seinen Geschäftsleitern – Claudio Minder, mit dem Müller Joya gegründet hatte, ist CEO von Joya, während Kybun von CEO Urs Koller geführt wird – und den Teams der verschiedenen Firmen könne er seine Fähigkeiten so einsetzen, dass die Firmengruppe zu einem «Aushängeschild für Schweizer Familienunternehmertum» werden. Vater Karl ist operativ nicht mehr im Unternehmen tätig, lebt als Selbstversorger und forscht an ganzheitlichen Zusammenhängen für ein gesundes Leben.

«Swiss Made» in Sennwald

Kybun produziert seine Schuhe in Sennwald, Joya in Korea. Wäre eine gemeinsame Nutzung der Fabrik im Rheintal nicht möglich gewesen? Minder und Müller haben sich bewusst für eine Produktion in Südkorea entschieden. «Meine Mutter stammt von dort, ich wurde in Korea geboren und habe über 20 Jahre in Asien gelebt», so Karl Müller IV. Korea sei das Hightech-Land schlechthin und perfekt für die Herstellung ihrer Schuhe geeignet.



Karl Müller IV und Claudio Minder:

**Wachsendes Interesse
an Schweizer Schuhen.**

Karl Müller IV und Claudio Minder
schafften es 2021 ins Finale des
«EY Entrepreneur Of The Year»

Aber auch die Schweiz braucht sich diesbezüglich nicht zu verstecken: In Sennwald steht mit der Kybun-Manufaktur eine der modernsten Schuhfabriken Europas. Hier werden aktuell die Kybun-Modelle produziert, bald auch diejenigen von Kandahar: Die Kybun-Joya-Gruppe hat vor einem Jahr die Thuner Kandahar AG übernommen. «Unser Herzenswunsch war, dass die renommierte Marke nicht vom Markt verschwindet und in den Händen eines Schweizer Familienunternehmens bleibt», erklärt Claudio Minder. Er sieht ein stark wachsendes Interesse an echten Schweizer Schuhen im In- und Ausland: «Wir stellen fürs erste Jahr eine limitierte Serie von 7300 Paare her, der Schweizer Handel hat bereits 6400 Paare vorbestellt.» Diese werden ab Oktober ausgeliefert.

*«Wir wollen drei bis vier
neue Firmen bzw. Projekte
pro Jahr lancieren.»*

Wie Phoenix aus der Asche

Corona ist auch an der Kybun-Joya-Gruppe nicht spurlos vorbeigegangen. «Die Krise hat uns anfänglich richtig durchgeschüttelt. Unser Umsatz ist über Nacht um 80 Prozent eingebrochen; wir mussten uns neu erfinden. Unsere Umsätze haben sich mittlerweile aber nicht nur erholt, sie liegen über dem Vor-Krisenniveau. Und wir haben so viele Pläne wie noch nie», sagt Claudio Minder. «Seit der Einführung unseres Management-Konzepts «The Joya Way» (das gleichnamige Buch erscheint im September) haben wir mehr Zeit, Neues



Anzeige

Die Jungfrau von Orléans

Oper von Pjotr I. Tschaikowski

**17. St. Galler
Festspiele**
24. Juni
bis 8. Juli 2022

Gegen den Strom

Tanzstück von Dimo Kirilov Milev

Konzerte

Spielarten der Liebe

Hauptsponsoren

CREDIT SUISSE **helvetia**

Medienpartner

TAGBLATT Neue Zürcher Zeitung LEADER

Susanne und Martin
Knechtli-Kradolfer-Stiftung

ALPINA GROUP
SK-Golf-1 | Women's Club

www.stgaller-festspiele.ch

zu schaffen. Wir wollen drei bis vier neue Firmen bzw. Projekte pro Jahr lancieren, die aus unserem eigenen Brutkasten stammen.»

Konkret startet die Gruppe im Juni mit «Abo Schuhe», also Schuhe, die man im Abonnement erhält. So bekommen Pflegepersonal, Ärzte usw. bei Bedarf neue Sneaker zugeschickt – und retournieren die gebrauchten zwecks Spende oder Recycling. Ebenfalls im Sinne eines Abo-Systems ist ein Kinderschuhprojekt – als Marke «Trampolini» – geplant. «Wir bauen im Moment die neue Maschine in Sennwald auf und machen erste Tests. Wann wurden das letzte Mal Kinderschuhe in der Schweiz hergestellt? Wir beweisen, dass das tatsächlich geht!», freut sich Karl Müller IV.

In Sennwald steht mit der Kybun-Manufaktur eine der modernsten Schuhfabriken Europas.

Zudem hat die Kybun-Joya-Gruppe soeben mit der Elgg AG die älteste Schuhfabrik der Schweiz übernommen. Sie produzierte für die Schweizer Armee Kampfstiefel, bevor die Herstellung ins Ausland ausgelagert wurde. «Wir wollen wieder Kampfstiefel in der Schweiz produzieren, um in der Grundversorgung unabhängig zu sein», blickt Müller in die Zukunft.

Online und offline unterwegs

Apropos Zukunft: Wie digital ist die Gruppe unterwegs? «Heute machen wir etwa zehn Prozent unseres Umsatzes über Onlinekanäle. Das Potenzial liegt mittelfristig wohl bei etwa 40 Prozent», sagt Müller. Online sei zwar ein wichtiges Schaufenster für ihre Marken. Ebenso wichtig seien jedoch der Schuhfachhandel und die Kybun-Joya-Gesundheitszentren. «Dort werden unsere Gesundheitsschuhe erlebbar. Vor Ort können Kunden mit Problemen am Bewegungsapparat optimal beraten werden. Vor rund einem Jahr haben wir Österreichs führenden Bequemschuh-Filialist «Passt!» übernommen – ein weiteres Zeichen dafür, dass wir an den stationären Handel glauben und diesen kontinuierlich ausbauen möchten.»

Bei all diesen Erfolgen: Ist ein Börsengang, wie ihn «On» gemacht hat, für die Kybun-Joya-Gruppe auch ein Thema? «Nein – für kein Geld der Welt! Wir wollen unseren Kunden schmerzfreies Gehen ermöglichen. Bei einem Verkauf ist die Wahrscheinlichkeit gross, dass die finanziellen Interessen der neuen Eigentümer den Kundennutzen überwiegen», sagt Karl Müller IV. Ein Verkauf sei auch gar nicht notwendig. «Wir sind gut aufgestellt und haben am Markt Erfolg. Mit Kybun und Joya wollen wir uns weiter als führende Lösung für Gesundheitsschuhe etablieren. Darüber hinaus möchten wir in den Kybun-Joya-Shops die medizinisch-kompetente Beratung ausdehnen – am liebsten in jede Stadt der Welt, sodass unsere Kunden zu Botschaftern werden und immer mehr Menschen ohne Schmerzen am Bewegungsapparat durchs Leben gehen können. Weltweit.»

Digitalisierung fasziniert

Schon ab 1990 beschäftigte sich Corinne Grüninger mit IBM AS400, ERP Systemen, Frame Relay. Lange bevor das Buzzwort Digitalisierung in aller Munde war, suchte sie als Mitglied der Geschäftsleitung und IT-Verantwortliche in der HWB Kunststoffwerke AG nach digitalen Lösungen.



Die Projekte waren vielfältig, vom papierlosen Büro bis hin zur Datenintegration und Vernetzung von unterschiedlichen Systemen, Prozessen und Produktionsstätten. Spannend, aber auch herausfordernd sei es gewesen, die Transformationen anzutreiben und dabei die Mitarbeitenden für neue Technologien und Lösungen zu begeistern. Dabei kam der Informatikerin zugute, dass sie mit ihrem Mann vor der Übernahme des Familienbetriebes bereits ein Software-Unternehmen aufgebaut hatte.

Seit dem Verkauf der Produktionsstätten im Zuge der Nachfolgeregelung ist Corinne Grüninger als Consultant und Projektleiterin bei HWBconsult AG tätig. Ein grösseres Mandat hält sie im Unternehmen ihrer Tochter, der Digitalagentur Weitblick. Grüninger arbeitet begeistert in der digitalisierten Umgebung mit, in der die unterschiedlichen Anwendungen und Tools integriert sind. Hier kann sie ihr betriebswirtschaftliches Wissen zusammen mit ihrem Know-how in Administration und Projektmanagement einbringen. «Ich erlebe kundennah, wie bedeutend die digitale Kommunikation ist, damit sich ein Unternehmen online erfolgreich und wirksam positionieren kann».

Bei den Leaderinnen freut sich Corinne Grüninger über den Austausch mit Frauen aus unterschiedlichsten Branchen. Sie schätzt den Einblick in die Tätigkeiten der Teilnehmerinnen ebenso wie die Foren zu aktuellen Themen.

In ihrer Freizeit engagiert sich die Mutter von zwei erwachsenen Töchtern im Stiftungsrat der Stiftung Ostschweizerische Blindenführhundeschule in Goldach und findet den sportlichen Ausgleich bei Yoga, Golf und Tennis.

Die «Leaderinnen Ostschweiz» bringen Fach- und Führungsfrauen zusammen, fördern den Austausch, vermitteln Wissen und unterstreichen mit ihrer Arbeit die Verbundenheit zur regionalen Wirtschaft.



Kilchenmann kommt in die Ostschweiz

Seit 1933 steht die Kilchenmann AG aus Kehrsatz bei Bern für Licht, Bild und Ton. Seither hat sie sich von der Radio- und TV-Händlerin zur schweizweit grössten Gesamtdienstleisterin für Kommunikations- und Medientechnik im B-to-B-Bereich gemausert. Adriano Beti, COO der Kilchenmann-Gruppe und CEO der internationalen Einheit, erklärt, warum Kilchenmann nach Pratteln BL, Neuenhof AG und Ecublens VD nun auch nach St.Gallen expandiert.

Adriano Beti, Kilchenmann wurde 1933 als Radio- und TV-Geschäft gegründet. Wo steht die Kilchenmann AG heute?

Seit fast 90 Jahren steht die Kilchenmann AG für Qualität in Licht, Bild und Ton. In dieser Zeit entwickelte sie sich vom einfachen Radio- und TV-Geschäft zur schweizweit führenden Anbieterin von Dienstleistungen für professionelle Audio-, Video- und Kommunikationstechnik sowie multimediale Gesamtlösungen. Mittlerweile unterstützen wir unsere Kunden auch global. So setzen wir beispielsweise ein internationales Projekt für einen Kunden in 85 Ländern um. Bis 2000 war die Kilchenmann AG komplett in Familienhand; dann wurde sie mit einem Management-Buy-out an die damalige Geschäftsleitung übergeben. Ein Schritt, welcher sich im 2020 wiederholte; seither verantwortet ein neues Management-Team die Geschicke der Firma. Wir sind stolz darauf, dass die Kilchenmann AG auch heute noch vollständig inhabergeführt ist.

«Der Kunde will vermehrt digital arbeiten und sucht nach technischen Gesamtlösungen.»

Wie sieht Ihr Angebotsportfolio aus?

Einen grossen Anteil macht nach wie vor das Projektgeschäft aus, also klassische Installationen von Medienräumen und Infrastrukturen oder auch die Ausstattung von Auditorien. Daneben führen wir viele Business-Events durch und unterstützen unsere Kunden bei Videoübertragungen, Streamings, Telefonkonferenzen oder Generalversammlungen, vor Ort und auch hybrid. Dafür haben wir 2020 auch unsere eigene «virtuelle Welt» gebaut. Das ist eine Plattform, die dem Kunden einen einfachen Einstieg in die virtuelle Welt ermöglicht.

Und wie der typische Kilchenmann-Kunde?

Der Kunde will vermehrt digital arbeiten und sucht nach technischen Gesamtlösungen. Dies nicht nur bei Installationen, sondern beispielsweise auch im Customer Flow Management oder bei Digital Signage. Wir begleiten branchenübergreifend Schweizer KMU, internationale Konzerne, Organisationen, Institutionen und Verwaltungen in all diesen Bereichen. Wir sind schon lange kein rein technischer Anbieter mehr, die Zukunft wird noch mehr in Richtung Dienstleistung gehen. Wir werden also noch mehr in der Lösungsentwicklung tätig sein und unsere Beratungs-, Betreuungs- und Wartungsdienstleistungen konsequent weiter ausbauen.

Im April 2022 haben Sie eine Niederlassung im Startfeld in St.Gallen eröffnet. Warum gerade St.Gallen – und warum hier das Startfeld?

Wir wollen noch näher bei unseren Kunden in der Region St.Gallen sein, denn für uns ist Kundennähe zentral. Trotz der Digitalisierung mit all ihren Kommunikationskanälen ist der direkte Kontakt von Mensch zu Mensch, gerade im Beratungs- und Dienstleistungsbereich, für uns entscheidend. Und es gibt noch einen anderen Grund: Innovationsgeist liegt in unserer DNA, mussten wir uns doch über die 90 Jahre auch immer wieder neu erfinden. Unsere Welt verändert sich immer schneller, deshalb suchen wir die Nähe zu Innovationsnetzwerken und nach Möglichkeiten der Zusammenarbeit. Da passt das Startfeld natürlich bestens, auch in Hinblick auf den Innovationspark Ostschweiz, der dort zu stehen kommen soll.

Hatten Sie vorher schon Kundschaft aus der Ostschweiz oder betreten Sie hier sozusagen «Neuland»?

Ja, wir pflegen hier verschiedene langjährige Kundenbeziehungen. So freuen wir uns über Kunden aus der Hotellerie, dem Gesundheitswesen, der Verwaltung, aber auch aus dem Sportbereich. Ganz neu ist uns der «wilde Osten» also nicht! (lacht)



Adriano Beti:

Globale Unterstützung.

Sie sind nicht nur COO der Kilchenmann-Gruppe, sondern auch CEO der internationalen Einheit. Was macht Kilchenmann international?

Wir unterstützen Kunden, die international tätig sind, beim Rollout von Standardisierungsprojekten in der Kommunikations- und Medientechnik. Dies startet meistens mit der gemeinsamen Entwicklung von Standards, geht über die Installation bis hin zum Betrieb und Unterhalt. Wir setzen beispielsweise Projekte in Vietnam oder den USA mit der gewünschten schweizerischen Qualität um. Unsere Kunden müssen sich also nicht mit den unterschiedlichen Kulturen oder technischen Herausforderungen befassen. Aber es muss ja nicht immer gleich Asien oder Amerika sein, denken wir doch nur schon an die Zusammenarbeit mit Unternehmen in den angrenzenden Ländern – gerade auch an die Bodenseeregion: Auch hier wird oft auch grenzüberschreitend gearbeitet. Die Herausforderungen in Deutschland sind uns bestens bekannt, haben wir doch bei Freiburg im Breisgau auch einen eigenen Standort in der EU. Dieses Wissen stellen wir in den Dienst unserer Kunden.

Während der Corona-Pandemie hat die Digitalisierung in Unternehmen einen grossen Schritt gemacht. Haben Sie das auch bei Kilchenmann gespürt?

Ja. Die Art und Weise, wie wir arbeiten, hat sich nachhaltig verändert. Auch wir sind auf die gänzlich digitale oder zumindest hybride Schiene ausgewichen, ebenso wie unsere Kunden.

Dabei haben wir selbst auch viel gelernt. Denn die neue Arbeitsweise bedarf neuer Gesamtlösungen. So gesehen hat uns die Digitalisierung neuen Schub verliehen; denn wer heute vorne mitspielen will, muss auch technisch gut aufgestellt sein. Halbpatzigkeiten bei der Kommunikations- und Medientechnik kann sich heute kaum ein Unternehmen mehr leisten. Und da die ganzen Möglichkeiten immer vielfältiger und damit komplexer werden, sind auch Konzeptions- und Beratungsdienstleistungen noch mehr gefragt.

Blicken wir zum Schluss noch kurz in die Zukunft: Was kommt da auf uns zu?

Wir sehen wieder ein steigendes Bedürfnis an Qualität. Am Anfang der Corona-Zeit, als viel improvisiert wurde, waren Fehler an der Tagesordnung und wurden gerne verziehen. Heute sind die Qualitätsansprüche wieder auf dem früheren Level – und sie werden weiter steigen. Dies und die zunehmende Professionalisierung von Licht-, Bild- und Tonangeboten werden uns helfen, unseren Weg erfolgreich weiterzugehen.

Text: Stephan Ziegler
Bild: zVg

Alles richtig gemacht

Seit 1947 ist die GNG AG, die seit 2022 in dritter Generation von Michael Klaus geführt wird, eine der renommiertesten Adressen für Fahrzeuge des VW-Konzerns in der Ostschweiz. Am 7. und 8. Mai feiert das Gossauer Autohaus sein Jubiläum mit einem grossen Fest. CEO Michael Klaus blickt auf die vergangenen 75 Jahre zurück – und in die Zukunft.

Michael Klaus, wenn Sie auf die letzten 75 Jahre zurückblicken: Welches waren die einschneidendsten Momente in der Geschichte der GNG?

Der Grundstein für unseren Erfolg ist sicher, bereits früh auf die richtige Marke gesetzt zu haben. Bereits 1952 wurde die GNG unter der Führung von meinem Grossvater Emil Klaus offizieller Volkswagen-Händler. Ihm war der persönliche Kontakt zu Mitarbeitern und Kunden sowie eine stetige Weiterentwicklung des Betriebs immer sehr wichtig. Als er den Betrieb 1996 meinem Vater Roland Klaus übergab, zählte die GNG bereits über 80 Mitarbeiter. Unter seiner Leitung kamen dann 1999 die Marke SEAT und 2017 die Marke Audi dazu.

«Der Grundstein für unseren Erfolg ist, bereits früh auf die richtige Marke gesetzt zu haben.»

Der 25. März 2019 dürfte Ihnen auch bestens in Erinnerung sein?

Auf jeden Fall! Damals war der Spatenstich zu unserem Neubau direkt an der A1 in Gossau. Bereits knapp zwei Jahre später durften wir voller Vorfreude unser neues Zuhause eröffnen – exakt am 1. März 2021. Ein geschichtsträchtiger und emotionaler Tag für unsere ganze Familie, für alle Mitarbeiter und Kunden.

Auch das Jahr 2022 ist ein besonderes für Sie.

Ja, dieses Jahr durfte ich die Führung der GNG in der dritten Generation übernehmen und mich der neuen Herausforderung mit der Verantwortung für über 100 Mitarbeiter stellen dürfen. Ich bin sehr stolz, ein Teil der GNG-Geschichte zu sein, und freue mich speziell, dass alle meine Geschwister ebenfalls im Familienunternehmen mitwirken.

Nicht nur die GNG ist im Wandel, auch die Mobilitätsangebote verändern sich aktuell stark.

Aus meiner Sicht befinden wir uns gar im grössten Wandel in der Geschichte des Automobils! Mittlerweile bietet fast jeder

Fahrzeughersteller Modelle mit rein elektrischen Antrieben an und setzt somit ein Zeichen in Richtung Zukunft. Der Elektroantrieb wird sich voraussichtlich durchsetzen und die Mobilität nachhaltig verändern. Dies setzt aber vor allem ein Ausbau der Infrastruktur und eine Weiterentwicklung der Batterie sowie der Ladetechnik voraus.

Und die Kundschaft fragt die elektrischen Modelle auch nach?

Mit den steigenden Benzinpreisen ist auch die Nachfrage an Elektrofahrzeugen nochmals angestiegen. Wir sind froh, hier mit unseren Marken eine breite Palette an Fahrzeugen anbieten zu können – vom sportlichen CUPRA Born über den familiären Volkswagen ID.4 bis hin zum eleganten Audi etron gt. Bei den Geschäftskunden sieht es übrigens ähnlich aus: Viele möchten ihre Flotte mit emissionsarmen Fahrzeugen ausstatten oder ergänzen. Die im Unterhalt günstigen Fahrzeuge sind für Unternehmen sehr attraktiv und tragen zu einem modernen und nachhaltigen Image bei. In diesem Zusammenhang hat sich unser Firmenkundenbetreuer Patrick Dörig speziell auf die Elektrifizierung von Firmenflotten spezialisiert und schulen lassen.

