

LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

Januar/Februar 1/2021

Preis CHF 8.50

20. Jahrgang

THOMANN
NUTZFAHRZEUGE AG
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBON

Wir holen und bringen auch Ihren Lastwagen,
Omnibus oder Transporter kostenlos.



thomannag.com

Patrick Thoma,
THOMA Immobilien Treuhand AG:

*Marktkorrekturen
als Chancen*

Mit
Sonderteil

IMMOPULS

ab Seite
86



**Mission:
Sauber.**

pronto-ag.ch

pronto
Wir verstehen mehr
als Reinigung.

Fokus Nachfolgeregelung:

Das Lebenswerk nicht verscherbeln

Fokus Steuern:

Alle Sparpotenziale nutzen

Fokus Kaderweiterbildung:

Fit für die berufliche Zukunft

Weiterbildung schafft Möglichkeiten!

bzb.

bzbuchs.ch



Agil bauen für die Zukunft

Mit innovativen Konzepten planen und realisieren wir weitsichtige Projekte wie die Chesa Engiadina in St. Moritz. Digital unterstützt und verlässlich in Bezug auf Kosten, Termine und Qualität.

HRS Real Estate AG
hrs.ch

The HRS logo is displayed in white on an orange background. The letters 'h', 'r', and 's' are stylized and connected, with the 'h' being the most prominent.

Zurück zur Normalität!

Die Ostschweizer Unternehmen beurteilen die Bedrohung durch das Coronavirus als ernst und kämpfen nach wie vor mit starken coronabedingten Erschwernissen. Das zeigt die sechste IHK-Unternehmensumfrage «Coronavirus und Ostschweizer Wirtschaft», die Mitte Februar veröffentlicht wurde. Die Mehrheit rechnet damit, dass die Probleme weiter anhalten werden und ein spürbarer wirtschaftlicher Aufschwung noch länger Zeit benötigt.

Die IHK-Unternehmensumfrage zeigt aber auch, dass die Unternehmen in der Ostschweiz durch die Corona-Pandemie zwar unterschiedlich stark betroffen sind, aber weitgehend einen Umgang mit den coronabedingten Problemen gefunden haben. Das widerspiegelt sich insbesondere in der Bewertung der Geschäftsentwicklung: So beurteilen trotz starker Erschwernisse vier von fünf befragten Unternehmen die Geschäftsentwicklung im vierten Quartal 2020 als befriedigend oder gar als gut.

Das verarbeitende Gewerbe schätzt dabei die Geschäftsentwicklung leicht schlechter ein als der Dienstleistungsbereich. Durchwegs als gut schätzen der Hoch- und Tiefbau sowie der Grosshandel die Geschäftsentwicklung ein. Im tertiären Sektor sind, erwartungsgemäss, Teile des Detailhandels negativ betroffen.

Die beiden Handelskammern fordern von den Ostschweizer Regierungen zurecht eine Ermöglichungsstrategie und einen stärkeren Einbezug der Unternehmen in die Bewältigung der Pandemie – die Stimme der Wirtschaft wurde bis anhin neben all den besorgen «Experten», mutlosen Politikern und anderen staatlich besoldeten Bedenkenträgern überhört oder überschrien. Wirtschaft und Gesellschaft benötigen aber eine Perspektive, sprich: einen möglichst baldigen Ausstieg aus dem Würgegriff des Lockdowns.

Die verhalten positiven Aussichten, die unsere Wirtschaft trotz Corona sieht, begründen mit Sicherheit auch in der Hoffnung, dass der Lockdown, der für viele, gerade kleinere Betriebe einschneidendste Probleme mit sich bringt, möglichst bald aufgehoben wird. Ein kopf- und planloses Weiterwursteln mit teils absurden Massnahmen zulasten von Wirtschaft und Gesellschaft ist keine Option mehr. Sonst werden die Resultate der nächsten Umfrage ganz anders aussehen.

Natal Schnetzer
Verleger



Anzeige

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



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

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

**Hosting, Installation,
Konfiguration und
Schulung**

ab CHF 74.90
pro Benutzer/Monat



COFOX-Starter: Die ganze Datenverwaltung im Griff.

In Büro und Home Office mobilen Zugriff auf alle Daten zu haben, gehört heute einfach dazu. COFOX-Starter macht es für KMU schnell und einfach möglich, im digital geprägten Marktumfeld dynamisch und sicher unterwegs zu sein. Und das alles kostet pro Monat und Nutzer nicht mehr als dreimal Auswärtsessen.

Effizientes Jobmanagement

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

Schnelle Dokumentensuche

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

Mobiler Zugriff in Echtzeit

Egal, wo Sie arbeiten und ganz gleich, ob mit iOS oder Android App, Browser oder Client – Sie können in Echtzeit und ortsunabhängig auf alle Ihre Dateien zugreifen.

Volle Sicherheit

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

Gesetzeskonform und sicher

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

Und los geht's!

Sie sind im Nu startklar und zukunftssicher unterwegs. Im kostengünstigen Lizenzmodell «Software as a Service (SaaS)» sind auch Schulung und Best-Practice Implementierung mit dabei. Keine IT-Kompetenzen nötig. Hosting via Cloud.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf: 071 274 00 80



Urs Hartmann, CEO

Urs Hartmann hat gut lachen: Seine in Zizers und Hudson beheimatete Integra Biosciences AG hat ihren Jahresbericht 2020 vorgelegt. Die Herstellerin von Laborgeräten und Pipetten steigerte ihren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 73 Prozent; **mit 130 Millionen Schweizer Franken verzeichnet die Integra im Jahr 2020 den höchsten Jahresumsatz ihrer Firmengeschichte.** Es ist bereits das zehnte Jahr in Folge, in dem der Hidden Champion aus dem Bündner Rheintal wächst. Die in Zizers entwickelten und hergestellten Laborinstrumente erfreuten sich weltweit einer grossen Nachfrage. Insbesondere bei Pipetten und Pipettenspitzen notiert die Firma ein Umsatzplus, da diese in der Diagnostik und der Forschung zur Bekämpfung von Covid-19 eingesetzt werden.

Hartmann erwartet auch für 2021 ein zweistelliges Umsatzwachstum: «Um dieses Wachstum nachhaltig zu gestalten, suchen wir aktuell 30 Fachleute in Zizers und 70 an unseren weiteren Unternehmensstandorten weltweit.»

Inhalt

12 Spotlight
Wichtiges in Kürze

16 Bauwirtschaft Ostschweiz
Dem Virus die Stirn bieten

28 Markus Somm
Gegen die linke Interpretation der Welt

32 Albert Zeller
Die Lichtzähler aus dem Appenzellerland

38 Michael Lindenmann
Wissenslücken füllen, Vorurteile abbauen

42 Christoph Lanter
Auf den Hund gekommen

44 Fokus Nachfolgeregelung
Das Lebenswerk nicht verscherbeln

58 Fokus Steuern
Alle Sparpotenziale nutzen

66 Fokus Kaderweiterbildung
Fit für die berufliche Zukunft

74 Susanne Hartmann
Motorfahrzeugsteuer weckt
Begehrlichkeiten

78 Vorschau
LEADER Digital Award

82 Vorschau
Unternehmensspiegel Ostschweiz

86 ImmoPuls
Immo Messe Schweiz, quo vadis?

100 ImmoPuls
Sanieren ja – aber nicht um jeden Preis

104 ImmoPuls
Der Zehn-Prozent-Mann

112 ImmoPuls
Die eierlegende Wollmilchsau
unter den Baustoffen

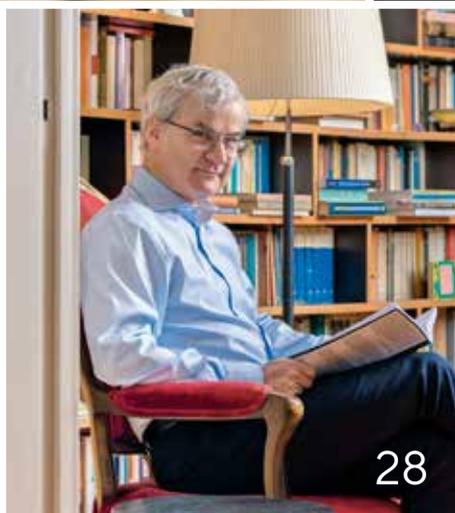
118 ImmoPuls
Risiken durch Überbewertungen
nehmen zu

120 ImmoPuls
Der Drang weg vom Zentrum

123 ImmoPuls
Wo in der Ostschweiz gebaut wird

130 Schlusspunkt
Diskriminierung





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



Vertrauensfrage



Gegen das geplante E-ID-Gesetz ist Mitte Januar ein Referendum zustande gekommen. Die Gegner des Gesetzes wollen nicht, dass der «Digitale Pass» von privaten Unternehmen herausgegeben wird. Am 7. März wird darüber abgestimmt.

Mit der elektronischen Identität (E-ID) sollen Personen im Internet eindeutig identifiziert werden, damit sie Waren und staatliche oder private Dienstleistungen einfach und sicher online bestellen können. Vorgesehen ist, dass der Bund für die Identifizierung und Aufsicht zuständig ist und private Unternehmen die E-ID herausgeben. Der Einbezug der Privatwirtschaft sorgt bei den Gegnern für rote Köpfe – vor allem wegen des Datenschutzes.

Wir alle wissen, dass Big-Tech-Unternehmen wie beispielsweise Facebook zeitweise einen sehr lockeren Umgang mit unseren Daten pflegen. Von daher ist ein gewisses Misstrauen sicherlich angebracht, wenn es darum geht, wer unsere persönlichen Daten erhält. Bei der E-ID wäre das aber nicht Facebook und Co., sondern vom Bund anerkannte und zertifizierte Anbieter.

Wir alle wissen zudem auch, dass sich der Bund in der Vergangenheit in Sachen Digitalisierung nicht wirklich mit Ruhm bekleckert hat. So verfügt das BAG beispielsweise erst seit April 2020 über eine Abteilung «Digitale Transformation» und der Beginn der Homeoffice-RS Mitte Januar lief technisch auch alles andere als optimal.

Bei der Abstimmung am 7. März geht es also nicht nur darum, wem man seine persönlichen Daten anvertraut, sondern auch darum, ob die Schweiz in absehbarer Zeit überhaupt eine E-ID bekommt. Ist der Bund alleine dafür verantwortlich, sind Zweifel durchaus angebracht.

Patrick Stämpfli
Redaktor east#digital und LEADER

Die Katastrophenbanker

Seit Ende 2017 besteht ein «grünes Netzwerk» von 83 Zentralbanken und Aufsichtsbehörden. Auch Finma und SNB fühlt sich berufen, die Welt vor dem Klimakollaps zu retten.

Das «Network for Greening the Financial System» NGFS fühlt sich ausserkoren, den Übergang zu einer grünen Wirtschaft zu organisieren. Es lobt sich, eine «Koalition der Willigen» zu sein.

Geldpolitik? Für die Stabilität der Währung sorgen? Die Inflation im Griff behalten? Sich nur mit derart trivialem Zeugs zu befassen, das ist zu wenig für die Auserkorenen. Das Weltklima muss gerettet werden. Bei mir schrillen die Alarml Glocken, wenn Leute sich um Dinge kümmern, die mit ihrem eigentlichen Auftrag nichts zu tun haben.

Warum schreibe ich hier im LEADER über Notenbanker, die einen auf Greta Thunberg machen? Weil auch die Schweiz – von der Öffentlichkeit kaum bemerkt – im Netzwerk mit dabei ist. Und zwar gleich doppelt, mit der Nationalbank und der Finma.

Die beiden Präsidenten Thomas Jordan und Thomas Bauer sehen sich offenbar als Klimaretter. Thomas Bauer? Gut möglich, dass Sie den Mann nicht kennen. Der heutige Finma-Präsident ist einer der erfolgreichsten Konkursverwalter, den die Schweiz je gesehen hat. Sein Markenzeichen? Kräftig absahnen, anstatt den Gläubigern zu einer anständigen Konkursdividende zu verhelfen. Nun traut er sich zu, mit anderen Illuminierten die Welt vor dem Klimakollaps zu retten.

«Klimaschutz» gehört nicht ins Pflichtenheft der Finma und auch nicht in dasjenige unserer Notenbank. Deren Aufgabe besteht vor allem darin, für stabile Preise zu sorgen. Das ist beileibe anspruchsvoll genug, ganz besonders in Corona-Zeiten. Wenn Notenbanken und Regulierungsbehörden anfangen, sich in die Umweltpolitik einzumengen, werden Politiker im Gegenzug auch keine Scheu mehr haben, sich in die Geldpolitik einzumischen. Dann haben wir die reale Katastrophe.



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

Knechtle folgt auf Sauter

Heinz Sauter (rechts) hat nach 26 Jahren als Inhaber der Krapf AG sowie der Air-Lux Technik AG die beiden Firmen an Geschäftsführer Lukas Knechtle übergeben. Mit dem Generationenwechsel wird beim Glas- und Fassadenspezialisten aus Engelburg die Nachfolge geregelt.

**Freis verkaufen Freicom**

Ruth und Reinhard Frei, Inhaber der Widnauer Freicom Communications AG, haben ihre Aktien der Galledia Group AG übertragen. Die Galledia aus Berneck will die Freicom-Event-Aktivitäten weiterführen; Reinhard Frei bleibt Geschäftsführer.

Düing gewinnt Leaderinnen-Stipendium

Adeline Düing, Regionenleiterin Privat- & Geschäftskunden Ostschweiz bei der Valiant Bank AG, durfte das Weiterbildungsstipendium in der Höhe von 20 200 Franken entgegennehmen, das vom IfB HSG und den Leaderinnen Ostschweiz nach der Lancierung 2019 zum zweiten Mal vergeben wurde.

**Schweizers lancieren erste Bio-Trutenzucht**

Bruno und Marlene Schweizer aus Brunnadern wollen dafür sorgen, dass Bio-Truten auch schon als Bio-Küken schlüpfen. Dadurch entfällt für den Biomarkt bald der Import von befruchteten Eiern oder eintägigen Küken aus dem Ausland.

Daguati folgt auf Solenthaler

Remo Dagwati (rechts) heisst der neue Präsident der «Russen», der grössten St.Galler Wohnbaustiftung. Vorgänger Christoph Solenthaler prägte die Stiftung über 20 Jahre lang.



Kopf des Monats

Sandra Banholzer übernimmt per 1. Juli 2021 die Führung des Kreuzlinger Kosmetikunternehmens Rausch AG. Die 44-jährige kann langjährige Erfahrung im internationalen Management und im Retail vorweisen. In ihrer derzeitigen Leitungsfunktion ist sie für die Migros-Industrie tätig.



Sandra Banholzer

Sandra Banholzer tritt damit die Nachfolge von Lucas Baumann an, der im Oktober 2020 die Position als CEO abgegeben hat. Rolf G. Schmid, der ad Interim die operative Leitung sicherstellt, werde die Einarbeitung der neuen CEO übernehmen und sich anschliessend wieder seiner Aufgabe als Delegierter des Verwaltungsrats widmen.

Sandra Banholzer startete ihre Karriere nach Abschluss eines Bachelors in Betriebswirtschaft als Sales Manager Lateinamerika für die Luzi AG. 2007 übernahm sie die Aufgabe als Key Account Manager für den Migros-Betrieb Chocolat Frey AG im Bereich International Sales. In ihrer Funktion als Trade Manager für die Migros-Industrie lebte sie zwei Jahre lang in Nordamerika, wo sie den Aufbau von Export-Plattformen in den USA und Kanada verantwortete. Es folgten verschiedene Positionen im internationalen Vertrieb der Migros-Gruppe (Chocolat Frey AG, Mibelle Group, Midor Ltd.). Derzeit leitet Banholzer den internationalen Geschäftsbereich der Migros-Industrie, wo sie das internationale Marken- und Private-Label-Geschäft verantwortet.

Mit Sandra Banholzer übergibt der Verwaltungsrat die operative Leitung zum ersten Mal an eine Person ausserhalb der Inhaberfamilie.



ABRAXAS ÜBERNIMMT ZÜRCHER START-UP

Der St.Galler IT-Dienstleister Abraxas übernimmt Byerley. Das Zürcher Start-up entwickelt Chatbots für die öffentliche Verwaltung. Die Übernahme soll die Angebote der beiden Unternehmen enger verzahn- und besser skalierbar machen.

THURGAUER WHATSAPP-KONKURRENZ

Mit Teleguard präsentiert die Egnacher Swisscows AG, die auch die gleichnamige sichere Suchmaschine entwickelt hat, eine Whatsapp-Alternative mit bestmöglichem Schutz der Privatsphäre.

ABACUS INVESTIERT IN ZÜRCHER FINTECH-START-UP

Zum ersten Mal beteiligt sich mit der Wittenbacher Abacus Research eine führende ERP-Herstellerin an einem Challenger im Fintech-Umfeld. Das Unternehmen investiert mehrere Millionen Franken in das Fintech-Unternehmen Yapeal. Die Zürcher Antwort auf Revolut hat als erstes Unternehmen von der Finma die neue Fintech-Lizenz erhalten.

OST: DEPARTEMENT TECHNIK STOCKT AUF

Mit vier neuen Professuren stärkt das Departement Technik die Expertise der OST. Dr. Hans Fritz und Dr. Matthäus Alberding unterstützen ab Frühling 2021 den Studiengang Systemtechnik in Buchs. Die OST-Dozenten Dr. Samuel Huber Lindenberger und Dr. Tobias Lamprecht wirken ab Februar als Professoren für Mikrotechnik.

INNOVATION DURCH KOLLABORATION

Dank des neuen Projekts «KMU kollaborativ» erhalten KMU Zugang zu Ressourcen aus allen vier Ländern rund um den Bodensee, um eigene Innovationsprozesse zu starten. Das Programm führt KMU in nur zwölf Monaten gezielt zur Umsetzung eines konkreten Innovationsvorhabens.

WENIGER TECHNIK- UND IT-JOBS

Ostschweizer Unternehmen schreiben in Folge der Covid-19-Pandemie im 4. Quartal 2020 weniger Stellen aus als im Vorjahr. Das zeigt eine Erhebung des Adecco Group Swiss Job Market Index des Stellenmarkt-Monitors Schweiz der Universität Zürich. Den grössten Einbruch in den Anzeigen erlitten Berufe der Technik und Informatik.

MACROGATE-GRUPPE MIT NEUER GESCHAFTSLEITUNG

Macrogate IP Systems hat neu einen COO: Sven Meier übernimmt die Funktion und bildet somit zusammen mit CEO Jimmy Masala die Geschäftsleitung der Arboner Macrogate-Gruppe. Meier war der Gründer von E-phon, dem ersten VoIP-Anbieter für KMU in der Schweiz.

PRIME COMPUTER ARBEITET CO₂-NEUTRAL

Für den St.Galler Hersteller von lüfterlosen Mini-PCs und Servern steht das Thema Nachhaltigkeit und «Green-IT» im Mittelpunkt. Seit 2020 arbeitet Prime Computer in der Schweiz komplett CO₂-neutral.

CITY MESSENGER WILL EXPANDIEREN

Was im Oktober 2019 als Innenstadt-Belebungsprojekt für St.Gallen begonnen hat, entwickelte sich mit der Coronakrise zu einer Ostschweizer Innovation mit Zukunftspotenzial: Der City Messenger. Künftig sollen auch weitere Schweizer Städte die App für den direkten Kontakt zwischen lokalem Gewerbe und regionaler Kundschaft nutzen können.

THURGAUER TECHNOLOGIETAG KOMMT IN LIVESTREAM-FORM

Der Thurgauer Technologietag, traditionsreicher Treffpunkt für Wirtschaft, Wissenschaft und Technologie, punktet am 26. März als Livestream-Event mit drei Impulsreferaten: Das Thurgauer Technologieforum stellt mit Thomas C. Ahlburg, Lothar Ritter und René Rossi Referenten aus den eigenen Reihen.

Alle Digitalnews der Ostschweiz auf eastdigital.ch

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

www.facebook.com/eastdigital.ch

east#digital



Die linke Seite:

Wo steht die Gleichstellung heute?

Die Verhältnisse haben sich zwar verändert, aber realisiert ist die Gleichstellung keineswegs. Seit 50 Jahren können die Frauen demokratisch mitbestimmen und politische Ämter ausüben. Und das tun sie auch: Im Herbst wurden so viele Frauen* wie noch nie ins Parlament gewählt.

Das verändert die politische Debatte und die Entscheidung. Denn es wurden nicht einfach Frauen* gewählt, sondern junge Frauen*, Mütter, Unternehmerinnen, Berufsfrauen*. Frauen* bringen verschiedene Lebensrealitäten ein, was die Entscheidung beeinflusst. Gleichstellung ist aber nicht nur eine Frage der Repräsentanz, sondern v. a. eine Frage des Einflusses.

Mit dem Einzug der Frauen* in die Politik nahmen Gleichstellungsthemen zusätzlich Fahrt auf. Dennoch brauchte es viel Geduld: Das neue Ehegesetz wurde erst 1988, das Gleichstellungsgesetz 1995, die obligatorische Mutterschaftsversicherung gar erst 2005 eingeführt.

Doch nicht einmal das reichte zur Umsetzung der Lohngleichheit: 2019 haben wir dann noch das Lohngleichheitsgesetz verabschiedet, das aber nur minimalste Kontrollen vorsieht.

Frauen* sind insbesondere wirtschaftlich deutlich schlechter gestellt und leisten den Grossteil der unbezahlten Arbeit. Klassische Frauenberufe sind unterbezahlt. In der Altersvorsorge klaffen riesige Lücken, weil in der 2. Säule die Betreuungs- und Erziehungsarbeit dort nicht angerechnet werden. Das führt dazu, dass Frauen, namentlich alleinerziehende Mütter, überdurchschnittlich oft auf Sozialhilfe und viele Frauen im Alter auf Ergänzungsleistungen angewiesen sind. Fortschritte sind aber auch da: Frauen* sind heute insgesamt besser ausgebildet und machen sich in verschiedenen Domänen stärker bemerkbar. Doch der Kampf um Sichtbarkeit und Wahrnehmung geht weiter: Es gibt immer noch zu wenig Frauen* in Verwaltungsräten und Führungspositionen, zu wenig Wissenschaftlerinnen, zu wenig Professorinnen und Chefärztinnen. Der Weg ist noch nicht zu Ende.

Barbara Gysi
Nationalrätin, Vizepräsidentin
SP Schweiz



Die rechte Seite:

Wir haben viel erreicht

1971 hat die Schweiz das Stimm- und Wahlrecht für Frauen eingeführt. Zuvor durften die Frauen in der Schweiz weder abstimmen, wählen, gewählt werden noch Volksinitiativen und Referenden unterschreiben. Das ist heute zum Glück unvorstellbar!

Die Annahme des Frauenstimmrechts 1971 war ein Erfolg. Frauen haben sich seither vermehrt beruflich weitergebildet. Heutzutage sind Frauen länger beruflich tätig, bevor sie eine Familie gründen: 1972 war eine Schweizer Frau bei der Geburt ihres ersten Kindes durchschnittlich 27,7 Jahre alt, 2019 über 32. Die Einführung des Frauenstimmrechtes war jedoch erst der Anstoss für viele weitere Wege zur Gleichberechtigung wie Lohngleichheit oder Frauen in Entscheidungspositionen. Ich arbeite mit vielen Frauen in verantwortungsvollen Führungspositionen zusammen. Und bei Neubesetzungen von Arbeitsstellen in meinem Umfeld zeigt sich eine deutliche Gleichstellung zwischen Frauen und Männern.

Auch die Schweizer Armee geht als Beispiel voran, da Frauen den Männern gleichgestellt sind und alle Funktionen übernehmen und alle Grade erreichen können. Das Interesse der Frauen, Militärdienst zu leisten, ist jedoch noch verbesserungsfähig.

Auch sehen wir viele Fortschritte in der familieninternen Unterstützung der Männer, die vor 50 Jahren weder im Haushalt noch in der Kindererziehung mitgeholfen haben. Ergänzt wird dies von namhaften Verbesserungen bei familien- und schulergänzenden Angeboten.

Fraglich ist aber, ob die Erfolge und das Erreichte, aber auch kritische Aussagen dazu von Frauen und Männern immer gleich beurteilt werden? Meines Erachtens sollten wir alle dazu beitragen, jedem gegenüber – ob Mann oder Frau – möglichst sachlich und fair zu bleiben.