Apropos Geschäftskunden: Die GNG bietet neben klassischen Finanzierungsmöglichkeiten auch Flottenmanagement und Sonderlösungen auch für kleinere Betriebe an. Wie gefragt sind diese Dienstleistungen?

In vielen Unternehmen ist die Fahrzeugflotte ein wichtiges Werkzeug, um die operativen Tätigkeiten auszuführen. Die Fahrzeuge müssen zuverlässig und kosteneffizient eingesetzt werden können. Mit unserem breiten Fahrzeug- und Dienstleistungsangebot sowie geschultem Fachpersonal können wir auch diesen Bereich optimal abdecken. Unsere Dienstleistungen sind dementsprechend auch im Firmenkundenbereich sehr gefragt.

Am 7. und 8. Mai werden Sie das Jubiläum «75 Jahre GNG» mit einem «offenen Wochenende» offiziell feiern. Was erwartet die Besucher?

Dieses Fest soll für uns und unsere Gäste ein ganz spezielles Fest werden. Wir feiern nämlich nicht nur unser 75. Firmenjubiläum, sondern holen gleichzeitig die verpasste Eröffnungs-



Michael Klaus:

**Definitiv
angekommen.**

Wir gratulieren der **GNG AG**
zu 75 Jahren Firmengeschichte
und sagen **DANKE!**



feier im letzten Jahr nach. Unter dem Motto «GNG Street Festival» bieten wir unseren Besuchern kulinarische Highlights von verschiedenen Foodtrucks an, begleitet von Musik- und Strassenkünstlern. Auch Kids sind herzlich willkommen und dürfen sich schminken lassen oder sich in der Hüpfburg austoben.

Ich habe gehört, dass auch Torwartlegende Pascal «Zubi» Zuberbühler anwesend sein soll?

Zubi ist unser Botschafter seit der Neueröffnung im März 2021. Er wird ebenfalls anwesend sein und sich mit unseren Gästen über Fussball und vieles mehr unterhalten. Durch seine offene und sympathische Art findet er schnell mit anderen Menschen ins Gespräch.

Sport gehört seit jeher zu den bevorzugten Sponsorings der GNG AG; seit 1998 sind Sie offizieller Fahrzeugpartner des FCSSG, auch den SC Brühl, den FC Gossau und den FC Abtwil-Engelburg unterstützen Sie. Warum dieses Engagement für den Fussball?

Fussball verbindet Menschen und begeistert weltweit. Auch wir sind begeistert von dieser Sportart und mit vielen Vereinen sehr eng verbunden. Wir unterstützen diese und ihren Nachwuchs und möchten so etwas zurückgeben.

Sie bekommen auf Google die aussergewöhnlich hohe Bewertung von durchschnittlich viereinhalb Sternen von fünf möglichen, und das bei gegen 300 Bewertungen. Was machen Sie besser als andere Autohäuser?

Diese positiven Rückmeldungen verdanken wir hauptsächlich unseren Mitarbeitern. Sie setzen sich tagtäglich für die GNG und unsere Kunden ein. Im Gegenzug bieten wir unseren Angestellten einen modernen und komfortablen Arbeitsplatz und setzen viel Wert auf ihre Zufriedenheit.

Sie haben es eingangs erwähnt: 2021 haben Sie Ihren Neubau im Gossauer Westen mit über 20 000 Quadratmetern Nutzfläche bezogen. Haben sich die Erwartungen an den Neubau erfüllt?

Der Bezug unseres Neubaus war für das ganze Team eine grosse Herausforderung. Die Erwartungen haben sich im Verlaufe des Jahres schrittweise erfüllt. Wir mussten nach dem Einzug noch sehr vieles anpassen und optimieren, bis wir uns wirklich zu Hause fühlten. Nun sind wir aber definitiv angekommen.

Wissen Sie denn schon, was mit dem alten Standort an der St.Gallerstrasse geschieht?

Wir haben dort unser Occasionscenter und eine neue Waschanlage eröffnet. Für die freien Räume und Hallen suchen wir neue Mieter – Interessenten können sich gerne bei mir melden.

Zum Schluss: Welches Auto fahren Sie zurzeit?

Ich fahre aktuell einen Audi etron. Da ich im Geschäft, aber auch zu Hause eine Lademöglichkeit habe, wollte ich elektrisch unterwegs sein. Der etron war dann zufälligerweise noch zu haben. (lacht)

Eignerstrategie bei Familienunternehmen

Woran denken Sie bei unternehmerischer Planung als Erstes? Vermutlich an Strategien, Analysen und Finanzpläne für das Unternehmen. Erstaunlicherweise ist das Festlegen der Ziele der Eigentümer nicht sehr verbreitet.



Dabei hängen die beiden Strategien stark voneinander ab, da bei vielen Familienunternehmen die Firma den grössten Teil des Vermögens bildet.

In einer Eignerstrategie legen die Inhaber fest, welche Ziele, Visionen und Werte als Privatpersonen und welche als Unternehmer mit der Firma verfolgt werden. Dabei können durchaus Zielkonflikte vorhanden sein. Diese gilt es auf der Zeitachse aufzulösen.

Auch als Alleinaktionär ist es lehrreich, sich die verschiedenen «Hüte» aufzusetzen und sich eine gewisse Verbindlichkeit selbst und der Familie gegenüber aufzuerlegen. Dazu hilft eine Verschriftlichung.

Empfehlenswert ist folgende Gliederung:

- 1) Unternehmensziele: Wertentwicklung, Rendite, Wachstum, Dividenden, nichtbetriebliche Vermögenswerte, Unabhängigkeit, Kontinuität etc.
- 2) Familienziele: langfristige Vermögensziele, Strukturierung des Familienvermögens, Verbleib des Unternehmens im Familienbesitz, Erbregelungen, Rolle der Familie in VR und GL, finanzielle Ansprüche der Familie etc.
- 3) Persönliche Ziele: Umgang mit Mitarbeitern, Wertesystem, Philanthropie etc.

Sind mehrere Aktionäre an einem Unternehmen beteiligt – etwa bei Familienunternehmen in der zweiten oder dritten Generation –, so schafft eine Eignerstrategie Klarheit über die gemeinsamen Ziele.

In dieser Konstellation können Interessenskonflikte der unterschiedlichen Aktionärsgruppen viel Schaden anrichten, wenn sie nicht zeitgerecht geklärt werden. Eine gemeinsame Eignerstrategie schafft Verbindlichkeit untereinander und beugt Konflikten vor.

Stefan Schneider

Dr. oec., Partner bei der Continuum AG

Für weitere starke Worte www.continuum.ch

Text: Stephan Ziegler

Bild: Marlies Thurnheer

Kompromisse fürs Traumhaus?

Auch im Thurgau wird der Traum des Eigenheims zunehmend teurer. So kostet ein 5- bis 5,5-Zimmer-Haus aktuell im Schnitt rund 1,1 Million Franken – sieben Prozent mehr als vor einem Jahr. Die steigenden Preise machen auch Investoren zu schaffen. Der LEADER analysiert zusammen mit Fachleuten im Sonderteil invest@TG den Thurgauer Immobilienmarkt.







1 Ralf Scherer, Immoleague AG; **2** Attila Wohrab, Immokanzlei AG;
3 Martin Kull, HRS Real Estate AG; **4** Oliver Goldinger, Goldinger Immobilien AG; **5** Patrick Thoma, Thoma Immobilien Treuhand AG.

«Der Traum ist und bleibt das freistehende Einfamilienhaus», sagt Ralf Scherer, Inhaber der Immoleague AG in Kreuzlingen. Lage und Ausbaustandard müssten aber stimmen. «Sonst ist eine schöne Eigentumswohnung mit gutem Ausbaustandard und an guter Lage im Direktvergleich zu einem Einfamilienhaus an den Bahngleisen oft mehr gefragt», gibt er ein Beispiel. Insbesondere für ältere Menschen sei auch die zentrale Lage wichtig.

Den Run auf freistehende Einfamilienhäuser bestätigt Oliver Goldinger, Mitglied der Geschäftsleitung der Goldinger Immobilien AG aus Frauenfeld. «Ebenfalls hoch im Kurs sind altersgerechte bzw. barrierefreie Wohnungen, am liebsten Attika», so Goldinger. In Anbetracht der instabilen Lage auf den Märkten und der aufkommenden Inflation «scheinen Investments in Immobilien als besonders lohnend». Eine hohe Nachfrage erlebt auch Patrick Thoma, Verwaltungsratspräsident der Thoma Immobilien Treuhand AG in Amriswil, was Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen angeht. «Das Eigenheim steht nach wie vor ganz, ganz oben auf der Wunschliste», so Thoma.

Selbstgenutztes Wohneigentum ist stark gefragt

Gemäss der Immokanzlei in Kreuzlingen sind derzeit fast alle Arten von Immobilien sehr gefragt. «Das selbstgenutzte Wohneigentum hat in der Pandemie eine sehr starke Nachfrage erlebt, die noch heute ungebrochen ist», stellt Immokanzlei-Inhaber Attila Wohrab fest. Gleichzeitig sei auch die Nachfrage nach Gewerbe- und Industrieliegenschaften stark gestiegen. «Dies ist ein gutes Zeichen für unsere Wirtschaft, gerade nach einer Pandemie», freut sich Wohrab.

«Die Nachfrage nach Wohneigentum im Kanton Thurgau ist sehr gut», stellt auch Martin Kull, Inhaber der HRS Real Estate AG fest. «Viele Einfamilienhäuser bleiben in der Familie und kommen so nicht auf den Markt», sagt Kull. Die Nachfrage nach Neubau-Eigentumswohnungen sei hoch und «bei entsprechend guter Lage, einem guten Ausbaustandard und Preis-Leistungsverhältnis können die Wohnungen auch gut abgesetzt werden».

Wunsch nach mehr und grösseren Zimmern

«Durch die Corona-Pandemie ist die Nachfrage nach Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen mit Gartenanteil gestiegen», stellt Patrick Thoma fest. Auch verzeichneten sie

eine erhöhte Nachfrage nach eher grösseren Wohnungen. Dies sieht Martin Kull gleich: «Der Aussenraum (Balkon, Terrasse, Gartensitzplatz) und auch die Nähe der Überbauung zu Naherholungsgebieten spielt eine immer wichtigere Rolle.»

Gefragt seien in der Tat vermehrt Immobilien auf dem Land, freistehende Häuser oder Wohnungen mit Gartenanteil oder grosser Terrasse, beobachtet auch Oliver Goldinger. «Die Rückzugsmöglichkeiten in die eigene grüne Oase hat an Wert gewonnen.» Homeoffice werde sich bei vielen Firmen etablieren, somit seien aktuell grössere Wohnungen mit vier oder mehr Zimmern stärker gefragt.

Dies sieht Ralf Scherer ähnlich: Da viele Unternehmen Homeoffice mittlerweile zur Normalität erklärt hätten, benötigten die meisten Menschen mindestens ein Zimmer mehr. Gesucht würden mehr Zimmer, Wohnfläche, Gartenzugang oder ein grosser Balkon oder eine schöne Terrasse, fasst Scherer die Bedürfnisse zusammen.

«Käufer sind bereit, Kompromisse hinsichtlich Lage und Ausbaustandard in Kauf zu nehmen.»

«Die Menschen sind mittlerweile auch stärker bereit, mehr Geld für eine Immobilie auszugeben als vor Corona», stellt Scherer fest. «Der bei Pandemiebeginn mit dem Lockdown befürchtete Einbruch der Preise und Nachfrage hat sich durch alle Immobilien zum Gegenteil entwickelt», ergänzt Attila Wohrab.

Grosser Anlagedruck bei institutionellen Investoren

Auch Pensionskassen und Versicherungen investieren in Wohneigentum als Renditeobjekte. Hier ist die Nachfrage seit Jahren hoch. «Der Anlagedruck ist bei allen institutionellen Investoren gross», weiss Oliver Goldinger. Nach wie vor würden deutlich mehr Mietwohnungen als Eigentumswohnungen gebaut, obwohl die Nachfrage nach Eigentumswohnungen in Zukunft zunehmen werde, gerade auch infolge der demografischen Entwicklung.



Das Bedürfnis nach mehr Wohnfläche nimmt zu.

«Viele Konsumenten hinterfragen allerdings die hohen Preise bei Eigentumswohnungen», so Goldinger. Der grösste Preistreiber bleibt das immer knapper werdende Land. So sei die Nachfrage nach Baulandreserven stark – und für das knapper werdende Bauland müssten die Investoren immer höhere Preise zahlen.

«Pensionskassen und Versicherungen sind bereit, sehr tiefe Anfangsrenditen in ihre Bücher zu nehmen, oft auch als Mangel an Alternativen», stellt Patrick Thoma fest. «Die höhere Zahlungsbereitschaft treibt die Preise weiter in die Höhe, was wiederum auch die Landpreise steigen lässt.

«Wenn viele von etwas haben möchten und das Angebot begrenzt ist, steigt der Preis», fasst Ralf Scherer die Situation zusammen. Und Attila Wohlrab ergänzt: «Professionelle Investoren wie Pensionskassen prüfen die Immobilien jedoch sehr genau. Bei privaten Kleininvestoren spielen hingegen neben der Rendite auch Emotionen oft eine grosse Rolle.»

Kompromissbereitschaft steigt

Fakt ist: Das Angebot von Immobilien ist sehr gering und hat sich in den letzten neun Monaten nochmals verkleinert. «Wer unter diesen Bedingungen keine Kompromisse eingeht, wird es schwerer haben, ein neues Eigenheim zu kaufen», sagt Oliver Goldinger. Wer diesen zu spät eingeht, habe vielleicht bereits gute Angebote verpasst.

Aufgrund der weiter steigenden Preise seien die Interessenten bereit, Kompromisse hinsichtlich Ausbaustandard und Lage in Kauf zu nehmen, weiss auch Patrick Thoma. «So sind die Käufer bereit, auch in ältere Liegenschaften einzuziehen und die Umbauarbeiten dann über die Jahre verteilt umzusetzen.» Auch stelle er fest, dass der Radius zur Wunschgemeinde immer mehr ausgedehnt werde. Denn: Ein paar Kilometer weiter entfernt vom nächsten Zentrum oder von der ÖV-Anbindung können sich signifikant auf den Kaufpreis auswirken.

Dies bestätigt Ralf Scherer. Verstärkt würde auch ein Erbvorbezug oder eine Schenkung durch Eltern in Anspruch genommen, um den Traum einer eigenen Immobilie überhaupt möglich zu machen. Auch sei die Bereitschaft, aufs Land zu ziehen, deutlich gestiegen. «Denn hier bekommt man meist etwas mehr fürs Geld», so Scherer. Gerade im niedrigeren Preissegment seien Kompromisse, welche die Kaufinteressenten einzugehen bereit seien, recht gross. Das Angebot sei



begrenzt und es gebe in der Regel einige Interessenten. «Hier muss man schnell sein.»

Deutlich anders sehe es im hohen Preissegment aus. Der Grund ist einfach: «Der privilegierte Käufer kann, muss aber nicht kaufen und hat in der Regel klare Vorstellungen, was die Ansprüche an eine Immobilie angehen. Findet er diese, so kauft er – Preis hin oder her», erklärt Scherer.

Ruhe bewahren

Attila Wohlrab warnt bei dieser Ausgangslage aber vor einer Hysterie. Er rät: «Lieber mit Geduld und einer gewissen Hartnäckigkeit abwarten und dann schnell zuschlagen.» Auch solle man sich überlegen, ob man wirklich ein Eigenheim anstrebe, weil es ein persönlicher Traum sei – oder nur, weil Freunde dauernd davon redeten. «Mieten ist nicht immer die schlechtere Variante», betont Wohlrab. Der Kaufentscheid sollte nicht hastig getroffen werden, findet auch Oliver Goldinger. «Man sollte lieber einen nicht getätigten Kauf ein paar Wochen bereuen als einen schlechten Kauf über Jahre.»

Etwas anders beurteilt dies Martin Kull bei seinen eigenen Immobilien-Projekten. «Bei Beratungsgesprächen zu unseren Eigentumswohnungsprojekten mit Interessenten haben wir nicht das Gefühl, dass diese sehr grosse Kompromisse eingehen müssen», so Kull. HRS-Projekte seien aufgrund Ihrer Lagequalität, Ausbaustandards und Preis-Leistungs-Verhältnisses sehr gefragt. «Zudem haben die Kunden die Möglichkeit, den Innenausbau ihrer Eigentumswohnung selbst zu bestimmen und somit die Wohnung nach ihren Wünschen – und ihrem Budget – frei zu gestalten.»

Text: Tanja Millius
Bilder: unsplash, zVG

Investieren – aber nicht um jeden Preis

Im Stadtzentrum von Weinfelden entstehen derzeit 61 Mietwohnungen plus Gewerbelokale und eine Tiefgarage. Bauherrin ist die Pensionskasse Thurgau mit einem Immobilienportfolio von knapp einer Milliarde Franken, davon rund 600 Millionen in direkt gehaltenen Immobilien. PKTG-Direktor Rolf Hubli erklärt, was nachhaltige Renditeobjekte ausmacht, wieso die Pensionskasse Hypotheken vergibt und welche Regionen besonders attraktiv für Investoren sind.

Rolf Hubli, die PKTG hat knapp 20 Prozent ihres Vermögens in Immobilien investiert (19,4), fast ebensoviel entfällt auf ausländische Aktien (19,1), gefolgt von Schweizer Aktien (15,5). Welcher Bereich performt zurzeit am besten?

Aktuell – Stand 28. März 2022 – sind es nicht Aktien, weder jene in der Schweiz noch jene im Ausland, die eine positive Performance erzielen. Aktuell sind es Liegenschaften, die eine Rendite abwerfen. Dies ist halt ein Wechselspiel der Märkte, mal ist das eine besser, mal das andere.

Und deshalb investieren Sie in Immobilien?

Ja, wir legen nicht alle Eier in denselben Korb, sondern diversifizieren und teilen die Risiken auf.

Mit der Überbauung Sonnenwinkel in Weinfelden realisieren Sie einen Neubau. Wie passt diese Überbauung ins Portfolio der PKTG?

Wir investieren hier rund 41 Millionen Franken. Die Überbauung erweitert unser Portfolio sowohl regional – es ist der erste Neubau in Weinfelden für die PKTG – als auch, was die Grösse der investierten Gelder betrifft. Und sie wird einen guten, langfristigen Beitrag an unsere Rendite leisten.

Neben einer ansprechenden Rendite muss aber auch die Lage stimmen?

Die ist zentral! Der Ort der Immobilie soll mit dem öffentlichen Verkehr gut erschlossen sein, aber auch der Individualverkehr darf nicht vergessen werden. Dazu kommt das Angebot an Schulen und Einkaufsmöglichkeiten, die in Gehdistanz vorhanden sein sollten. Seit einigen Jahren kommen neben diesen ökonomischen Kriterien auch Nachhaltigkeitsaspekte zum Tragen. Dabei geht es um die Energie- und Wärmegewinnung für die Immobilie. Diese soll so weit als möglich nachhaltig sein. Am Schluss ist es ein ganzer Katalog an Fragen, die wir innerhalb der Prüfungsprozesse beurteilen und dann zu einem Ja oder Nein kommen.

Entwickelt die PKTG Ihre Projekte selbst, übernimmt sie nur bewilligte Projekte oder gar nur fertige Überbauungen?

Es ist alles möglich. Wir haben aber festgestellt, dass wir am besten fahren, wenn wir ganz am Anfang dabei sein können. So können wir sehr viel mitgestalten sowie unsere Ideen und Erfahrungen einbringen. Wir kaufen aber auch fertige Häuser, deren Wohnungen bereits vermietet sind. Dort wird das Augenmerk natürlich auch auf die Bausubstanz gelegt, da wir nicht die gleichen Kontrollmöglichkeiten haben, wie wenn wir als Bauherr selbst realisieren.

Mitte 2021 standen im Thurgau 2,1 Prozent der Wohnungen leer, so wenige wie seit Juni 2017 nicht mehr. Der Leerwohnungsbestand ist aber nach wie vor hoch. Trotzdem werden weiter Wohnungen gebaut. Kann das noch lange gut gehen?

Es stellt sich die Frage, was für Wohnungen leerstehen. Sind es Altbauten oder Luxuswohnungen? Ich bin überzeugt, dass eine Immobilie an einer guten Lage, die einen guten Ausbaustandard ausweist und vernünftige Mietzinse hat, immer gefragt sein wird. Hier haben wir sicherlich den Vorteil, dass wir langfristige Investoren sind.

Welche Regionen im Kanton Thurgau sind für die PKTG besonders interessant?

Es ist wie erwähnt nicht alleine die Region, sondern es ist das Gesamtbild, das für uns entscheidend ist. Aber sicherlich sind es eher die Thurgauer Zentren, die hier zum Zuge kommen. Sie finden allerdings in unserem Portfolio ebenso Immobilien in Pfyn und Freidorf wie in Frauenfeld oder Kreuzlingen.

Die PKTG vergibt auch Hypotheken. Welche Überlegungen stehen dahinter?

Was der ursprüngliche Hintergrund für die erste Hypothek an eine versicherte Person war, liegt vor meiner Zeit, also vor 1981. Heute ist es sicherlich so, dass Hypotheken ein weiteres Puzzleteil in der Diversifikation der Geldanlage ist. Wir vergeben die Hypotheken ausschliesslich an unsere Destinatäre,

Die Pensionskasse Thurgau realisiert für rund 41 Millionen Franken einen Neubau in Weinfelden.





Rolf Hubli: Gesamtbild ist entscheidend.

also an aktivversicherte oder rentenbeziehende Personen. Ursprünglich wurde nur die Finanzierung für selbstgenutztes Erst-Wohneigentum gewährt. Seit einigen Jahren ist auch die Finanzierung von Ferienwohneigentum oder für ein teilweise selbstgenutztes Mehrfamilienhaus möglich. Bei Letzteren beiden gelten jedoch schärfere Bestimmungen.

Und wer verkauft diese Hypotheken? Die PKTG direkt oder geht das über Vermittler oder Online-Plattformen?

Wir machen das bei uns im Hause. Der Aufwand hält sich in engen Grenzen, und so haben wir den gesamten Ertrag bei uns, ohne dass wir eine Fee an Dritte bezahlen müssen. Eine

Plattform macht meines Erachtens nur dann Sinn, wenn die Vergabe ohne Einschränkung an alle erfolgt.

Finanzexperten schätzen, dass die Hypothekenzinse steigen werden. Hat dies eine Auswirkung auf Ihre Strategie?

Nein, da wir schon sehr lange Hypotheken gewähren, ist der Kreis eher überschaubar. Vielfach ist es so, dass die Hypothek bei der Pensionskasse Thurgau abgeschlossen wird und dann auch hier bleibt. Allenfalls ist sie dann abzulösen, wenn die Person die PKTG verlässt.

Die Preisspirale der Immobilien dreht konstant weiter nach oben – immer wieder warnen Experten deshalb vor einer Immobilienblase. Werden Investitionen in Immobilien dadurch zunehmend riskanter?

Wir können unseren Investitionsbedarf leider nicht vollständig decken. Wir investieren nicht um jeden Preis. Bei Bieterverfahren werden die Preise so hochgetrieben, dass wir unsere Renditevorgaben nicht einhalten können. Dann heisst es halt: Verzichten und weiter die Perle suchen, die aus unserem Netzwerk angeboten wird.

Text: Tanja Millius

Bilder: Marlies Thurnheer, zVg

Anzeige

Logisch, TKB.

EINER FÜR ALLES -
ALLES FÜR EINEN.

Der direkte Draht zu meinem TKB
Ansprechpartner für alle Finanzfragen ist für
mich als Unternehmer Effizienz pur.

tkb.ch/firmen

**Thurgauer
Kantonalbank**
FÜRS GANZE LEBEN

RWD Schlatter investiert

Die Schweizer Nummer 1 bei Funktionstüren baut in Roggwil ein neues Lager- und Logistikgebäude.

Seit Anfang April laufen bei RWD Schlatter in Roggwil die Bauarbeiten, für März 2023 ist die Eröffnung geplant. Das 80 Metern lange Gebäude wird mit einer Tragkonstruktion aus Holz erstellt und hat ein Lagervolumen von 5000 Quadratmetern. Es ersetzt bisherige Lager und bietet auch Platz für ein Fertigtürenlager. RWD Schlatter setzt auf kontinuierliches Wachstum und investiert 10 Millionen Franken in den Ausbau des Hauptsitzes in Roggwil. Dazu gehört auch ein neuer interaktiver Showroom im Hauptgebäude. «Wir geben damit ein Bekenntnis zum Produktionsstandort Roggwil und zum Standort Schweiz ab», sagt CEO Luigi Di Cola. ■



Eitel Sonnenschein beim Spatenstich am 6. April (v.l.n.r.): Sven Buchholz (Leiter Finanzen und Controlling), Urs Franz (Leiter Ausführung), Markus Hütt (Divisionsleitung Türen Arbonia AG), Luigi Di Cola (Geschäftsführer), Georges Hutter (Leiter Produktion und Technik).

RWD Schlatter
Objekttüren nach Mass



küffner

Design & Funktionalität harmonisch vereint

- mit den funktionalen Türblättern von RWD Schlatter und den schlanken Aluminiumzargen von Küffner werden Türen zu echten Hinguckern
- optional mit Brandschutz, Schallschutz, etc.
- die schlanke Lösung für modernes Bauen

[rwdschlatter.ch](https://www.rwdschlatter.ch)



Wir entwickeln die Ostschweiz

HRS Real Estate AG
hrs.ch

Ob bei der nachhaltigen Sanierung alter Architekturperlen wie der Villa Wiesental in St. Gallen oder bei der Entwicklung grosser Areale wie dem Saurer WerkZwei – wir finden immer eine optimale Lösung und haben stets das ökologische, ökonomische und gesellschaftliche Wohl im Blick.



Das wird derzeit privat gebaut

Im Thurgau werden zurzeit zahlreiche Miet- und Eigentumswohnungen gebaut und geplant. invest@TG hat sich umgeschaut und stellt eine – nicht abschliessende – Auswahl interessanter Projekte vor.



Mühlebachweg, Amriswil

In sechs Mehrfamilienhäusern im Westen von Amriswil sind insgesamt 34 Miet- und 56 Eigentumswohnungen entstanden. Wohnungsmix reicht von 2½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen. muehlebachweg.ch



Am Giessen, Andwil

An familienfreundlicher Wohnlage entstehen in Andwil/Birwinken vier Einfamilienhäuser, vier Doppel-einfamilienhäuser sowie zwei Reiheneinfamilienhäuser. am-giessen-andwil.ch



Franz, Arbon

Mitten im Stadtzentrum wird die Wohnüberbauung Franz mit 18 Eigentumswohnungen realisiert. Benannt ist sie nach Franz Saurer, dessen Maschinen einst auf diesem Gelände gebaut wurden. franz-arbon.ch



Seemoosholz, Arbon

In Arbon werden, eingebettet zwischen Wald, Wiese und See, 36 hochwertige Eigentumswohnungen, verteilt auf zwei Häuser, gebaut, die durch eine gemeinsame Tiefgarage verbunden sind. seemoosholz.ch



Stadthof, Arbon

An der St.Gallerstrasse entsteht mit dem «Stadthof» bis 2026 eine Geschäfts- und Wohnüberbauung mit 84 Wohneinheiten, 4500 m² Verkaufsfläche und 3000 m² Gewerbefläche. mettler2invest.ch



Bruggmühle, Bischofszell

Auf dem Bruggmühle-Areal entstehen 110 Einheiten. In den Gebäuden entlang der Sitter werden 30 Eigentums-, in denjenigen um den inneren Platz 43 Miet- und in der alten Mühle 37 Loftwohnungen gebaut. haeberlinag.ch



Aachweg, Egnach

Eingebettet in eine liebevolle Parklandschaft, direkt am Wilerbach und in Gehdistanz zum Bodensee, entsteht am Aachweg eine Überbauung mit 28 Eigentumswohnungen. aachweg.ch



Thurella, Egnach

Auf dem ehemaligen Mosterei-Areal ist per 2024 ein neues Dorfzentrum für Egnach geplant – mit 169 Wohnungen von 2½ bis 5½ Zimmern und 3500 qm Gewerbeflächen. mettler2invest.ch



Lindenpark, Felben-Wellhausen

Der «Lindenpark» liegt am nordöstlichen Dorfrand – angrenzend an Landwirtschaftszone und Thurebene. Hier entstehen 58 Eigentumswohnungen mit 2½ bis 5½ Zimmern. vetter.ch



Bruag-Areal, Güttingen

Auf dem ehemaligen Firmenareal der Fassadenbauerin Bruag entstehen bis 2023 sechs Neubauten mit 55 Miet- und Eigentumswohnungen. Die Fassade wird, selbstverständlich, von der Bruag produziert. carlosmartinez.ch



Horn West, Horn

Nachdem in der ersten Etappe 107 Wohnungen sowie Geschäfts- und Retailflächen realisiert wurden, sind in der zweiten 43 Eigentums-, 38 Mietwohnungen und sieben Gewerbeeinheiten entstanden. horn-west.ch



Schöntalweg, Islikon

An ländlicher Lage – an die Landwirtschaftszone angrenzend – entstehen aktuell zwei Mehrfamilienhäuser mit total 18 Eigentumswohnungen (2½, 3½ und 4½ Zimmer). vetter.ch



Rütiwiese, Kreuzlingen

In unmittelbarer Nähe zum historischen Dorfkern entstehen im Quartier Kurzrickenbach bis 2023 drei Mehrfamilienhäuser mit 74 Mietwohnungen von 1½ bis 3½ Zimmern. rütiiwiese.ch



Ziil, Kreuzlingen

Nach der Kernsanierung 2021/2022 erstrahlt das ehemalige Hotel und Restaurant Ziil in neuem Look. Aus den Hotelzimmern wurden 27 modernen Mietwohnungen. schweizer-immotreuhand.ch



Oberdorf, Mühlheim

Zwölf Doppelhäuser bilden im Oberdorf ein neues Dorfquartier. Die gestaffelt angeordneten Häuser sind in Fussnähe von Einkaufsmöglichkeiten, Schulen und ÖV. haeberlinag.ch



Mühle, Rickenbach

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



Sonnmattstrasse, Romanshorn

An der Sonnmattstrasse entstehen sieben 4½-Zimmer Eigentumswohnungen – im Erd- und im 1. und 2. Obergeschoss je zwei, in der obersten Etage eine exklusive Attikawohnung. thoma-immo.ch



Hungerbühl, Salmsach

Im Weiler Hungerbühl bei Salmsach am Bodensee entstehen sechs neue Eigentumswohnungen. Die Bezugsbereitschaft ist auf Ende 2022 geplant. thoma-immo.ch



Unterdorf, Sirnach

Im Wohn- und Geschäftshaus Unterdorf an der Winterthurerstrasse werden ab 2024 29 Wohnungen und 1500 qm Gewerbefläche zu haben sein. metttler2invest.ch



Zollhausweg, Uesslingen

Am östlichen Siedlungsrand gelegen, besteht die neue Überbauung aus drei Mehrfamilienhäusern mit insgesamt 22 Wohneinheiten und acht Reiheneinfamilienhäusern. haeberlinag.ch



Mülibach, Wagenhausen

Die Überbauung «Am Mülibach» besteht aus vier Mehrfamilienhäusern mit Einstellhalle. Die Häuser C & D mit insgesamt 14 Eigentumswohnungen sind fertig ausgebaut und bezugsbereit. muelibach-wagenhausen.ch



Schlossberg, Wängi

An einer historischen Stätte werden zurzeit zwei Mehrfamilienhäuser mit 14 Eigentumswohnungen mit verschiedenen Grössen (2½ bis 5½ Zimmer) gebaut. vetter.ch



Sangenfeld, Weinfelden

An der Johanna-Meyerhans-Strasse im Sangenfeld entstehen bis 2024 fünf Mehrfamilienhäuser. Drei werden 51 Mietwohnungen umfassen, zwei weitere 33 Eigentumswohnungen. hrs.ch



Sangenstrasse, Weinfelden

Die zwei Mehrfamilienhäuser mit total 26 Wohnungen befinden sich in einer ruhigen Wohngegend an der Sangenstrasse. Bezugsbereit sind die Eigentumswohnungen im März 2023. vetter.ch



Sonnenbühl Weinfelden

An erhöhter, ruhiger Lage unweit des Zentrums von Weinfelden werden 19 Reiheneinfamilienhäuser, aufgeteilt in sechs Gruppen, gebaut. haeberlinag.ch

Fehlt ein Projekt?

Melden Sie es uns an
sziegler@metrocomm.ch

Das wird derzeit öffentlich gebaut

Ob Hallenbad, Doppelturnhalle, 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.



Aufwertung für den Bahnhofplatz Romanshorn

In Romanshorn soll der Bahnhofplatz umgestaltet werden. Er soll besser mit dem Hafenbecken und dem Bahnhof verbunden und dabei die Möglichkeit eines weiteren Velowegs geprüft werden. Der Bahnhofplatz soll als sicher erlebt werden und durch diverse Nutzungen lebendig wirken. Dabei wird der Schwerpunkt auf den Fussgänger- und Veloverkehr gelegt. Nach Abschluss der laufenden Analysen der Planungsteams wird die beste Variante ausgewählt und zu einer Projektstudie vertieft. Das Projekt ist im Agglomerationsprogramm der 3. Generation mit eineinhalb Millionen Franken veranschlagt, davon muss die Stadt etwa 65 Prozent übernehmen, was 975 000 Franken wären. Im November 2022 stimmen die Romanshorner Stimmberechtigten darüber ab.



Neues Hallenbad für Frauenfeld

Im November 2020 stimmte das Frauenfelder Stimmvolk dem Kredit von gegen 40 Millionen Franken für den Neubau des Hallenbads zu. Inzwischen sind die Bauarbeiten in vollem Gange. Die Abbrucharbeiten wurden bereits durchgeführt und Ende März 2022 fand die Grundsteinlegung statt. Läuft alles planmässig, ist der Neubau des Hallenbads bis Ende 2023 fertig und die Gäste können das neue moderne Hallenbad besuchen.

Doppelturnhalle für BZT Frauenfeld

Im November 2020 stimmten die Thurgauer Stimmberechtigten einem 13,65 Millionen Franken hohen Kredit für zwei übereinanderliegende Schulsporthallen am Bildungszentrum für Technik Frauenfeld zu. Der Baustart ist auf August 2022 angesetzt, bezogen werden soll die neue Doppelturnhalle im Jahr 2023.



Drei Grossprojekte für Amriswil

Attraktiveres Familien- und Freizeitbad Egelsee in 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.



In Amriswil stehen aktuell gleich drei grössere öffentliche Bauvorhaben an: So plant die Stadt einen neuen Bushof, zusätzlich sollen Bahnhofplatz und Poststrasse neu organisiert werden. Kostenpunkt: rund neun Millionen Franken. Am 15. Mai stimmen die Amriswiler darüber ab. Ein Grossprojekt ist der rund 14 Millionen Franken teure Neubau von Alterswohnungen, dessen Kredit im November 2021 genehmigt wurde und aktuell in Detailplanung ist. Voraussichtlich 2023 soll mit dem Bau der 31 Wohnungen begonnen werden. Und schliesslich beginnen im Mai die Arbeiten für den Ersatzneubau des Werkhofs. Dafür genehmigte das Stimmvolk 2021 einen Kredit von 6,35 Millionen Franken.

Mehr Platz für die Seepolizei und die Schifffahrtskontrolle Kreuzlingen

Die momentanen Raumverhältnisse im Bürogebäude der Seepolizei und Schifffahrtskontrolle in Kreuzlingen reichen nicht mehr aus. Mitte 2020 führte das Hochbauamt des Kantons Thurgau für die Erweiterung des Gebäudes einen Architekturwettbewerb aus. Gewonnen hat das Büro Aschwanden Schürer Architekten AG. Im Dezember 2021 hat das Thurgauer Kantonsparlament dem benötigten Objektkredit von 4,26 Millionen Franken zugestimmt. Gebaut werden soll von Herbst 2022 bis Ende 2023.



Erweiterung der 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. Aktuell werden Bauprojekt und Kostenvoranschlag erarbeitet, danach folgt im Herbst 2022 die Volksabstimmung. Läuft alles nach Plan, soll der Erweiterungsbau 2026 in Betrieb genommen werden.



Ergänzungsbau des Regierungsbüdes Frauenfeld

Ende September 2020 stimmte das Thurgauer Stimmvolk dem Kredit von knapp 40 Millionen für einen Ergänzungsbau für das Regierungsbüde 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 zusammgeführt 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 Herbst 2022 begonnen werden; Bezug voraussichtlich Anfangs 2025.

Küchen mit Charakter

In malerischer Umgebung im Appenzellerland fertigt Elbau einzigartige Küchen mit Charakter. Hohe Funktionalität und perfektes Design sind ebenso wichtig wie hochwertige Materialien und nachhaltige Herstellung.

Persönlichkeit, Charakter – diese Begriffe bezeichnen beim Menschen die einzigartigen Eigenschaften eines Individuums, in denen es sich von anderen unterscheidet. Auch Küchen von Elbau tragen diese Einzigartigkeit in sich, haben Persönlichkeit und Charakter. Eine Elbau-Küche ist stets ein Unikat, nach Mass gefertigt und genau an die baulichen Gegebenheiten angepasst. In ihr spiegeln sich die Vorstellungen und Wünsche des Besitzers wider, sein Stilempfinden – und seine Persönlichkeit.

Seit fünf Jahrzehnten beweist Elbau, dass eine Küche sehr viel mehr sein kann als nur ein Raum für Kochen und Essen. Aus Tradition und Überzeugung inszeniert das Unternehmen die Küche als sinnliches Erlebnis und vielschichtiges Element des täglichen Lebens. Bei Elbau verbinden sich stilvolle Ästhetik und funktioneller Nutzen, frische Farben und elegante Formen, hochwertige Materialien und moderne Technik. Im sorgsam Verschmelzen der einzelnen Elemente entsteht Unverwechselbares – es entstehen Küchen mit Charakter.

80 bis 100 Küchen werden jede Woche im Werk im appenzellischen Bühler gefertigt. Qualität und Funktionalität sind bei Elbau ebenso wichtig wie perfektes Design, individuell auf persönliche Vorlieben ausgerichtet. Neben der Arbeit an computergesteuerten Maschinen, die stets auf dem aktuellsten Stand der Technik gehalten werden, ist dabei auch traditionelles Schreinereihandwerk gefragt. Ein besonderes Augenmerk richtet Elbau überdies auf die Umwelt und war der schweizweit erste Küchenbauer, der nahezu ausschliesslich Lacke auf Wasserbasis einsetzte.

Neueste Trends im Küchenbau sind im 300 Quadratmeter grossen Showroom von Elbau zu bestaunen. Hier informieren sich die 60 Fachpartner, welche die Kundenschaft beraten und jede Küche individuell planen. Zudem öffnet sich das Blickfeld, wenn Elbau zum Beispiel mit eleganten Sideboards auch im Wohnbereich neue Akzente setzt. Auf diese Weise entstehen unvergleichliche Lebensräume – homogen, ästhetisch und so individuell wie ihre Bewohnerinnen und Bewohner. ■



DACHCOM

**KÜCHEN MIT
CHARAKTER**

www.elbau.ch





Gute Architektur gewinnt an Bedeutung

Der Thurgau zeichnet sich zum einen durch eine intakte Landschaft, zum anderen durch das Fehlen eines kantonalen Zentrums und die Nähe zu den Agglomerationen Zürich, Kreuzlingen/Konstanz und St.Gallen aus. Welche Auswirkungen hat diese Situation auf die Architektur? Thomas Metzler, Architekt und Inhaber des Bauateliers Metzler in Frauenfeld, und Mitinhaberin Caroline Nyffeler Metzler kennen die Antworten.

Das vom Bauatelier Metzler gebaute Minergie-P-Haus in Hüttwilen dient dem Atelier als Experimentierhaus.



Thomas Metzler, der Kanton Bern ist bekannt für seine Bauernhäuser mit dem grossen Dach und einem «Stöckli». Gibt es auch eine typische Thurgauer Baukultur?