Ob eine Gleichstellung in allen Bereichen zu 100 Prozent erreicht werden kann, ist offen. So konzentrieren wir uns am besten auf die individuellen Stärken von Mann und Frau für eine erfolgreiche Entwicklung unseres Landes und für unsere Kinder.

Michael Götte
Fraktionspräsident SVP St.Gallen,
Gemeindepräsident Tübach



Die Sportferientrends nach Corona

Weitwandern, Rennvelo- oder Fan-Reise: Was sind die Tourismus-Trends nach Corona? Beim «Sport.Tourismus.Forum» am 4. März werden neue Konzepte und Strategien für den Tourismus nach Corona vorgestellt.

Stadler liefert Rettungszüge an die ÖBB

Die Österreichischen Bundesbahnen (ÖBB) bestellen bei Stadler bis zu 20 neue Lösch- und Rettungstriebzüge. Die beiden Unternehmen haben diesbezüglich eine Rahmenvereinbarung unterzeichnet. Die ÖBB haben daraus bereits die ersten fünf Züge abgerufen.

Frauenfeld erhält Holzkraftwerk

In Frauenfeld wird 2022 ein Holzheizkraftwerk in Betrieb gehen. Für dessen Realisierung gründen Energie 360° und die Schweizer Zucker AG die Bioenergie Frauenfeld AG. Die Zuckerfabrik und die Stadt Frauenfeld werden die erzeugte Wärme nutzen.

Alpha Rheintal Bank wächst um 6.6 Prozent

Mit einer auf 2'712 Mio. Franken (+6.6%) gesteigerten Bilanzsumme und einem höheren Jahresgewinn von 12.408 Mio. Franken (+14.2%) weist die Alpha Rheintal Bank AG im Jubiläumsjahr ein ausserordentlich gutes Jahresergebnis aus.



TKB erzielt starkes Ergebnis

Auch die Thurgauer Kantonalbank präsentiert gute Zahlen für 2020: Ausleihungen, Kundengelder und Vermögensverwaltung haben sich positiv entwickelt. Der Jahresgewinn von 139 Millionen Franken übertrifft den Vorjahreswert um drei Prozent. Das Wachstum im Kerngeschäft ist mit rund 900 Millionen oder 4,6 Prozent praktisch gleich hoch wie im Vorjahr.

City-Garage spart 119 Tonnen Kohlendioxid

Die City-Garage ist seit Dezember 2019 weltweit das einzige Autohaus, das zum Heizen und Kühlen nur Abwärme aus den umliegenden Betrieben nutzt. Damit hat sie 2020 31800 Liter Heizöl gespart.

Clientis eröffnet Beratungszentrum in Gossau

Die Clientis Bank Oberuzwil expandiert ins Fürstenland: Mit dem neuen Beratungszentrum in Gossau ist die Bank noch näher bei ihren Kunden.



Doppelte Auszeichnung für Golf Club Bad Ragaz

Die Schweizer Golfer haben den Golf Club Bad Ragaz zweifach ausgezeichnet: Das Restaurant Gladys wird bei den «Swiss Golf Awards» zum «Besten Golf-Restaurant der Schweiz» gewählt. Gleichzeitig wird Bad Ragaz zum «Besten 18-Loch-Golfplatz der Schweiz» gekürt.

International School Rheintal in den Top Ten der Schweiz

In einem kürzlich veröffentlichten internationalen Vergleich von IB-Schulen (International Baccalaureate®) belegt die ISR in Buchs den neunten Platz unter den internationalen Schulen der Schweiz. Sie zählt damit zu den 50 besten internationalen Schulen mit IB-Programm in Europa

SGKB macht mehr Gewinn

Bei der St.Galler Kantonalbank resultiert 2020 mit 167.2 Millionen Franken (+2.0%) ein leicht höherer Konzerngewinn als im Vorjahr. Ein starkes Wachstum kann bei den Verwalteten Vermögen (+6.3%) und den Kundenausleihungen (+4.0%) verzeichnet werden.



Arbon Energie baut grössten Batteriespeicher der Schweiz

Die Arbon Energie AG hat den Batteriespeicher in Zusammenarbeit mit der SN Energie AG, den Centralschweizerischen Kraftwerken und der Egrid GmbH realisiert. Mit einer Kapazität von 1.35 MWh ist er derzeit der grösste Indoor-Batteriespeicher in der Schweiz.

Bühler macht weniger Umsatz

Der Umsatz fiel 2020 zwar auf 2,7 Milliarden Franken (-17,0%), der Auftragseingang auf 2,6 Milliarden (-16,7%). Bühler Uzwil erreichte 2020 aber trotzdem eine Eigenkapitalquote von 44,2% (+1,4%), die Nettoliquidität stieg auf 749 Millionen (+66,8%) und der operative Cashflow um 211% auf 470 Millionen.



Olma-Messen streichen Messen und Stellen

Drei Messen, die unter von der Pandemie schwer beeinträchtigten Märkten leiden und schon vor der aktuellen Krise eine negative Entwicklung aufwiesen (die «Grenzenlos» sowie die «Fest- und Hochzeitsmesse» in St.Gallen und Zürich), werden gestrichen. Mit diesem Entscheid verbunden ist ein Abbau von acht Stellen.

Oertli realisiert 25-Millionen-Neubau

Die Oertli Instrumente AG hat mit dem Spatenstich offiziell die Bauarbeiten für ihre «Lean Factory» gestartet. Die Augen-chirurgie-Systemspezialistin setzt mit dem Bau den Grundstein für die Weiterentwicklung ihrer Wertschöpfung und ihres Wachstums am Hauptsitz in Berneck.



VAT mit mehr Umsatz

Die VAT Vakuumentile AG konnte ihren Umsatz Ende 2020 gegenüber Vorjahr um elf Prozent steigern. Im April dieses Jahres erhält das Unternehmen aus Senwald zudem mit Fabian Chiozza einen neuen Finanzchef.



SFS erholt sich im zweiten Halbjahr

Die SFS Group aus Heerbrugg erzielte – dank einer deutlichen Erholung der Nachfrage und saisonalen Effekten – im zweiten Halbjahr ein organisches Wachstum von 3.7%. Der Umsatz für das Geschäftsjahr 2020 lag bei CHF 1705 Mio.



Wiler lancieren PCR-Tests mit Speichelprobe

Die Wiler Ixoris GmbH hat ein neues Testverfahren entwickelt, um Massen-Screenings mit PCR-Tests durchzuführen. Schnelle und flexible PCR-Speichel-Tests in Kombination mit innovativen Schutzkonzepten sollen die Weiterverbreitung der Corona-Pandemie verhindern.

APPKB trotz Corona-Krise mit gutem Ergebnis

Auch 2020 ist die Appenzeller Kantonalbank gewachsen und hat trotz des schwierigen Marktumfelds und der Corona-Krise ein sehr erfreuliches Ergebnis erreicht. So bleibt der Betriebsertrag mit 41,4 Millionen Franken und der Gewinn mit 12 Millionen Franken auf dem Niveau des Vorjahres.



Thurgauer Ballonkatheter peilen 500-Millionen-Dollar-Marke an

Die Frauenfelder SIS Medical AG hat die Ergebnisse einer klinischen Studie für ihr Leitprodukt veröffentlicht. Demnach ist ihr Hochdruckballonkatheter für die Kardiologie konventionellen Ballonkathetern überlegen. Ihr erfolgreicher Abschluss sei «ein wichtiger Meilenstein in der bisherigen Geschichte der SIS Medical AG», so CEO Sergej Kammerzell SIS Medical will damit nun den Weltmarkt erobern.

Cellvie nimmt fünf Millionen Dollar ein

Das Matzinger Lifesciences-Unternehmen Cellvie hat eine Seed-Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen. Mit den Einnahmen sollen Produkte in den Bereichen Organtransplantation und Verjüngungstherapien weiterentwickelt werden.



Meilenstein für die Ostschweizer Kreislaufwirtschaft

Die Kibag und die TIT-Imhof-Gruppe investieren gemeinsam in eine nassmechanische Aufbereitungsanlage für mineralische Baustoffe in Weinfeld. Produktionsbeginn in der «Baustoff-City» ist 2022.



WPO holt Schmobi ins Boot

Nach der Micarna wird auch «Schmobi», wie die Schmolz + Bickenbach Stahlcenter AG aus Wil umgangssprachlich genannt wird, Marketing-Partner der regionalen Standort- und Wirtschaftsorganisation WirtschaftsPortalOst. Schmobi will so die positive Entwicklung der Region fördern.

«Tolles Spiel trotz leerer Ränge»

Erstmals wurde das Rheintaler Wirtschaftsforum rein digital durchgeführt. Der Live-Stream kam aus dem Swiss-Re-Hauptsitz, die auch den Hauptredner stellte: Verwaltungsratspräsident Walter B. Kielholz sprach zum Thema «Risiko und Resilienz – Führung in unsicheren Zeiten».



Swisswindows nach Konkurs gerettet

Vor knapp einem Jahr ging die Swisswindows AG aus Mörschwil Konkurs und sorgte mit Massenentlassungen für Schlagzeilen. Jetzt kehrt das Unternehmen unter neuem Namen zurück. Nun – ein knappes Jahr später – kehrt das Unternehmen als «Smartwindows AG» zurück. Die neue AG übernimmt die Mitarbeiter, den Maschinenpark sowie die beiden Standorte Müllheim (neuer Hauptsitz) und Mörschwil.

Technologiefonds spricht eine Million

Grosse Ehre für die Kemaro AG: Das Unternehmen aus Eschlikon, das mit dem Industrie-Reinigungsroboter «K900» weltweit für Interesse sorgt, wird mit einer Kreditbürgschaft von einer Million Franken unterstützt. Damit beschafft sich das Start-up Kapital für die weitere Expansion.



Publizieren Sie Ihre Veranstaltung gratis auf leaderdigital.ch

LEADER | digital

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



Die Bauwirtschaft bietet dem Virus die Stirn

Auch die Bauwirtschaft ist nicht immun gegen die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie. Das Bauvolumen ist rückläufig – allerdings auf einem sehr hohen Niveau. Drei angefragte Ostschweizer Immobilien-Entwickler gehen von einer weiterhin regen Bautätigkeit aus. Und dass sie selbst erfolgreich daran teilhaben können.

Fährt man durch die Schweiz, muss man die Anzeichen für eine Krise angestrengt suchen: Es gibt kaum eine Blickrichtung, in der nicht Baukräne in den Horizont ragen. Seit Jahren wird auf Teufel komm raus gebaut, und ein Ende, so scheint es, ist trotz der Corona-Pandemie nicht abzusehen.

Immobilien als sichere Anlagen

Bei näherem Hinsehen bestätigt sich der Eindruck und relativiert sich zugleich. Um immerhin rund sieben Prozent ist das Bauvolumen 2020 zurückgegangen, hat der Schweizerische Baumeisterverband bereits berechnet. Der Rückgang bezieht sich aber auf ein zuvor sehr hohes Niveau, und der wesentliche negative Effekt im zweiten Quartal 2020 hat sich bereits wieder relativiert. Es wird nach wie vor fleissig gebaut, ungewiss bleiben allerdings die mittelfristigen Folgen: Eine zu erwartende Eintrübung der Konjunktur wird auch an der Bauwirtschaft nicht spurlos vorbeiziehen.

Zwei Player beeinflussen das Auf und Ab der Baukonjunktur ganz direkt. Zum einen sind das institutionelle Anleger, zum anderen «gibt es aber auch noch die öffentliche Hand, welche die Baukonjunktur mindestens so beeinflusst», sagt Peter Mettler, CEO und Verwaltungsratspräsident von Mettler2Invest aus St.Gallen.

Der internationale Investitionsdruck in sichere Immobilienwerte halte schon lange an, hält Elias Zürcher, CEO der St.Galler Fortimo, fest: «Trotz deutlich erkennbarer Überproduktion von Mietflächen in der Schweiz ist hier noch keine Trendwende in Sicht.»

Solange die Nachfrage auf hohem Niveau verharre, werde auch mehr gebaut, ist auch Patrick Thoma, Verwaltungsratspräsident von Thoma Immobilien Treuhand AG aus Amriswil, überzeugt. «Oft werden höhere Leerstandsquoten und längere Vermietungszeiten in Kauf genommen», sagt Thoma, «weil es auf dem Anlagemarkt an Alternativen mangelt.»

Die Nachfrage im Baubereich ist also beträchtlich, wer davon profitieren will, muss allerdings mit Leistungen überzeugen und ein eigenes Profil entwickeln – die Konkurrenz ist gross.

Beim Entwickeln flexibel bleiben

Fragt man Peter Mettler, wie die von ihm gegründete Firma zu einem Unternehmen wuchs, das spannende Projekt wie die Entwicklung des Maggi-Areals in Kemptthal meistert, spricht er zuerst einmal von «einer guten Portion Leidenschaft für alle Belange im Immobilienbereich». Die Investoren scheinen auch von der Verlässlichkeit des Partners Mettler2 Invest überzeugt zu sein – in den letzten Jahren ist ein eindrückliches Portfolio entstanden. Einen speziellen Schlüsselmoment in der Firmengeschichte habe es aber nicht gegeben, «alle unsere Entwicklungen sind spezielle Momente», betont Mettler, und zählt Schritte wie Akquisition, Ideenfindung, Bewilligung und Realisierung auf. «Der schönste Moment ist jeweils, wenn wir mit einem zufriedenen Kunden vor dem realisierten Gebäude stehen.»

Diesen Moment wird es für Peter Mettler und sein Team wohl noch öfters geben. «Im privaten Hochbau gibt es zwei wichtige Indikatoren: Die Nachfrage nach Immobilien, und die finanziellen Mittel, die irgendwie angelegt werden müssen. Zurzeit ist beides vorhanden,» sagt Mettler. «Solange die Nachfrage nach Wohnungen besteht und die Leerstände nicht noch mehr steigen, wird auch weiterhin sehr viel Kapital in Sachwerte investiert werden.»

Dennoch dürfte die Pandemie sich noch negativer auf die Bauwirtschaft auswirken, ein wirtschaftlicher Abschwung könnte gemäss Peter Mettler dazu führen, dass die Nachfrage nach Immobilien sinkt und weniger Kapital investiert wird. Im Hinblick auf eine solche Entwicklung bemühe sich Mettler2Invest, Areale an besten Lagen zu vernünftigen Preisen zu ergattern und für diese dann adäquate Projektdefinitionen zu finden. Pläne, die aber nicht in Stein gemeisselt sind: «Wir achten bei der Entwicklung auf Nachhaltigkeit und Flexibilität der Nutzung, damit auch alternative Ausgestaltungen möglich sind.»

Mettler2Invest hat von Arealentwicklung über Neubau und Renovation bis zu Beratung und Dienstleistung unterschiedliche Standbeine, die aber nicht wirklich selbstständig funkti-



Peter Mettler ist CEO und Verwaltungsratspräsident von Mettler2Invest.

onieren. Viele Bereiche spielen ineinander, erläutert Mettler, deshalb folgen sie auch alle ähnlich dem Verlauf der Baukonjunktur. Einen Ausgleich beim Ressourceneinsatz könne man eher schaffen, indem man die Leistungen über Zeitdauer eines Projekts gut plane.

Corona bringt Bauvorhaben ins Stocken

Als die Thoma Immobilien Treuhand AG 2005 verstärkt auf den Bereich Projektentwicklung/Neubauten setzte, sollte dies ein wichtiger Meilenstein in der 40-jährigen Geschichte der Amriswiler Firma werden. Der Bereich wurde seither stetig ausgebaut und ist heute eine tragende Säule des Unternehmens. «Die Diversifikation des Unternehmens auf den ganzen Lebenszyklus einer Immobilie ist von Vorteil», ist Patrick Thoma überzeugt. «Findet jedoch eine grössere Korrektur statt, hat dies Einfluss auf alle Bereiche.»

«Marktkorrekturen bieten immer auch interessante Chancen.»

Peter Mettler, Mettler2Invest

Einen solchen Einfluss hat natürlich die Corona-Pandemie. «Die ausserordentliche Situation hat bei uns sehr viele grössere Projektentwicklungen und Bauvorhaben ins Stocken gebracht», erklärt Patrick Thoma. Unter anderem, weil laufende Ortsplanrevisionen mit Anpassungen der Baureglemente sich stark verzögert hätten. «In mehreren Städten und Gemeinden sprechen wir hier von Verschiebungen von über zwölf Monaten», sagt Thoma, wodurch die Planung dieser Projekte teilweise gar zum Stillstand gekommen sei. «Wir haben einige pfannenfertige Baugesuche bereit, die auf neuen, aber noch immer nicht rechtskräftigen Reglementen basieren. Diese Projekte bringen wir im Moment nicht zur Umsetzung.» Dies erschwere dem Unternehmen die Ressourcen-

planung und fordere ein grosses Mass an gleichzeitigen Entwicklungen.

Der Betrieb auf den Baustellen werde hingegen nur geringfügig eingeschränkt, seit sich die Schutzkonzepte eingespielt hätten – «darüber sind wir sehr froh», betont Patrick Thoma. Spürbar mache sich die Pandemie auf dem Bau vor allem durch längere Lieferfristen für gewisse Produkte.

Längerfristig erwartet Patrick Thoma Korrekturen der Baukonjunktur durch die Pandemie, die einzelnen Segmente dürften aber unterschiedlich betroffen sein: «Gewerbeflächen reagieren anders als Wohnnutzungen», sagt Thoma. «Entscheidend wird sein, wie schnell sich die Wirtschaft von den Corona-Massnahmen erholen wird und wie stark sich die Pandemie auf den Arbeitsmarkt bzw. das Portemonnaie der Bürger durchschlägt.»

Für seine eigene Firma ist Thoma durchaus zuversichtlich: «Wir sind überzeugt, dass wir auch in einem etwas turbulenterem Umfeld bestehen können. Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht.» Mögliche Risiken würden bereits jetzt aktiv bewirtschaftet, hält Thoma fest, und sagt: «Marktkorrekturen bieten immer auch interessante Chancen – vorausgesetzt, die notwendigen Mittel sind dann auch vorhanden.»

Eigenes Immobilien-Portfolio

Einen bemerkenswerten Moment in der 20-jährigen Geschichte von Fortimo markiert der Entscheid, nach vier Jahren als Publikumsgesellschaft an der Börse das Unternehmen 2013 wieder zu privatisieren. «Das war ein mutiger Entscheid, rückwirkend gesehen aber goldrichtig», betont Elias Zürcher, der seit 2017 als CEO von Fortimo fungiert. «Viele publikumsorientierte Unternehmen haben ihre Erträge jeweils an ein breites Aktionariat auszuschütten. Fortimo hingegen investiert die Erträge konsequent wieder in neue Projekte.»

Gleichzeitig mit dem Rückzug von der Börse beschloss Fortimo auch, nicht mehr ausschliesslich in Entwicklungsobjekte zu investieren. «Wir begannen, auch unser eigenes Immobilienportfolio aufzubauen», sagt Zürcher. «Die eigenen Mietliegenschaften haben denn auch die Ertragsentwicklung von Fortimo entscheidend gestärkt und verstetigt.»

Die unterschiedlichen Standbeine in Entwicklung und Neubau von Eigentums- und Mietwohnungen über Gewerbeliegenschaften zu Alters- und Pflegeheimen und bis hin zur Hotellerie sowie das langfristige Halten und Betreiben dieser Anlageimmobilien würden grundsätzlich helfen, Marktschwankungen auszugleichen, bestätigt Elias Zürcher.

«Fortimo arbeitet jedoch nicht für Dritte. Wir haben mehr als Genug zu tun für unsere eigenen Bedürfnisse», unterstreicht er eine Besonderheit seines Unternehmens. «Wir achten darauf, dass wir möglichst wenig abhängig sind von Dritten. Wir sind nicht gerne fremdbestimmt», sagt Zürcher. Deshalb sei Fortimo auch so breit aufgestellt: «Wir möchten soweit möglich die gesamte Wertschöpfungskette mit eigenen Fachkräften kontrollieren.»

Fortimo sei in den letzten Jahren nicht nur aufgrund des grösseren Volumens stark gewachsen, «sondern eben auch, weil wir neue Disziplinen unter unserem eigenen Dach vereint haben. Das eigene Bestandesportfolio beispielsweise bewirtschaften wir mit unserem eigenen, neu aufgebauten Portfoliomanagement.»

Verlangsamte Lieferketten, gute Auslastung

Elias Zürcher beobachtet, dass trotz der Pandemie viele Bauunternehmen nach wie vor sehr gut ausgelastet seien.



Patrick Thoma ist Verwaltungsratspräsident und operativer Leiter der Thoma Immobilien Treuhand AG.



Elias Zürcher ist Vorsitzender der Fortimo-Geschäftsleitung.

Gleichzeitig hätten die Einschränkungen Lieferketten verlangsamt. «Wer auch in solchen Zeiten konstant grosse Auftragsvolumen vergeben kann, hat naturgemäss eine gewisse Verhandlungsstärke», erklärt der Fortimo-CEO. «In einzelnen Bausparten sind die Preise mit der aktuellen Marktentwicklung zusätzlich unter Druck geraten, während in andern Bereichen Produkte und Dienstleistungen partiell sogar angezogen haben.»

«Trotz Überproduktion von Mietflächen ist noch keine Trendwende in Sicht.»

Patrick Thoma, Thoma Immobilien Treuhand

Nebst einer sorgfältigen und vorausschauenden Vorgehensweise brauche sein Unternehmen auch das nötige Glück «nicht zuletzt beim Akquirieren neuer Grundstücke und Projekte.» Fortimo sei da oft etwas agiler unterwegs, als dies Pensionskassen und grosse institutionelle Anleger sein könnten. Immobilienentwicklung sei auch recht anspruchsvoll: «Es ist bei Weitem nicht jedem gegeben, für ein unbebautes und vielleicht noch nicht rechtskräftig eingezontes Grundstück die richtigen Visionen zu entwickeln. Das ist aber genau unsere Stärke.»

Auf die mittelfristige Entwicklung angesprochen vermutet Elias Zürcher, dass aufgrund der knapp werdenden Landressourcen Baufirmen künftig vermehrt in andere Tätigkeitsfelder wie Sanierung und Rückbau/Neubau drängen werden. Das Einfamilienhaus habe in der Pandemie nochmals an Bedeutung gewonnen, auch Eigentumswohnungen seien

sehr gefragt, «das wird vermutlich noch lange anhalten.» Trotz Überproduktion bleibe auch der Markt für Mietwohnungen interessant, «ein bedürfnisgerechter Grundriss mit sinnvollen Aussenflächen ist, wie auch eine gute Lage, matchentscheidend.»

Neues Hotel-Konzept

Für Fortimo ist auch wichtig, wie sich die Tourismusbranche entwickelt, denn das Unternehmen ist seit einigen Jahren nicht nur Besitzerin von Hotel-Immobilien, sondern über die Revier-Hospitality-Group auch Betreiberin. «Ferien in der Schweiz werden offensichtlich gerade neu definiert, Bergdestinationen sind im Aufwind», stellt Elias Zürcher fest. «Auch hier ist ein bedürfnisgerechtes Produkt von zentraler Bedeutung. Das Format unseres Revier-Hotelkonzepts ist offensichtlich gefragt. Hier haben wir den Nerv der Zeit getroffen.»

Alles könne man aber nicht voraussehen, weiss der Fortimo-CEO. Gesunde Intuition und ein gewisser Jagdinstinkt würden zwar enorm helfen, doch: «Demut und Glück sind oft entscheidend.»

«Wir sind nicht gerne fremdbestimmt.»

Elias Zürcher, Fortimo

Text: Philipp Landmark
Bilder: Marlies Thurnheer

Reto Hörler ist Mitglied der Geschäftsleitung von HRS und leitet die Ausführung in der Region Ost mit den Niederlassungen Frauenfeld, Chur, St.Gallen und Lugano.



Baumeister des Besonderen

Wenn in der Schweiz ein aussergewöhnliches Bauwerk erstellt wird, laufen die Fäden nicht selten bei HRS mit Headquarter in Frauenfeld zusammen.

Es ist der Stoff, aus dem gerne Schlagzeilen gebastelt werden: Auf der grössten Baustelle der Schweiz verbauten 1500 Bauarbeiter täglich mehr als eine Million Franken... Diese Baustelle im Flughafen Zürich war denn auch ein Medienereignis. Inzwischen wurde der Circle, das neue Zentrum im Flughafen Zürich, eröffnet; die Macher dahinter haben ganze Arbeit abgeliefert.

Besitzer als Führungsspitze

Die Flughafen Zürich AG und die Swiss Life AG als Investoren vertrauten einer Totalunternehmerin, die 1962 als Einzelfirma in Kreuzlingen gegründet wurde. Das Kürzel HRS im Namen der heutigen HRS Real Estate AG deutet noch auf die Gründer Hauser, Rutishauser und Suter hin. Seit gut zehn Jahren sind Martin und Rebecca Kull die alleinigen Aktionäre des Unternehmens, das als Areal- und Immobilienentwicklerin und als General- und Totalunternehmen bei den spannendsten Bauten der Schweiz in Erscheinung tritt. Die beiden Besitzer bilden auch die Führungsspitze des Unternehmens, Martin Kull ist als CEO für die Immobilienentwicklung zuständig, Rebecca Kull als COO für die Ausführung.

Gerade in jüngster Zeit gab die HRS ordentlich Schub, die Mitarbeiterzahl stieg in den letzten Jahren von 270 auf heute 430 Personen, verteilt auf den Hauptsitz in Frauenfeld, 13 weitere Standorte in der Schweiz und einem Standort in Liechtenstein.

Als Generalunternehmerin hatte sich HRS freilich schon früher einen Namen gemacht; in den Anfängen trat das Unternehmen oft als Partnerin der Migros in Erscheinung. Als nach der Jahrtausendwende immer mehr Zürcher Generalunternehmer in die Ostschweiz drängten, ging HRS den umgekehrten Weg und übernahm unter anderem 2003 in Zürich die Ortobau. Die damit eingeschlagene Strategie, auch gesamtschweizerisch tätig zu sein, wurde dann unter der Führung von Martin Kull noch konsequenter umgesetzt.

Thurgauer Handschlagmentalität

Stolze 1,4 Milliarden Franken hat das Unternehmen im Jahr 2019 verbaut, HRS ist damit wahrlich kein kleiner Laden mehr. Dennoch streicht Reto Hörler, Geschäftsleitungsmitglied und Leiter der Ostschweizer Niederlassungen, klassische KMU-Eigenschaften als Tugenden der HRS heraus: «Für uns ist es wichtig, dass wir eine persönliche Nähe zum Kunden sowie zu den Planern und Unternehmern haben. Das gegenseitige Vertrauen stärken wir durch unsere Handschlagmentalität und unser verantwortungsbewusstes Handeln.» Die gesamte Geschäftsleitung inklusive der Inhaber arbeitet stets aktiv an den Projekten mit, um ihnen zum Erfolg zu verhelfen.

Als private und inhabergeführte Unternehmung sei HRS wirtschaftlich und materiell unabhängig. Und weil sie auch keine Planer in den eigenen Reihen habe, könne die HRS stets Teams von externen Planern zusammenstellen, die optimal auf die Besonderheiten des jeweiligen Projektes und auf die regionalen Gegebenheiten abgestimmt seien. «Wir sind da völlig unabhängig», betont Reto Hörler. «Wir versuchen, wenn immer möglich regionale Unternehmungen zu beauftragen, um unsere Projekte zu realisieren.»

«Die Circle-Baustelle haben wir wie eine eigene kleine Niederlassung geführt.»

Eindrückliches Portefeuille

Vieles von dem, was HRS in den Regionen realisiert, bekommt rasch nationale Ausstrahlung. Zu diesen Projekten gehören neben dem Circle das Polizei- und Justizzentrum Zürich, das Tamedia-Gebäude in Zürich, die neue Arena für die ZSC Lions in Altstetten, der Ceres-Tower in Pratteln, der Neubau der Messe Basel, der Hauptsitz der Postfinance in Bern, die Tissot Arena in Biel, das neue Terminal für Langstreckenflüge am Flughafen Genf, das Swiss Tech Convention Center der École Polytechnique Fédérale in Lausanne oder das Museum Chaplin's World bei Vevey. Im Heimmarkt Ostschweiz hat die HRS beispielsweise den Kybunpark (damals noch als AFG Arena), das neue Stadler-Werk in St. Margrethen und die neue Nutzung des Saurer Werks II in Arbon realisiert. Als Rohbau ist in St. Gallen auch die Silhouette des Learning Centers der HSG bereits zu sehen.

Beim Learning Center hat HRS die Ausschreibung als Generalunternehmerin gewonnen und ist nun verantwortlich für die Realisierung des Projekts; die HSG-Stiftung als Bauherrin hat durch diese Struktur Gewähr, dass die Kosten im budgetierten Rahmen bleiben.

Bei anderen Objekten ist HRS wiederum als Totalunternehmerin schon in früheren Projekt-Phasen an Bord, «dann kümmern wir uns auch um alle Auftragsvergaben und alle Planer, Bauingenieure und Architekten werden von uns geführt», erläutert Reto Hörler.

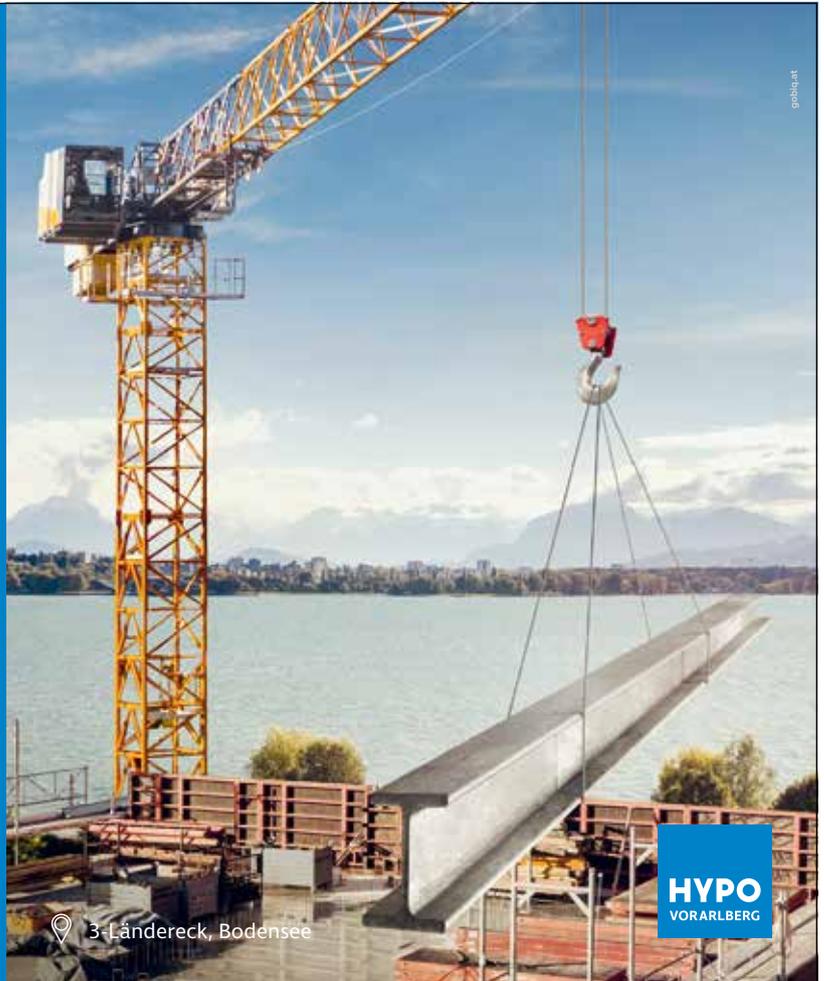
Wenn ein gigantisches Projekt wie der Circle mehr Kräfte als üblich bindet, kann HRS ihre Projektorganisation elegant anpassen. «Die Circle-Baustelle haben wir wie eine eigene kleine Niederlassung geführt», sagt Reto Hörler. Von

DIE BESTE BERATUNG FÜR DIESSEITS UND JENSEITS DES SEES.

WER VIEL VORHAT, KOMMT ZU UNS.

Gross denken heisst, über Landesgrenzen hinweg denken – das gilt für unternehmerische Ambitionen genauso wie fürs Private Banking. Die Hypo Vorarlberg St. Gallen ist dafür die perfekte Bank: Aus exzellenter Beratung, kurzfristigen Entscheidungen und grenzenloser Erfahrung bauen wir Brücken, über die Sie schneller Ihr Ziel erreichen.

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



3-Ländereck, Bodensee

HYPO
VORARLBERG



 gewerbeflächen



ZU VERMIETEN | OSTSCHWEIZ

- Goldach, zentrum-goldach.ch
- Horn, horn-west.ch
- Rorschach, skylounge-towers.ch
- St.Gallen, neudorf-center.ch

fortimo[®]



attraktive
Gewerbeflächen
zu vermieten

FORTIMO AG | 9016 St.Gallen | +41 71 844 06 66 | www.fortimo.ch

Ihr Jubiläum, Neubau oder Event in einer

LEADER-Sonderausgabe?

Hier erfahren Sie mehr: www.leaderdigital.ch



mehreren anderen Niederlassungen wurden Spezialisten ausgeliehen, die nun wieder an ihrem angestammten Standort tätig sind.

Areale intelligent nutzen

Anpassungsfähig muss auch die Planung bleiben. «Die Baubranche ist generell träge, Projekte erstrecken sich schnell über einen Zeitraum von fünf Jahren, manchmal auch bis zu 20 Jahren. In dieser Zeit darf man den Markt nie aus den Augen verlieren», sagt Reto Hörler.

Das kann bedeuten, dass zu Beginn einer Arealentwicklung Gewerbe- und Retailflächen vorgesehen werden, was sich als Fehlplanung erweisen könnte, wenn in einem Ort ein Ladensterben einsetzt und ohnehin Retailflächen leer stehen. «Deshalb müssen wir im laufenden Planungsprozess immer wieder neue Gegebenheiten antizipieren und den richtigen Riecher haben, was nun der ideale Nutzungsmix für ein Areal sein dürfte», hält Hörler fest. «Wir wollen Areale intelligent nutzen und nicht an der Realität vorbeiplanen.»

Bei den Bewilligungsinstanzen setzt sich die Erkenntnis ebenfalls durch, dass eine flexible Planung am Ende eine bessere Nutzung bringt, wie Reto Hörler sagt. «Die Behörden sind dynamischer geworden.» Eine flexiblere Planung sei letztlich effizienter und bedeute aus Sicht der jeweiligen Gemeinde und des Kantons, dass schneller Arbeitsplätze entstehen und schneller neue Steuerzahler zuziehen.

«Wir wollen Areale intelligent nutzen und nicht an der Realität vorbeiplanen.»

Die beste Lösung anstreben

HRS greift bei Arealentwicklungen gerne auf das Instrument des Architekturwettbewerbs zurück. «Wir machen immer das Beste. Der Wettbewerb bringt uns am schnellsten ins Ziel. Wenn die Verfahren gut vorbereitet und geführt sind, kommen wir zu verschiedenen Ideen und Varianten – das ist der grosse Vorteil», erklärte Martin Kull unlängst in einem Interview mit dem Branchenmagazin «Hochparterre».

Bei grossen Projektentwicklungen überlagern sich zahlreiche komplexe Fragen auch baurechtlicher Art, für die im Wettbewerb frühzeitig Lösungen aufgezeigt werden können. «Das ist intensiv, und das kostet auch», sagt Reto Hörler, aber je besser diese Vorarbeit sei, desto schneller komme man voran – «und wir haben mehr Ideen auf dem Tisch, wir kommen zu interessanteren Projekten.»

Vehikel für eigene Entwicklungen

Unter dem Dach der HRS Holding AG spielt neben der HRS Real Estate AG die HRS Investment AG eine sehr wichtige Rolle. «Sie ist für uns der Motor», sagt Reto Hörler über die Gesellschaft, die Areale und Immobilien kauft und an Investoren verkauft, aber auch eigene Projekte realisiert. «Über Eigenentwicklung können wir wiederum Aufträge für uns generieren», erklärt Hörler. Damit kann auch die Auslastung des Unternehmens besser gesteuert werden, «bei Eigenentwicklungen sind wir flexibler im Timing und weniger von externen Marktbedingungen abhängig.»

Wenn HRS Mietwohnungen erstellt, werden diese Liegenschaften nicht im Portefeuille behalten, sondern verkauft – «wir brauchen das Kapital, um wieder in Entwicklungsflächen investieren zu können.» Für das Veräussern von Eigentumswohnungen hat HRS eine eigene Käuferberatung.

Familien brauchen mehr Platz

Die Corona-Pandemie hatte in der Baubranche zu einer Phase der Unsicherheit geführt, inzwischen haben sich die Schutzmassnahmen aber etabliert. HRS hatte sich mit anderen Generalunternehmen in Branchenverbänden ausgetauscht, um eine einheitliche, realistische und sinnvolle Umsetzung der Schutzmassnahmen zu erreichen. Auf grossen Baustellen werden jetzt beispielsweise Mittagspausen zeitlich gestaffelt, um Ballungen an einem Ort zu vermeiden. Die WCs werden öfters gereinigt, überall wird Desinfektionsmittel zugänglich gemacht. «Im März gab es eine Verlangsamung der Baustellen», blickt Reto Hörler zurück. «Wir sind aber dankbar, dass die Baustellen überhaupt offenbleiben konnten. Ein grosser Berufszweig konnte so weiterarbeiten, ein wichtiger Teil der Wirtschaft blieb am Leben.»

Reto Hörler beobachtet als Folge der Corona-Massnahmen, dass Familien mehr Platz brauchen, weil das Zuhause auch der Arbeitsplatz und der Ferienort geworden sei. Die Nachfrage nach Einfamilienhäusern steige, bei Eigentumswohnungen sehe er einen Boom – gerade auch in den Ferienregionen, die zu seinen Niederlassungen gehören: «In Graubünden und im Tessin ist die Nachfrage nach Eigentumswohnungen stark gestiegen.» Den Schweizerinnen und Schweizern gehe es grundsätzlich gut, wer Eigenmittel habe, setzte diese jetzt ein. «Auch Wohnungen, die länger leer standen, gehen plötzlich weg.»

Nachfrage-Einbruch bei Gewerbeliegenschaften

Auch bei den Mietwohnungen werde die Nachfrage für grössere Wohnungen steigen, nachdem lange hauptsächlich kleinere Wohnungen für Singles oder Senioren erstellt wurden. «Die Suchanfragen für grössere Wohnungen auf den einschlägigen Portalen sind bereits gestiegen.» Die Angebotsseite werde dem Nachfrage-Trend bald entsprechen, da institutionelle Anleger ihre Gelder sinnvoll einsetzen müssen. Schon vor Corona habe es einen Nachfrage-Einbruch für Gewerbeliegenschaften, Retailflächen und Büros gegeben. Das bedeute aber nicht, dass in diesem Bereich nicht mehr gebaut werde: «Der boomende Online-Handel braucht Lager, Logistik- und Verteilzentren», sagt Reto Hörler. Das biete auch die Chance, bestehende Gewerbeliegenschaften umzunutzen.

Erfreuliche Aussichten also: Für die Macher aus der Ostschweiz gibt es nach wie vor viel zu tun, die HRS-Leute werden viel Zeit auf Baustellen verbringen. Da trifft es sich gut, wenn man sich ohnehin kaum einen schöneren Ort vorstellen kann: Die HRS-Inhaber Rebecca und Martin Kull jedenfalls haben im September 2019 ihre zivile Hochzeit auf der Circle-Baustelle gefeiert.

Text: Philipp Landmark
Bild: Marlies Thurnheer

Der Tiefbau hat Nachholbedarf

Im Wohnungsbereich werde sich die Baukonjunktur nicht stark abkühlen, glauben Christoph Bärlocher vom Hauseigentümerverband St.Gallen und Mathias Tschanen vom Thurgauischen Baumeisterverband. Im Tiefbau dürfte es 2021 Nachholeffekte geben.

Im Kanton St.Gallen wurde gemäss kantonalem Baumeisterverband bis und mit drittes Quartal 2020 ein Rückgang der Bautätigkeit von 6.1 Prozent gemessen am Umsatz registriert, also ein etwas kleinerer Rückgang als der Schweizer Baumeisterverband mit 7 Prozent fürs ganze Jahr erwartet.

«Eine bis auf zwei Wohnungen gute vermietete Überbauung rentiert alleweil mehr als Negativzinsen.»

Christoph Bärlocher

Öffentliche Hand zurückhaltend

Bauunternehmer Christoph Bärlocher, Vorstandsmitglied des stadtsanktgaller Hauseigentümerverbands und Verwaltungsrat der HEV Verwaltungs AG, weist dabei auf eine Besonderheit hin: Der Rückgang macht sich im Kanton St.Gallen im Tiefbau mit einem Minus von 8,7 Prozent deutlich markanter bemerkbar als im Hochbau, wo sich die Bautätigkeit um lediglich 3,5 Prozent abschwächte.

«Der Wohnungsbau ist zwar im zweiten Quartal eingebrochen, laufende Baustellen wurden gebremst, auch weil unklar war, wie Corona-Massnahmen umgesetzt werden können», sagt Christoph Bärlocher. Im dritten Quartal wurde dann aber vieles aufgeholt, die Lage habe sich wieder stabilisiert. «Zum einen hatte sich die Corona-Situation etwas entspannt, zum anderen hat sich der neue Alltag mit den zusätzlichen Schutzmassnahmen eingespielt.»

Im Tiefbau bleibt hingegen ein markanter Auftragsrückgang zurück. Von Gemeinden bis hin zu den SBB sind vor allem Bauherren der öffentlichen Hand stark auf die Bremse gestanden. Auch hier rechnet Bärlocher mit einem Nachholeffekt, «2021 wird die öffentliche Hand wohl wieder mehr Aufträge vergeben, dafür gibt es klare Anzeichen.»

Ausgebremste Amtsstellen

Dennoch leide die Produktivität im Baubereich unter der Homeoffice-Pflicht. «Es gibt praktisch keine Begehungen vor Ort mehr, man trifft sich höchstens noch zu zweit», erklärt Christoph Bärlocher. Diesen Effekt beobachtet auch Mathias Tschanen, der Präsident des Thurgauischen Baumeisterverbandes: «Das Ausbremsen der Amtsstellen durch

die Homeoffice-Pflicht zeigt mittlerweile auch auf dem Bau Spuren. Die Prozesse dauern länger, und die persönliche Komponente geht fast vollends verloren.» Tschanen sieht dennoch Grund für Zuversicht: «Wir hoffen, dass sich die Normalität schon bald wieder einstellt und vor allem die öffentliche Hand antizyklisch investiert.» Auch er rechnet damit, dass Bau- und Unterhaltsprojekte der öffentlichen Hand nun aktiv vorangetrieben werden.

Die Corona-Pandemie sei wie für alle auch für den Baubereich eine schwierige Situation, sagt Mathias Tschanen, «wir sind wir auf den laufenden Baustellen bis jetzt aber ohne grosse Ausfälle durch die Krise gekommen.» Erhöhte Hygiene- und Schutzmassnahmen seien überall an der Tagesordnung und würden sehr gut eingehalten.

Auch wenn im Thurgau gerade im Hochbau auf relativ hohem Niveau gebaut werde, spüre der Thurgauische Baumeisterverband eine Abschwächung des Marktes. «Der Leerwohnungsbestand ist am Ansteigen, was im Hochbau die Bautätigkeit dämpft», stellt Tschanen fest. Zudem sei durch die Einschränkungen in den Thurgauer Weilerzonen Bauland faktisch ausgezont worden, was zur Verknappung der Landsituation beitrage. «Für junge Familien wird der Traum eines Eigenheims je länger je mehr verunmöglicht.»

Wohnungen lohnen sich nach wie vor

Einen erhöhten Leerwohnungsbestand registriert Christoph Bärlocher auch in der Stadt St.Gallen. «Wir haben aber noch keine Überhitzung wie in Zürich, Winterthur oder im Aargau, wo Mehrfamilienhäuser auf Halde gebaut werden.» Er rechnet damit, dass weiterhin tüchtig gebaut wird – weil die Renditeaussichten auf flauen Aktienmärkten und mit Negativzinsen der Banken anderswo deutlich geringer seien. «Die institutionellen Anleger sind nach wie vor die Treiber in der Bauwirtschaft, zumal zunehmend auch mittelgrosse Investoren und Private in dieses Segment drängen.» Für diese Player lohnte es sich zu bauen, auch wenn die Bruttorendite aktuell eher bei 2,5 Prozent als bei guten 4 bis 5 Prozent liege. «Eine bis auf zwei Wohnungen gute vermietete Überbauung rentiert sich alleweil mehr als Negativzinsen.»

Kampf um Bauland

Die Rendite führt auch dazu, dass viele Mehrfamilienhäuser mit fast schon standardisierten 3½- oder 4½-Zimmer-Wohnungen gebaut werden: «Die gehen am besten weg», sagt Bärlocher, «und wenn über vier Stockwerke die gleichen



Christoph Bärlocher führt das Baugeschäft Bärlocher in der Stadt St.Gallen. Er ist Vorstandsmitglied des Hauseigentümergeverbands der Stadt St.Gallen.



Mathias Tschannen ist Präsident des Thurgauischen Baumeisterverbands. Er führt zusammen mit Christoph Tschannen das Bauunternehmen Tschannen in Müllheim.

Grundrisse erstellt werden, ist es eben für alle Beteiligten einfacher und günstiger.»

Mathias Tschannen beobachtet, dass durch die Verknappung des Baulandes jeweils mehrere Pensionskassen und andere Investoren um die gleichen Parzellen und Projekte buhlen. «Das lässt natürlich den Angebotspreis in die Höhe schnellen.» Dadurch werde die Rendite der Pensionskassen geschmälert, gleichzeitig würden die institutionellen Anleger die privaten Investoren konkurrenzieren, was zu einer Wettbewerbsverzerrung auf dem freien Markt führe. «Immobilien als Sachwerte sind zudem krisenresistente Anlagen und auch deshalb sehr gefragt.»

Potenzial bei Verdichtungen

Mittelfristig rechnet Tschannen mit einer Abkühlung des Marktes, er sieht aber für seine Branche gute Chancen, sich zu behaupten. «Bei Umbauten und Renovationen sehe ich ein enormes Potenzial. Auch die Wohnraumverdichtung bringt Bauinvestitionen mit sich.» Gebaut werde deshalb auch in Zukunft, es gelte aber, die Strukturen und die Produktivität so planen, dass auch bei einer Marktabkühlung noch mit einer positiven Marge gerechnet werden könne.

Tschannen weist darauf hin, dass es beim Bund wie beim Kanton Thurgau diverse spezialfinanzierte Projektkonten gebe, die durch fehlende Projekte blockiert seien und zum Teil weiter geöffnet würden. «Ich denke da an Revitalisierungsprojekte, Biodiversitätssteigerungen, den Energiefonds oder CO₂-Gelder, die jetzt schnell durch geeignete Projekte ausgelöst werden müssten.» Dadurch könne eine Rezession verhindert werden, ohne dass der Steuerhaushalt direkt belastet

würde. Wichtig dafür wäre ein schnelles und lösungsorientiertes Verhalten der Bewilligungsbehörden.

«Das Ausbremsen der Amtsstellen durch die Homeoffice-Pflicht zeigt mittlerweile auch auf dem Bau Spuren.»

Mathias Tschannen

Wenn insbesondere die Exportwirtschaft durch die Pandemie nachhaltig getroffen wird, rechnet Christoph Bärlocher mit einem spürbaren Rückgang beim Bau von Industriebauten und Gewerbeliegenschaften. Auch der Bedarf an Büroflächen dürfte mit dem Homeoffice-Trend nicht steigen. «Der Wohnbau als Anlage-Vehikel aber bleibt, auch wenn der Boom vorbei ist. Immerhin dürfte es keinen signifikanten Rückgang geben.» Wie Tschannen geht auch Bärlocher davon aus, dass deutlich weniger Bauten auf der grünen Wiese erstellt, dafür mehr Projekt für Arealentwicklungen, Ersatzneubauten und Verdichtungen realisiert werden.