Thomas Metzler: Natürlich gibt es auch im Thurgau eine ortstypische Baukultur, denken Sie etwa an das typische Thurgauer Bauernhaus, oft ein Fachwerkhaus mit grossem Ökonomiegebäude. Vor gut hundert Jahren sind übrigens viele Berner Bauern in den Thurgau «eingewandert» und haben ihre Spuren auch in bernertypischen baulichen Elementen, wie z.B. einem Walm, hinterlassen.

Wird diese Baukultur heute noch gelebt, oder sind das Tempi passati?

Auch bei uns wurde in den letzten Jahrzehnten viel gebaut. Oft hätte ich mir schon einen sensibleren Umgang mit den Dorfrändern, Materialisierungen und Farbgebungen gewünscht. Es gibt aber auch viele gute Beispiele der aktuellen Thurgauer Baukultur. Gerade die oben erwähnten grossvolumigen Bauernhäuser und Ökonomiegebäude sind ein interessantes

Thema, das in Umbauten, Ersatzneubauten und Neubauten aufgegriffen und neu interpretiert werden kann.

Sind im Thurgau in ländlichen Regionen andere Baustile gefragt als in städtischen Gebieten wie Frauenfeld oder Kreuzlingen?

Architektur ist immer ortsbezogen. Idealerweise entstehen Neu- und Umbauten im Dialog mit der bestehenden Bausubstanz und Landschaft und integrieren sich so in die Umgebung. Das heisst, gute Architektur orientiert sich am Umfeld, in einem ländlichen Kontext müssen also auch andere Bauten als in einer grossen Agglomeration entstehen.

In Zürich oder St.Gallen interessieren sich zunehmend auch private Bauherrschaften für die Marke Architektur. Wie ist das im Thurgau? Ist es hier schwieriger, Privatpersonen oder Investoren für gute Architektur oder gar einen Wettbewerb oder Studienauftrag zu begeistern?



Thomas Metzler und Caroline Nyffeler Metzler:
Dialog mit der bestehenden Bausubstanz.

Unsere privaten und öffentlichen Bauherrschaften legen grossen Wert auf gute Architektur. Wird ein Wettbewerb ausgeschrieben, sollte dieser auch korrekt (z.B. nach sia) durchgeführt werden. Wettbewerbe sind beim Kanton die Regel, bei kleineren und mittleren Bauprojekten ist aber die sorgfältige Planerwahl oder ein Planerwahlverfahren oft besser und sinnvoller als ein komplexes Wettbewerbsverfahren.

Worauf wird beim Bau eines Einfamilienhauses heute besonders Wert gelegt, was die Architektur angeht?

Neben einer guten Einpassung in die Umgebung, funktionalen und ästhetischen Räumen, sind echte, natürliche Materialien

wichtig. Durch das Thema «Home-Office» ist ein zusätzliches Zimmer respektive ein guter Arbeitsbereich in den Vordergrund gerückt. Auch die Umgebungsgestaltung hat stark an Bedeutung gewonnen.

Apropos Umgebungsgestaltung: Caroline Nyffeler Metzler, Sie sind Pflanzgestalterin und beschäftigen sich im gemeinsamen Architekturbüro mit Grünraumgestaltung. Wie sieht ein wohnlicher Garten aus?

Caroline Nyffeler Metzler: Wir sehen den Garten in enger Verbindung zur Architektur. Schöne, vielfältig interessante Gartenräume für Mensch und Tier sind daher besonders wichtig. Sorgfältig gestaltete Pflanzungen mit jahreszeitlich abgestimmten Blühzeiten ergeben ein stimmiges Bild und eine dauerhafte Vegetation. Durch eine Vielfältigkeit siedeln sich Kleintiere und Insekten an, die den natürlichen Kreislauf im Garten unterstützen. Farben und Strukturen im Wechsel der Jahreszeiten erfreuen uns Menschen und die Tiere rund ums Jahr.

Der Garten wird zu einem immer wichtigeren privaten Rückzugsort. Wie sieht eine gute Umgebungsgestaltung aus?

Ein Garten soll Emotionen wecken, Überraschungen bieten und die Sinne ansprechen, ein kleines Paradies sein. Aus der Fülle der Pflanzen können Gehölze, Stauden und Blumen

Anzeige



STARTKLAR FÜR SIE!

- Hoch- und Tiefbau, Renovation
- Bautenschutz/Höchst-Druck-Wasserstrahlen
- Kompakt- und hinterlüftete Fassaden
Natursteinfassaden



WANZENRIED.ch

Schlosshaldenstr. 10 • 8570 Weinfelden • Telefon 071 626 51 30

kombiniert werden um spannende Strukturen zu gestalten: eine Spielwiese für Kinder mit Sand- und Wasserstelle, ein naturalistisch gestaltetes Staudenbeet, ein duftendes Kräuterbeet, ein Rückzugsort zur Erholung, ein schattenspendender Baumgarten oder eine gemütliche Sitzbank unter dem Hausbaum. Ein harmonisches Bild entsteht durch die sorgfältige Gestaltung der Topografie und den Einbezug der Umgebung. Referenzen aus der umliegenden Natur können Inspiration für die Wahl der Pflanzen sein.

Ihr Architekturbüro hat neben dem Europäischen Solarpreis 2015 diverse weitere nationale und kantonale Energiepreise gewonnen. Nachhaltigkeit ist bei der Architektur ebenfalls ein wichtiges Thema?

Als Bauherrschaften, Architekten und Investoren übernehmen wir eine grosse Verantwortung. Häuser benötigen bei der Erstellung viel Energie und haben eine lange Lebensdauer. Die Sonne hat eine riesige Energieleistung, die wir uns beim Bauen zunutze machen sollten. So leistet die Sonneneinstrahlung durch ein Fenster rund 500 Watt/m², ein sehr gutes energieeffizientes Gebäude benötigt aber nur etwa zehn Watt/m². Mit einem optimierten passiven und aktiven solaren Gebäudekonzept und einer hervorragenden Gebäudehülle wird ein Haus problemlos zum Plusenergiehaus. Wie ein energieeffizientes Gebäude zu bauen ist, wissen wir. Die aktuellen grossen Themen sind die Winterspeicherung und der sommerliche Wärmeschutz. Auch hier gibt es Konzepte, die bei Neu- und Umbauten einfließen sollten.

Zum Schluss: Wie sieht ihr persönliches Traumhaus aus – oder haben Sie es bereits realisiert?

Thomas Metzler: Wir konnten im Jahr 2005 in Hüttwilen eines der ersten Minergie-P-Häuser bauen. Dieses Haus ist für uns technisch, aber auch gestalterisch und was die Innenraumgestaltung anbelangt sehr wichtig, es ist unser Experimentierhaus.

Caroline Nyffeler Metzler: Diese Idee zieht sich in den Garten weiter, wo entsteht und vergeht und Veränderungen stattfinden – ein dynamischer, lebendiger Lebensraum.

Thomas Metzler: Als Kontrast zum Neubau in Holzbauweise, konnten wir vor einigen Jahren im Tessin ein etwa 300-jähriges Natursteinhaus umbauen. Interessant ist, dass bei dieser klassischen massiven Bauweise mit kleinen Fenstern der sommerliche Wärmeschutz hervorragend funktioniert. Auch die Winterspeicherung der Energie ist aufgrund der Stückholzheizung und entsprechender Scheiterbeige vor dem Haus kein Problem. Gerade auch bei uns im Thurgau würde z.B. ein zusätzlicher Holzspeicherofen den Winterstrom markant reduzieren.

Caroline Nyffeler Metzler: Einen solchen haben wir auch in unserem Minergie-P-Bau eingebaut. Neben der Reduktion des «Winterstroms» ist dieser auch eine sehr schöne angenehme Wärmeinsel zur Winterzeit.

Text: Tanja Millius

Bilder: Marlies Thurnheer, Bauatelier Metzler, Jan Keller

Anzeige



Zahn + Co. AG

Für Sanierung und Neubau im Thurgau

Im Tertianum Berlingen durften wir Heizung, Lüftung, Klima und sanitäre Anlagen modernisieren.

Mehr zum Projekt: haelg.ch/tertianum



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

haelg.ch



100

Hälg Group.
Zukunftsfähig. Seit 1922.

Visualisierung des neuen
Hafens in der Münsterlinger
Bucht.

Der letzte Hafen am Bodensee

Nach über 30 Jahren mit Bojenplätzen bekommt Münsterlingen einen neuen Hafen mit 185 Bootsplätzen, zwei offenen Molen, sechs Stegauslegern und einem Hafengebäude. Im September 2020 stimmte die Bevölkerung dem Neun-Millionen-Projekt zu. Mittlerweile ist die Konzession erteilt; der Kanton hat alle Einsprachen gegen das Projekt abgewiesen.

Nun muss der Kanton noch bauliche Detailänderungen des Projekts genehmigen. «Dies dürfte aber eine Formsache sein, da sich am Projekt nichts Wesentliches ändert – im Gegenteil, es wurden sogar noch Optimierungen vorgenommen», erklärt René Walther, Gemeindepräsident von Münsterlingen. «Wir gehen davon aus, dass wir im Herbst 2022 mit dem Bau des Hafens beginnen können. Auf die Saison 2024 könnte er eröffnet werden.»

Derzeit wird von der Gemeinde ein Hafenreglement ausgearbeitet. Wie bereits beim Hafenprojekt sind auch hier verschiedene Gremien involviert, damit die Entscheide breit abgestützt sind. «Das Reglement stellt auch sicher, dass es keine Willkür gibt», sagt Walther. Die Bevölkerung stimmt wohl im Herbst darüber ab.

Meilenstein für die Gemeinde

Erste Skizzen und Ideen für einen Hafen in Münsterlingen gibt es seit rund 40 Jahren. Schon damals war die Meinung, dass es nicht angehe, dass eine Seegemeinde wie Münsterlingen keinen eigenen Hafen habe. Für René Walther, selbst ein begeisterter Segler, liegen die Vorteile auf der Hand: «Im aktuellen Bojenfeld sind die Schiffe dem Wetter stark ausgesetzt, es gab immer wieder gefährliche Situationen.» Mit dem neuen Hafen wäre das nicht mehr der Fall.

Auch die Ökobilanz gehe auf: Um die Wasservögel in der Bucht noch mehr zu schützen, ist ein Befahrungsverbot vorge-



sehen. Zudem wird der Hafen im Winter geschlossen. Walther sieht noch einen weiteren Vorteil: «Mit dem neuen Hafen gibt es auch eine klare Abtrennung zwischen den verschiedenen Nutzern – Campern, Schwimmern und Böttlern.»

Hafen als Selbstläufer

Der Hafen wird durch die Gemeinde betrieben und durch die Mietabgaben der Bootsbesitzer finanziert. Finanztechnisch ist er vom Steuerhaushalt der Gemeinde entkoppelt. Die Jahresmiete für einen Platz soll zwischen 1000 und 3000 Franken kosten. «Der Hafen wird quasi ein Selbstläufer», erläutert René Walther.

*«Das Seeleben in Münsterlingen
wird durch den Hafen aufgewertet.»*

Der Gemeindepräsident geht nicht davon aus, dass wegen des Hafens künftig viel mehr Leute nach Münsterlingen ziehen, da für einen Wohnortwechsel insbesondere auch die Nähe zu einem Zentrum mitentscheidend sei. «Ich bin aber überzeugt, dass das Seeleben in Münsterlingen durch den Hafen aufgewertet wird – insbesondere für die Münsterlin-



ger selbst», sagt Walther. Die Nachfrage nach Bootsplätzen ist gross – von Einheimischen und Auswärtigen. «Wir haben aktuell viel mehr Böttler auf der Warteliste als freie Plätze», so Walther. «Beim neuen Hafen haben Münsterlinger und Mieter aus der Region klar Priorität», betont er. Dies werde auch im Hafentreglement festgelegt.

«Langjährige Bojenmieter sollen auch im neuen Hafen wieder einen Bootsplatz mieten können», hält Walther fest. «Alle glücklich machen können wir aber nicht, da für den neuen Hafen neue Preise und Spielregeln gelten.» So können zum Beispiel grosse Segelschiffe im neuen Hafen wegen der Wassertiefe nicht anlegen. «Dies können sie in Altnau oder Güttingen auch nicht, wo die Wassertiefen ähnlich sind», sagt Walther.

Weitere Häfen am Bodensee schwierig

Münsterlingen wird in den Medien gerne als «der letzte Hafen am Bodensee» bezeichnet. In der Tat dürfte die Realisierung weiterer Häfen schwierig sein: Am Bodensee darf die Anzahl Wasserliegeplätze nicht vergrössert werden. Dies hat die internationale Bodenseekonferenz so entschieden. «Ein neuer Hafen kann nur noch gebaut werden, wenn die gleiche Anzahl bestehender Wasserliegeplätze, also wie bei uns z.B. Bojenplätze, abgebaut wird», hält Walther fest. «Es gibt heute am Bodensee nur noch wenige Bojenfelder, wo dies möglich wäre. Dort hats aber schwierigere Rahmenbedingungen.»



René Walther:
Einheimische haben Priorität.

Text: Tanja Millius
Bilder: zVg



GEBÄUDE- UND PROZESSTECHNIK

24h
0844 413 413

Erneuerbaren Energien lohnt sich, jetzt erst recht.

Die unabhängige Energiequelle

Die Wärmepumpe sorgt für klimafreundliches Heizen und die Klimamacher AG für die fachgerechte Installation. Zusammen ergibt das eine sinnvolle Investition ins eigene Gebäude und in die Zukunft.

Es gibt drei triftige Gründe, warum sich eine Investition in erneuerbare Energien lohnt. Erstens: Mit einer nachhaltigen Energiequelle werden Ressourcen geschont und die Umwelt wird weniger belastet. Zweitens: Viele Kantone unterstützen diesen Weg mit Förderbeiträgen. Und der bedeutende dritte Punkt: Die Kosten für Heizöl, Gas und in der Folge auch für Strom werden in den kommenden Jahren in die Höhe schnellen. Dies zeigt die aktuelle Situation im Weltgeschehen deutlicher denn je.

Die Wärmepumpe hat Zukunft

Eine nachhaltige Option ist die Wärmepumpe, denn sie eignet sich für alle Gebäudetypen, ob beim Neubau oder bei einer Sanierung. Ihr Konzept ist zukunftsorientiert, da sie die Energie aus der Umwelt in Wärme umwandeln kann. Es gibt verschiedene Umsetzungslösungen: mit Erdwärmesonden, mit Energie aus der Umgebungsluft, aus dem Grund- oder Oberflächenwasser (Seen, Bäche). Eine andere Option wäre die Verbrennung von Holz (Schnitzel, Pellets). Auf welchem Wege die Wärmepumpe auch eingesetzt wird, sie liefert wesentliche Vorteile: Man spart über 50% an Heizkosten, sie funktioniert unabhängig vom Wetter und sie stösst kein CO₂ aus. Zudem lässt sie sich mit einem bisherigen Heizsystem, wie z.B. Radiatoren oder die Fussbodenheizung, koppeln.



Installiert von einem Fachteam

Eine gute Planung und Dimensionierung haben einen grossen Einfluss auf den Strombedarf und die Kosteneffizienz der Wärmepumpe. Die Klimamacher AG mit ihren 120 Mitarbeitenden ist in der Gebäudetechnik zu Hause, schon seit 67 Jahren. Die Fachleute beraten die Kundschaft in der Wahl und Kombination der optimalen Energiequelle und deren sparsamsten mechanischen Komponenten. Zudem sorgen sie für die fachmännische Installation – beim privaten Bauherrn wie bei Grossprojekten in Industrie, Gewerbe und der öffentlichen Hand. Zum Service gehört eine regelmässige Wartung, um den Erhalt der Investition zu sichern. Der Unterhalt dient aber auch dazu, Störungen zu reduzieren oder gar den Totalausfall der Anlage zu vermeiden. Kurzum, das Klimamacher-Team steckt seine ganze Energie in eine nachhaltige, zukunfts-trächtige Anlage.

Die Klimamacher AG

Romanshorerstrasse 101
 CH-9320 Arbon
 Telefon +41 71 447 31 31
 info@dieKlimamacher.ch
 www.dieKlimamacher.ch

Das Haus wird zum Kraftwerk

Nachhaltig Heizen ist aktuell wie nie. Die Corona-Pandemie hat die Lieferketten aber zeitweise unterbrochen und der Krieg in der Ukraine die Materialknappheit noch verschärft. Was heisst das nun für Liegenschaftsbesitzer, die auf nachhaltige Heizlösungen umsteigen wollen? Dennis Reichardt, Präsident Fachbereich Heizung beim Schweizerisch-Liechtensteinischen Gebäudetechnikverband (suissetec) und Inhaber von «Die Klimamacher AG» in Arbon, klärt auf.

Das Ziel des Bundes, die Energiewende bis 2050 zu erreichen, ist eine Herausforderung. Im Kanton Thurgau ist der Umstieg von fossil betriebenen Heizungen auf erneuerbare Heizsysteme voll im Gang. Seit dem Jahr 2015 haben die neu installierten Wärmepumpen um 60 Prozent zugenommen, die Erdölheizungen um zwölf Prozent abgenommen, und die Zahl der Erdgasheizungen blieb in etwa stabil. «Im kantonalen Förderprogramm wurden 2017 260 Gesuche für Wärmepumpen eingereicht, 2021 waren es bereits 900», rechnet Dennis Reichardt vor.

Seit 2015 hat der CO₂-Ausstoss im Kanton Thurgau um gut fünf Prozent abgenommen. «Der Zubau von Solarstromanlagen im Kanton hat sich ebenfalls beschleunigt», sagt Reichardt. Die gesamte Fläche von Solarstromanlagen hat sich seit 2015 auf über eine Million Quadratmeter verdoppelt; sie produziert jährlich 140 Gigawatt Strom. Dieser starke Zubau von Stromerzeugungsanlagen ist auch den seit 2020 verankerten energiegesetzlichen Vorgaben zu verdanken, die bei Neubauten eine Solarstromanlage vorgeben. «Es braucht aber noch mehr Stromerzeugungsanlagen, insbesondere von winterstromfähigen Windenergieanlagen, damit die Wärmepumpen im Winter genug Strom haben», betont Reichardt.

Dennis Reichardt:
Frühzeitig planen.



Attraktives Förderprogramm

Insgesamt sei der Thurgau auf gutem Weg zur Energiestrategie 2050. Dies nicht zuletzt dank dem Förderprogramm: «Der Thurgau ist bekannt, dass er eines der attraktivsten Förderprogramme der Schweiz hat», hält Dennis Reichardt fest. Die erhöhte Bereitschaft, auf nachhaltige Heizlösungen umzusteigen, ist bei Eigentümern von Privat- und Gewerbebauten spürbar. «Bei einem Ersatz stellt sich aber immer auch die Kostenfrage. Hier sieht man dann die unterschiedlichen finanziellen Möglichkeiten», stellt Reichardt fest.

Es gebe aber bereits jetzt eine deutlich steigende Nachfrage nach umweltfreundlichen Heizsystemen. «Dies hat gesetzgeberische, klimapolitische und geopolitische Gründe», so Reichardt. «Wichtig für die Branche und für uns Unternehmer sind klare, verlässliche Rahmenbedingungen. Daran kann und wird sich die Wirtschaft ausrichten.» Bund und Kantone fördern bereits heute erneuerbares Heizen, auch gibt es Unterstützung von weiteren Akteuren wie etwa myclimate. Auf energiefranken.ch findet sich eine gute Übersicht über die Förderbeiträge.

Heizlösung frühzeitig planen

Wer seine Heizung in diesem oder nächsten Jahr durch eine umweltfreundlichere ersetzen will oder einen Neubau realisiert, muss aktuell gut planen, denn: Ein Problem, das sich mit dem Krieg in der Ukraine verschärft hat, sind Materialengpässe für Bauteile, beispielsweise für Wärmepumpen. «Heute gilt mehr denn je: Den Heizungsersatz jetzt planen und das neue Heizsystem frühzeitig bestellen – das gilt auch, wenn die Umsetzung «erst» im nächsten Jahr stattfinden soll», rät Dennis Reichardt. «Der Run auf nachhaltige Heizlösungen dürfte weiter zunehmen und ein paar Monate müssen auf jeden Fall eingeplant werden.» Nur so sei gewährleistet, dass die umweltfreundliche Heizung auch termingerecht installiert werden könne.