Text: Philipp Landmark
Bilder: Marlies Thurnheer

Immobilien bleiben für Anleger attraktiv

Das vergangene (Corona-)Jahr hat auch die hiesige Bautätigkeit gebremst. Aber auf einem hohen Niveau, wie Experten und Investoren sagen. Wohnbauten dürften im Gegensatz zu Gewerbeliegenschaften bei Investoren auch 2021 beliebt bleiben.

Gemäss dem Schweizer Baumeisterverband ging die Bautätigkeit 2020 um etwa sieben Prozent zurück. Trotzdem scheint noch immer viel gebaut zu werden. Dieser Eindruck täusche nicht, sagt Michel Fleury, Immobilienexperte bei Raiffeisen Schweiz, denn der Rückgang habe auf einem hohen Niveau stattgefunden. Nebst den Auswirkungen der Corona-Pandemie ist seiner Meinung nach vor allem die Sättigungstendenz im Wohnungsbau für den Rückgang verantwortlich. «Trotzdem sind Wohnimmobilien im Hochbau nach wie vor der wichtigste Treiber der Bautätigkeit.» Der Bau neuer Mietwohnungen dürfte attraktiv bleiben. Dies sieht auch Remo Lobsiger, Leiter Bereich Geschäftskunden und Mitglied der Geschäftsleitung der Thurgauer Kantonalbank, so. «Wegen des hohen Anlagedrucks bei institutionellen Anlegern werden viele Mietwohnungen erstellt – deutlich mehr als Objekte im Stockwerkeigentum», sagt Lobsiger.

Steigende Leerstände, sinkende Mieten

Bei den Helvetia-Versicherungen wird erwartet, dass sich der Trend, der rückläufigen Bautätigkeit, wieder abschwächt. Allerdings, betont André Keller, CIO der St.Galler Helvetia-Gruppe, nicht mit einem Aufschwung. «Trotz der nach wie vor hohen Nachfrage seitens institutioneller Investoren wirken auch im Mietwohnungsbau steigende Leerstände und tendenziell sinkende Angebotsmieten dämpfend», sagt er. Zudem werde in Kernstädten, im Gegensatz zu peripheren Regionen, wieder verstärkt gebaut.

Die St.Galler Pensionskasse Asga, die hauptsächlich im privaten Sektor als Investorin auftritt, glaubt, dass Stockwerkeigentum wieder an Boden gewinnen werde. «Der Markt für Mietwohnungen ist eher gesättigt. Das manifestiert sich regionsbezogen in steigenden Leerstandswerten», sagt Peter Pickel, Leiter Immobilien bei der Asga. Dafür sprächen auch das weiterhin tiefe Zinsumfeld und die hohe Nachfrage nach Eigentum. «Einfamilienhäuser sind begehrt, wegen der Verfügbarkeit jedoch in Bezug auf die gesamtschweizerische Bautätigkeit eher untergeordnet.»

Remo Lobsiger ist Leiter Bereich Geschäftskunden und Mitglied der Geschäftsleitung der Thurgauer Kantonalbank.

Büroflächen ja, aber weniger und anders genutzt

Bei den Gewerbeliegenschaften wird gemäss dem Asga-Immobilienexperten die Bautätigkeit weiter abnehmen, nicht zuletzt infolge der Unsicherheit rund um Corona. Heisst das, Büroflächen werden künftig, auch wegen Homeoffice, weniger gefragt sein? «Wir beobachten, dass unsere Mieter auf ihren Flächen verharren», sagt Pickel. Es sei jedoch davon auszugehen, dass viele dazu tendieren werden, die Mietfläche nach Ende der zumeist festen Vertragsdauer abtreten zu wollen.

Dem gegenüber steht der aktuelle Trend der trotz Corona steigenden Anzahl Firmengründungen, der auf einen zunehmenden oder zumindest konstanten Flächenbedarf hinweist. André Keller von der Helvetia ist überzeugt, dass Büroflächen auch in Zukunft gefragt bleiben, aber es müssten Lage und Flexibilität stimmen. «Es werden verstärkt Flächen für neue Arbeitswelten und -formen nachgefragt, wo interdisziplinär gearbeitet werden kann, um sich zu vernetzen, Innovationen voranzutreiben und Projektarbeit im Team zu leisten», sagt er.

«Im Wohnsegment ist nicht mit einem Nachfrageeinbruch zu rechnen.»

Michel Fleury, Raiffeisen Schweiz





André Keller ist CIO der Helvetia-Gruppe.



Peter Pickel ist Leiter Immobilien bei der Pensionskasse Asga.



Michel Fleury ist Immobilienexperte bei Raiffeisen Schweiz.

Für Michel Fleury von Raiffeisen Schweiz wird die Umstellung auf flexible Arbeitsmodelle sicherlich nicht über Nacht geschehen. Trotzdem: «Die meisten Arbeitnehmer und Arbeitgeber haben durchwegs positive Erfahrungen mit Homeoffice gemacht und viele Unternehmen bereits angekündigt, künftig verstärkt auf flexible Arbeitsmodelle zu setzen.» Das entstehende Einsparpotenzial durch weniger benötigte Flächen werden Unternehmen mittelfristig erschliessen und ihre angemieteten Flächen reduzieren. «Bei Neubauprojekten weiter rein auf konventionelle Büroflächen zu setzen, ist deshalb sicherlich keine zukunftsfähige Strategie», so der Experte.

«Stockwerkeigentum wird wieder an Boden gewinnen.»

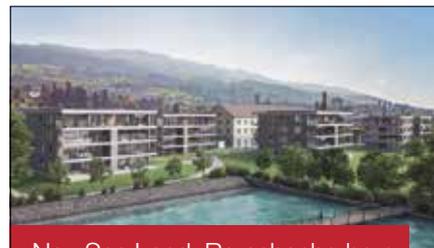
Peter Pickel, Pensionskasse Asga

Wertbeständige Anlagen

In Immobilien zu investieren, ist bei institutionellen Anlegern nach wie vor beliebt. «Während kleinere Anleger eher indirekt via Immobilienfonds oder entsprechende Anlagestiftungen investieren, halten grössere Investoren zusätzlich direkt Immobilienanlagen», sagt Remo Lobsiger von der TKB. Die Asga als genossenschaftliche Pensionskasse investiert mit ihren Direktanlagen ebenfalls in Immobilien, vornehmlich in die risikoärmeren Bereiche Core respektive Core+. «Das bedeutet primär in den Mietwohnungsmarkt und mit einem kleineren Anteil in gewerblich genutzte Immobilien», so Peter Pickel.

Für langfristig orientierte Investoren sind gemäss dem Helvetia-CIO direkte Anlagen im Core Segment nach wie vor die bevorzugte Anlageform. Immobilien seien wegen ihrer Wertbeständigkeit, gerade auch im gegenwärtigen Marktumfeld, ein Fels in der Brandung in der Asset Allocation von Helvetia, sagt André Keller. Auch für den Experten der Raiffeisen Schweiz bieten Wohnrenditeeigenschaften weiterhin, trotz mittlerweile stark gesunkener Renditen, ein attraktives Risikoprofil für Investoren. «Die Krise hat bei manchem ein neues Bewusstsein für die eigene Wohnsituation geschaffen. Viele wünschen sich beispielsweise ein zusätzliches Zimmer für ein Homeoffice-Büro, einen Garten oder Balkon», sagt Michel Fleury. Zudem seien die Befürchtungen, die Zuwanderung würde infolge der Reisebeschränkungen wegbrechen, nicht wahr geworden. «Im Wohnsegment ist daher nicht mit einem Nachfrageeinbruch zu rechnen.»

Text: Marion Loher
Bilder: zVg



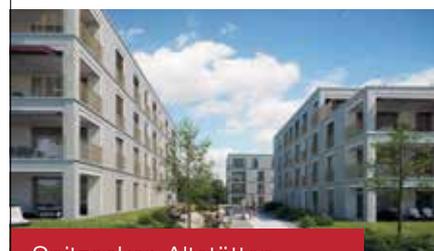
Neu See Land, Rorschacherberg

www.neuseeland-rorschacherberg.ch

Exklusive Eigentumswohnungen am Bodensee

Direkt am Bodensee entstehen 34 exklusive Eigentumswohnungen. Der moderne und edle Ausbaustandard sowie die grosszügigen Terrassen sind nur wenige von vielen Vorzügen.

3.5-Zimmer Wohnungen ab	CHF	840'000
4.5-Zimmer Wohnungen ab	CHF	1'070'000
6.0-Zimmer Penthouse ab	CHF	2'825'000



Spitzacker, Altstätten

www.spitzacker-altstaetten.ch

Attraktive Eigentumswohnungen für Jung und Alt

An zentraler Lage in Altstätten entstehen 34 grosszügige Eigentumswohnungen im Minergie-Standard.

2.5-Zimmer Wohnungen ab	CHF	445'000
3.5-Zimmer Wohnungen ab	CHF	565'000
4.5-Zimmer Wohnungen ab	CHF	655'000



Am Giessen, Andwil TG

www.am-giessen-andwil.ch

Attraktive Ein- und Doppelteinfamilienhäuser

An familienfreundlicher Wohnlage entstehen vier Einfamilienhäuser, vier Doppelteinfamilienhäuser sowie zwei Reiheneinfamilienhäuser. Gestalten Sie mit unserer Unterstützung Ihr neues Traumhaus. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

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

Beratung und Verkauf

THOMA[®]
IMMOBILIEN TREUHAND

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

Vertrauen seit 1978.



Markus Somm:

**Langeweile
verboten.**

Gegen die linke Interpretation der Welt

Die Klarsicht AG, an der sich gegen 70 Investoren beteiligt haben, hat die Satirezeitschrift Nebelspalter aus Horn übernommen. Als Verwaltungsratspräsident amtiert der St.Galler Konrad Hummler; Markus Somm ist neuer «Nebi»-Chefredaktor. Was für Pläne verfolgt der Zürcher Medienunternehmer mit dem Ostschweizer Traditionsblatt?

Markus Somm, Gerüchten in der hiesigen Medienszene zufolge haben Sie den Nebelspalter nur gekauft, weil Sie am Portal nebelspalter.ch interessiert waren.

Das ist ein Irrtum: Ich war an der Marke «Nebelspalter» interessiert, eine der weltweit ältesten überhaupt, und definitiv die älteste Medienmarke der Schweiz. Die Nebelspalter-DNA gefällt mir, er hat immer gegen links und gegen rechts ausgeht – hart, mutig und mit viel Humor. Das ist eine ungeheure Leistung – gerade während der Zeit des Dritten Reiches und des Kalten Krieges.

Es heisst, nebelspalter.ch soll zu einem schweizweiten Newsportal werden, losgelöst von der Nebelspalter-Printausgabe.

Das stimmt – und stimmt nicht. Wir wollen zuerst den digitalen Nebi im März neu lancieren; die Idee ist es, eine Newsplattform mit Recherchen, Interviews und Kommentaren anzubieten, die zu 80 Prozent seriös, zu 20 Prozent satirisch berichtet. Und zwar mit Texten, Bildern, Karikaturen, Podcasts und Videos. Die Printausgabe hingegen wird mittelfristig neu durch einen seriösen Teil ergänzt, ich denke hier an eine Mischung von etwa 50 zu 50 Prozent. Als Vorbilder bewundere ich «Private Eye» aus Grossbritannien oder «Le Canard enchaîné» aus Frankreich. Diese Blätter decken Missstände gnadenlos, aber faktenbasiert auf, durch investigative Recherchen und unerschrockene Reporter, und vergessen dabei den Humor nicht.

Leidet denn die bürgerliche Seite unter einem Humordefizit?

Und unter einem Sympathiedefizit, eindeutig! Die Linken bringen es viel besser fertig, sich als «modern» und «sympathisch» zu positionieren, auch wenn sie miserable und veraltete Rezepte auftischen. Wir Bürgerliche dagegen versuchen redlich, aber erfolglos, durch Fakten zu überzeugen, was oft trocken und unattraktiv daherkommt. Wir mögen zwar recht haben, es gelingt uns aber kaum, das gut zu verkaufen.

Der Aufschrei in der linken Medienszene war schrill, als bekannt wurde, dass Sie das Traditionsblatt übernommen

haben. Man befürchtete ein «rechtsgerichtetes Satireformat».

Nichts Neues unter der Sonne. Der linke Mainstream legt meistens zweierlei Masstäbe an: Hat sich irgendjemand aufgeregt, als die «Republik» gegründet wurde? Da hat sich auch keiner darum gesorgt, ob es dafür im Markt auch Platz gebe oder ob die Republik genügend Leser findet, die linken Journalismus möchten. Bei uns kümmern sich alle fast rührend um die Frage, ob es für uns neben der «NZZ» und der «Weltwoche» noch Leser zu holen gebe. Dabei wählen 70 Prozent der Schweizer nach wie vor bürgerlich – ein gigantisches Potenzial! Es wäre doch gelacht, wenn ein bürgerlich-liberaler Nebelspalter hier keine begeisterten Leser finden könnte. Die DNA des Nebi war im Übrigen so gut wie immer bürgerlich, kaum je links – das scheinen einige Journalisten geflissentlich zu übersehen.

«Satire und Recherche halten wir klar auseinander.»

Aber ist es nicht riskant, gerade jetzt ein Magazin neu zu lancieren? Alle Medien verlieren Leser.

Gewiss, der Strukturwandel in den Medien trifft uns alle. Ein Problem aber, das manche Verleger unterschätzen, liegt darin, dass die meisten Journalisten links ticken und damit auch die meisten Medien in diesem Sinn prägen. Auch deshalb haben alle Zeitungen in den vergangenen Jahren Leser eingebüsst, auch deshalb hat das Vertrauen in die Medien so gelitten. Manchen Journalisten ist das wohl bekannt. Deshalb behaupten sie nun plötzlich, es gebe gar keine bürgerlichen Wähler, also auch keine solchen Leser, nur linke Medien seien gefragt. Was für ein Unsinn! Die meisten Journalisten schreiben nicht für den Leser, sondern für ihresgleichen, damit sie in ihrer Blase gelobt und bestätigt werden. Das macht sie betriebsblind. Diesen Nebel wollen wir spalten. Jede Zeitung, die nicht dem linksliberalen Mainstream verfallen ist, bedeutet eine Bereicherung für die Meinungsvielfalt in der Schweiz.

Was? Ihre Homepage ist kein Leader?

Next macht Internet. Für Sie. In St. Gallen.



Next AG
9000 St.Gallen
www.nextag.ch

OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



**Termin
garantiert.**

Und darum geht es doch. NZZ, Weltwoche, nun der Nebi: Es ist Zeit, dass sich die Bürgerlichen wieder in den Medien finden!

Sie haben den LEADER vergessen.

Genau, auch der LEADER, ja. Unser Ziel ist es – wie Ihres auch –, relevante Informationen zu bringen, die andere nicht haben oder den Lesern vorenthalten wollen. Dabei nehmen wir eine Perspektive ein, die sonst im Mainstream nicht vorkommt, nämlich eine dezidiert liberale, im Zweifel wirtschaftsfreundliche, immer radikaldemokratische. Denn die linke Interpretation der Welt ist nicht die einzig mögliche. Die Leser merken das sehr wohl und goutieren das auch nicht wirklich, müssen aber mangels Alternative diese fade Kost zu sich nehmen.

Werden Sie einen «Newsroom» installieren, der Print und Online bedient, oder werden die beiden Redaktionen getrennt?

Solange die Printausgabe noch in Horn produziert wird, werden beide Redaktionen zwar kooperieren, aber an zwei Orten aktiv bleiben. Mittelfristig dürften wir aber eine gemeinsame Redaktion in Zürich etablieren. Wichtiger als die geografische Trennung ist die inhaltliche: Satire und Recherche halten wir klar auseinander und kennzeichnen sie auch dementsprechend. Unser erster Schwerpunkt wird es sein, einen soliden Rechercheapparat aufzubauen, wir wollen ja keinen Betrachtungsjournalismus machen.

Rechnen Sie damit, dass von den jetzigen 18 000 Abonnenten einige abspringen, weil sie befürchten, nun ein rechtsbürgerliches Blatt geliefert zu bekommen?

Das dürfte vorkommen, auch wenn wir uns um jeden Abonnenten bemühen. Zuerst werden vielleicht ein paar leider abspringen, dann kommen aber hoffentlich wieder neue hinzu oder melden sich zurück, wenn sie sehen, was für ein elegantes, witziges und überraschendes Produkt wir machen. Denn wir möchten unsere Leser begeistern und fesseln, unterhalten und aufklären. Freude, die Erleuchtung, ein helles Lachen und manchmal vielleicht auch etwas Ärger. Alles ist erlaubt, alles möglich, nur Langeweile ist von Amtes wegen verboten.

Und wie halten Sie es mit dem Autorenpool?

Grundsätzlich übernehmen wir alle Autoren, sie machen einen guten Job. Dieses Know-how wollen wir nutzen. Im Satireteil werden wir politisch ohnehin pluralistisch sein: Es muss lustig sein; wer drankommt, ist mir dabei einerlei, und wenn ich selbst es bin. Als ich neu in Basel als Chefredaktor bei der BaZ anfang, nahm mich der kürzlich verstorbene Helmut Hubacher zur Seite und warnte mich: «In Basel müssen Sie nur eine Regel beachten: Wenn Sie und die BaZ an der Fasnacht kein Thema sind, dann haben Sie verloren!» Und so war ich vor jeder Fasnacht nervös: Wird die BaZ verrissen, wird sie fertiggemacht? Und sie wurde nach Strich und Faden auseinandergenommen, wir wurden durch den Kakao gezogen, durch einen bittersüssen Strom breiter als der Rhein. Dann lehnte ich mich befriedigt zurück und dankte Hubacher für den guten Rat.

Sie wollen auch eine «prominent zusammengesetzte Bundeshausredaktion» installieren.

Sie wird von Dominik Feusi geleitet, dem ehemaligen Bundeshauschef der BaZ. Feusi ist vermutlich der derzeit bestinformierte und unbequemste Bundeshauskorrespondent in

Bern. Ein leidenschaftlicher, energiegeladener Journalist, wie ich kaum einen zweiten kenne. Deshalb sitzt er auch in der Geschäftsleitung der Klarsicht AG, zusammen mit Christian Fehrlin vom Winterthurer IT-Unternehmen Deep Impact AG und mir.

«Wer drankommt, ist mir einerlei – und wenn ich selbst es bin.»

Und welche Rolle spielt Ex-Wegelin-Bankier Konrad Hummler? Wird der Verwaltungsratspräsident der Klarsicht AG auch Beiträge liefern?

Auf jeden Fall! Konrad Hummler ist als einer der klügsten Diagnostiker des politischen und wirtschaftlichen Zeitgeschehens bekannt, darüber hinaus ist er ein brillanter Stilist. Wer ihn als schreibenden VR-Präsidenten nutzen kann, kann sich glücklich schätzen. Von diesem Glück lebt nun der Nebi.



Der **Nebelspalter** (1875 in Zürich gegründet) gilt seit der Einstellung des englischen Satiremagazins Punch als das älteste existierende Satiremagazin der Welt. Seine erste Blütezeit erlebte der Nebelspalter in den 1930er und 1940er Jahren, als er die Ideologie der Nationalsozialisten und ihrer frontistischen Mitläufer in der Schweiz anprangerte, – genauso wie er die Kommunisten und Stalinisten bekämpfte. Mit der rasanten Entwicklung und den grossen Umbrüchen der Schweizer Medienlandschaft im letzten Drittel des 20. Jahrhunderts hatte der Nebelspalter aber Mühe mitzuhalten. Karikaturen, Kolumnen und andere satirische Formen wanderten mehr und mehr in Tagespresse und audiovisuellen Medien ab. In den 1990er Jahren schlug die Neuausrichtung des Nebelspalters nach dem Vorbild der «Titanic» fehl; die Wende nach links hatte den Nebi beinahe ruiniert. 1998 übernahm der Thurgauer Verleger Thomas Engeli den Titel. Ihm gelang es, den Abonnenten- und Leserschwund aufzuhalten und eine gegenläufige Entwicklung einzuleiten.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Marlies Thurnheer

Die Lichtzähler aus dem Appenzellerland

Der Urgrossvater von CEO Albert Zeller startete 1934 mit radioaktiven pharmazeutischen Produkten. Heute beliefert die RC Tritec AG aus Teufen die ganze Welt mit Nachleuchtpigmenten, vor allem für die Uhrenindustrie. Radioaktiv sind diese schon lange nicht mehr.

Albert Zeller, was tragen Sie für eine Armbanduhr?

Im Moment trage ich eine Panerai Luminor 1950 10 Days GMT. Eine wunderbare Uhr mit vielen technischen Raffinesse und einer super Ablesbarkeit im Dunkeln.

Ich nehme an, auch die Zeiger Ihrer Uhr leuchten nachts dank den Leuchtpigmenten «Made in Teufen»?

Selbstverständlich!

Jetzt bedienen Sie aber nicht nur die Uhrenindustrie mit Leuchtpigmenten, sondern auch weitere Branchen?

Das ist so. Wir versuchen, möglichst jeden Kundenwunsch nach guter Sichtbarkeit im Dunkeln wahr werden zu lassen. Dies hat zu Produkten wie nachleuchtenden Fluchtwegmarkierungs-Schildern in Tunneln, im Dunkeln sichtbaren Garnen, leuchtenden Kunststoffen für den Spritzguss von Sackmesserschalen, Nuggis, Zifferblättern oder Dispersionsfarben für die Markierung von Pistenbegrenzungen geführt.

«Sogar unser Firmenname wurde in China kopiert und als Marke eingetragen.»

Und wie setzt sich Ihr Produktportfolio anteilmässig zusammen?

Etwa die Hälfte unseres Umsatzes machen wir in der Uhrenindustrie. Der Rest setzt sich aus anderen Anwendungen im Bereich von nachleuchten Produkten, Dienstleistungen für die Pharmaindustrie und ionisierender Quellen zusammen.

Wie hoch ist Ihr Anteil am Weltmarkt, sind Sie Marktführer?

In der Uhrenindustrie darf man das so sagen. Wir haben das Privileg, die komplette weltweite Uhrenindustrie mit unseren Swiss-Super-LumiNova Pigmenten beliefern zu dürfen. Die

einzigste Ausnahme bildet der japanische Markt, der von unserer Partnerfirma Nemoto aus Japan bedient wird.

Und wieviele Prozente Ihrer Produktion gehen ins Ausland?

Etwa die Hälfte unserer Nachleuchtpigmente wird mengenmässig exportiert. Diese Pigmente werden dann hauptsächlich in asiatischen Regionen direkt bei Unterlieferanten der Uhrenindustrie auf Komponenten wie Zifferblatt und Zeiger aufgebracht.

Früher wurde Radium, dann Tritium für die Uhrenleuchtfarben eingesetzt, beide sind radioaktiv. Ist das heute noch so, oder aus was setzt sich ein solcher Nachleuchtstoff zusammen?

Unsere Nachleuchtpigmente sind heutzutage absolut ungefährlich. Es handelt sich dabei um keramische Kristalle, die mit seltenen Erden dotiert werden. Die Radioaktivität hat in Anwendungen dieser Art glücklicherweise seit mehr als 30 Jahren ausgedient.

Kann man heute das ganze Farbspektrum nachleuchtend haben, oder sind hier noch physikalische bzw. chemische Grenzen gesetzt?

Was die Körperfarbe bei Tageslicht anbelangt, so können wir praktisch jeden Farbwunsch unserer Kunden erfüllen. Vom tiefsten Schwarz bis hin zu irgendwelchen speziellen Holztönen ist alles möglich. Im Dunkeln haben wir bis jetzt acht verschiedene Nachleuchtfarben in drei Qualitäten entwickelt. Wir arbeiten aber ständig daran, gerade auch diese Palette für unsere Partner zu erweitern.

Ihr Urgrossvater Albert Moritz Zeller hat das Unternehmen 1934 als «Radium Chemie Zeller» gegründet. Mit welchen Produkten ist er gestartet?

Damals fand die Radioaktivität vor allem in pharmazeutischen Produkten wie Trinkkuren Anwendung. Im gleichen Atemzug wurden wir in den 30ern auch einer der vielen Anbieter



RC-Tritec-CEO Albert Zeller:

**Weltmarktführer bei
Nachleuchtpigmenten.**

Lea|der ['li:de], der;-s
*(kurz für; Agentur, die weiss,
in welche Richtung schlagkräftige
Sportkommunikation gehen muss.)*

Koch
Sports

Strategie
Marketing
Branding
Innovation

kochsports.ch

4 Nähateliers
305 IT-Spezialisten
7 Spinnereien

Und für über 13'000
weitere KMU haben wir
massgeschneiderte Lösungen.

 asga
pensionskasse

von Radium-aktivierten Leuchtfarben. Mein Urgrossvater hat aber die Gefahr dieser Materialien zum Glück erkannt, und so konnten wir als erster eine weniger radiotoxische Alternative auf Tritiumbasis im Markt etablieren.

Ein Gramm Swiss Super-LumiNova reicht für Hunderte von Uhrenzifferblättern. Was kostet so ein Kilo?

Normalerweise rechnen wir eher in Gramm, aber ein Kilo erhält man bei uns zwischen 15 000 und 31 000 Franken. Man behalte dabei im Hinterkopf, dass man mit einem Kilo unserer Nachleuchtpigmente mehrere Hunderttausend nachleuchtender Zifferblätter und Zeiger für Uhren herstellen kann.

«Wir beliefern die komplette weltweite Uhrenindustrie mit unseren Nachleuchtpigmenten.»

1994 hat Ihr japanischer Geschäftspartner Nemoto ein nicht-radioaktives Rezept für LumiNova patentieren lassen, 1998 gründete Ihr Vater mit ihm ein Joint Venture, um es weltweit an Uhrenhersteller zu vermarkten. 2007 schliesslich entstand das Swiss Super-LumiNova. Was ist der Unterschied zwischen LumiNova und Swiss Super-LumiNova?

Der Unterschied besteht in der Nachleuchtperformance, die beim Swiss Super-LumiNova um Faktoren höher ist als beim LumiNova, das für industrielle Anwendungen verwendet wird. Um den hohen Qualitätsanforderungen der Uhrenindustrie gerecht zu werden, müssen Parameter wie die Korngrössenverteilung, die Körperfarbe, die Aufladbarkeit und weitere exakt auf die Kundenwünsche abgestimmt werden. Die Produktion geschieht dabei in Handarbeit. Dies ist für ein industrielles Pigment wie das normale LumiNova, das inzwischen von unserem Partner Nemoto in Portugal hergestellt wird, nur schwer umsetzbar.

Die Preise für ein solches industrielles Pigment sind natürlich auch tiefer.

Absolut! Wir bedienen deshalb am Standort Teufen die Anwendungen, die weniger durch den Preis, sondern mehr durch die Qualitätsanforderungen geprägt werden. Der Vertrieb unserer Swiss-Super-LumiNova-Pigmente geschieht direkt durch uns. Für die industrielleren LumiNova-Pigmente übernehmen wir für die Nemoto-Gruppe den Vertrieb in der Schweiz.

Sie produzieren Swiss Super-LumiNova in Teufen, mit rund 20 Angestellten. Wie schaffen Sie es, im Hochpreisland Schweiz konkurrenzfähig zu produzieren?

Wir setzen in unserer Arbeit darauf, dass wir weiterhin qualitativ der Marktführer bleiben. Dies geschieht über Forschung und Entwicklung, die wir mit Universitäten und anderen Forschungsinstituten europaweit betreiben. Da wir in der Schweiz über sehr viel Wissen und die Möglichkeit zu technischen Höchstleistungen verfügen, sind wir auch langfristig

davon überzeugt, in der Ostschweiz genau am richtigen Ort tätig zu sein.

Die Chinesen kopieren ja buchstäblich alles. Wie sehr macht Ihnen die Billigkonkurrenz aus Asien zu schaffen?

Sicherlich spüren wir eine gewisse Kopiermentalität, denn sogar unser Firmenname wurde in China kopiert und als Marke eingetragen! Wodurch wir uns aber von der günstigen Konkurrenz unterscheiden können, ist die Qualität: Der Schweizer Standard bleibt in unserem Bereich unerreicht, und die meisten Chinesen interessieren Kleinmengen und Nischen eher weniger. Würden wir aber technisch auf- oder sogar überholt, dann hätten wir einen schweren Stand.

Sie bieten mit dem Stylographen auch ein Instrument an, mit dem Swiss Super-LumiNova mittels Belegungsstift und Druckluft auf Zifferblätter aufgetragen wird. Dem Vernehmen nach arbeiten Sie daran, die SLN-Pigmente so fein herstellen zu können, dass sie auch mit Tintenstrahldruckern aufgetragen werden können...

Inkjet bietet einen enormen Grad an Individualisierungsmöglichkeiten, was doch ein immer grösseres Bedürfnis vieler Menschen ist. Diesem Anliegen versuchen wir entgegenzukommen. Die Pigmente können wir inzwischen schon in einer Feinheit herstellen, mit der dann auch ein Tintenstrahlkopf beladen werden kann. Nun bleibt noch die Arbeit, dies mit der finalen Anwendung auf ein Optimum zu bringen. Mittlerweile sind die ersten Prototypen dazu erstellt und die Machbarkeit ist auch für Uhrenanwendungen gegeben. Das Feintuning benötigt noch etwas Zeit. Ich denke, dass wir gegen Ende dieses Jahres mit einem marktfähigen Produkt auftreten können.

«Mit einem Kilo können mehrere Hunderttausend Zifferblätter und Zeiger hergestellt werden.»

Damit ist aber innovationstechnisch noch nicht Schluss?

Nein. Auch an weiteren Innovationen wie dem verbesserten 3D-Druck von Nachleuchtpigmenten, hochpräzisen Keramikussteilen aus Swiss Super-LumiNova, einer noch besseren Performance und auch anderen Nachleuchtfarben arbeiten wir ständig. Sie sehen also, uns wird es definitiv nicht langweilig, da es noch einiges an Luft nach oben gibt.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Marlies Thurnheer

Warum es Gender-Marketing braucht

70 bis 80 Prozent der Kaufentscheide werden von Frauen getätigt oder stark beeinflusst. Dieser Tatsache wird in der Kommunikation oft nicht Rechnung getragen. Die St.Galler Werbeagentur Kraftkom, die aus einem reinen Frauenteam besteht, hat das Thema angepackt und mit «ELLE by Kraftkom» Gender-Marketing-Dienstleistungen entwickelt.



Kraftkom: Ein starkes Team.

Pascale Hoch, Frauen mögen keine Klischees oder Stereotypen – trotzdem gibt es sie auch heute noch in der Werbung. Nehmen wir zum Beispiel eine rosarote Verpackung für ein Parfüm.

Das ist ein gutes Beispiel. So wird «Marketing to Women» leider oft verstanden. Und wenn das Parfum dann auch

noch «Femme» heisst, dann fühlt sich der Anbieter auf der sicheren Seite. Ich würde jetzt mal behaupten, dass in diesem Beispiel Namensgebung und Verpackungs-Design nicht von Frauen entwickelt wurde. Und das ist leider oft der Fall: Männer meinen es gut, aber entwickeln Produkte und Kampagnen entsprechend ihrem persönlichen Frauenbild.

Was sind denn die häufigsten Klischees, die man in Werbekampagnen antrifft?

Alles, was Frauen nicht auf Augenhöhe adressiert bzw. veraltete oder chauvinistische Rollenbilder bedient. Diese können durchaus in vermeintlichen Facts daherkommen wie «Frauen können nicht einparken» oder «Frauen kaufen zu viele Schuhe». Natürlich existieren auch Klischees für Männer, zum Beispiel, dass Männer nicht weinen dürfen oder auf Fussball und Bier stünden.

Wieso gibt es dieses Rollendenken auch heute noch?

Die Realität hinkt immer etwas hinter den guten Absichten hinterher. Bis alte Prägungen, Rahmenbedingungen und Verhaltensmuster geändert sind, braucht es Zeit – und Überzeugungsarbeit. Neue Ideen sind oft da, aber bis sich die Gleichberechtigung im Alltag als Selbstverständlichkeit etabliert hat, wird es noch lange gehen. Gerade in der konservativen, teils sogar antiquierten Schweiz.

Frauen wollen gleichberechtigt sein und gleichzeitig als Frauen wahrgenommen werden. Die Ansprache soll also die weibliche Identität respektieren. Wie setzt Ihre Agentur dies um?

Als Frauen-Team fühlten wir uns von gewissen Auftritten und Kampagnen, die eigentlich an Frauen adressiert hätten sein sollen, nicht angesprochen. Dies haben wir genau analysiert und unzählige Gespräche mit verschiedensten Frauen geführt. Daraus ergaben sich die wichtigsten Parameter, mit deren Hilfe die weiblichen Zielgruppen erfolgreich angesprochen werden können. Wobei die Zielgruppe ja nicht auf «die Frau» reduziert werden kann. Es ist viel komplexer.

Das heisst?

Man muss sie unterteilen nach aktuellen Lebensphasen, Bedürfnissen und Einflussbereichen. Junge Frauen haben bekanntlich einen ganz anderen Fokus als Frauen über 50. Bei unseren Projekten gehen wir immer strukturiert vor: Wir definieren und analysieren die Kernzielgruppe und legen ihre Bedürfnisse und Wahrnehmungen fest. Jede Aufgabe wird individuell angegangen. Einige Auftraggeberinnen und Auftraggeber möchten ihren gesamten Online-Auftritt, ihre Dienstleistungen oder ihre Produkte hinsichtlich «Diversity & Inclusion» überprüfen lassen. Andere befinden sich in einem männlich dominierten Bereich und wollen weibliche Zielgruppen erschliessen. Gerade in der Finanz-, Vorsorge- und Versicherungsbranche sehen wir grosses Potenzial für eine höhere Wertschöpfung dank einer besseren Ansprache der weiblichen Anspruchsgruppen.

«Frauen sind anders, Männer auch»: Wo sehen Sie die grössten Unterschiede, was Werbung für Frauen und Männer anbelangt?

Generell unterscheiden sich Frauen und Männer im Kauf- und Informationsverhalten. Ganz grob: Frauen prüfen, vergleichen, wägen ab, probieren aus und informieren sich detailliert, bevor sie etwas kaufen. Frauen wünschen sich Erleichterungen im Alltag, mehr Zeit und möchten dabei auch noch gut aussehen. Männer definieren sich eher über messbare Leistungen, Anerkennung und Profilierung und sind meist risikofreudiger – und falls sich etwas bewährt, sind sie danach Ersatzkäufer.

Ist es überhaupt möglich, in einer Kampagne Frauen und Männer gleichermaßen anzusprechen?

Auf jeden Fall! Genderneutrale Auftritte oder Kampagnen gibt es bereits, ein gutes Beispiel hierfür: Die UBS. Sie macht das schon sehr ausgeprägt. Der Auftritt soll beiden Geschlechtern gerecht werden. Der Fokus bezieht sich auf den Nutzen und die Unterstützung. Der Content ist spannender aufbereitet als bei vielen anderen Finanzinstituten und funktioniert für beide Geschlechter.

Sie haben eigens eine Dienstleistung für genderneutrales Marketing entwickelt: ELLE.

Ja, wir wollen unseren Auftraggeberinnen und Auftraggebern helfen, durch die Sicherstellung einer genderneutralen oder –gerechten Kommunikation mehr aus ihrem Kundenpotenzial zu holen. Das erreichen wir durch eine empathische Ansprache bei Content und Design. Uns kann man als Werbeagentur, aber auch für Second-Opinion-Center, gerade auch interessant auch für andere Agenturen, beauftragen.

Wie sehen Sie das Potenzial für dieses Angebot?

Gross! Gerade in den Finanz-, Versicherungs- und Autobranche. Das Herz tut uns oft weh, wenn wir sehen, wie einseitig der Content aufbereitet ist. Oft wäre eine Optimierung einfach, und man könnte den differenzierten Ansprüchen von Frauen und Männern gerecht werden. Dass wir bei der Kraftkom ein reines Frauen-Team sind, hilft natürlich. Wir setzen uns seit Jahren mit diesem Thema auseinander und haben schon Aufträge von Universitäten, Finanzdienstleistern und der Maschinenindustrie erhalten. Es wird immer mehr Unternehmen bewusst, dass die Themen Gender-Marketing, Vielfalt und Integration gezielt angegangen werden müssen.

Und warum sollte man gerade die Kraftkom dafür beauftragen?

Gendergerechtes Marketing erwähnen zwei oder drei Agenturen in der deutschsprachigen Schweiz. Aber wenn das Leitungsteam ausschliesslich aus Männern besteht, wirft das Fragen auf. Es gibt im Kommunikationsagenturen-Markt Schweiz nichts Vergleichbares zur Kraftkom, das haben unsere Kundinnen und Kunden bestätigt, die uns über eigene Recherchen gefunden und beauftragt haben. «ELLE by Kraftkom» ist deshalb auch als eigene Dienstleistung auf unserer Webseite kraftkom.ch beschrieben.

Die St.Galler **Kraftkom GmbH** wurde 2007 gegründet, wird von der Inhaberin geführt und positioniert sich als bestgelaunte Spezialistin rund um Kommunikation und Design. Sie ist Ansprechpartnerin für Strategie, Werbung, Corporate Design, digitale und gendergerechte/-neutrale Kommunikation. Das Power-Kern-Team besteht aus authentischen, leidenschaftlichen, kreativen und innovativen Mitarbeiterinnen. Alle mit der Fähigkeit, Leistung mit Freude zu erbringen. Die Kraftkom ist Mitglied beim Verband ASW (Allianz Schweizer Werbeagenturen). kraftkom.ch

Text: Tanja Millius
Bild: Kraftkom



Michael Lindenmann:

Für ein vielfältiges Miteinander am Arbeitsplatz.

Der **Verein Network** setzt sich seit 1996 für die Vernetzung schwuler Führungskräfte ein. Er zählt 500 Mitglieder; verglichen mit 700 im zehnmal grösseren Deutschland eine grosse Zahl. Mitglieder sind Leader aus Wirtschaft, Sozialwesen und Verwaltung, Unternehmer, Freiberufliche, Intellektuelle und Künstler. Sie profitieren vom Netzwerk mit regelmässigen Treffen sowie dem Engagement bei Entscheidungsprozessen in Politik und Arbeitswelt. network.ch

Wissenslücken füllen, Vorurteile abbauen

Michael Lindenmann ist Regionalleiter von Network Ostschweiz/Fürstentum Liechtenstein und PR-Berater bei der St.Galler Mediapolis AG. Das Netzwerk setzt sich einerseits für die Gleichberechtigung von Lesben, Schwulen, Bisexuellen, trans- und intergeschlechtlichen Personen (LGBTI) ein, andererseits vernetzt es schwule Führungskräfte.

Michael Lindenmann, haben Sie Ihren Arbeitgeber bereits vor der Anstellung informiert, dass Sie schwul sind?

Nein, weil es im beruflichen Umfeld zuerst um die Qualifikationen und nicht um die sexuelle Orientierung der Angestellten gehen soll. Zumal es für LGBTI-Personen noch immer Mut und erst einmal Vertrauen gegenüber den Arbeitskollegen braucht, um über dieses private Thema zu sprechen. Da ich aus meiner sexuellen Orientierung seit meiner Zeit an der Kanti und dort auch in meiner Studentenverbindung nie einen Hehl gemacht hatte, wusste es alsbald die gesamte Belegschaft. Negative Reaktionen hat es glücklicherweise keine gegeben.

Network setzt sich unter anderem dafür ein, dass ein Coming-out am Arbeitsplatz gefördert wird. Was kann ich als Führungskraft dazu beitragen, dass sich meine Angestellten trauen?

Heterosexuellen Führungskräften empfehle ich, sich unter dem Aspekt gelebter Vielfalt mit dem teilweise durchaus komplexen Thema unterschiedlicher sexueller Orientierungen und Identitäten auseinanderzusetzen. Stelle ich doch immer wieder fest, dass hier Wissenslücken und Vorurteile bestehen. Um das Thema anzugehen, bietet sich das von Network mitinitiierte Swiss LGBTI-Label an. So haben Unternehmen wie Credit Suisse, SBB, Accenture, Allianz, EY, PwC, Schindler, Swiss oder Nestlé den Vergabeprozess erfolgreich absolviert. Hierdurch setzen sie öffentlich ein Zeichen für Inklusion und Wertschätzung ihrer Mitarbeiter auf allen Ebenen.

Trotzdem ziehen viele in der Arbeitswelt noch immer das Versteckspiel vor. Gerade Unternehmer hätten doch eine Vorbildfunktion; mir ist aber nur ein schwuler Manager persönlich bekannt. Warum tun sich viele so schwer mit dem Coming-out?

Erstens handelt es sich um eine Generationenfrage: Man darf nicht vergessen, dass vor noch nicht allzu langer Zeit ein offen schwuler Mann keinerlei Aussichten auf eine Karriere hatte. Tim Cook, Apple-CEO, Peter Thiel, Paypal-Mitgründer, oder John Brown, langjähriger BP-CEO, haben den Schritt gewagt und sich öffentlich geoutet. In der Schweiz besteht diesbe-

züglich noch Nachholbedarf. Zweitens gibt es einen Stadt-Land-Graben: In urbanen Regionen wie Zürich, Basel oder Genf spielt die sexuelle Orientierung viel weniger eine Rolle als zum Beispiel in ländlichen Regionen der Ostschweiz. Drittens kommt es auf die Branche und auf die Unternehmensgrösse an: In der Dienstleistungsbranche und in Grosskonzernen spielt das Thema nur noch insofern eine Rolle, als hier aktiv, teils mit eigenen Abteilungen, für ein vielfältiges Miteinander am Arbeitsplatz gesorgt wird.

«Es gibt nicht mehr nur den Weg vom Berufseinstieg bis zur Hochzeit, zwei Kindern und einem Einfamilienhaus.»

Was raten Sie Betroffenen?

Ich bin immer offen damit umgegangen und habe bisher, auch in dem eher konservativen Umfeld meiner Studentenverbindung, keinerlei negative Erfahrungen gemacht. Ich würde mir, insbesondere in der Ostschweiz, diesbezüglich mehr Mut von Führungspersonen wünschen, die mit ihrer sexuellen Orientierung noch immer nicht offen umgehen, obschon es sich häufig um ein offenes Geheimnis handelt.

Was tut Network, um auch die Situation von LGBTI-Personen zu verbessern, die nicht der Teppichetage angehören?

Unsere Mitglieder gehen als Führungspersonen am Arbeitsplatz offen mit ihrer sexuellen Orientierung um und übernehmen so auch eine Vorbildfunktion. Hierbei nehmen sie sich auch Angestellten an, die Unterstützung beim Coming-out benötigen. Zudem versuchen sie, ein LGBTI-freundliches Arbeitsklima zu schaffen. An dieser Stelle möchte ich gerne nochmals auf das Swiss LGBTI-Label hinweisen. Für KMU gibt es einen eigenen Vergabeprozess; neuestens auch einen solchen für Kleinstunternehmen mit 1 bis 15 Mitarbeitern; durchaus auch interessant für unsere zahlreichen Ostschweizer KMU-Betriebe!



0,9% Macan Leasing. 100% Porsche.

Warum Kompromisse eingehen, wenn Sie alles haben können?

Mit unserem 0,9% Macan Leasing* warten 100% Performance, 100% Alltagstauglichkeit und 100% Fahrspass nur auf Ihre Entscheidung. Und wir versprechen Ihnen: Es wird Liebe sein.

Porsche Zentrum St. Gallen
City Sportscar St. Gallen AG
Zürcher Strasse 511
9015 St. Gallen
Tel. 071 244 54 40
www.porsche-stgallen.ch

Rechenbeispiel Macan: Fahrzeugpreis: CHF 75'500.00, 1. grosse Leasingrate: 10%, 1. grosse Leasingrate: CHF 7'550.00, Laufzeit: 24 Monate, Jährliche Laufleistung: 10'000 km, Nominalzins: 0.90%, Effektiver Jahreszins: 0.90%. Vollkasko nicht inbegriffen. Alle Preise verstehen sich inkl. MWST. Änderungen vorbehalten. Die Aktion ist gültig vom 01.01.2021 bis 31.03.2021 (massgebend ist der Abschluss des Kaufvertrages und die Übermittlung des Leasingantrages während des Aktionszeitraumes). Der Zinssatz beträgt 1,9% bei einer Laufzeit von 48 Monaten. Die Kreditvergabe ist verboten, falls sie zur Überschuldung des Konsumenten führt (UWG Art. 3). Ein Angebot von Porsche Financial Services Schweiz AG in Kooperation mit BANK-now AG. Für ein verbindliches Angebot wenden Sie sich bitte an Ihr Porsche Zentrum. Gilt nur in teilnehmenden Porsche Zentren.



PORSCHE

Was können heterosexuelle Unternehmer von LGBTI-Personen lernen – und umgekehrt?

Heterosexuelle Unternehmer können von LGBTI-Personen mehr Offenheit gegenüber «alternativen» Lebensentwürfen lernen. Es gibt eben nicht nur mehr den Weg vom Studium über den Berufseinstieg bis hin zur Hochzeit, zwei Kindern und dem Einfamilienhaus mit einem VW Passat in der Garage. LGBTI-Personen sollten demgegenüber lernen, teilweise ein wenig gelassener mit dem ganzen Thema umzugehen – zumal in den vergangenen Jahren in Sachen Gleichstellung viel erreicht werden konnte.

Einerseits wird unsere Stammgesellschaft immer offener, was die verschiedenen Lebensformen angeht, andererseits wird durch die Zuwanderung aus fundamentalistischen Ländern wieder Homophobie importiert. Wie sehen Sie dieses Spannungsfeld?

Die Zunahme von Übergriffen auf LGBTI-Personen durch Personen aus bestimmten Kulturkreisen ist mehr als nur bedauerlich. Hier sind alle Bürger gefordert. Das Motto muss «Nulltoleranz» lauten. Diskriminierung oder sogar tätliche Übergriffe aufgrund von Geschlecht, sexueller Orientierung, ethnischer oder religiöser Zugehörigkeit passen nicht zu einer liberalen Gesellschaft. Darum hat das Schweizer Stimmvolk auch am 9. Februar 2020 Ja zu einem Diskriminierungsverbot aufgrund der sexuellen Orientierung gesagt und am 18. Dezember 2020 haben sich National- und Ständerat für ein Ja zur Ehe für alle ausgesprochen.

Network engagiert sich für die soziale Akzeptanz von LGBTI-Personen in Politik, Kultur und Arbeitswelt. Braucht es dieses Engagement heute wirklich noch?

Durchaus, sind LGBTI-Personen eben doch noch nicht überall in der Mitte der Gesellschaft angekommen. Erfreulicherweise geht die Entwicklung aber in die richtige Richtung. So stelle ich bei Personen um die 20 Jahre fest, dass mit dem Thema noch einmal viel offener umgegangen wird als zur Zeit meines Coming-outs. Da Network zudem auch dem beruflichen Austausch, ähnlich wie bei den bekannten Service-Clubs, dienen soll, wird es uns so schnell nicht langweilig.

Jetzt sind Sie nicht nur PR-Berater, sondern auch Zivilschutzoffizier. Wie sehen Sie hier die Rechte und die Akzeptanz von Homosexuellen?

Aufgrund unseres Milizsystems spiegelt sich die gesamtgesellschaftliche Entwicklung auch im Zivilschutz und in der Armee wider, sprich auch hier hat sich die Situation zum Positiven hin entwickelt. Nicht umsonst gibt es mit Queer-Officers einen schweizweiten Verein schwuler Offiziere, der lange Jahre von unserem derzeitigen Sekretär, Oberst i Gst aD Beat Steinmann, präsiert wurde.

Zum Schluss: Wenn Sie einen Wunsch an die Politik frei hätten...

Mehr Offenheit und Mut, Neues zu wagen! Habe ich manchmal doch den Eindruck, dass wir uns in der Schweiz gerne auf unseren Lorbeeren ausruhen und meinen, wir könnten so wieso alles besser.

Komfortzone verlassen

Nach einer kaufmännischen Ausbildung in der Werbebranche arbeitete Monika Rufer (*1986) zwei Jahre in der Branche. 2008 wechselte sie in die Immobilienbranche. War Rufer zuerst in der Immobilienverwaltung tätig, entschied sie sich später für den Verkauf. Nach einer Weiterbildung zur eidg. Immobilienvermarkterin FA ist sie heute geschäftsführende Gesellschafterin bei der Heerbrugger Immobilien Butler KLG.