Dies umso mehr, als auch bei Sanierungen von Liegenschaften der Trend und die Regulierung weg von Öl und Gas hin zu erneuerbaren Lösungen geht. «Das ist auch richtig so, ist doch der Heizungsersatz eine der effizientesten und sinnvollsten Massnahmen zur CO₂-Reduktion einer Liegenschaft», betont Reichardt. Zudem zahlt es sich mittel- und langfristig



Die Nachfrage nach umweltfreundlichen Heizsystemen steigt.

auch finanziell aus: «Über die Lebensdauer einer Heizung von durchschnittlich 20 Jahren werden die anfänglich höheren Investitionskosten mehr als wettgemacht durch tiefere Betriebs- und Unterhaltskosten», erklärt Reichardt. Und: Der Wert einer Liegenschaft mit zukunftsfähiger Heizung ist höher. Das hilft etwa bei der Hypothekenverlängerung oder einem allfälligen Verkauf.

Fachkräfte ausbilden und halten

Bei der aktuell stark steigenden Nachfrage nach nachhaltigen Heizlösungen sind Fachkräfte aus der Gebäudetechnik gefragter denn je. «Wie auch für andere Branchen ist es für viele unserer Mitglieder eine Herausforderung, genügend Nachwuchs zu rekrutieren», sagt Reichardt. Mögliche Verzögerungen bei der Installation einer neuen Heizung hätten aber nicht nur damit zu tun, sondern insbesondere auch mit der Lieferkette, die unter den verschiedenen Krisen leide.

Zusätzlich hält Dennis Reichardt fest, dass die Gebäudetechnik seit vielen Jahren an der Dekarbonisierung des Gebäudeparks arbeite. «Viele Leute haben aber erst jetzt, seit wir mit einem Krieg in Europa konfrontiert sind und der Ölpreis wehtut, begriffen, dass Zuwarten und auf fossile Heizungen Setzen kein Zukunftsmodell ist.» Damit ist der Engpass auch stark durch die Nachfrage getrieben.

Gute Beratung lohnt sich

Um den Fachkräftemangel zu begegnen, hat suissetec verschiedene Kampagnen lanciert, um Jugendliche für eine Berufslehre in Gebäudetechnik zu begeistern und bestehende Fachkräfte in der Branche zu halten. Insbesondere ist der Verband dabei, eine noch bessere Ausbildungskultur bei seinen Mitgliedern zu etablieren. «Hier gibt es mit dem Projekt «Bildungscoach» erste erfolgsversprechende Ansätze, um die Abbruch-/Durchfallquoten zu senken», erklärt Reichardt. «Wir bleiben dran! Denn der Fachkräftemangel wird unsere Branche wohl noch länger beschäftigen.»

Liegenschaftsbesitzern, die auf eine nachhaltige Heizlösung umsteigen wollen, rät Dennis Reichardt, sich frühzeitig vom Heizungsinstallateur oder Planer ihres Vertrauens beraten zu lassen. Dadurch ergebe sich die individuell passendste Lösung – eventuell auch gleich in Kombination mit einer Solaranlage. Denn mit der zunehmenden E-Mobilität ergäben sich weitere, spannende Kombinationen für die Photovoltaik-Nutzung auf dem Dach. «Das Haus wird so immer mehr zum «Kraftwerk.»

Text: Tanja Millius

Bilder: Marlies Thurnheer, istock

Modetipp N°2 Akzente setzen.

Können Sie auch in
Ihrem Garten.



Sonntags-
verkauf

10. & 24. April
1. & 15. Mai

Bei uns finden Sie Pflanzen
aus eigener Produktion.
rothpflanzen.ch | Kesswil



Ihr nächstes Gruppen-Ausflugsziel wartet auf aufreisen.ch

Ob Sie mit einer Schulklasse Natur erleben, mit Arbeitskollegen Abenteuer bestehen, mit Gleichgesinnten Neues kennenlernen oder mit Freunden Kultur geniessen wollen – auf aufreisen.ch finden Sie die interessantesten Angebote. Schweizweit.

Und mit der praktischen Kartensuche finden Sie die dazu passende Gruppenunterkunft.



Allianz 

Mut heisst **machen**

Wir machen mit. Mit passenden
Versicherungslösungen aus einer Hand.



Roberto Cristiano

Privat- und Firmenkundenberater
Generalagentur Erich Marte
Maurerstrasse 8 | 8500 Frauenfeld
058 357 24 40 | roberto.cristiano@allianz.ch

ALLIANZ.CH/ERICH.MARTE

«spauz», das innovative Holzwaschbecken

Formschön und natürlich: «spauz» ist das einzigartige Holzwaschbecken der Weishaupt AG Innenausbau. Holz und Form sind individuell wählbar.

In Appenzell, der Heimat der Weishaupt AG Innenausbau, ist «spauz» der Dialektausdruck für einen kurzen Regenguss. Auf das gleichnamige Holzwaschbecken ist das Unternehmen besonders stolz. Denn die Eigenkomposition vereint seine Leidenschaft für Holz und Handwerk mit cleveren Lösungen im Innenausbau.

Die Holzart und die Form des Lavabos sind frei wählbar und können so perfekt auf den übrigen Innenausbau abgestimmt werden. Dank der Holzmaserung ist jedes Becken ein Einzelstück, dank der hochwertigen Verarbeitung bleibt es über Jahre makellos schön.

www.weishaupt.ch



WEISHAUPT
Innenausbau



Allen Trends
gewachsen: Holz.

9050 Appenzell · weishaupt.ch

Handwerk. Stil. Einklang.

Mehr Mut im Innenausbau

Wohnen mit Stil gewinnt an Bedeutung. Damit steigt auch die Nachfrage nach einem gehobenen Innenausbau. Bettina Weishaupt, Geschäftsführerin der Weishaupt AG Innenausbau aus Appenzell, realisiert in der ganzen Schweiz und im Ausland Premium-Innenausbauten. Sie weiss, was aktuell gefragt ist – und von wem.

Bettina Weishaupt, was versteht man unter einem «gehobenen» Innenausbau?

Einen Innenausbau mit hoher Qualität und ausgeklügelten Details sowie hochwertigen Materialien. Oftmals arbeiten wir mit vielen verschiedenen Materialien wie Messing, Stoff, Tapeten, LED, Glas – und natürlich mit hochwertigen Hölzern. Wichtig ist für uns besonders die Holz Auswahl von schönen Furnieren und Massivholz; so haben wir auch von beiden grosse Lager, damit wir unsere Kunden optimal bedienen können.

Was wird von Kundenseite aktuell nachgefragt?

Das unterscheidet sich teilweise stark – seit Längerem im Trend sind etwa schwarze Oberflächen oder Altholz. Es kommt aber ganz auf den Kunden und den gewünschten Stil an. Sehr oft werden neu auch wieder Tapeten eingesetzt, man wird wieder etwas mutiger im Innenausbau – so viel ist klar.

Worauf gilt es bei einem gehobenen Innenausbau zu achten – was sind hier die Dos und Don'ts?

Geht nicht gibt's fast gar nicht! (lacht) Wir versuchen immer, jedes gewünschte Detail der Innenarchitektur umzusetzen. Don'ts sind für uns sicher, nicht die gewünschte Qualität zu liefern, zudem müssen auch die Zeitpläne stets eingehalten werden. Selbstverständlich gilt auch grösste Sorgfalt mit dem Umgang der teils sehr teuren Materialien! Uns ist es wichtig, dass die Kunden viele Jahre Freude am Innenausbau haben und nicht die ersten Mängel nach kurzer Zeit zum Vorschein kommen.

Das Thema Nachhaltigkeit und Ökologie wird immer wichtiger – spiegelt sich das auch beim Material wider?

Ja, es ist ein Thema, aber sicher noch nicht so verbreitet wie in anderen Branchen. Uns ist es aber wichtig, wenn immer möglich lokales Holz zu verwenden. Auch wenn gerade die Eiche langsam



Bettina Weishaupt: Verschiedene Materialien kombinieren.

knapp wird bei uns in der Schweiz, gibt es doch viele schöne andere lokale Hölzer wie zum Beispiel Ulme oder Nussbaum.

Welche Rolle spielt das sogenannte Mondholz und Altholz bei Innenausbauten?

Die Nachfrage nach beidem wächst stetig. Vor Kurzem durften wir für einen Kunden im eigenen Wald Mondholz schlagen, das in absehbarer Zeit wieder in seinem Anwesen verbaut werden soll – das sind natürlich unglaublich schöne Geschichten. In den letzten drei Jahren durften wir drei sehr grosses Altholz-Innenausbauten machen, da ist es für uns wichtig, dass wir «richtiges» Altholz verwenden und nicht gedämpfte Fichte, was qualitativ minderwertig ist.

Sie bieten beim Innenausbau alles aus einer Hand an inklusive Küche und Badezimmer. Was sind hier die Trends im Premium-Segment?

Für uns ist es wichtig, die Schnittstellen auf den Baustellen zu minimieren – das macht natürlich dem Kunden das Leben einfacher. Die Trends für die Materialien variieren relativ stark, oftmals ist die Kombination von verschiedenen Materialien gefragt. Stark gefragt sind zum Beispiel nach wie vor die Farbe Schwarz und das Anbringen von vertikalen Lattungen auch im Innenbereich. Zudem ist Licht ein Mega-Trend – bei uns geht fast kein Schrank ohne Beleuchtung aus der Produktion.





Und wie wichtig ist die Akustik von Räumen?

Enorm wichtig! Ihr wird auch immer mehr Rechnung getragen, da die Räume immer grösser werden. Wir bieten hier mit «Phaab» ein eigenes Produkt an, eine CNC-Linienfräsung auf einer PET-recycelten Akustikplatte – ein perfekter Weg, um Design und Funktionalität zu verbinden: Eine Linienbild-Befräsung hat eine schallhemmende Wirkung, und Sie können das Motiv frei wählen. «Phaab» heisst übrigens im Appenzeller Dialekt dicht oder gut verschlossen – eben wenn kein Ton entweicht.

Sie realisieren Luxus-Innenausbauten im Privat-, im Gastro- und Hotelleriebereich in der ganzen Schweiz und im Ausland. Was waren die bisher aussergewöhnlichsten Projekte?

Da gibt es einige, so zum Beispiel die 2018 realisierte Baur's Brasserie & Bar im Hotel Baur au Lac Zürich. Da haben wir mit englischen Architekten eine einzigartige Brasserie in der Schweiz gebaut. Ein anderes sehr spezielles Projekt war das 7132 Hotel in Vals mit japanischen Stararchitekten.

Sie tüfteln mit Ihrem Team auch stets an neuen Produkten und testen sie im Betrieb in Appenzell vor Ort aus. Was sind Produkte, die es danach in Luxus-Wohnungen schafften?

Vor allem unsere Holzwaschbecken oder auch die Holzlampen, beides Eigenkompositionen. Die Holzwaschbecken sind ein super Blickfang und bewähren sich mit der richtigen Oberflächenbehandlung über eine sehr lange Zeit.

Was braucht es, um in diesem exklusiven Segment erfolgreich zu bestehen – was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?

Unser Team, Sorgfalt, Know-how, Liebe zum Handwerk und natürlich die 104 Jahre Firmengeschichte. Unsere rund 40 Mitarbeiter wissen, was es heisst, perfekte Lösungen zu kreieren und hochqualitativ zu arbeiten. Zudem fordern uns unsere Kunden tagtäglich heraus – das spornt uns an und motiviert uns.

Wo setzen Sie an, wenn jemand sein Zuhause «pimpen» will, aber nicht über ein unbeschränktes Budget verfügt?

Wir bieten auch Raumvisualisierungen und -konzepte an, je nach Budget kann dies aufwendiger oder weniger aufwendig gestaltet werden. Oftmals kann man auch mit gewissen Akzenten oder einem Eyecatcher viel erreichen – so zu Beispiel mit einem Holzwaschbecken oder einem Akustik-Linienbild.

Text: Tanja Millius

Bilder: Marlies Thurnheer, zVg

Nachhaltig heizen mit Holz

Wer einen nachhaltigen Ersatz für eine Öl- oder Gasheizung sucht, hat verschiedene Optionen. Eine Möglichkeit ist eine Ganzhausheizung mit einem holzbeheizten Speicherofen. Die Vorteile dieser Heizlösung skizziert Karin Bronnenhuber, Geschäftsführerin der Tiro Ofenbau AG aus St.Gallen, eine der grössten Ofenbaufirmen der Schweiz.

Karin Bronnenhuber, wie genau funktioniert eine Ganzhausheizung mit holzbeheiztem Speicherofen?

Der Speicherofen erwärmt über gesunde Strahlungswärme einen oder mehrere direkt anliegende Räume sowie allenfalls Räume auf weiteren Stockwerken. Zusätzlich kann im Ofeninnern mit einem Wärmetauscher Wasser erwärmt werden, das in einen Speicher geführt wird und von dort aus in das Zentralheizungssystem des Hauses eingespielen wird.

Und damit kann tatsächlich ein ganzes Haus gleichmässig beheizt werden?

Unbedingt! Für mehr Komfort ist eine Ergänzung mit einer Wärmepumpe, mit einer Solar- oder Photovoltaikanlage möglich. Die Vorteile liegen auf der Hand. Mit einer Kombination erhalten wir ein komfortables, sparsames, regeneratives und langlebiges Heizsystem. Dabei ist eine Ganzhausheizung mit Speicherofen nicht nur fürs Einfamilienhaus, sondern auch für kleinere Mehrfamilienhäuser geeignet.

Wie umweltfreundlich ist eine solche Heizlösung im Vergleich zu Wärmepumpen und Photovoltaik-Anlagen?

Bereits Materialien und Rohstoffe sind im Ofenbau zum Grossteil Naturprodukte. Zudem verbrennen wir das Holz in den heutigen Anlagen sauber CO₂-neutral. Der Brennstoff Holz kann regional im Inland bezogen werden und Speicheröfen haben zudem eine enorme Lebensdauer. Diese Heizlösung eignet sich für jeden, der ökologisch und effizient heizen möchte und das natürliche Heizen mit Brennstoff aus der Region schätzt.

Muss da aber nicht dauernd Holz nachgelegt werden?

Grundsätzlich wird der Speicherofen händisch beschickt. Da wir die Anlage auslegen, um mit möglichst wenig Holz viel Wärme zu erzeugen, sind täglich maximal eine bis zwei Beschickungen notwendig. Es gibt sogar Steuerungen auf dem Markt, die digitalisierte Lösungen möglich machen – sie legen zwar kein Holz nach, steuern aber anhand der Abgastemperatur die Frischluftzufuhr.

Ist die Nachfrage nach einer Ganzhausheizung mit Speicherofen in der Ostschweiz denn gross?

Die Nachfrage nach autarkem Heizen nimmt kontinuierlich zu. Die Sensibilisierung für Selbstverständlichkeiten wie eine

Anzeige



BAUMANN
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



sichere Energie- und Wärmeversorgung ist in Krisenzeiten wie jetzt sicher im Wandel. Momentan wissen wir nicht, ob wir Gas und Öl überhaupt geliefert bekommen und zu welchem Preis. Das Heizen mit einem Speicherofen ist daher sicherer denn je!

Gerade viele ältere Liegenschaften besitzen bereits ein Cheminée. Lässt sich dieses zu einer umweltfreundlicheren Ganzhausheizung umbauen?

Auf jeden Fall – da sind wir Spezialisten. Die Nachfrage ist hier bei Hauseigentümern sehr gross, denen Umwelt, klimaneutrales Heizen und Nachhaltigkeit sehr wichtig sind. Ein Cheminée-Umbau lässt sich rasch umsetzen und bringt einfach und schnell gesunde Wärme ins Haus.

Und wie sieht eine Ganzhausheizung mit Holzspeicherofen preislich im Vergleich zu einer Lösung mit Wärmepumpe aus?

Die Spannweite der Preise bei verschiedenen Wärmepumpen ist riesig. Da ist ein individueller Vergleich nötig. Bei den Betriebskosten kann man aber klar sagen: Stückholz gehört zu den günstigsten Formen der Nutzung erneuerbarer Energien. Der Umstieg auf Holz lohnt sich wirtschaftlich auf jeden Fall; die Preisschwankungen der Holzpreise sind gering. Zudem bringt Holzenergie grosse Wertschöpfung im Inland – und im Schweizer Wald wächst viel mehr Holz nach, als wir nutzen.



Karin Bronnenhuber: Grosse Wertschöpfung.

Text: Tanja Millius
Bilder: Marlies Thurnheer, istock

NACHHALTIG GESÜNDER WOHNEN

TIRO OFENBAU AG

Zuhause die Sonne erleben.

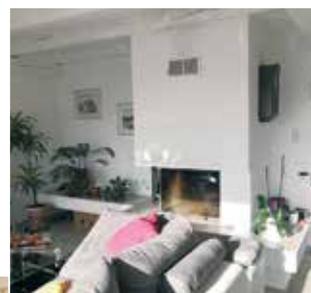


Ihr Spezialist für
Cheminée-Umbauten!
Wir beraten
Sie unverbindlich!

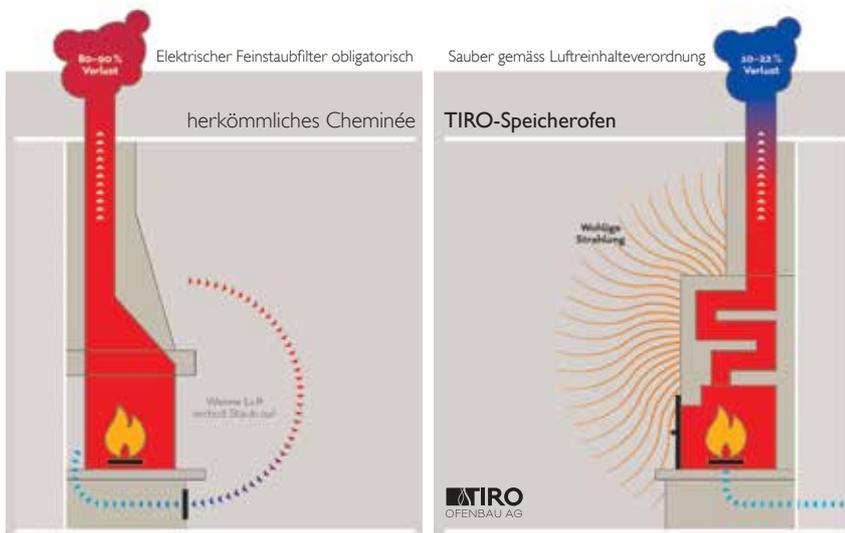


Tiro Ofenbau AG – eine der erfahrensten Ofenbaufirma der Schweiz, die seit 35 Jahren nach alter Hafnertradition Speicheröfen baut.

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.



vor dem Umbau



nach dem Umbau

Nachhaltig und gemütlich wohnen – bauen Sie jetzt Ihr Cheminée um!

Die Tiro Ofenbau AG zählt zu den erfahrensten Ofenbaufirmen der Schweiz. Die Mitarbeitenden verfügen über enormes Fachwissen und helfen dabei, Häuser und Wohnungen mit hochwertigen und nachhaltigen Speicheröfen auszustatten. Immer mit dem Fokus mit möglichst wenig Holz möglichst viel Wärme und gesunde Wärme zu erzeugen.

Es sprechen einige Argumente für Heizen mit Holz:

- Die energetische Nutzung von Holz ist CO₂-neutral und daher keine zusätzliche Belastung für das Klima.
- Holz ist ein nachwachsender Rohstoff, der uns durch die nachhaltige Bewirtschaftung unserer Wälder praktisch unbegrenzt zur Verfügung steht.
- Holz macht die Energieversorgung unabhängig von politischen Krisen. Die heutigen weltweiten Entwicklungen haben gezeigt, dass es bei Erdgas und Erdöl jederzeit zu Versorgungsschwierigkeiten kommen kann.
- Heizen mit Holz liefert einen Beitrag zur regionalen Wertschöpfung und sichert somit Arbeitsplätze.
- Die Transportwege sind kurz.
- Moderne Holzheizungen sind bequem und funktionell. Sie können praktisch in alle Wohnsituationen integriert werden.
- Holz sorgt für Wohlbefinden und Gesundheit – in Form der angenehmen Strahlungswärme eines Speicherofens.