Monika Rufer, was reizt Sie an Ihrer unternehmerischen Tätigkeit?

Ich finde die Kombination Mensch und Immobilie sehr spannend und vielfältig, denn jede/r definiert Wohnen und Wohlfühlen im eigenen Zuhause anders – und jede Immobilie ist einzigartig. Darüber hinaus gibt es zahlreiche Gründe für einen Immobilienverkauf. Unsere Kunden beim sicheren und profitablen Immobilienverkauf begleiten zu dürfen, motiviert mich täglich und bietet sehr viel Abwechslung. Wenn am Schluss Verkäufer und Käufer zufrieden sind, haben wir einen guten Job gemacht. Bereits über 400 begeisterte Kunden haben Ihre Immobilie sicher und profitabel mit «Immobutler» verkauft.

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

Das Verlassen der Komfortzone und ein Stück Sicherheit mit dem Wechsel in die Selbstständigkeit. Für die eigenen Ziele zu arbeiten und täglich dranzubleiben, braucht Disziplin, Mut und Energie. Doch der Fleiss wird mit Erfolg, vielen tollen Feedbacks und Weiterempfehlungen belohnt, wofür ich sehr dankbar bin.

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

Ich schätze den Austausch mit anderen engagierten Kaderfrauen sowie Unternehmerinnen und sehe die Vernetzung und den Austausch als Mehrwert und Bereicherung. Auch die verschiedenen Eventformate bieten eine gute Abwechslung, um Neues zu Lernen, die Zeit für den Austausch zu nutzen und natürlich auch den kulinarischen Teil gemeinsam zu genießen. Ich empfehle dieses Netzwerk gerne weiter!



Samuel Böhni, Anja Hussong und Christoph Lanter:

**Marktlücke
gefunden.**

Auf den Hund gekommen

**Sollen Hunde auch beim Trinken wählen können?
Ein Thurgauer Start-up findet: Unbedingt – und hat das
weltweit erste Hundegetränk in Pulverform entwickelt.
Jetzt müssen Vierbeiner auch beim Trinken nicht auf
Lachs, Rind oder Leberwurst verzichten.**

Auf die Frage «Was trinken Hunde?» antworten die meisten Herrchen und Frauchen spontan mit «Wasser, was sonst?». Aber wieso haben Hunde eigentlich keine Auswahl beim Trinken? Diese Frage liess den Thurgauer Christoph Lanter nicht los. Und so liess er ein wasserlösliches Pulver durch eine auf Tiernahrung spezialisierte Firma entwickeln.

*«Je besser etwas
schmeckt, desto eher wird
es getrunken.»*

Ohne Probieren geht es nicht

Das Institut für Innovation, Design und Engineering der Ostschweizer Fachhochschule testete das so entstandene Präparat im Rahmen eines Forschungsprojekts mit einer grossen Zahl an Hunden und machte Vorschläge zur Markt-Lancierung. Auf Basis dieser Studie gründete Lanter zusammen mit Oliver Scheit, Anja Hussong und Samuel Böhni im Herbst 2020 die Pet-Soda AG in Weinfelden, welche die weltweit ersten Hundegetränke in Pulverform vertreibt. Verkaufstart der «Dog-Soda» war Ende Februar 2021 zeitgleich in der Schweiz, in Deutschland und in Österreich.

Auf dog-soda.com kann jeder Hundehalter ein kostenloses Probier-Set bestellen, das jeweils eine Portion der drei Geschmacksrichtungen Lachs, Rind und Leberwurst enthält. Erst wenn der Geschmackstest mit dem eigenen Hund erfolgreich war, wird ein Paket mit 28 Tagesportionen bestellt. «So stellen wir sicher, dass keine Produkte verschwendet werden – ganz im Sinne der Nachhaltigkeit», begründet Anja Hussong dieses Vorgehen.

Gut für Knochen, Fell und Herz

Aber wie kam Lanter überhaupt auf die Idee, Hunden spezielle Getränke anzubieten? «Es gibt richtig viele verschiedene Hundefutter – aber keine Auswahl bei Getränken.» Je besser etwas schmecke, desto eher werde es getrunken. «Auch wir Menschen mögen Abwechslung. Wieso sollen Hunde also nur Wasser trinken?» Dog-Soda-Kunden seien verantwortungsvolle Hundebesitzer, die mehr als Wasser anbieten möchten.

Samuel Böhni weist auf einen weiteren Vorteil hin: «Die Dog-Soda ist gluten-, laktose- und zuckerfrei, basiert auf Spirulina-Algen und ist kalorienarm. Damit sorgt die regelmässige Verabreichung für ein starkes Immunsystem und ist gut für Knochen, Fell und Herz.» Er weiss allerdings auch: «Nicht jeder Hund ist auf den ersten Schluck begeistert – ab und an muss man sich zuerst an den Geschmack gewöhnen.» Professionelle Hunde-Ernährungsberater zeigen sich bereits vom Produkt begeistert; Dog-Soda schliesse eine Lücke am Markt. «Der Vertrieb findet vorerst nur online statt», erklärt Oliver Scheit, der für die technische Umsetzung des Webshops verantwortlich ist. Zeitnah werde auch die Seite des «Dog-Soda-Rudels» aufgeschaltet, ein virtueller Treffpunkt für Frauchen und Herrchen, auf dem sie sich auch, aber nicht nur über das Trinkverhalten ihrer Lieblinge austauschen können.

«Auf dog-soda.com kann ein kostenloses Probier-Set bestellt werden.»

Text: Stephan Ziegler
Bild: Marlies Thurnheer

Daniel Ehrat:

Unabhängige Aussensicht entlastet.



Damit das Lebenswerk nicht verscherbelt wird

Viele Firmeninhaber müssen früher oder später für ihr Unternehmen eine Nachfolgelösung finden – intern oder extern: Gegen 80 000 KMU stehen in der Schweiz aktuell vor einem Generationenwechsel. Daniel Ehrat, zuständig für Nachfolgeberatung von KMU bei der St.Galler Kantonalbank, weiss, worauf es bei den verschiedenen Nachfolge-Modellen zu achten gilt.

Daniel Ehrat, wo drückt der Schuh bei den Unternehmern aktuell am meisten?

Ein zentraler Punkt in der Nachfolgeregelung ist das Thema Unternehmensbewertung, darauf basierend der Verkaufs- resp. Übergabepreis. Die längerfristigen Auswirkungen der Pandemie sind unklar, damit ist auch die nachhaltige Beurteilung des Geschäftsmodells für einen Käufer schwieriger. Darum müssen Preisverhandlungen unter Umständen neu geführt werden. Dies führt in einigen Fällen zu Verzögerungen in der Nachfolgeregelung.

Bei einer Nachfolgeregelung gibt es verschiedene Modelle – eine firmeninterne Lösung, eine familieninterne oder eine externe Lösung. Mit welcher haben Sie es am meisten zu tun?

Ich begleite zurzeit rund 40 Nachfolgefälle, die sich in unterschiedlichen Prozessphasen befinden. Davon sind je 45 % familienintern oder firmen- und familienextern. 10% sind Management-Buy-outs. Lediglich zwei Firmen unterstütze ich im Liquidationsprozess.

Worauf gilt es bei einer Lösung innerhalb der Firma zu achten?

Innerbetriebliche Nachfolgelösungen (Management-Buy-outs) sind leider eher selten, obwohl sie aus einer Fortbestandsbetrachtung empfehlenswert wären. Ich mache zwei Gründe dafür aus: Einerseits geringe oder gar fehlende Eigenmittel zur Finanzierung sowie keine oder mangelnde Vorbereitung auf eine mögliche Übernahme.

Und wenn diese Punkte gegeben sind?

Dann ist es wichtig, die in Frage kommenden Personen frühzeitig in die Geschäftsführung und ins Unternehmertum zu involvieren. Gleichzeitig müssen Übernahmepreis und -finanzierung besprochen werden, damit eine Finanzierung überhaupt möglich wird. Das kann durch Erfolgsbeteiligung, Verkäuferdarlehen oder Fremdkapital ermöglicht werden.

Was ist wichtig bei einer familieninternen Lösung?

Der Familienfrieden wird durch eine offene Kommunikation unter Einbezug aller Familienmitglieder erhalten. Der Über-

gabepreis soll fair und allseits akzeptiert sein und ein Finanzierungskonstrukt ausgearbeitet werden, das im Schenkungs- resp. Erbvorbezugsfall ausgeglichen wird. Weiter muss der Fortbestand der Firma gesichert werden, indem man die nachfolgende Generation entsprechend vorbereitet. Dazu gehören Fragen wie: Wer ist geeignet? Wer ist gewillt? Besteht ein familiärer Konsens? Wie wird der Nachfolger befähigt? Und schliesslich braucht es eine gute Vorsorge- und Finanzplanung der abgebenden Generation, damit diese den gewünschten Lebensstil aufrechterhalten kann.

«Ein zentraler Punkt in der Nachfolgeregelung ist die Unternehmensbewertung.»

Lohnt es sich in jedem Fall, bei der Nachfolgeregelung professionelle Unterstützung in Anspruch zu nehmen?

Ja. Eine Nachfolgeregelung ist sowohl emotional als auch rational eine anspruchsvolle Aufgabe, die in diversen Gebieten (Businessplan, erbrechtliche Aspekte, Vorsorgeplanung, steuerliche Aspekte usw.) verschiedene Kompetenzen benötigt, die in der Regel bei der Verkäuferschaft nicht vorhanden sind. Eine unabhängige Aussensicht sowie eine externe Prozesssteuerung entlasten und unterstützen die abgebende Generation, damit sie sich bis zur Übergabe primär um das Kerngeschäft kümmern und die beste Lösung auswählen kann.

Mittlerweile gibt es einen richtigen Nachfolge-Markt mit spezifischen Anbietern. Was bietet eine Bank, was ein anderer Mitbewerber nicht auch leisten kann?

Wir begleiten Firmen im gesamten Lebensprozess, also von der Firmengründung bis zur Übergabe an einen neuen Eigentümer und dem Weiterbestand. Wir können verschiedene der notwendigen Kompetenzen (Prozesssteuerung, Finanzierung, Vorsorgeplanung, Erbrecht etc.), hochspezialisiert aus einer Hand anbieten. Und wir kennen unsere



«Wir kennen unsere Kunden aus langjährigen Beziehungen sehr gut.»

Kunden aus langjährigen Beziehungen sehr gut. Ferner verfügen wir über ein grosses Netzwerk, das gerade bei einem externen Verkaufsprozess sehr hilfreich sein kann.

Schauen wir die externe Nachfolgelösung an: Wie läuft ein Verkaufsprozess in der Regel ab?

In einem ersten Schritt wird die Eignerstrategie (mögliche Käuferschaft, Verkaufspreisvorstellungen, Zeithorizont, Weiterbeschäftigungsvorstellungen etc.) festgelegt. In einem zweiten Schritt werden mögliche Käufer evaluiert, damit diese dann offen oder verdeckt angegangen werden können. Im positiven Fall und nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung werden Informationen zu Geschäftsmodell und -gang des Verkaufsobjekts ausgetauscht. Erst dann werden Preisverhandlungen in Angriff genommen. Findet man sich grundsätzlich auch hier und halten die Unterlagen einer Prüfung stand, geht es in die Vertragsausarbeitung.

Bei einem Firmenverkauf geht es um das Lebenswerk, das ein Firmeninhaber nicht einfach «verscherbelt» sehen möchte... Wie begegnet ein Profi wie Sie den Emotionen, die während des Verkaufsprozesses entstehen?

Sicher muss aufgezeigt werden, wie man im Verkaufsprozess mit dem Thema «Unternehmenswert - Verkaufspreis» umgeht resp. welche Relevanz eine Unternehmensbewertung für den Verkaufspreis hat. Gleichzeitig muss man sich mit der Verkäuferschaft darüber unterhalten, wie sie gedenkt, den

dritten Lebensabschnitt zu gestalten und welche finanziellen Mittel für eine sorglose Zukunft nötig sind. Auch erbrechtliche Themen können heikle Gespräche nach sich ziehen.

Gibt es weitere sensible Themen?

Ja - etwa die fehlende Wertschätzung durch eine potenzielle Käuferschaft gegenüber einem Lebenswerk. Diese äussert sich primär in unterschiedlichen Preisvorstellungen. Auch innerfamiliäre Konstellationen können heikel sein und müssen sehr einfühlsam und trotzdem mit einer klaren Aussicht geführt werden. Auch schon die Initialisierung des Nachfolgeprozesses kann aus unterschiedlichen Gründen auf Unverständnis treffen.

Ein Stolperstein sind also verschiedene Vorstellungen, was die Firma für einen Wert haben soll.

Dies ist tatsächlich ein Dilemma: Auf der einen Seite will man, dass der Preis den Vorstellungen der Verkäuferschaft entspricht. Auf der anderen soll der Verkaufspreis in einem Rahmen liegen, welcher der Käuferschaft auch eine nachhaltige erfolgreiche Zukunft ermöglicht. Hier geht es darum, mittels Geschäftsmodellanalyse sowie Unternehmensbewertung ein Pricing zu finden, mit welchem beide Parteien zufrieden sind. Es ist dabei auch zu unterscheiden, ob es um eine innerfamiliäre Lösung, einen Management-Buy-out oder eine externe Lösung geht. Und trotzdem gibt es immer wieder Situationen, bei denen sich die Parteien aus preislichen Gründen nicht treffen.

Wie oft passiert das?

Dies ist stark abhängig vom Zeitrahmen, von der Branchenattraktivität sowie von den Verkaufspreisvorstellungen. Je mehr Zeit man zur Verfügung hat, je attraktiver das Verkaufsobjekt ist und je flexibler die Preisvorstellungen sind, desto weniger scheitert ein Verkaufsprozess.

Zum Schluss: Wann macht es aus Ihrer Sicht Sinn, von einem Verkauf abzusehen?

Selten kann es aus finanzieller Sicht attraktiver sein, den Betrieb zu liquidieren. Dies ist dann der Fall, sofern keine familieninterne oder innerbetriebliche Nachfolge vorhanden ist und extern keine Käuferschaft gefunden wird, die für die Übernahme mindestens den Nettosubstanzwert bezahlt.

Betriebsökonom **Daniel Ehrat** (*1959) ist Mitglied der SGK-Direktion. Nach verschiedenen Marketing-Funktionen innerhalb der Unilever Schweiz wechselte Ehrat in die Beratungsbranche zur Firma per-Sens AG und leitete dort Beratungsprojekte in den Bereichen Marketing und Vertrieb. Nach einem kurzen Abstecher in die Milchwirtschaft stiess er im Jahr 2000 zur St.Galler Tagblatt AG als Verlags- und Marketingleiter. Der Abtwiler war von 2011 bis 2014 in der Unternehmensleitung der NZZ-Gruppe sowie Gesamtleiter der St.Galler Tagblatt AG und deren Tochtergesellschaften, bevor er zur SGK wechselte.

Text: Tanja Millius

Bilder: St.Galler Kantonalbank

Steuerliche Aspekte der Unternehmensnachfolge

Die Übergabe des eigenen Unternehmens stellt in jeder Unternehmerkarriere eine Zäsur dar. Nebst betriebswirtschaftlichen Problemkreisen sind auch ehe- und erbrechtliche, gesellschaftsrechtliche und steuerrechtliche Aspekte zu beachten. Im Fokus der nachstehenden Ausführungen stehen die steuerrechtlichen Aspekte der Unternehmensnachfolge sowie mögliche Einschränkungen des steuerfreien privaten Kapitalgewinnes.



Michael Thomssen, lic. iur. HSG / dipl. Steuerexperte Mehrwertsteuerexperte FH / CAS in internationaler MWST FH. Partner bei Dr. Rietmann & Partner AG, St.Gallen

1. Einleitende Bemerkungen

Der steuerfreie private Kapitalgewinn bei der Veräusserung von (beweglichem) Privatvermögen ist ein im schweizerischen Steuerrecht verankertes Dogma¹. Allerdings hat das Bundesgericht in einem vielbeachteten Entscheid vom 3. April 2015 festgehalten, dass die Steuerfreiheit privater Kapitalgewinne im schweizerischen Steuersystem eine systemwidrige Ausnahme darstellt². Diese Sichtweise führt dazu, dass das Rechtsinstitut des steuerfreien privaten Kapitalgewinnes immer weiter eingeschränkt wird.

2. Kritische Konstellationen

Bei den folgenden, in der Praxis häufig anzutreffenden Konstellationen sollte möglichen Steuerfolgen erhöhte Aufmerksamkeit gewidmet werden:

- Veräusserung von Unternehmensanteilen zu Vorzugspreisen

Im Nachgang zum erwähnten Bundesgerichtsentscheid ist festzustellen, dass die Steuerbehörden den Transaktionspreis bei Unternehmensverkäufen vermehrt auf dessen Angemessenheit hin überprüfen. Gehen die Steuerbehörden von einem nicht angemessenen Verkaufspreis aus, kann beim Erwerber im Umfang des «Unterpreises» eine (gemischte) Schenkungssteuer oder Einkommen aus

unselbständiger Erwerbstätigkeit (mit entsprechenden Sozialversicherungsfolgen) vorliegen.

- Entschädigungen für Arbeitsleistungen

Vorsicht ist angebracht, wenn sich der Veräusserer verpflichtet dem Unternehmen nach dessen Verkauf weiterhin als Arbeitnehmer zur Verfügung zu stehen. Wird der Kaufpreis in Abhängigkeit vom Fortbestand des Arbeitsverhältnisses gestaffelt ausbezahlt, besteht das latente Risiko, dass ein Teil des Kaufpreises beim Veräusserer als Erwerbseinkommen qualifiziert.

- Entschädigungen für Konkurrenzverbot

In der Praxis häufig anzutreffen sind Vertragsklauseln, die den Verkäufer einer Beteiligung verpflichten, während einer bestimmten Dauer keine konkurrenzierende Tätigkeit auszuüben. Je nach vertraglicher Ausgestaltung des Konkurrenzverbotes kann dies seitens der Steuerbehörden als (steuerbare) Entschädigung für die Nichtausübung eines Rechtes bzw. die Unterlassung einer Tätigkeit mit entsprechenden Steuerfolgen angesehen werden³.

- Earn-Out oder Holdbackzahlungen

Nicht ungewöhnlich sind Vertragsklauseln, bei denen die Bezahlung des Kaufpreises für die Unternehmensanteile vom Erreichen definierter Erfolgsgrössen abhängig ist. Je nach gewählter Vertragsformulierung kann dies zu einer Umqualifizierung des steuerfreien privaten Kapitalgewinnes in steuerbares (Erwerbs-)Einkommen führen. Dies gilt auch für sog. Holdback-Zahlungen, mit denen ein Anreiz für den Verbleib des Verkäufers im Unternehmen geschaffen werden soll.

3. Erkenntnisse

Die vorstehenden Beispiele stellen nur eine kleine Auswahl der steuerlichen Risiken dar und sind in keiner Weise abschliessend. Es ist dringend zu empfehlen, sich bei solchen Transaktionen von einem Steuerspezialisten beraten zu lassen. Vielfach erscheint es angebracht, den Sachverhalt den Steuerbehörden zur Beurteilung zu unterbreiten (Ruling).

¹ Art. 16 Abs. 3 DBG und Art. 7 Abs. 4 lit. b StHG, ² BGE 2C_618/2014, Erw. 5.1

³ Vgl. statt vieler BGE 2C_731/2017 vom 12. November 2018

Eine Nachfolge regelt sich nicht über Nacht

Die eigene Firma erfolgreich weiterzugeben, ist vielen Unternehmern eine Herzensangelegenheit, geht es doch um ihr Lebenswerk. Thomas Zellweger, Direktor des Center for Family Business an der Universität St.Gallen, weiss, worauf es bei einer erfolgreichen Firmenübergabe ankommt. Und warum eine solche nicht schnell, schnell vonstattengehen kann.

In der Ostschweiz gibt es aktuell 83 000 KMU. Davon kommen etwa 15 Prozent in den nächsten fünf Jahren in eine Nachfolge-Situation – pro Jahr sind das rund 2500 KMU. 90 Prozent davon sind Klein- und Kleinstunternehmen mit ein bis zwei Mitarbeitern, also z. B. ein Coiffeur, eine Innenarchitektin oder eine Anwaltskanzlei. «Bei Firmen mit über zehn Mitarbeitern sind es noch circa 250 KMU in der Ostschweiz, bei denen eine sorgfältige Nachfolgeregelung angezeigt ist, da hier viel Geld und Arbeitsplätze auf dem Spiel stehen», weiss HSG-Professor Zellweger.

Viele Anbieter im Nachfolgemarkt

Wer die Nachfolge in seinem Unternehmen regeln will, hat bei den Anbietern, die ihn dabei professionell unterstützen wollen, die Qual der Wahl. Mittlerweile gibt es einen richtigen «Nachfolge-Markt» mit vielen spezifischen Anbietern. Dazu gehören Wirtschaftsberatungsunternehmen, Banken, Anwaltskanzleien, Steuerberater, Treuhandbüros, Online-Plattformen, aber auch spezialisierte Berater. «Jeder Player hat seine Stärken und Schwächen», sagt Thomas Zellweger. Die Bank löse beispielsweise den Finanzierungsaspekt und Anlagefragen. Der Steuerexperte konzentrierte sich eher auf Steuerfragen, und Business Broker seien eher prämiens- und abschlussorientiert.

Um den geeigneten Berater zu finden, sollte man sich deshalb genau überlegen, wer die Herausforderungen, die sich im spezifischen Fall bei der Nachfolgeregelung stellen, am besten lösen kann. «Der Anbieter sollte den Unternehmer in seinen eigenen Fähigkeiten optimal ergänzen», betont Zellweger. Bei einer Nachfolgeregelung gebe es viele Unsicherheiten und Fragen: So zum Beispiel, was der tatsächliche Wert der Firma ist oder ob der potenzielle Käufer zur bisherigen Firmenphilosophie passt – das bedinge ein gegenseitiges Aufeinanderzubewegen. «Hier braucht es einen Ansprechpartner, der beiden Seiten gerecht werden kann», hält Zellweger fest.

Fit für die Nachfolge werden

Um Unternehmer und Berater fit für das komplexe Thema Nachfolge zu machen, bietet das KMU-HSG Seminare an.

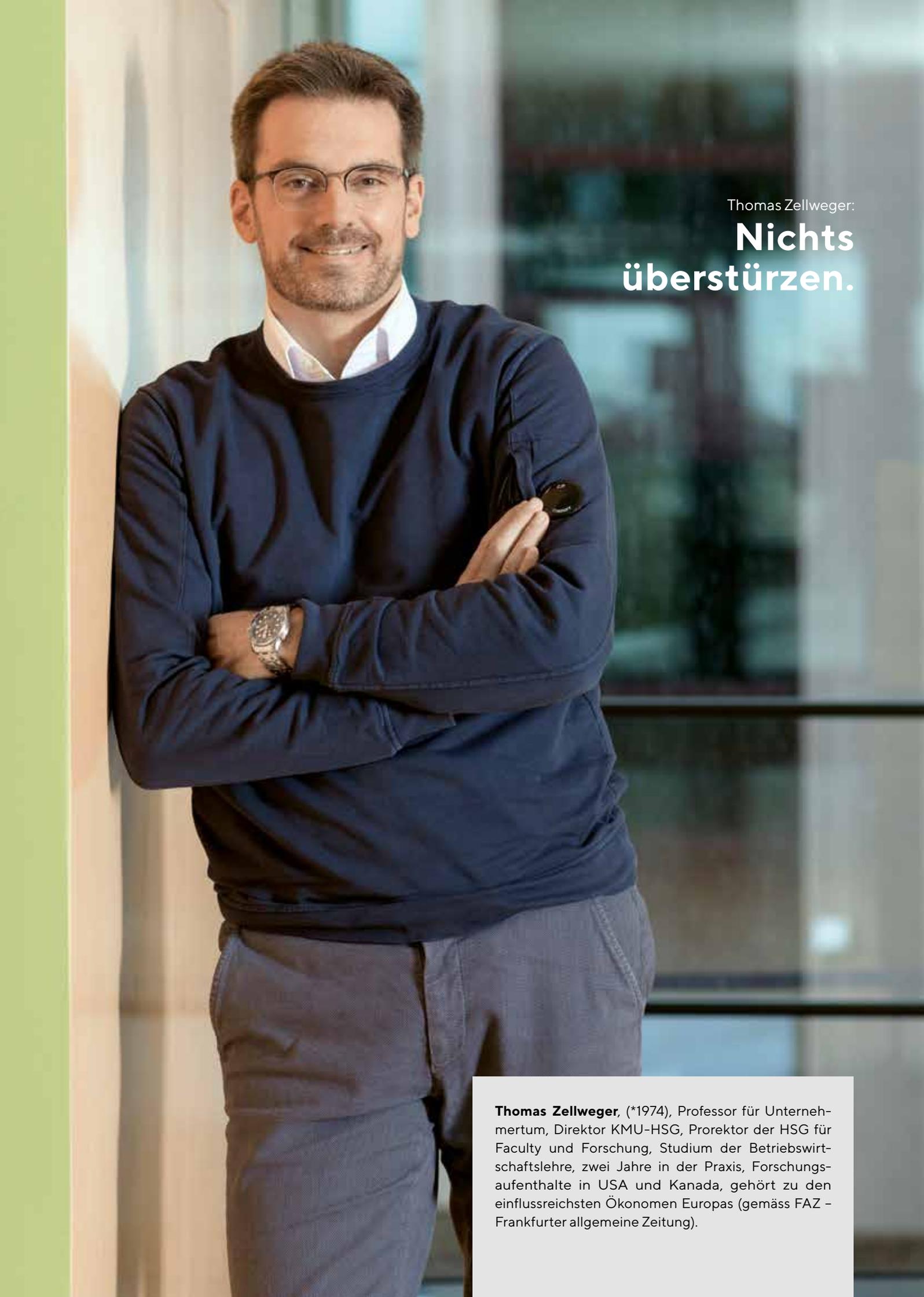
«Bei den Unternehmern sind vor allem Familienunternehmen dabei, wo es darum geht, die familieninterne Nachfolge optimal zu regeln», erklärt Zellweger. Im Seminar erhalten die Unternehmer die Werkzeuge, um einen komplexen Nachfolgeprozess, den sie oftmals selber nicht lösen können, so zu strukturieren, dass eine Firmenübergabe erfolgreich über die Bühne gehen kann. «Die Leute laufen mit Zuversicht aus unseren Seminaren raus, sie haben bereits Gespräche über Nachfolgeszenarien geführt und haben eine klare Vorstellung, wie sie den Nachfolgeprozess tatsächlich gestalten wollen», stellt Zellweger fest. Gerade während der aktuellen Corona-Pandemie habe die Nachfrage nach Seminarplätzen punktuell zugenommen.

«Ab diesem Herbst werden sehr viele Nachfolgedeals stattfinden.»

Allerdings seien auch viele Nachfolgedeals derzeit auf Eis gelegt worden, weil die wirtschaftliche Unsicherheit sehr gross ist und aktuell auch die Bewertung der Unternehmen nicht gleich verlässlich vorgenommen werden könne. «Aber ab Herbst werden wohl sehr viele Nachfolgedeals stattfinden», sagt Zellweger.

Trend zu familienexternen Lösungen

Bei der erwarteten «Übergabewelle» ist die demografische Entwicklung aber nur ein Aspekt, der gemäss Thomas Zellweger nicht überbewertet werden darf. «Es gibt aktuell nämlich eine immer grössere Verschiebung von familieninternen zu externen Lösungen – und diese lassen sich auch zeitlich besser abstimmen», erklärt Zellweger. Die Gründe sind vielschichtig: So zum Beispiel abnehmende Familiengrössen, gestiegene Anforderungen an eine Firmenführung und vielfältige Berufsoptionen der Kinder ausserhalb des Familienunternehmens.

A portrait of Thomas Zellweger, a man with short brown hair, glasses, and a beard, smiling. He is wearing a dark blue crew-neck sweater over a light-colored collared shirt and grey trousers. He has his arms crossed and is wearing a watch on his left wrist. The background is a blurred indoor setting with large windows and a green wall on the left.

Thomas Zellweger:

**Nichts
überstürzen.**

Thomas Zellweger, (*1974), Professor für Unternehmertum, Direktor KMU-HSG, Prorektor der HSG für Faculty und Forschung, Studium der Betriebswirtschaftslehre, zwei Jahre in der Praxis, Forschungsaufenthalte in USA und Kanada, gehört zu den einflussreichsten Ökonomen Europas (gemäss FAZ - Frankfurter allgemeine Zeitung).

Logisch TKB.

150
Jahre

NACHFOLGE
ERFOLGREICH
GEREGELT.

Meine Nachfolgeregelung
ist zur Win-win-Situation
für alle Beteiligten geworden.
Dies dank der professionellen
Unterstützung der TKB.

tkb.ch/nachfolge



Thurgauer
Kantonalbank

FÜRS GANZE LEBEN

CONTINUUM zum Thema Familienstrategie & -verfassung:

Falls noch nicht
feststeht, wem
wann wieviel
zusteht

Es ist nie zu früh, die unternehmerische Nachfolge zu planen. Mit unserer langjährigen Erfahrung helfen wir Ihnen, die optimale Strategie in der Familie und in der Unternehmung zu ermitteln, zu konkretisieren und im richtigen Zeitpunkt umzusetzen: www.continuum.ch

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



CONTINUUM
Zukunft sichern.



In Zahlen ausgedrückt erfolgen heute etwa 40 Prozent der Nachfolgeregelungen familienintern, 40 Prozent familienextern (Management-Buy-out, Fremdverkauf...) und 20 Prozent sind Mischformen – hier bleibt beispielsweise der Firmeninhaber weiterhin Eigentümer und vielleicht Verwaltungsratspräsident, die Führung der Firma, der Posten des CEO, wird aber familienextern vergeben.

Branchenbereinigung und Spezialisierung

Für Thomas Zellweger ist klar, dass eine Anzahl Firmen als Folge von Branchenbereinigungen ganz verschwinden werden. Dieser Trend sei schon vor der Corona-Pandemie feststellbar gewesen und habe sich nun akzentuiert. Eine eigentliche Konkurswelle erwartet Zellweger nicht, aber gewisse Branchen seien stärker betroffen als andere. Er nennt insbesondere die Gastronomie. «Hier werden einige Restaurants ganz schliessen», so der HSG-Experte. Die IT-Branche wiederum habe stark von der Corona-Krise profitiert. Für Zellweger ergibt sich hier ein Doppelleffekt: Gewisse Betriebe werden verschwinden, dafür aber neue entstehen, gerade im digitalen Bereich.

«Der Anbieter sollte den Unternehmer in seinen Fähigkeiten optimal ergänzen.»

Auch sonst stehen die Unternehmen vermehrt unter Druck, so Zellweger: «Gewisse Geschäftsbereiche laufen aktuell gut, andere weniger. Auch hier werden sich die Firmen vermehrt spezialisieren müssen und gewisse Bereiche, die nicht zum Kerngeschäft gehören, abstossen – diese Entwicklung hat bereits begonnen.» So gesehen gelte das Motto «never miss a good crisis» – also dass man sich als Firma gezwungenermassen auf das Wesentliche konzentrieren müsse aufgrund der aktuellen Corona-Krise – und in der Bereinigung die Chance sehe, in den nächsten Jahren wieder gut aufgestellt zu sein.

Prof. Zellwegers Empfehlungen

Wer als Unternehmen bereits gut aufgestellt ist und sich mit einer Nachfolgeregelung befasst, für den zählt sich eine sorgfältige Vorbereitung in jedem Fall aus. Für Thomas Zellweger gilt es dabei vor allem diese Punkte zu beachten:

1. Bei einer Nachfolgeregelung sollte man sich verschiedene Optionen offenlassen. Und dann die Vorteile und Nachteile der Lösung systematisch durchdenken.
2. Man sollte als Unternehmer für sich ein verbindliches Vorgehen bestimmen, also sich einen konkreten zeitlichen Fahrplan zurechtlegen, wann die Nachfolge tatsächlich vorstattengeht – und in dieser Zeit die verschiedenen Optionen genau prüfen.
3. Übergeber und Übernehmer sollten möglichst offen über ihre Ängste und Hoffnungen in Bezug auf die Übergabe sprechen. Es bietet sich an, ein Nachfolgeleitbild zu entwerfen, wie die Nachfolgeregelung konkret über die Bühne gehen soll.
4. Sind diese Punkte erfüllt, kann man sich an die konkrete Umsetzung der Nachfolge machen, also rechtliche, steuerliche und finanzielle Aspekte der Nachfolge regeln.

Diese Player mischen im Nachfolge-Markt mit

Nachfolgeregelungen bieten Wirtschaftsberatungsunternehmen, Banken, Treuhänder, Rechtsanwälte, Personalberater und spezialisierte Consultants an. Stehen bei Banken vor allem die finanziellen Aspekte einer Übergabe im Vordergrund, optimieren die Treuhänder die Nachfolge steuerlich. Rechtsanwälte wiederum haben die rechtlichen Rahmenbedingungen im Griff. Online Plattformen versuchen i. d. R., ein Unternehmen so teuer wie möglich zu verkaufen. Und Personaler haben ein breites Netzwerk an möglichen Nachfolgern.

Auf Nachfolgelösungen spezialisierte Beratungsunternehmen hingegen pflegen eher einen ganzheitlichen Ansatz, der auch den Faktor Mensch im Auge behält. Denn oft ist es schwierig, die Ansprüche aller Beteiligten, insbesondere der Familienmitglieder, unter einen Hut zu bringen.

In der Ostschweiz zählen zu diesen Spezialisten etwa die St.Galler Nachfolgepraxis (Jona) oder die Continuum AG. Rolf Brunner und Dr. Stefan Schneider, beide Partner der Continuum AG, meinen dazu: «Eine sorgfältige und unabhängige Vorbereitung eines Generationenwechsels umfasst die Berücksichtigung von wirtschaftlichen und zwischenmenschlichen Faktoren sowie die Vermittlung bei schwelenden und/oder akuten Konflikten. Dies hat auch Auswirkungen auf den Unternehmenswert. Denn: Streit in der Unternehmerfamilie ist der grösste Wertvernichter.»

Text: Tanja Millius

Bilder: Marlies Thurnheer

Wenn das Lebenswerk übergeben wird

Die Altrimo-Gruppe mit Hauptsitz in Appenzell und Standorten in St.Gallen, Herisau, Bottighofen, Frauenfeld und Zürich bietet seit bald 25 Jahren sämtliche Treuhanddienstleistungen an, darunter auch Nachfolgeregelungen. Gründer Josef Eugster und Partner Louis Grosjean wissen, was es für eine erfolgreiche Firmenübergabe braucht.

Josef Eugster, Louis Grosjean, ich will wissen, wie viel mein Unternehmen wert ist, weil ich es weitergeben will. Wie komme ich zu einer marktgerechten Bewertung?

Zuerst muss Ihr Wunschscenario klar sein: Geht der Betrieb an die Familie? An Schlüsselmitarbeiter? Wird er an Dritte verkauft? Denn ob Inhaber oder Schlüsselmitarbeiter Teil der Nachfolgelösung sind, bestimmen den Marktwert mit. Wenn das Szenario steht, geht es zur Bewertung. Für diese sind Erträge, Substanz und Erfahrungswerte aus Branche und Markt relevant.

Marktwert und Vorstellung des Verkäufers klaffen aber oft auseinander, weil der Patron sein Lebenswerk zu hoch einschätzt.

Dies kommt bei Verkäufen an Dritte öfters vor. Warum? Der bisherige Inhaber will mindestens das bei einem Verkauf generieren, was er im Laufe der Jahre hineingesteckt hat. So kommt er auf die Summe X. Dass diese Berechnung nicht unbedingt mit dem Marktwert übereinstimmt, liegt auf der Hand. Unsere Aufgabe ist es, ihm einen realistischen Kaufpreis aufzuzeigen. Oftmals müssen dabei Erwartungen angeglichen werden. Es ist zentral, den Kunden offen, ehrlich und umfassend zu beraten, damit er alle Karten für eine Entscheidung auf dem Tisch hat.

Wenn der Unternehmer seinen Betrieb familienintern weitergibt: Geschieht das zum Marktpreis, zu einem reduzierten Preis – oder wird das Unternehmen gar verschenkt?

Familieninterne Nachfolgen werden üblicherweise nicht zu maximalen Preisen vereinbart. In solchen Fällen schauen Unternehmer auf zwei Aspekte: Einerseits wollen sie dem Übernehmenden aus der nächsten Generation gute Karten für den betrieblichen Erfolg geben. Andererseits wollen sie eine faire Lösung für alle Nachkommen finden. Wir beraten hier den Unternehmer auf zwei Schienen: Zum einen

planen wir die eigentliche Übergabe des Unternehmens, zum anderen seine erbrechtlichen Angelegenheiten. Wenn ein Betrieb unterhalb des Marktwertes weitergegeben wird, lohnt sich z. B. der Einbezug der weiteren Kinder im Rahmen eines Erbvertrags. Dabei darf man die persönliche Finanz- und Altersplanung des Unternehmers nie vergessen!

Bleibt die Rechtsform in der Regel bestehen?

Wenn eine Einzelfirma oder Personenunternehmung viele stillen Reserven hat, ist eine Überführung in eine AG oder GmbH oft sinnvoll. Dies, um bei einem späteren Verkauf der Firma unliebsame Folgen in Bezug auf Einkommenssteuer und AHV-Beiträge zu vermeiden. So hat die oft gepredigte «Planung von langer Hand» in der Unternehmensnachfolge konkrete Auswirkungen. Stille Reserven werden bei einem Verkauf nur dann nicht als Einkommen besteuert, wenn fünf Jahre oder mehr seit der Überführung in eine AG oder GmbH verstrichen sind.

«Man darf die persönliche Finanz- und Altersplanung des Unternehmers nie vergessen.»

Kann es sich auch lohnen, eine Firma vor der Weitergabe in verschiedene Unternehmen aufzusplitten?

Selten. Ein Unternehmen ist oft aus gutem Grund so zusammengesetzt, wie es ist. Eine Aufsplittung kann aber Sinn machen, wenn das Unternehmen sich gut in mehrere, selbstständige funktionierende Betriebe aufteilen lässt. So könnte die familieninterne Nachfolge auf mehrere Köpfe verteilt werden. Oder ein Nachkomme kann einen Teil des



Josef «Sepp» Eugster und Louis Grosjean:

**Umfassende
Betrachtung.**



*«Dank unseren internen
Fachspezialisten können wir
umfassend beraten.»*

Betriebs übernehmen, während der andere verkauft wird, um Geschwister auszugleichen. Eine Aufspaltung macht weiter Sinn, wenn Liegenschaften vorhanden sind, deren Nutzung nicht nur geschäftlich ist. Hier gilt es, Risiko- und Kaufpreisüberlegungen abzuwägen, da Liegenschaften oft hohe stille Reserven enthalten. Patentrezepte gibt es auch hier keine,

sondern nur gut durchdachte, fachlich untermauerte Lösungen. Dabei müssen die Steuerfolgen unbedingt vorgängig geklärt werden.

Und welche rechtlichen Stolpersteine gilt es zu beachten?

Zum Glück hat der Gesetzgeber in letzter Zeit Spezialbestimmungen erlassen, die die Unternehmensnachfolge leichter ermöglichen. So werden die Pflichtteile der Nachkommen bei der nächsten Erbrechtsrevision – die Referendumsfrist läuft am 10. April 2021 ab – von $\frac{3}{4}$ auf die Hälfte heruntergesetzt. Weiter sind Erleichterungen bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer in einigen Kantonen vorgesehen. Im Thurgau etwa wird die Erbschaftssteuer halbiert, wenn der Steuerpflichtige ein Unternehmen übernimmt, in St.Gallen sind es 75 Prozent Reduktion, in Appenzell Ausserrhoden gar 90. Stolpersteine sind aber im Steuer- und Erbrecht zu finden. Da gibt es nur eine Lösung: Das Konstrukt muss konkret mit Zahlen durchdacht werden. Abstrakte rechtliche Klauseln reichen nicht aus.

Ist eine Firmenweitergabe überhaupt ohne anwaltschaftlichen Beistand zu schaffen?

Unserer Erfahrung nach sind zwei Erfolgsfaktoren entscheidend: die Menschen im Nachfolgeprozess und die fachlich fundierte Umsetzung. Für Letztere haben sich rechtliche Kompetenzen als zentral erwiesen. Daneben sind, wie angesprochen, jeweils etliche Fragen bezüglich Steuern, Finanzen und Immobilien zu klären. Dank unseren internen Fachspezialisten können wir hier umfassend beraten.

Falls ich mein Unternehmen gewinnbringend veräussern kann: Worauf muss ich achten, um möglichst steuergünstig «davonzukommen»?

Oft relevante Faktoren sind stille Reserven, Holding-Strukturen, die eigene Vorsorge des Unternehmers und allfällige

Anzeige

bb) business broker

Ein Unternehmen der Raiffeisen Gruppe

Business Broker AG
Florastrasse 44 CH-8008 Zürich
T 044 420 11 11 info@businessbroker.ch

www.businessbroker.ch

	Referenz	Umsatz	Preis
Rentabler Personaldienstleister im Bereich Bau-Nebengewerbe	CH0101330	CHF 4'800'000.–	CHF 800'000.–
Metallbearbeitungsunternehmen mit langjähriger Marktpräsenz	CH0100914	CHF 1'865'200.–	CHF 2'000'000.–
Hersteller von Verbrauchsgütern im Bereich Sicherheit	CH0100869	CHF 820'000.–	CHF 1'400'000.–
Exklusiver Händler von marktführenden Sportartikeln	CH0101152	CHF 4'034'000.–	CHF 2'550'000.–
Elektroinstallationsunternehmen mit ausgezeichnetem Ruf	CH0101292	CHF 4'551'600.–	CHF 6'000'000.–
Branchen-Marktführer im Bereich ICT und Multimedia	CH0101257	CHF 3'025'000.–	CHF 2'600'000.–
Traditionsreiche Zimmerei	CH0101225	CHF 2'345'000.–	CHF 2'200'000.–
Handelsunternehmen für Möbel	CH0101298	CHF 2'813'000.–	CHF 800'000.–
Erfolgreiches Medienunternehmen im Bereich Unterhaltung	CH0101341	CHF 4'807'000.–	CHF 5'500'000.–
Handel mit aussergewöhnlichen Lebensmittelspezialitäten	CH0101195	CHF 624'000.–	CHF 350'000.–
Familienunternehmen im internationalen Industrieanlagenbau	CH0100353	CHF 1'613'000.–	CHF 1'000'000.–
Erstklassiges Armierungsunternehmen im Oberwallis	CH0101183	CHF 1'300'000.–	CHF 300'000.–

Hemmnisse beim Generationenmanagement

Betriebsliegenschaften. Da der Verkauf von privat gehaltenen AG-Aktien oder GmbH-Stammanteilen einen steuerfreien Kapitalgewinn darstellt, ist diese Form beliebt.

Bei einer Firmenübergabe gibt es firmeninterne, familieninterne oder externe Lösungen. Mit welcher haben Sie es am meisten zu tun?

Mit der familieninternen. Denn viele unserer Kunden sind Familienbetriebe mit denen eine jahrelange Zusammenarbeit – sei es bei Buchhaltung, Revision oder Steuern – besteht. Bei Unternehmen, die neu an uns herantreten, sind alle Konstellationen anzutreffen.

Ist es einem Unternehmer wichtig, was mit seinem «Baby» geschieht, etwa mit den Mitarbeitern, oder zählt in der Regel nur die erfolgreiche Übergabe, sprich das Geld?

Bei familieninternen Nachfolgen ist es wichtig, dass das Unternehmerehepaar nach der Übergabe eine gute finanzielle Grundlage für den Ruhestand erhält. Stellen Sie sich den Gastwirt vor, der 40 Jahre lang «gekrampt» hat, weder 2. noch 3. Säule hat und nun an die Tochter übergibt. Entscheidend für ihn ist: Wovon soll er leben? Mit einer AHV-Rente kommt er nicht weit. Daher darf für den Wirt nicht nur das Funktionieren des Betriebes nach der Übergabe wichtig sein, sondern auch seine Finanzplanung fürs Alter. Dann ist es aber schon so: Wenn die Existenzgrundlage gesichert ist, geht es bei unseren Kunden oftmals auch ums Lebenswerk. Deshalb werden wir zuweilen gebeten, nach der Übergabe mitzuwirken, z. B. als VR-Mitglied – als Vertrauensperson des übergebenden Patrons, der sich persönlich nicht mehr einmischen will.

«Der Gesetzgeber hat Spezialbestimmungen erlassen, die die Unternehmensnachfolge leichter machen.»

Zum Schluss: Was empfehlen Sie einem Unternehmer, mit wem er zuallererst sprechen soll, wenn er an eine Übergabe denkt?

Zuerst muss der Unternehmer selbst sich Gedanken um seine Nachfolge machen. Was will ich, was nicht? Solche Überlegungen reifen mit der Zeit. In dieser Phase spricht man oft mit Vertrauenspersonen aus dem eigenen Umfeld. Wenn das Projekt dann konkret angepackt wird, braucht es jemanden, der den Nachfolgeprozess einfühlsam moderiert und die richtigen Fragen stellt. Jemanden, der fachlich fundierte Lösungen auf den Tisch bringt und weiss, was es zu beachten gilt. Beide Aspekte sind zentral. Das zeigt nicht nur unsere Beratungserfahrung, sondern ebenso unsere persönliche Erfahrung im eigenen Umfeld.

«Man löst keine Probleme, indem man sie aufs Eis legt»: Wie das Zitat von Winston Churchill andeutet, müssen Probleme gelöst werden. Auch wenn unser «Urmensch-Verhalten» dazwischenfunkt.



Hinter psychologischen Hemmnissen liegen oftmals keine bewussten oder böswilligen Absichten. Vielmehr ist es eine Reaktion auf das Umfeld oder Gegebenheiten.

Während sich die meisten Menschen in der heutigen Zeit als rational bezeichnen, zeigt die Analyse unseres Verhaltens jedoch meist ein anderes Bild. Denn nicht jede Handlung wird bewusst von uns Gehirn gesteuert.

Der Sympathikus etwa springt ein, wenn Stress empfunden wird. Er schaltet in unserem Hirn den «Urmenschen» ein, der nur drei Reaktionsmuster kennt: Kampf, Flucht oder Erstarren. Diese werden automatisch ausgelöst. Solange der Stress anhält, ist rationales Handeln fast unmöglich.

Die Unternehmensnachfolge als Schritt ins Ungewisse verursacht Verunsicherung (und somit Stress). Wenn der Unternehmer zur Nachfolge gedrängt wird, kommt zu viel Druck auf – und sein Hirn schaltet in den Überlebens-Modus. Beispiele sind:

- Hinweise und Ratschläge von Aussenstehenden werden durch die «Kampf-Reaktion» abgewehrt.
- Der Unternehmer «flüchtet» sich in den Arbeitsalltag, wo das Thema Nachfolge keinen Platz findet.
- Das Aufschieben oder Ignorieren der Nachfolge ist wiederum der «Erstarren-Reaktion» zuzuschreiben.

Also klassisches Urmenschen-Verhalten! Für dieses Reaktionsmuster in stressigen Situationen kann niemand etwas, sondern es liegt schlicht und einfach in unserer Natur. Stress bzw. Druck zu vermeiden, ist daher die Grundvoraussetzung, damit die Nachfolge als Teil des Generationenmanagements sinnvoll angegangen werden kann.

Heute ist die beste Gelegenheit, auf die Zukunft zu fokussieren. Denn Zukunft ist ein Vermögen, das wir weitsichtig miteinander, in der Unternehmerfamilie, gestalten sollten.

Für weitere starke Worte: siehe www.continuum.ch

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Marlies Thurnheer

Rolf Brunner, Partner und Präsident des Verwaltungsrates der Continuum AG

Die inspecta treuhand ag verstärkt sich mit digitaler Fachkompetenz

Zum Jahresbeginn 2021 hat die «inspecta» ihre Dienstleistungspalette um den Bereich «Digitale Prozessoptimierung» erweitert. Dazu hat sie sich mit entsprechender Digitaler Fachkompetenz verstärkt und ab dem 1. Januar 2021 Michael Gossweiler als neuen Partner und sein Team «mit ins Boot» geholt.