Grundsätzlich lassen sich moderne Speicheröfen in fast alle Wohnsituationen nachträglich integrieren und wird in vielen Fällen als Zusatzheizung gebaut. Das heißt, dass ein anderes Heizsystem die Rolle als Zentralheizsystem übernimmt und der Speicherofen als Ergänzung genutzt wird. Zusätzlich gibt es aber auch die Möglichkeit, die Wärme des Kachelofens in das zentrale Heizsystem einzuspeisen. In diesem Fall wird auch das Warmwasser und die restliche Wohnfläche vom Speicherofen beheizt.

Mit einem klaren Konzept, gut gewählten Formen und der Liebe zum Detail können Öfen so gestaltet werden, dass sie zum Blickfang vom Wohnzimmer werden.

Vielfach entspricht ein altes vorhandenes Cheminée nicht dem aktuellen Stil, der Funktionalität und der Verbrennungstechnik von heute. Ein Umbau des Cheminée bringt den neusten Stand der Technik ins Haus und schafft zusätzlich eine Wohlfühloase in den eigenen vier Wänden. Gleichmässige langanhaltende Wärme und autarkes Heizen lassen ein Abtauchen in eine besondere Welt der Entspannung zu und sorgen für mehr Ruhe und Entschleunigung. Sie spüren die Sonne im Haus und auf der Haut! Speicherzeit und die Wärmeabgabe erfolgen während 12-24 Stunden.

In der hauseigenen Planung zeichnet und berechnet der St.Galler Ofenbauer Ihre Ofenanlage nach höchsten Qualitätsansprüchen und unter Einhaltung der aktuell geltenden Luftreinhalte-Verordnung.



Ihr Spezialist für Cheminée-Umbauten berät Sie gerne unverbindlich!

TIRO OFENBAU AG
 Rehetobelstrasse 75
 9016 St.Gallen
 071 282 96 00
www.tiro.ch / info@tiro.ch

east #digital

FACTS UND FIGURES AUS DER
DIGITALISIERUNGSMETROPOLE OSTSCHWEIZ

Appenzell macht vorwärts (S. 108)



Markus Schegg (Geschäftsführer),
Brigitte Eigenmann (Vorstandsmitglied) und
Martin Frischknecht (Präsident) des Vereins
«SmartAR». (v.l.n.r.)

Goldpartner:



<IT>rockt!

Partner:





Patrick Stämpfli
Leitender Redaktor east#digital



Krypto-Kunst, digitale Medizin und Robo-Personaler

Er will das Appenzellerland digital auf Vordermann bringen, der vor anderthalb Jahren gegründete Verein «SmartAR». Wie er das machen möchte und mit wem, das verrät uns Vereinspräsident Martin Frischknecht.

In den vergangenen Monaten wurde viel geredet über die mangelhafte Digitalisierung im Gesundheitswesen. In Deutschland wird deren Stand aktuell gerade untersucht – mit einem Tool, das von der HSG mitentwickelt wurde. Wir haben mit Alexander Geissler von der School of Medicine (MED-HSG) über den «Digital Radar» und die Situation in der Schweiz gesprochen.

Gesprochen haben wir auch mit Michael Stillhard vom Kantonsspital St.Gallen, wo man sich bereits seit längerer Zeit mit dem Thema Digitalisierung beschäftigt. Er erklärt im Interview, wo er den dringendsten Nachholbedarf bei der Digitalisierung im Gesundheitswesen sieht.

Ob der aktuelle Hype um sogenannte NFT bestehen bleibt oder in ein paar Monaten niemand mehr darüber spricht, will Jakob Gülünay, CEO und Founder der Herisauer Blockchain Trust Solutions AG, in seinem Gastbeitrag ergründen. Ebenso geht er der Frage nach, ob mit der wachsenden Beliebtheit dieser «Non-fungible Tokens» auch die Cyber-Risiken steigen.

Immer digitaler wird auch das Recruiting, wo zunehmend auch KI dabei hilft, Fachkräfte zu finden. Ob Roboter die besseren Personaler sind und wo KI heute eingesetzt wird, wollten wir von Reto Dürst, Geschäftsführer des St.Galler Personaldienstleisters Wilhelm AG wissen.

Und von Geri Moll, Leiter Transformation und Market Solutions bei Abraxas, wollten wir in Erfahrung bringen, wie der Chatbot von Abraxas die Verwaltungen bei ihrer Arbeit unterstützen und so die Nerven der Bürger vielleicht etwas schonen kann.

Wir wünschen gute Unterhaltung!

Alle News aus der digitalen Ostschweiz finden Sie immer aktuell auf eastdigital.ch.

Damit gute Ideen nicht versanden

Die Digitalisierung ist in aller Munde. Doch leider hapert es vielerorts noch bei der Umsetzung – auch im Appenzellerland. Der Verein «SmartAR» bringt deshalb Anspruchsgruppen zusammen, um die Digitalisierung zukunftsgerichtet voranzutreiben.

Der Verein «Smart AR» will die digitale Transformation des Appenzellerlandes vorantreiben, indem er Wirtschaft, Gesellschaft und die öffentliche Hand zusammenbringt und die verschiedenen Projekte, Ideen und Akteure miteinander vernetzt. «Denn oft «versanden» gute Ideen und Projekte, da sie isoliert betrachtet werden und die Umsetzung personelle und finanzielle Ressourcen braucht, die kaum vorhanden sind», sagt Martin Frischknecht, Präsident und Initiator von «SmartAR».

«Das beweist, dass schnell Lösungen umgesetzt werden können.»

Erste erfolgreiche Projekte

Bereits im Gründungsjahr hat «SmartAR» eine IoT-Plattform für Appenzell Ausserrrhoden lanciert, an der sich unterdessen zahlreiche Akteure beteiligen. Neben lokalen Industriebetrieben sind das die Südostbahn SOB, die Appenzellerbahnen, Clavis IT und die AR Informatik AG. Zusammen mit AR Informatik arbeitet der Verein derzeit daran, das Thema IoT in Zusammenhang mit Infrastruktur- und Gebäudemanagement zu bewirtschaften. «Es ist noch ein Weg vor uns, um von den zahlreichen Ideen zu Anwendungen zu kommen. Aber die Plattform läuft! Nun geht es ums Machen und darum, das Angefangene Schritt für Schritt weiterzuführen», sagt Martin Frischknecht.

2021 hat der Verein während der Corona-Pandemie zusammen mit dem Herisauer Pharmaunternehmen Hänseler AG eine Aerosol-Über-

wachung für Schulzimmer entwickelt. Dafür wurden bereits bestehende IoT-Geräte, die in einem Projekt zusammen mit Hänseler entstanden sind, um einen CO₂-Aerosol-Fühler erweitert. Die Geräte wurden anschliessend im Rahmen eines Pilotprojektes in den Schulhäusern in Urnäsch getestet und eingesetzt. Weitere Schulen sehen bislang keine Notwendigkeit für eine solche Luftüberwachung. «Für uns war das trotzdem ein wichtiger Meilenstein», sagt Frischknecht. «So konnte der Beweis erbracht werden, dass durch eine direkte und unkomplizierte Zusammenarbeit auf verschiedenen Ebenen im Kanton und der Wirtschaft sehr schnell eine Lösung gefunden werden kann.»

Smarte «IoT Kits» für Schulen

Erfolgreicher läuft das Projekt «Energie Impuls Industrie Appenzellerland» des Industrievereins AR. ENIA soll entscheidende Anreize schaffen, um möglichst viele Dachflächen der Mitglieder für die Energiegewinnung durch PV-Anlagen zu nutzen. Einen Teil des Projekts bildet ein Dashboard zur Bekanntmachung der Menge der erzielten erneuerbaren Energie durch die Firmen der Industrie AR. Dieses Projekt ist aus der ersten Zusammenarbeit zwischen «SmartAR» und dem Industrieverein AR entstanden.

Aktuell arbeitet «SmartAR» zudem an diversen Projekten in Bildung, Mobilität und Verkehr, eGovernment sowie Tourismus. Dazu gehört auch ein Projekt, bei dem der Verein zusammen mit Smartfeld und der OST – Ostschweizer Fachhochschule smarte «IoT Kits» für den Unterricht entwickelt, die niederschwellige Projekte im

Martin Frischknecht
Präsident und Initiativenleiter
des Vereins «SmartAR»



Bereich Nachhaltigkeit, Umwelt und Digitalisierung an den Schulen erlauben. Zur Mobilität läuft im Moment ein Projekt im Umfeld von Speicher, und mit dem Tourismus sind Workshops geplant. «Über diese Projekte werden wir bald mehr berichten können», verspricht Frischknecht.

Vorerst nur in Ausserrhoden

Dass sich Ausser- und Innerrhoder oftmals nicht ganz grün sind, ist ja hinlänglich bekannt. Dies ist allerdings nicht der Grund dafür, dass der Verein «SmartAR» bislang nur in Ausserrhoden aktiv ist. «Wir können uns gut vorstellen, dass wir in Zukunft auch in Innerrhoden tätig sind», sagt Frischknecht. «Es war jedoch im ersten Schritt notwendig, unsere Aktivitäten auf einen Kanton zu beschränken, um mit den bestehenden Strukturen effizient die ersten Pilotprojekte anzustossen und zu realisieren. Wir bieten aber gerne Hand, wenn auf Innerhoder Seite der Wunsch für eine Zusammenarbeit aufkommt.»

Erfreut zeigt sich Frischknecht darüber, dass der Verein auf keine Widerstände stösst: «Im Gegenteil! Oft freuen sich die involvierten Parteien,

dass es nun eine Plattform gibt, auf der die Themen strukturiert und ganzheitlich angegangen werden. Gerade unsere Neutralität und Offenheit gegenüber allen Personen und Organisationen bringt uns viel Sympathie.»

Text: Patrick Stämpfli **Bild:** Thomas Hary

«Unsere Neutralität und Offenheit bringt uns viel Sympathie.»

«Gemeinsam sind wir stärker!», lautet der Leitsatz des vor anderthalb Jahren gegründeten Vereins **SmartAR** mit Sitz in Herisau. Seine Mitglieder wollen das Appenzellerland in der digitalen Transformation schneller und effizienter voranbringen. Zudem fördert er die gemeinsame Nutzung von Technologien, damit diese für alle finanzierbar werden, und sucht branchen- und themenübergreifende Lösungen für die Digitalisierung. Appenzell Ausserrhoden soll so in der Aussenwahrnehmung als fortschrittlich, innovativ und auf der Höhe der Zeit wahrgenommen werden. smartAR.ch

Strukturen behindern Digitalisierung

In der Schweiz steht seit der Corona-Pandemie das Faxgerät sinnbildlich für die Versäumnisse bei der Digitalisierung im Gesundheitswesen. Mitunter erschweren auch strukturelle Umstände ein Vorwärtskommen in diesem Bereich. Abhilfe schaffen könnten Tools wie der «Digital Radar», der von der HSG mitentwickelt wurde.

Der Digital Radar ermöglicht es, einen Überblick des Digitalisierungsstandes von Spitälern zu erhalten und deren Handlungsbedarf aufzuzeigen. Krankenhäuser, bei denen dieses Tool im Einsatz ist, erhalten nach dem Digital-Check eine standardisierte und umfassende Auswertung über ein individuelles Dashboard. Hier können sie ihren Punktestand mit dem nationalen Durchschnitt und ausgewählten Peer-Groups vergleichen. In deutschen Krankenhäusern ist der Digital Radar bereits flächendeckend im Einsatz. In der Schweiz leider (noch) nicht.

«Fortschritte in der Digitalisierung führen zu einer höheren Patientensicherheit.»

Kommunikations- sowie Versorgungsbrüche mildern

Bedauerlich, findet auch Alexander Geissler, Professor an der School of Medicine (MED-HSG) der Universität St.Gallen. Er und sein Team haben den Digital Radar mitentwickelt. «Fortschritte im Bereich Digitalisierung könnten viele positive Auswirkungen auf das Gesundheitswesen haben. Sie helfen insbesondere, Kommunikations- sowie Versorgungsbrüche zu mildern und führen zu einer höheren Patientensicherheit», sagt Geissler.

Bei Klinikketten oder Ärztenetzwerken, die gemeinsame digitale Plattformen nutzen, hätten bereits entsprechende Effizienzsteigerungen

festgestellt werden können. Anders als in Deutschland gibt es in der Schweiz aber noch keine nationalen Initiativen, welche das Gesundheitswesen digital auf Vordermann bringen wollen. Nicht zuletzt, weil strukturelle Umstände dies verhindern.

Schlechte oder fehlende Vernetzung

Wie in vielen anderen Ländern ist auch das Gesundheitssystem in der Schweiz sehr fragmentiert. Dies hat zur Folge, dass meist eine Vielzahl von Behandlern in die Versorgung eines Patienten involviert ist und Patienten oftmals nicht aus einer Hand (d. h. integriert) versorgt werden.

«Die unterschiedlichen Akteure sind dazu meist schlecht oder gar nicht miteinander vernetzt, sodass es zu Kommunikations- und Versorgungsbrüchen kommt. Würde es uns also gelingen, die Barrieren zwischen den beteiligten Akteuren strukturell abzubauen oder mit Technologie zu überwinden, müssten die Patienten weniger Behandlungsbrüche hinnehmen», ist Alexander Geissler überzeugt.

Darüber hinaus sind auch einzelne Leistungserbringer (z. B. Spitäler) intern schlecht vernetzt. Ursache dafür sind eine Vielzahl von Systemen, die keine Informationen untereinander austauschen können, d. h. wenig interoperabel sind. «Das führt zu mangelhaften Versorgungsprozessen und kann mitunter die Patientensicherheit gefährden», warnt Geissler. «Diese Facetten hat uns die Pandemie nochmals deutlich vor Augen geführt.»

In der Schweiz (noch) nicht im Einsatz

Zurzeit wird mit dem Digital Radar der aktuelle Stand der Digitalisierung in deutschen Krankenhäusern ausgewertet. 2023 sollen dann in einer zweiten Erhebung die Auswirkungen der Investitionen gemessen werden. Da das Tool als offenes Instrument angelegt ist, könnten auch in der Schweiz problemlos vergleichbare Messung durchgeführt werden.

Doch bislang scheint bei den Verantwortlichen kein Interesse vorhanden zu sein. «Bisher sind entsprechende Stellen nicht an uns herangetreten. Wir wären in jedem Fall sehr an einem Schweizer Digital Radar interessiert», sagt Alexander Geissler.

Innovation aus der Ostschweiz

Auch wenn bei der Digitalisierung des Schweizer Gesundheitswesens noch einiges im Argen liegt, so gibt es auch Lichtblicke – beispielsweise im Bereich der Telemedizin, wo Ostschweizer Unternehmen wie Online Doctor ganz vorne mitmischen – und das nicht erst seit Corona. Das 2016 gegründete St.Galler Teledermatologie-Unternehmen verzeichnete im Februar 2022 die erste Übernahme in seiner Firmengeschichte und kaufte mit A.S.S.I.S.T

den führenden Entwickler für KI im Bereich der Dermatologie.

«Online Doctor ist ein sehr gutes Beispiel für eine zukunftsweisende Patienten-Arzt-Kommunikation, die zunächst bei nicht dringlichen helfen kann, die Patienten zügig zu orientieren und durch das Gesundheitssystem zu schleusen. Das wird in vielen medizinischen Bereichen die Zukunft sein. Insbesondere unter dem Einbezug von KI wird es noch besser möglich sein, eine individuelle Risikoeinschätzung für den Patienten über solche Anwendungen vorzunehmen», ist Alexander Geissler überzeugt.

Wichtig sei dabei, immer den Nutzen solcher Anwendungen für den Patienten in den Vordergrund zu stellen. Dieser könne gemäss Alexander Geissler bisher längst nicht für jede Anwendung dargestellt werden. «Eine Unterstützung der Politik, zum Beispiel im Rahmen einer potenziellen Kostenübernahme vom digitalen Gesundheitsanwendungen im Sinne einer digitalen Pille, könnte diese Entwicklungen jedoch weiter voran treiben», ist der HSG-Professor überzeugt.

Text: Patrick Stämpfli **Bild:** Marlies Thurnheer



Alexander Geissler

Professor an der School of Medicine (MED-HSG) der Universität St.Gallen

«Ohne Druck hätte es wohl länger gedauert»

Vernetzung, Digitalisierung und Kundenfokus: In diesen drei Bereichen besteht gemäss Experten grosser Nachholbedarf im Schweizer Gesundheitswesen. Das sieht man auch im Kantonsspital St.Gallen so, wo man bei der Digitalisierung glücklicherweise schon weit fortgeschritten ist.

Marcel Salathé, Professor für digitale Epidemiologie an der EPFL, sagte Anfang des vergangenen Jahres, man habe im Gesundheitswesen technologisch gesehen rund «20 Jahre Rückstand». Als Beispiele nannte er das Fehlen des elektronischen Patientendossiers und einen mangelhaften Umgang mit Daten, die oft noch in PDFs feststeckten. Kurzum: Es fehle eine digitale Kultur. Auch Michael Stillhard, stv. Leiter Unternehmensentwicklung und verantwortlich für das Thema Innovation und Digitalisierung am KSSG, ortet Nachholbedarf.

Michael Stillhard, wo steht das Kantonsspital St.Gallen in Sachen Digitalisierung?

Das KSSG sieht sich gut gerüstet für die Digitalisierung. Bereits heute werden intern verschiedene digitale Lösungen genutzt und extern auch digitale Angebote etabliert. Zudem wurden verschiedene Grossprojekte lanciert, damit die Grundlagen für eine weitergehende Digitalisierung ausgebaut werden können. Inhaltlich sind dabei vor allem das neue klinische Informationssystem sowie die Aktualisierung der Basisinfrastruktur auf zukunftsfähige Technologien zu nennen.

«Die Pandemie hat die Akzeptanz für digitale Lösungen verstärkt.»

Wurden während der Pandemie intern Bereiche geortet, in denen noch Nachholbedarf besteht und die man ohne die Pandemie

vielleicht nicht so schnell entdeckt/angepasst hätte?

Die Pandemiesituation hat sicherlich die Entwicklung von telemedizinischen Angeboten beschleunigt und die Akzeptanz für digitale Lösungen sowohl seitens der Leistungserbringer, aber auch seitens der Gesellschaft verstärkt. Dies hätte ohne Drucksituation der Pandemie wohl länger gedauert.

Extern, also im Gesundheitswesen allgemein, wurden während der Pandemie hingegen diverse digitale Mängel festgestellt. Hat dies Ihre Arbeit am KSSG eingeschränkt?

Im KSSG konnten wir aufgrund der technischen Ausrüstung für die primär im administrativen Bereich tätigen Mitarbeiter rasch auf Homeoffice umstellen, was dann auch gut funktioniert hat. Im Kerngeschäft lief die Arbeit weiterhin reibungslos. Was uns dort vor grössere Herausforderungen stellte, war der teilweise Ausfall von Fachpersonen.

Wo orten Sie als Spital den dringendsten Nachholbedarf im Gesundheitswesen?

Die Betrachtung des Gesundheitswesens der Schweiz legt drei Schwerpunkte nahe: Vernetzung zwischen den verschiedenen Institutionen, Digitalisierung der eigenen Organisation und Kundenfokus.

Fangen wir an mit der Vernetzung. Ist damit eine Vernetzung der Leistungserbringer untereinander gemeint, wie sie teilweise mit dem elektronischen Patientendossier EPD angestrebt wird?

Genau. Es muss in der Schweiz einfacher werden, Gesundheitsdaten von Patienten digital zwischen Leistungserbringern entlang der vertikalen Versorgungskette (von der Prävention über den Hausarzt hin zum Spital und zu den nachbehandelnden Institutionen) auszutauschen.

Als zweiten Schwerpunkt nannten Sie die Digitalisierung. Können Sie das konkretisieren?

Der Begriff der Digitalisierung beschreibt die Optimierung von Prozessen innerhalb von Institutionen und die anschliessende Digitalisierung. Zu denken ist dabei beispielsweise an die Ablösung papierbasierter Strukturen in diversen Spitälern, die mit der Beschaffung von neuen klinischen Informationssystemen angegangen wird.

Und last, but not least hapert es auch noch im Bereich Kundenfokus ...

Patienten schätzen die Vorteile von digitalen Lösungen zunehmend und sind auch bereit, diese zu nutzen. Insofern müssen hier neue Wege gedacht werden, wie die Patienten in ihrem Pfad durch das Gesundheitswesen besser unterstützt werden können.

In Deutschland wird derzeit mit dem sogenannten Digital Radar, der von der HSG mitentwickelt wurde, der aktuelle Stand der Digitalisierung in deutschen Krankenhäusern ausgewertet, um daraus entsprechende Massnahmen abzuleiten. Müsste so etwas auch in der Schweiz gemacht werden?

Ja, das wäre sehr zu begrüßen, damit man sich objektiv – auch international – vergleichen kann. Spannend wäre zudem, die Auswahl der Kriterien zu kennen, mit welchen der Digitalisierungsgrad im Digital Radar gemessen wird. Insbesondere die Unterschiede zum heute weit verbreiteten Reifegradmodell EMRAM.

Welche Digitalisierungsschritte stehen im KSSG in nächster Zeit an?

Aktuell beschäftigen wir uns mit der Erarbeitung einer Digitalisierungsstrategie, in welcher die zukünftige Stossrichtung von Digitalisierung im KSSG festgelegt wird. Diese bildet die Grundlage für die Lancierung von weiteren Digitalisierungsschritten.

Text: Patrick Stämpfli **Bild:** Marlies Thurnheer



Michael Stillhard

stv. Leiter Unternehmensentwicklung
am KSSG

NFTs – das müssen Sie darüber wissen

Der Hype um «Non-fungible Tokens» (NFTs) ist derzeit gross. Doch was steckt dahinter? Und warum ist eine 50-Franken-Note «non fungible», ein Fünfliber aber schon? east#digital-Gastautor Jakob Gülünay, CEO der Blockchain Trust Solutions AG aus Herisau, klärt auf.

Über «Non-fungible Tokens» wurde viel geschrieben und gesprochen in den vergangenen Monaten. Doch wie funktionieren sie und wo liegen die Risiken? Fangen wir an mit dem Aufbau: NFTs basieren wie Kryptowährungen auf einer Blockchain. Auf einer Blockchain werden Daten – anders als sonst im Internet üblich – nicht an einem zentralen Ort gespeichert, sondern auf mehreren Rechnern gleichzeitig, und dies an verschiedenen Orten auf der Welt. Das macht NFTs technisch sicher vor Angriffen und Fälschungen.

«NFTs haben nur einen offiziellen Besitzer.»

Käufer eines NFTs sichern sich das Eigentumsrecht an diesem NFT, der normalerweise auf eine genau bestimmte, digitale Datei verweist. NFTs haben nur einen offiziellen Besitzer, und die Transaktion und der Vertrag werden in den allermeisten Fällen auf der Ethereum-Blockchain gesichert und aufgezeichnet.

Was ist fungibel, was nicht – und warum?

Wenn etwas «nicht fungibel» ist, bedeutet das, dass es einzigartig ist und nicht durch etwas anderes ersetzt werden kann. Eine 50-er Note ist beispielsweise ein nicht fungibler Gegenstand (jede Banknote hat eine Seriennummer). Eine Münze hingegen ist fungibel, weil sie sich nicht von einer anderen, gleichwertigen Münze unterscheidet. Mit den entsprechenden Münzen lässt sich somit jede Summe bilden, welche nicht unterscheidbar ist.

Nicht fungible Gegenstände ausserhalb der Kryptowelt können Vermögenswerte wie Diamanten, Land und sogar Sammelkarten aller Art sein. Ein nicht fungibler Gegenstand ist aufgrund seiner einzigartigen Eigenschaften nicht mit anderen Gegenständen austauschbar.

Nur ein Hype oder kommt noch mehr?

Ich selbst hatte zunächst auch eine grosse Distanz zu dem Thema, aber NFTs werden ja nicht erst seit dem Rekordverkauf von Beeple oder anderen Projekten wie z. B. die «Crypto-Punks» oder die «Bored Apes» viel diskutiert. Hierbei muss man sagen, dass es momentan diejenigen Künstler sind, die bereits über eine grosse Community verfügen. Beeple zum Beispiel war vorher schon als digitaler Künstler bekannt. Mit grosser Sicherheit werden diese auch nicht so schnell wieder verschwinden.



Crypto Punks Quelle: <https://www.larvalabs.com/public/images/product/cryptopunks/punk-variety-2x.png>

Grundsätzlich sehe ich darin eine sehr gute Gelegenheit, um Kunst, Fotografie, Video und allem anderen, was digital vorliegt, einen konkreteren Stellenwert in der Wertschöpfungskette zu geben. Zudem kann der Künstler an jedem Weiterverkauf partizipieren. Das ist ein Paradigmenwechsel gegenüber der «alten» Kunstwelt.

NFTs sind aber auch interessant für Künstler, um sich neue Vermittlungswege für ihre Kunst zu erschliessen: Plötzlich treffen neue Welten aufeinander, die sich ideal verbinden lassen.

«Nicht fungibel bedeutet, dass es einzigartig ist.»

Auch die Grossen mischen mit

Die Anwendungsmöglichkeiten von NFTs sind fast grenzenlos. Immer mehr Unternehmen und Global Player springen daher auf den Zug auf. Der Sportartikelhersteller Adidas kooperiert zum Beispiel mit Bored Apes und dem NFT-Sammler Gmoney. Man stellt sich die Frage: Warum? Weil Adidas im Metaverse von Beginn weg Fuss fassen will. Geeignete Assets lassen sich digitalisieren und als NFTs an Kunden und Bieter verkaufen. Adidas kann bei-

spielsweise einen limitierten Sneaker in einer Auflage von 1000 Stück herausbringen und bietet parallel dazu auch den entsprechenden NFT an.

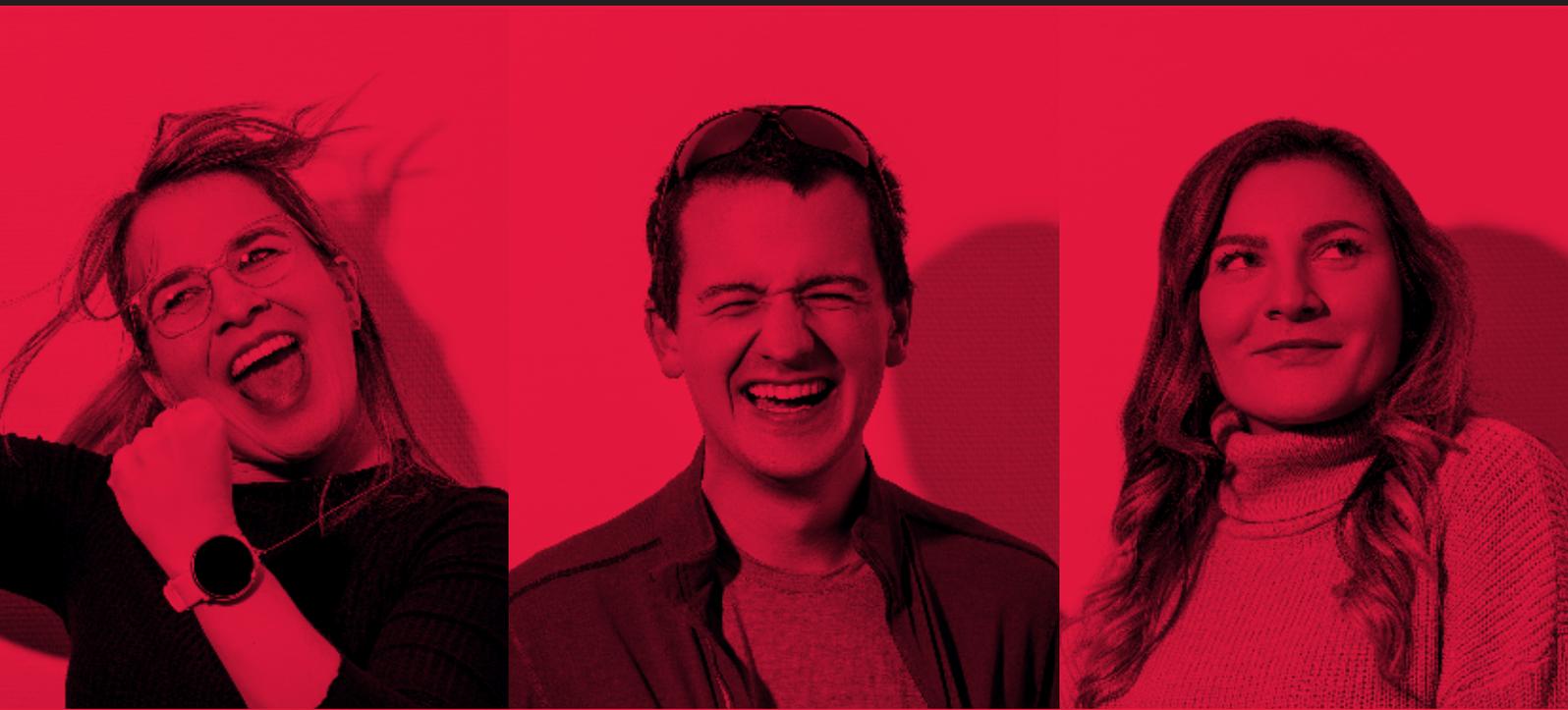
Das hat 2021 auch die Schweizer Post mit der Lancierung der ersten Krypto-Briefmarke gemacht. Innerhalb von weniger als drei Stunden nach der Veröffentlichung wurden alle Briefmarken verkauft; mittlerweile wird reger Handel damit betrieben. Ein altes Hobby neu gedacht und toll umgesetzt.

Mit der Blockchain Trust Solutions AG haben wir für Vodafone aus der ersten SMS, die weltweit versendet worden ist, einen NFT erstellt und diesen im Dezember 2021 für über 100 000 Euro in Paris live versteigert. Noch teurer war der erste Tweet von Twitter-Gründer Jack Dorsey, für den die unglaubliche Summe von 2.9 Millionen USD hingeblickert wurde.

Jakob Gülünay
CEO der Blockchain Trust Solutions AG



wir sind <IT>rockt!



<IT>rockt!



Vorsicht vor «gefälschten» Plattformen

Durch die wachsende Bekanntheit von NFTs steigt leider auch die Wahrscheinlichkeit von Cyber-Bedrohungen. Die Gefahr von mangelhaft programmierten Smart Contracts ist derzeit ein bekanntes Risiko auf dem NFT-Markt. Ein Grund für einen möglichen Diebstahl ist, dass die Sicherheit von Smart Contracts (diese regeln das Verhalten eines NFT) nicht ausreichend gut programmiert worden ist. Eine weitere Gefahr geht von «gefälschten» NFT-Plattformen und Shops aus, die ein potenzielles Risiko darstellen. Diese verkaufen NFTs, die in der digitalen Welt gar nicht vorhanden sind. Es kann ausserdem vorkommen, dass sich jemand als berühmter NFT-Künstler ausgibt und gefälschte NFTs verkauft.

Grundsätzlich gilt es deshalb Folgendes zu beachten: Bevor man nur wegen des Hypes in etwas einsteigt, ist es notwendig, gründliche Recherchen durchzuführen. Wenn es um NFT geht, macht es durchaus Sinn, sich aktiv mit dem

Thema auseinanderzusetzen, um allfällige Risiken und Herausforderungen zu verstehen. Das erleichtert den Einstieg in den Kauf und Verkauf von NFTs.

«Eine Gefahr geht von <gefälschten> NFT-Plattformen aus.»**Text:** Jakob Gülünay**Bilder:** Marlies Thurnheer

Jakob Gülünay ist CEO des Herisauer Start-ups Blockchain Trust Solutions (BCTS). Im Januar 2020 hat BCTS mit SwissDLT ein neues Blockchain-Netzwerk lanciert, welches mit der zweitgrössten Blockchain der Welt – Ethereum – kompatibel und über sogenannte Brücken erreichbar ist. Einer der vielen nationalen Partner ist die Axpo. Gülünay ist bei mehreren Start-ups engagiert, unter anderem bei CollectID aus Goldach.

Anzeige

—
Vision?
 Wir bürgen für Sie.
 —

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

BG OST
C FSUD

Sind Roboter bessere Personaler?

Künstliche Intelligenz begleitet uns heute in vielen Lebenslagen. Sprachassistenten helfen beim Einkauf, Haushaltsroboter reinigen selbstständig die Wohnung und Autos parkieren fahrerlos ein. Und auch beim Recruiting spielt KI eine immer grössere Rolle.

Viele HR-Prozesse lassen sich durch KI-Verfahren automatisieren und optimieren. Intelligente Software-Lösungen sind heute in der Lage, relevante Kandidaten auszuwählen und eigenständig Interviews zu führen. Die KI «Watson» des IT-Riesen IBM kann sogar mit einer 95-prozentigen Trefferquote erkennen, ob ein Mitarbeiter beabsichtigt, demnächst zu kündigen. Daraufhin schlägt die KI entsprechende Weiterbildungen oder Beförderungsmöglichkeiten vor.

Weil die verwendeten Algorithmen, die mit maschinellem Lernen arbeiten, Zusammenhänge eigenständig «erlernen», kann allerdings kaum gesagt werden, wie die entsprechenden Ergebnisse zustande kommen. Zudem hängen die Lernergebnisse wesentlich von der Qualität der Trainingsdaten ab. Enthalten die Trainingsdaten bereits bestimmte Tendenzen, etwa weil in der Vergangenheit mehr Männer als Frauen eingestellt wurden, kann dies zu Fehlern und diskriminierenden Algorithmen führen.

Im Interview spricht Reto Dürst, Geschäftsführer des St.Galler Personaldienstleisters Wilhelm AG, über den Einsatz von künstlicher Intelligenz im Recruiting.

Reto Dürst, ist der Einsatz von KI im Personalwesen bei uns noch Zukunftsmusik oder bereits Arbeitsalltag?

Natürlich ist KI voll im Einsatz, teils gezielt und teils im Hintergrund. All unsere Handlungen im Internet bringen Folgeaktivitäten mit sich. Wenn ich heute im Web den Jahresbericht der St.Galler Kantonalbank lese, bekomme ich vielleicht schon morgen die neuesten Stellen

als Pushnachricht. Bei der Suche nach Persönlichkeiten in Schlüsselposition wird «programmatic advertising» eingesetzt, um gezielter die Aufmerksamkeit der richtigen Personen zu erlangen.

«Die Bedürfnisse der Gesellschaft ändern laufend.»

Sind Roboter also die besseren Personaler?

Besser oder schlechter wird sich zeigen, sie haben zumindest weniger Homeoffice-Ansprüche (lacht). Ein Vergleich oder die verlässliche Auswertung ist allerdings schwierig. Die Bedürfnisse der Gesellschaft, wie beispielsweise die Mobilität, ändern laufend. Dies bringt auch veränderte Fluktuationsraten oder andere Werte bezüglich Mitarbeiterzufriedenheit mit sich.

Die **Wilhelm AG** mit Büros in St.Gallen, Vaduz, Zürich, Bern und Basel gehört zu den führenden Unternehmen in den Bereichen Recruiting und Assessment in der Schweiz sowie im Fürstentum Liechtenstein. Zu ihrem Angebot gehören HR-Dienstleistungen mit einer bekannten Premium-Dachmarke und innovativen Produkten. Spezialisiert auf Fachspezialisten sowie Führungspositionen auf Stufe Geschäftsleitung und VR, ist die Wilhelm AG in allen bedeutenden Wirtschaftsregionen vertreten.

Reto Dürst

Geschäftsführer des St.Galler
Personaldienstleisters Wilhelm AG





Abacus Spirit●

Zufriedene Mitarbeitende entwickeln wegweisende Produkte



100% swiss made software seit 1985



60'000 zufriedene Kunden



1'200 Spezialisten im Partnernetzwerk



600 engagierte Mitarbeitende



Weitere Informationen finden Sie unter:
abacus.ch



Was kann KI denn heutzutage im Recruiting bereits leisten?

Durch die richtigen Recruiting-Technologien (matching tools) ist es möglich, Kandidaten und Stellen schneller und präziser zusammenzubringen. Nebst besserer Übereinstimmung lässt sich dadurch vor allem mehr Effizienz schaffen. Aus meiner Sicht lohnt es jedoch, die gesparte Zeit in persönliche Gespräche zu investieren.

Ein solches Gespräch wird KI nicht ersetzen können. Und wie sieht es aus mit Objektivität und Bauchgefühl – beides zusammen zeichnet ja einen guten (menschlichen) Personaler aus. Kann KI da mithalten?

Objektivität ist ein grosser Vorteil von KI. Standardisierte Tests können die Personalauswahl sehr stark unterstützen. Mithalten beim «Bauchgefühl» ist für den Roboter allerdings schwierig. Die KI lernt mit Erfahrungen und Daten dazu. Da viele Personalentscheide, speziell in der Schweizer KMU-Landschaft, nicht in grosser Anzahl gefällt werden, schreitet dieser Vorgang derzeit nur schleppend voran oder ist gar sehr fehleranfällig.

«Objektivität ist ein grosser Vorteil von KI.»

Es ist also Vorsicht geboten?

Ja. Wie vorhin erwähnt sind Datenmenge und Datenqualität ausschlaggebend. Ergänzend sind die Bewerbungsunterlagen individuell erstellte Dokumente. Clever verfasste CVs können den Roboter sehr einfach überlisten.

Wie das?

Papier nimmt alles an. Bewerber verstehen es immer häufiger, ihren CV strategisch mit Suchbegriffen zu versehen, um den Roboter zu überlisten. Dadurch kommen diese unpassenden Interessenten im Selektionsprozess weiter und beanspruchen in der Folge viele Ressourcen. Natürlich ist der Mensch diesbezüglich ähnlich manipulierbar. Die Kehrseite ist ebenso einflussreich: Viele sind nicht in der Lage, in ihrem CV das Wesentliche komplett und korrekt aufzulisten und überstehen dadurch die Computer-gesteuerte Vorselektion nicht.

Wie wird sich Ihr Arbeitsalltag mit dem Einsatz von KI in den kommenden Jahren verändern?

Verschiebungen im Einsatz der Ressourcen werden voranschreiten. Einzelne Prozessschritte werden verschwinden, andere ausgebaut. Als Personaler muss man Menschen mögen, und das wird der KI vermutlich auch in Jahren noch schwerfallen. In der Schweiz sind 99 Prozent der Unternehmungen KMU. Die meisten Arbeitnehmer erbringen ihre Leistung in Klein- und Mikrounternehmungen. Umso höher gewichte ich «hire for attitude, train for skills» und damit die persönliche Note in der Rekrutierung.

«Verschiebungen im Einsatz der Ressourcen werden voranschreiten.»

In welchen konkreten Bereichen unterstützt KI die Arbeit bei der Wilhelm AG bereits?

Wir lassen unsere Stelleninserate mittels gezieltem Mediaplan «pushen» und nutzen verschiedene Tools in der Personalselektion und im Active Sourcing. Unsere Geschäftstätigkeit und damit Kernkompetenz liegt in der Rekrutierung und Vermittlung, wodurch wir diesbezüglich eine grosse Anzahl Daten und Werte nutzen können.

Text: Patrick Stämpfli Bild: Marlies Thurnheer

Beispiele für KI im Recruiting

Stellenanzeigen: Mit KI können Stellenanzeigen so optimiert werden, dass Bewerber diese möglichst problemlos finden. Indem bestehende Stellenanzeigen analysiert werden, können Jobkategorien, Jobbörsen und Keywords für neuen Anzeigen vorgeschlagen werden.

Chatbots: Ein Chatbot kann den Erstkontakt zu Kandidaten rund um die Uhr organisieren. Die angebotenen Anwendungen reagieren dabei selbstständig auf Kontaktversuche, können einfache und häufig auftauchende Fragen eigenständig beantworten und andere Anfragen an entsprechende Mitarbeiter weiterleiten.

CV-Parsing: Beim CV-Parsing werden relevante Daten aus dem Lebenslauf oder aus Online-Profilen automatisch ausgelesen. Somit kann beispielsweise eine Bewerberdatenbank aufgebaut werden, die ebenfalls automatisiert nach Bewerbern mit bestimmten Eigenschaften oder Qualifikationen durchsucht werden kann.

Matching: Auch für die Suche nach geeigneten Kandidaten oder die Bewerbervorauswahl gibt es Matching-Anwendungen, die auf KI basieren. Diese schlagen zum Beispiel anhand von Anforderungsprofilen oder Stellenbeschreibungen Kandidaten aus einer Datenbank vor, die aufgrund bisheriger Erfahrungswerte für die Stelle geeignet sein könnten. Oder sie erstellen ein Bewerber-Ranking und liefern den Recruitern Vorschläge, was sie bei welchen Kandidaten im Jobinterview nachfragen sollen.

Ein Beispiel für eine regionale Matching-Anwendung ist die Vernetzungsplattform matchd.ch des east#digital-Partners <IT>rockt!

Anzeige

28. Juni 2022 // St.Gallen

eSPORT & GAMING. FORUM

Ticket sichern auf **ESPORTGAMINGFORUM.CH**

u.a. auf der Bühne

Google rivella MYI Entertainment Agentur für Esports & Gaming OPEL web republic

Träger: Empa, OST, St. Galler Kantonalbank, st.gallen, swisscom, Universität St. Gallen

Hauptpartner: Appenzell Ausserrhoden, Kanton St. Gallen, LEADER, WITZIG

Fridays 4 Innovation

Wecke Deinen Gründergeist und lass Dich vom Start-up Spirit inspirieren!

Business Modelling
06. Mai | 17.00

Best Practice
10. Juni | 17.00

Financing Insights
01. Juli | 17.00

13. Juni 2022 // Zürich

**SCHWEIZER
MARKENKONGRESS**

Ticket sichern auf [MARKEN-KONGRESS.CH](https://www.marken-kongress.ch)

u.a. auf der Bühne

Meta, Google, logitech, HUGO BOSS, TikTok

Nachdiplomstudium - Hirnzellen aktivieren lernen

Dipl. Digital Business Manager/in NDS HF

Eidgenössisch anerkannter Abschluss
Hybride Unterrichtsform
14-täglicher Blockunterricht
Studienreise ins Silicon Valley
Lehrgangstart: 5. Mai 2023

Digitalisierung - alle sprechen davon,
wir bringen Sie dort hin.

**PASSION
INSIDE!**

T 058 229 68 00
info@akademie.ch

Kanton St. Gallen
Kaufmännisches Berufs-
und Weiterbildungszentrum
Akademie St. Gallen

Digitalisierung lernen: St.Gallen – Silicon Valley

Werden Sie zum Experten/zur Expertin für die digitale Transformation mit dem Nachdiplomstudium «Dipl. Digital Business Manager/in NDS HF»

Die Digitalisierung hat unser Leben in vielen Bereichen verändert und wird unsere Zukunft entscheidend prägen. Damit die digitale Transformation gelingt, benötigt es ein vertieftes Verständnis von Technologien und deren Anwendungsbereiche. Geschäftsmodelle müssen angepasst und neue Ertragspotenziale erschlossen werden. Mit unserem Nachdiplomstudium werden Sie zur gefragten Fachperson.

Digitalisierung erfolgreich umsetzen

Eine fundierte Analyse und eine klare Strategie sind Grundvoraussetzungen für eine erfolgreiche digitale Transformation. Die Umsetzung ist entscheidend, denn Digitalisierung bedeutet Wandel und dieser muss begleitet werden. Viele Mitarbeitende bekunden Probleme mit neuen Technologien und veränderten Prozessen. Ein Dialog mit allen Anspruchsgruppen ist unabdingbar.

Studienwoche im Silicon Valley

Fester Bestandteil des Lehrgangs ist die Studienwoche im Silicon Valley, dem Hotspot der Digitalisierung. Während einer Woche besuchen Sie verschiedene Firmen, die sich mit den unterschiedlichsten Anwendungsbereichen der Digitalisierung beschäftigen. Dabei besteht die Möglichkeit, sich mit Unternehmen, Forschern und Investoren auszutauschen und eigene Markt- und Produktabklärungen vorzunehmen.

Hybrides Angebot

Der Unterricht findet alle vierzehn Tage im «Hybrid Learning» statt. Sie wählen zwischen dem herkömmlichen Präsenzunterricht vor Ort im Schulzimmer oder dem Online-Unterricht



Workshop im Innovationszentrum «Werk 1» in Arbon.

von zu Hause aus. Der Lernort ist dadurch nicht auf St.Gallen beschränkt. Während des Live-streams können Sie Fragen an die Dozierenden stellen und profitieren von den Interaktionen während des Unterrichts.

Fachpersonen sind gefragt

Nach dem Nachdiplomstudium verfügen Sie über ein umfassendes Verständnis für die digitale Transformation. Sie wissen, was dieser Wandel für Unternehmen in den verschiedenen Branchen bedeutet und wie dieser für neue Prozessoptimierungen genutzt werden kann.

Weitere Informationen:
[www.akademie.ch/weiterbildung/
digital-business-managerin](http://www.akademie.ch/weiterbildung/digital-business-managerin)



Akademie St.Gallen

Kreuzbleichweg 4
9000 St.Gallen
T 058 229 68 00
info@akademie.ch
www.akademie.ch



Besuchen Sie
unseren Online-
Infoanlass

Jetzt weiterbilden. **Informatik**

Cyber Security | Data Engineering
Frontend Engineering | Human Computer
Interaction Design | Software Engineering
Machine Learning | IT-Management | Process
Management | Requirements Engineering
.NET | Mobile Application Development

ost.ch/wb-informatik

Mit dem Chatbot Barrieren überwinden

Verwaltungsorganisationen sind komplex strukturiert, Prozesse oft übergreifend und für Bürger schwer verständlich. Die Sache vereinfachen können Chatbots wie jener der St.Galler Abraxas Informatik AG. Geri Moll, Leiter Transformation und Market Solutions bei Abraxas, über die Digitalisierung der Schweiz, Verwaltungsabläufe und die Möglichkeiten von Chatbots.

Geri Moll, Abraxas hat Anfang 2021 das Zürcher Chatbot-Start-up Byerley übernommen, um die digitale Transformation der Verwaltungen voranzubringen. Wie steht es denn aktuell um diese Transformation in den Amtsstuben?

Die Digitalisierung der Schweiz ist noch im internationalen Mittelfeld. Doch spüren wir ein sehr grosses Interesse auch seitens Behörden, insbesondere von unseren Partner-Kantonen und -Gemeinden, hier grosse Schritte zu unternehmen. Es sind nicht nur viele Projekte am Laufen, sondern auch viele Ideen und Wünsche offen. Heute muss keine Überzeugungsarbeit mehr geleistet werden, sondern können Ideen umgesetzt werden.

Und Sie schulen neu auch Mitarbeiter von Verwaltungen.

Richtig. Im März hatte die Abraxas Academy Premiere. Unser Weiterbildungsangebot für Verwaltungsmitarbeitende vermittelt ganz praxisnah, was digitale Transformation bedeutet. Der erste Termin zu Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung ist auf grosses Interesse bei Gemeinden gestossen und war mit über 50 Interessierten sehr gut besucht.

Verwaltungen erreicht man heute per Telefon, Mail oder Brief. Weshalb braucht es noch Chatbots?

Aus Sicht der Einwohnerinnen und Einwohner vereinfacht es dieser spezielle Chatbot, Behörden- und Ämteranliegen zu erledigen. Er bietet Aussenstehenden unkompliziert Zugang

zu komplexen Verwaltungsprozessen. Die Nutzerinnen und Nutzer können den Chatbot einfach fragen, er muss die Zuständigkeiten innerhalb der Behörde nicht kennen. Im Unterschied zum Telefon gibt es keine Warteschlange – und im Unterschied zu Mail oder Brief erfolgt die Antwort sofort. Der Bot ist 24/7 erreichbar. Und die Fähigkeiten der Bots werden durch Funktionalitäten und hinterlegte künstliche Intelligenz stetig ausgebaut und besser einsetzbar.

«Die Digitalisierung der Schweiz ist noch im internationalen Mittelfeld.»



Geri Moll

Leiter Transformation und
Market Solutions bei Abraxas

**Was bedeutet das konkret für die Verwaltungen?**

Aus Sicht der Behörde führt der Bot zu einer Entlastung der Angestellten. Insbesondere bei Diensten mit einem hohen Koordinationsaufwand oder solchen mit einer grossen Transaktionsstiefe kann der Bot als digitaler Verwaltungsmitarbeitender seine Stärken ausspielen. Die freiwerdenden Ressourcen können Mitarbeitende für Dossier-spezifische, komplexere Anfragen verwenden.

Was kann der Abraxas-Chatbot aktuell alles?

Er kann Informationen bereitstellen, Prozesse ausführen und ist direkt mit den Fachapplikationen von Abraxas verbunden. Ein Beispiel: «Wollen Sie einen Betriebsregisterauszug bestellen?» Ist die Antwort «ja», löst er selbstständig den Bestell- und Bezahlprozess aus. Bei der Anfrage «Wie gross ist meine Steuerschuld?» verbindet sich der Bot mit der Steuersoftware und errechnet nach einer Identifizierung den offenen Betrag.

«Der Chatbot muss die Zuständigkeiten innerhalb der Behörde nicht kennen.»

Der Abraxas-Chatbot ist für die öffentliche Hand konzipiert, aber wird auf die Bedürfnisse jeder Verwaltung und Amtes angepasst.

Genau. Er verfügt über ein Kern-Portfolio von rund 40 Services. Zu Beginn ist er schon auf viele Standardanfragen der Verwaltung trainiert worden, dann erweitert jede neue Anfrage sein Know-how und er lernt die spezifischen Anforderungen jeder Gemeinde, jedes Amtes, jeder Organisation immer besser kennen. Je nach Anforderungen reichen die Fertigkeiten des Chatbots von der Verlinkung bestimmter Informationen bis hin zur durchgängigen Abwicklung von Verwaltungsdiensten inklusive deren Verrechnung.

Chatbots machen es möglich, dass Nutzer rund um die Uhr Zugang zu Diensten der öffentlichen Hand haben. Besteht überhaupt ein Bedürfnis nach einer 24/7-Dienstleistung?

Sieht man sich das Nutzungsverhalten von Chatbots an, die sich schon im Einsatz befinden, dann merkt man zwar, dass Anfragen am Wochenende und an Abenden geringer sind – aber dennoch vorhanden sind und konstant wachsen. Das Bedürfnis ist also vorhanden, genauso wie längere Ladenöffnungszeiten. Und ebenso wie sich Online-Shopping verbreitet, so gibt es auch für Behörden-Chatbots eine immer stärkere Nachfrage. Natürlich auch dadurch, dass sie erst laufend eingeführt, etablierter und leistungsfähiger werden.

Sie bieten auch Lösungen für Unternehmen. Kommen Sie da als Unternehmen, das im Besitz der öffentlichen Hand ist, nicht vermehrt privaten Anbietern in die Quere?

Die Abraxas Informatik befindet sich zwar im Besitz der öffentlichen Hand (sieben Kantone,

«Für Behörden-Chatbots gibt es eine immer stärkere Nachfrage.»

132 Gemeinden), ist aber dennoch ein Unternehmen, das sich als AG privatrechtlich auf dem freien Markt bewegt und im Wettbewerb mit anderen Anbietern steht. Natürlich zählen zu unserem Kundenkreis hauptsächlich Gemeinden, Städte, Kantone und der Bund. Aber wir sind in jeder Ausschreibung und für jeden Auftrag im Wettbewerb. Und wir digitalisieren auch KMU, beispielsweise Treuhand-Firmen.

Interview: Patrick Stämpfli Bilder: Abraxas, zVg

Anzeige







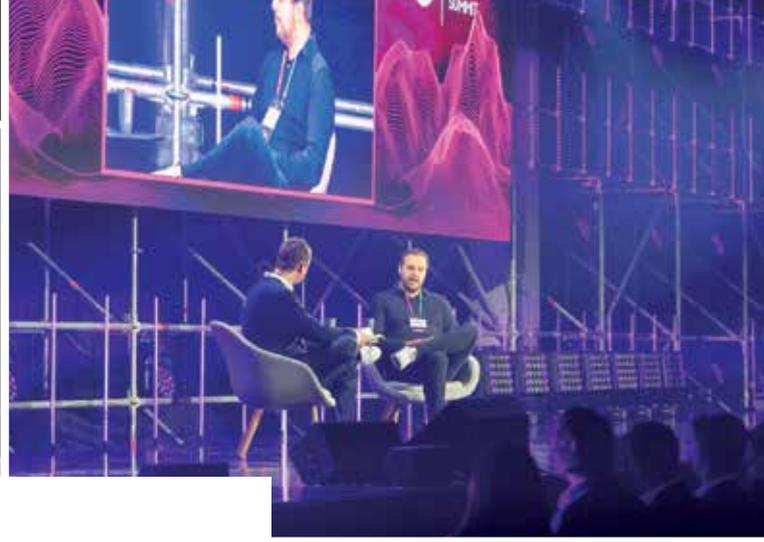
Eine für Alle

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





Start Summit 2022

Die Gründerkonferenz Start Summit brachte am 24. und 25. März die europäische Start-up- und Tech-Szene in St.Gallen zusammen. Fotografiert in den Olma-Hallen für den LEADER haben Marlies Thurnheer und Gian Kaufmann.



Zur Bildergalerie





Forum Erreichbarkeit 2022

Bundesrätin Karin Keller-Sutter, der österreichische Finanzminister Magnus Brunner, Landesrat Marco Tittler, Regierungspräsident Marc Mächler und Vertreter aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft diskutieren am 9. April im BZB Buchs, wie die überregionale und innerregionale Erreichbarkeit des Metropolitanraums Bodensee verbessert werden kann. Fotografiert für den LEADER hat Gian Kaufmann.



Zur Bildergalerie



Lastesel

Verschiedene Städte, darunter St.Gallen, wollen Unternehmen dazu bewegen, ihre Waren oder Dienstleistungen mit Lastenvelos an den Mann zu bringen. Offenbar leben die Initianten in einer Parallelwelt.

So jubelt etwa die Gallusstadt: «Das E-Cargobike ist ein Alleskönner.» Es erlaube den Transport von Waren oder Kindern von Tür zu Tür, kenne keine Parkplatzprobleme und – Achtung, jetzt kommts – «es bringt Bewegung und Spass in den Alltag». Sapperlot! Bewegung und Spass – das ist sicher das, was der Maler, Maurer oder Sanitär in seinem Alltag sucht.

In St.Gallen können die elektrisch unterstützten «Cargobikes» stunden- oder tageweise gemietet werden, von Privaten und Unternehmen gleichermaßen. So weit, so gut – wenn jemand «Bewegung und Spass» im Alltag braucht, soll er sich da bedienen. Vielleicht sind die städtischen Angestellten die besten Kunden?

Ausschliesslich auf Firmen ausgerichtet ist hingegen das Projekt «Sankt Pedalo», bei dem zehn lokale Unternehmen ein E-Cargobike testen – natürlich kostenlos, ist ja ein städtisches Projekt. Es wurde im Rahmen des städtischen Energiekonzepts 2050 lanciert.

«In der Kunst und in der Politik ist gut gemeint das Gegenteil von gut.»

André Malraux (1901-1976), französischer Schriftsteller

«E-Cargobikes sind effizient, kostengünstig und ökologisch», weiss der zuständige Stadtrat Peter Jans. Sie seien «ideal für den Waren- oder Materialtransport» und leisteten einen Beitrag zu «einer nachhaltigen und innovativen städtischen Mobilität».

Man fragt sich bei solchen Äusserungen schon, ob der Stadtrat auch in dem St.Gallen wohnt, in dem ich schon seit über 50 Jahren zuhause bin: Hat Jans noch nie einen hiesigen Winter erlebt? Hat er noch nie davon gehört, dass in St.Gallen das Diktum gilt: «Winterpneus gehören von Olma bis Offa drauf»? Weiss er nicht, dass bei uns – auf 700 m Höhe – fast das halbe Jahr lang garstigste Wetterbedingungen herrschen?

Und vor allem: Ist der Herr jemals mit einem Handwerker unterwegs gewesen? Hat er fernab seiner Amtsstube erlebt, was es heisst, zehn, zwölf Stunden lang von einem Kundentermin zum anderen zu hetzen, mit Werkzeug, Material – und Mitarbeitern?

Das im Wortsinne «Schönwetterprojekt» mag ja gut gemeint sein. Aber es klammert die Realität aus. Dem heimischen Gewerbe wäre mehr geholfen, wenn die Stadt für ausreichend öffentliche Lade-Stationen für Elektromobile, genügend Parkplätze in der Innenstadt und einen optimierten Verkehrsfluss auch für den motorisierten Individualverkehr sorgen würde.

Stephan Ziegler, LEADER-Chefredaktor



LEADER

03/2022

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

Verleger: Natal Schnetzer

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

Autoren: Marion Loher, Philipp Landmark, Tanja Millius, Patrick Stämpfli, Rosalie Manser, Stephan Ziegler, Barbara Gysi, Michael Götte, Robert Nef, Sven Bradke, Michael Steiner, Roland Rino Büchel, Stefan Schneider, Roger Müller

Fotografie: Marlies Thurnheer, Thomas Hary, Gian Kaufmann, Sandra Blaser, Reto Lieberherr, Julian Raggl, 123RF, zVg

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

Geschäftsleitung: Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch

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

Marketingervice/ Aboverwaltung: Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch

Abopreis: Fr. 60.- für 18 Ausgaben

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

Gestaltung/Satz: MetroComm AG

Produktion: Ostschweiz Druck AG, Wittenbach

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

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

ISSN 1660-2757



metro
comm



In der Welt der Micro Batterien

Die Wyon ist als führendes Unternehmen in der Entwicklung und Herstellung kundenspezifischer, aufladbarer Miniatur- und Mikro-Batterien bestrebt, mit Technologie, Innovation und Qualität das Leben der Menschen entscheidend zu verbessern. Auch ist es uns ein grosses Anliegen, den Wirtschaftsstandort Schweiz langfristig zu stärken, indem wir nachhaltige, wirtschaftliche Werte schaffen. Den Herausforderungen im Alltag begegnen wir mit Wertschätzung, Teamgeist, Neugier, Unternehmergeist, Nachhaltigkeit und Spass.

Als wachsendes Familienunternehmen suchen wir immer wieder neue, motivierte Mitarbeiter:innen in den folgenden Berufen:

- Prozessingenieur:innen
- Elektroingenieur:innen
- Maschinenbauingenieur:innen
- Softwareentwickler:innen
- Polymechaniker:innen
- Elektroniker:innen
- Produktionsmitarbeiter:innen

Bei Interesse, melde dich unter:
info@wyon.ch | Tel. 071 787 56 25

Kinder
(0 bis 15 Jahre)
fahren
gratis!



TOP OF APPENZELL

- Noch eindrücklicher mit **neuer Tunnel-Inszenierung** und **Europarundweg**
- Einmalige **360°-Aussicht** auf 1794 m ü. M
- einzigartiges **Drehrestaurant**
- Ausgangspunkt zu den schönsten **Wanderungen** in den **Alpstein** mit über 400 km Bergwanderwegen
- **Panoramarestaurant** mit Sonnenterrasse

Hoher Kasten Drehrestaurant
Tel. +41 (0)71 799 11 17
www.hoherkasten.ch
[#hoherkasten](https://www.instagram.com/hoherkasten) [#topofappenzell](https://www.instagram.com/topofappenzell)



HOHER KASTEN
GRENZENLOS 360