Die inspecta treuhand ag ist seit über 60 Jahren in den Bereichen Treuhand, Steuern und Revisionen erfolgreich unterwegs. Dabei hat sie sich von der kleinen Treuhandfirma zur professionellen Anbieterin sämtlicher Treuhanddienstleistungen mit zurzeit 26 Mitarbeitern weiterentwickelt. «Wir sind sehr erfolgreich unterwegs aber die Zeiten ändern sich rasant» meint Christoph Rusch, CEO der inspecta treuhand ag. «Insbesondere die Digitalisierung verändert unsere Arbeitsprozesse und die unserer Kunden entscheidend. Ich bin überzeugt, dass Firmen, welche bei der Digitalisierung von Prozessen aktiv vorangehen, in Zukunft erfolgreicher am Markt agieren, effizienter ihre Marktleistungen erbringen und gleichzeitig die Attraktivität ihrer Arbeitsplätze für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter steigern können.»

Aus diesem Grund haben die Partner der «inspecta» entschieden, sich anfangs 2021 mit entsprechender Digitaler Kompetenz zu verstärken. «Wir haben lange gesucht, wer zu unserer Unternehmensgrösse und -philosophie passen könnte. Wir wollten keinen reinen Techniker oder Programmierer, sondern einen Praktiker der unser Geschäft und das unserer Kunden versteht. Mit Michael Gossweiler haben wir jemanden gefunden der sowohl die Digitale Fachkompetenz aber auch das notwendige Verständnis für die Treuhandbranche und für unsere Firmenkunden mitbringt», erklärt Dr. Leodegar Kaufmann, Verantwortlicher für die Marktentwicklung bei der «inspecta». Seit dem 1. Januar 2021 sind Michael Gossweiler als neuer Partner und sein Team in die inspecta treuhand ag integriert.

Michael Gossweiler wurde am 7. August 1980 in Niederhelfenschwil geboren. Während und nach seiner Ausbildung zum eidg. dipl. Treuhandexperte und Wirtschaftsinformatiker FH arbeitete er in der Treuhandfirma seines Vaters. Als klassischer Treuhänder mit technischer Zusatzausbildung, der Unternehmen über ihre gesamte Entwicklung begleitet, kennt sich Michael Gossweiler mit strategischen Weichenstellungen,

Digitaler Potenzialanalyse, Digitaler Prozessoptimierung und Implementierungsprojekten (ERP u.a.) bestens aus. Zudem ist er Mitglied des gesamtschweizerischen Expertengremiums Institut Treuhand 4.0, welches im Auftrag der Treuhand Suisse die Treuhandbranche in der Bewältigung des digitalen Transformationsprozesses strategisch berät und unterstützt. Michael Gossweiler: «Digitalisierung ist kein Selbstzweck! Am Anfang stehen immer zwei grundsätzliche Fragen: Wie können wir die Arbeitsprozesse verbessern und was hat der Mensch davon? Dann wird – so weit wie nötig – digitalisiert.»

«Die Digitalisierung verändert nicht nur Prozesse und Dienstleistungen, sie durchdringt das gesamte Unternehmen. Daher sehen wir es auch als unsere Aufgabe an, unsere Kunden in diesen Prozessen begleiten zu können, damit ein Digitalisierungsprojekt nicht nur ein reines IT-Projekt bleibt.» erklärt Michael Gossweiler, neu verantwortlich für den Bereich Digitale Prozessoptimierung bei «inspecta».

Die Dienstleistungen der inspecta treuhand ag umfassen im Bereich Digitaler Prozessoptimierung neu

- Digitale Potenzialanalyse in sämtlichen Unternehmensbereichen (Handel, Marktbearbeitung, Personalwesen, Administration etc.)
- Digitale Prozessoptimierung in Zusammenarbeit mit dem Kunden und dem Software- resp. Systemanbieter
- Begleitung bei ERP-Evaluationen und
- fachspezifische Unterstützung in ERP-Implementierungsprojekten
- Erarbeiten von gemeinsamen Kollaborationslösungen (Kunde - Treuhänder)
- Projektbegleitung mit IT-Dienstleistern

«Reine IT-Dienstleister verfügen zwar über hohe technische Fachkompetenz, jedoch fehlt Ihnen oft das Verständnis für

die kundenspezifischen, betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge», fachsimpelt Michael Gossweiler weiter. «Was nützt es, wenn sich die beiden Parteien nicht oder ungenügend verstehen oder Kunden einfach zu wenig Zeit haben, um in IT-Projekten voll mitzuarbeiten». Hier will die inspecta treuhand ag in Zukunft ansetzen. Die eigenen Prozesse digital optimieren und Ihre Kunden als Bindeglied zwischen IT-Dienstleister und Kunde auf dem Weg der Digitalisierung aktiv und kompetent unterstützen.

«Digitalisierung und Spezialisierung sind zurzeit die wichtigsten strategischen Stossrichtungen die wir bei uns verfolgen. Wichtig ist uns aber auch, dass unsere Kunden durch den für sie zuständigen Betreuer möglichst das ganze Leben lang begleitet werden. Dieser kennt die unternehmerischen so wie die privaten Gegebenheiten seines Kunden bestens und kann ihn dadurch aktiv unterstützen. Wenn vertiefte Spezialkenntnisse gebraucht werden, kann der Betreuer die entsprechenden Fachspezialisten bei uns intern beiziehen», erklärt Michael Wider, Partner und Steuerexperte bei «inspecta».

Die «inspecta» bietet sämtliche Dienstleistungen rund um die Fachbereiche Buchhaltung, Lohnadministration, Revision,

Steuerberatung, Nachfolgeregelungen, Umstrukturierungen, Notfallvorsorge und neu digitale Prozessoptimierung aus einer Hand. Die «inspecta» unterstützt seit über 60 Jahren als Treuhand- und Revisionsfirma ihre Kunden. Dabei hat sie sich auf die vier strategischen Geschäftsfelder KMU/Gewerbe Ostschweiz, Elektro-Installateure, Zahnärzte und Ärzte spezialisiert. «Die Digitalisierung ist mehr als ein Trend und wird unsere künftige Tätigkeit nachhaltig verändern. Gleichzeitig werden die bisherigen Erfolgsfaktoren der persönlichen und umfassenden Gesamtberatung auch weiterhin gefragt bleiben. Jeder Unternehmer ist und bleibt auch Mensch und wird somit im Mittelpunkt bleiben. Das neue Werkzeug der Digitalisierung wird uns helfen, die wachsenden Anforderungen und Erwartungen unserer Kunden bei der heutigen Dichte an Informationen und dem zunehmenden Zeitdruck noch besser zu erfüllen», bemerkt Daniel Roth, Partner und Verantwortlicher für Personalfragen bei «inspecta».

«Wir sind gut aufgestellt, haben unsere Hausaufgaben bezüglich zunehmender Digitalisierung und Spezialisierung gemacht und freuen uns sehr unsere Kunden, insbesondere nun auch im Bereich der digitalen Prozessoptimierung kompetent unterstützen zu dürfen», erklärt Christoph Rusch, CEO der inspecta treuhand ag, abschliessend stolz.

Michael Gossweiler
Partner inspecta treuhand ag
Eidg. dipl. Treuhandexperte,
Wirtschaftsinformatiker FH



Daniel Roth
Partner inspecta treuhand ag
Eidg. dipl. Treuhandexperte



Michael Wider
Partner inspecta treuhand ag
Eidg. dipl. Steuerexperte



Leodegar Kaufmann
Partner inspecta treuhand ag
Dr. oec. HSG



Christoph Rusch
Partner inspecta treuhand ag
Eidg. dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling



inspecta treuhand ag
Rorschacher Strasse 304
Postfach 242
CH-9016 St.Gallen
www.inspecta.ch
Tel. +41 (71) 243 56 60



«Steuererhöhungen wären ein falsches Signal»

Die Corona-Pandemie reisst tiefe Löcher in die Staatskassen. Mit welchen Steuerausfällen rechnen die Ostschweizer Kantone und wie sollen die Löcher gestopft werden? Der LEADER hat in St.Gallen, im Thurgau, in Appenzell Innerrhoden und in Appenzell Ausserrhoden nachgefragt.



«Es ist nicht unser Anspruch, zu den Top-3-Tiefsteuerkantonen zu gehören.»

Urs Martin, Finanzdirektor Kanton Thurgau



«Ausserrhoden gehört bei den Gewinnsteuersätzen zur Spitzengruppe.»

Paul Signer, Finanzdirektor Appenzell Ausserrhoden



«Wir wollen attraktiv sein, ohne den Steuerwettbewerb anzuheizen.»

Ruedi Eberle, Säckelmeister Appenzell Innerrhoden

Die Rechnung 2020 befindet sich bei den Kantonen derzeit im Abschluss. Bei den Gewinn- und Kapitalsteuern der juristischen Personen sind dabei die Abschlüsse 2019 massgebend. «Das bedeutet, dass bei den Unternehmenssteuern die Corona-Pandemie noch keinen direkten Einfluss auf die Rechnung 2020 hat», erklärt der St.Galler Finanzdirektor Marc Mächler. Anders sieht es für die kommenden Jahre aus. 2021 rechnet St.Gallen mit einem Defizit von gut 32 Millionen Franken – allerdings nur dank einem grosszügigen Griff ins Eigenkapital, sonst wäre das Defizit um ein Vielfaches höher. Die Einnahmen aus den Unternehmenssteuern reduzieren sich im 2021 voraussichtlich um rund 144 Millionen Franken. Dies insbesondere aufgrund von beträchtlichen Mindereinnahmen aufgrund der nationalen Unternehmenssteuerreform (STAF). «Die mutmasslichen Ausfälle alleine aufgrund der Corona-Pandemie betragen voraussichtlich 29 Millionen Franken oder rund elf Prozent», bilanziert Mächler.

Düster sieht auch der aktuelle Finanzplan aus. So rechnet St.Gallen ab 2022 mit happigen operativen Defiziten zwischen 160 und 220 Millionen Franken. Mit Sparpaketen von insgesamt bis zu 160 Millionen Franken will die Regierung die Kantonsfinanzen wieder auf Kurs bringen. Die Projektarbeiten dazu sind angelaufen. «Auf eine allgemeine Steuerfusserhöhung soll hingegen verzichtet werden», erklärt Marc Mächler. Der Kantonsrat werde die Massnahmen des ersten Sparpakets im Umfang von bis zu 120 Millionen Franken voraussichtlich zusammen mit dem Budget 2022 beraten.

Thurgau geht neue Wege

Auch der Thurgau hat bereits einige Sparpakete hinter sich. Aktuell ist kein weiteres geplant, obwohl sich die Corona-

Pandemie bei den Unternehmenssteuern bereits auf die Staatsrechnung 2020 auswirkt: Der Thurgauer Regierungsrat hat Anfang April 2020 nämlich als eine der wenigen Regierungen entschieden, dass Unternehmen, die von den Corona-Massnahmen besonders betroffen sind, in der Jahresrechnung 2019 eine Pandemie-Rückstellung machen konnten. «Davon haben bereits viele Unternehmen Gebrauch gemacht», so Finanzdirektor Urs Martin.

«Darüber hinaus kennt der Thurgau als einziger Kanton den Verlustrücktrag», so Martin weiter. Danach können Verluste aus dem Jahre 2020 auf ein positives Ergebnis im 2019 zurückgetragen werden. «Neben den coronabedingten Umsatz- und Gewinnrückgängen dürften diese beiden Massnahmen Einfluss auf die Rechnung 2020 haben», hält Martin fest. Für 2021 rechnet der Finanzdirektor mit einem «sehr herausfordernden» Jahr für den Thurgau. Aufgrund der Konjunkturaussichten des Bundes gehe er aber für die kommenden Jahre von einer Stabilisierung der Steuereinnahmen der juristischen Personen aus. Auf Stufe Kanton seien im Thurgau aktuell keine Steuererhöhungen geplant, weder bei Unternehmen noch bei Privatpersonen. «Das wäre das falsche Signal in der aktuellen Krise», betont Martin.

Ausserrhoden mit Stabilisierungsprogramm

Auch für den Ausserrhoder Finanzdirektor Paul Signer sind Steuererhöhungen nur die «Ultima Ratio». Die Corona-Pandemie wirkt sich auch im Kanton Appenzell Ausserrhoden auf die Staatsrechnung 2020 aus: Verglichen mit dem Voranschlag 2020 betragen die Ausfälle bei den Steuererträgen bei der Rechnung 2020 total 6,8 Millionen Franken (Stand 8.2.2021). «Bei den juristischen Personen beträgt der Rück-

Gewinnsteuersätze in den Kantonen 2019 und 2020



Hinweis: Max. eff. Vorsteuersatz Bund/Kanton/Gemeinde für den jeweiligen Hauptort. Gewinnsteuerfüsse für GL, JU, OW und TG von 2019. Quelle: KPMG Schweiz

gang gegenüber dem Vorjahr fast 30 Prozent, das heisst mehr als vier Millionen Franken», so Signer. «Bei den Unternehmen schlagen hier die Mindereinnahmen infolge der Corona-Krise voll zu Buche.» Dies nicht zuletzt deshalb, weil der Kanton den Unternehmen bereits für die Rechnung 2019 finanziell entgegenkommen ist.

«Bei den natürlichen Personen werden wir nach unserer Planung nächstes Jahr wieder das Niveau von 2019 erreicht haben oder übertreffen», hält Signer fest. «Wir gehen davon aus, dass bei den juristischen Personen die Erholung länger braucht und das Niveau von 2019 erst 2024 erreicht wird.» In Zahlen ausgedrückt dürften sich die Ausfälle hier bis und mit 2023 auf gesamthaft rund sieben bis acht Millionen Franken belaufen – vorausgesetzt, es gibt keine dritte Corona-Welle. Auch ohne Corona-Krise steigt die Ausserrhoder Verschuldung gemäss dem Finanzplan weiter an. Die Regierung hat deshalb bereits 2019 ein Stabilisierungsprogramm im Umfang von neun Millionen Franken festgelegt. Erste Massnahmen sollen in den Voranschlag 2022 einfließen. Klar ist aber auch: Bei den Investitionsprojekten soll nicht gespart werden.

Kein Handlungsbedarf in Appenzell Innerrhoden

Appenzell Innerrhoden rechnet im Gegensatz zu den anderen drei Ostschweizer Kantonen beim Budget 2021 nicht mit coronabedingten Mindereinnahmen bei den Unternehmenssteuern. So rechnet Innerrhoden beim Budget 2021 aktuell mit einem Plus von 1,4 Millionen Franken. «Wir haben mit rund einem Prozent Arbeitslosen eine Vollbeschäftigung», erklärt der Innerrhoder Säckelmeister (Finanzdirektor) Ruedi Eberle. «Im Weiteren klagen die Unternehmen über keine grossen Umsatzeinbussen.» Auch in den Planjahren 2022 bis 2025 seien keine coronabedingten Ertragsausfälle bei den Steuern mitberücksichtigt. Die Steuerentlastungen aufgrund der Unternehmensreform STAF hingegen seien ins Budget 2021 mit eingeflossen.

Wie Appenzell Ausserrhoden droht aber auch Appenzell Innerrhoden infolge von verschiedenen geplanten grossen Investitionen die Verschuldung. «Der Stopp des Bauprojekts AVZ+, also des geplanten Ambulanten Versorgungszentrums Plus, wird die Verschuldungsproblematik aber entschärfen», betont Eberle. Das Spitalprojekt im Umfang von 41 Millionen Franken wurde von der Regierung im November 2020 gestoppt. Das letzte Wort dazu hat die Landsgemeinde. Aktuell seien auch in Appenzell Innerrhoden keine Steuererhöhungen geplant. «Im Rahmen des laufenden Budgetprozesses setze sich die Standeskommission (Regierung) mit der prognostizierten Verschuldung auseinander.

Luft nach oben bei der Steuerattraktivität

Die Corona-Pandemie wirkt sich bei den Ostschweizer Kantonen also unterschiedlich auf die Staatsrechnungen aus. Ertragsausfälle infolge der nationalen Steuerreform verzeichnen aber alle – zumal auch die hiesigen Kantone im Zuge der Reform die Gewinnsteuersätze bei den Unternehmen weiter gesenkt haben (siehe Grafik). Hier liegt der Kanton St.Gallen mit einer Gewinnsteuerbelastung von 14,5 Prozent unter dem schweizerischen Durchschnitt von 15 Prozent, liegt im nationalen Ranking aber hinter dem Thurgau und beiden Appenzell. «Bezüglich Wachstum der Gewinne der juristischen Personen liegt St.Gallen gesamtschweizerisch auf dem dritten



«Bezüglich Wachstum der Gewinne liegt St.Gallen auf dem dritten Platz.»

Marc Mächler, Finanzdirektor Kanton St.Gallen

Platz», hält Finanzdirektor Marc Mächler fest. Aktuell gebe es keinen Spielraum für weitere Senkungen bei den Unternehmenssteuern.

Im Thurgau ist der Gewinnsteuersatz abhängig vom Firmensitz. Im nationalen Ranking befindet sich der Thurgau mit 13,4 Prozent (Frauenfeld) aktuell auf Platz zehn und somit vor dem Kanton St.Gallen. Für Finanzdirektor Urs Martin eine attraktive Position: «Es ist ja nicht unser Anspruch, zu den Top-3-Tiefsteuernkantonen bei den juristischen oder bei den natürlichen Personen zu gehören.»

Im Ostschweizer Ranking liegt Appenzell Ausserrhoden beim Gewinnsteuersatz für Unternehmen auf Platz 2. «Ausserrhoden gehört mit 13,04 Prozent nach wie vor zur Spitzengruppe», freut sich Finanzdirektor Paul Signer. Im nationalen Ranking belegt der Kanton aktuell Platz acht. Ziel sei, diese Position auch künftig zu halten.

Spitzenreiter beim Gewinnsteuersatz ist bei den Ostschweizer Kantonen weiterhin Appenzell Innerrhoden mit aktuell 12,66 Prozent. National belegt der Kanton den fünften Platz – und das soll auch so bleiben. «Innerrhoden bleibt für Unternehmen attraktiv», sagt Finanzdirektor Ruedi Eberle. Es drängten sich deshalb keine weiteren Anpassungen auf. «Wir wollen attraktiv sein, ohne den Steuerwettbewerb anzuhetzen.»

Text: Tanja Millius

Bilder: Marlies Thurnheer, zVg

Finanz- und Rechnungswesen

Steuerberatungen

Unternehmensberatungen

Nachfolgelösungen



Lenz & Dudli
TREUHANDGESELLSCHAFT AG

St.Gallerstrasse 99 | CH-9200 Gossau | Telefon 071 388 81 50 | www.lenz-dudli.com | Mitglied von **EXPERTSUISSE**

Treuhand | Steuer- und Rechtsberatung
Wirtschaftsprüfung | Unternehmensberatung
Informatik-Gesamtlösungen



OBT macht Ihnen das Leben leichter!



Das heutige Steuersystem ist äusserst komplex und die Herausforderungen nehmen laufend zu. Wir unterstützen Sie dabei, steuerrechtliche Risiken frühzeitig zu erkennen, Chancen zu nutzen und die Steuerbelastung zu minimieren.

Zerbrechen Sie sich nicht den Kopf über Ihre Steuererklärung und **lassen Sie sich vom OBT Team beraten!**

OBT AG

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

www.obt.ch

LEADER | **digital** AWARD

Der 2. LEADER Digital Award macht die Digitalisierung in der Ostschweiz sichtbar.

17. Juni 2021, Einstein Congress

Jetzt Projekt einreichen.



Steuerliche Anreize nutzen

Die Schweiz ist der internationale Branchenprimus, wenn es um Innovation geht. Doch wer von der steuerlichen Innovationsförderung profitieren will, muss selbst frühzeitig tätig werden.

Die Schweiz ist im internationalen Vergleich der Innovationsstandort schlechthin. Seit 2011 ist die Schweiz im Gesamtranking des Global Innovation Index auf Platz 1 – vor Schweden und den USA. Qualitativ wird dabei die Innovation nicht nur anhand der Universitäten und deren Entdeckungen gemessen, sondern u.a. auch anhand der internationalen Patentanmeldungen. Die Schweiz belegt hier ebenfalls den ersten Platz. Diese Meisterleistung ist das Ergebnis einer starken Innovationsförderung, indem die richtigen Rahmenbedingungen bspw. in Form von Institutionen, Humankapital und Infrastruktur zur Verfügung gestellt werden.

Ein nicht zu vernachlässigender Teil dieser Rahmenbedingungen ist das steuerliche Umfeld. Dabei hat die Schweiz ihre Hausaufgaben gemacht und mit der Annahme der STAF neue attraktive Rahmenbedingungen geschaffen, welche die Innovation fördern: Mit der Einführung der Patentbox einerseits und dem Sonderabzug für die Forschung und Entwicklung (F&E) andererseits sollen all jene Unternehmen von Steuerentlastungen profitieren, welche in die Innovation investieren. Mit der Patentbox sollen steuerliche Anreize für Investitionen in F&E geschaffen werden, indem Gewinne aus Patenten und vergleichbaren Rechten tiefer besteuert werden. Um die F&E zu fördern, können die Kantone die damit verbundenen Aufwendungen mit einem Sonderabzug höher gewichten. Maximal erlaubt ist ein anderthalbfacher Abzug. Zu beachten ist, dass die kantonalen Umsetzungsvarianten sowohl bei der Patentbox als auch beim Sonderabzug für F&E vielfältig und sehr unterschiedlich sind.

Was auf den ersten Blick nach einer einfach umzusetzenden Chance klingt, entpuppt sich als komplexe Angelegenheit. Ein interkantonal tätiges Unternehmen ist gut beraten, sich frühzeitig mit der Steuerauscheidung und dem damit verbundenen Handlungsbedarf auseinanderzusetzen. Ausserdem sind in dieser Hinsicht diverse Fragen noch offen und sollten proaktiv mit den Steuerbehörden angegangen werden. Weil der Staat bei der Anwendung der attraktiven Massnahmen nicht von sich aus tätig wird, sondern ein Unternehmen diese selbst prüfen muss, verschenkt es u.U. Steuersubstrat, wenn es eine solche Prüfung nicht vornimmt. Darüber hinaus hat die bisherige Erfahrung gezeigt, dass bspw. die erstmalige Implementierung der Patentbox aufwändig sein kann, weil die Ermittlung des Boxengewinns und der Eintrittskosten viel Input benötigt. Die erstmalige Einführung ist jedoch einmalig und zahlt sich in den Folgejahren aus.

Eine solche detaillierte steuerliche Prüfung erfordert eine effektive und effiziente Vorgehensweise. Effektiv einerseits,

weil nicht alle Massnahmen von jedem Unternehmen genutzt werden können, sondern eine massgeschneiderte Lösung gefunden werden muss. Effizient andererseits, um frühzeitig die steuerlichen Chancen zu erkennen und die notwendigen Gespräche mit den Steuerbehörden aufzunehmen, um die Massnahmen fristgerecht geltend zu machen.

Der Unternehmer ist gefordert, die vielfältigen Entwicklungen in der Steuerlandschaft zu verfolgen und die neuen steuerlichen Rahmenbedingungen zu prüfen. Durch unsere langjährige Erfahrung in allen Steuerfragen in der Schweiz sind wir in der Lage, Sie und Ihr Unternehmen bei der Ausarbeitung einer individuellen und steuereffizienten Steuerplanung bestmöglich zu unterstützen.

Ihre Kontakte:



Roger Krapf
Partner St.Gallen/Liechtenstein
Tel: +41 58 286 21 25
roger.krapf@ch.ey.com



Christian Schwarzwälder
Director St.Gallen/Liechtenstein
Tel: +41 58 286 20 96
christian.schwarzwaelder@ch.ey.com

Das Steuersparpotenzial ausschöpfen

In den Kantonen St.Gallen und Thurgau gelten seit dem vergangenen Jahr revidierte Steuergesetze. Neben höheren Familienzulagen und zusätzlichen Steuerabzügen für Private, gibt es auch Vergünstigungen für Unternehmen. Auch Letztere nutzen oftmals nicht das ganze Sparpotenzial aus.

Mit der Steuerreform wurde die Steuerbelastung für juristische Personen gesenkt. So können Unternehmen im Kanton St.Gallen dank einer Inputförderung neu beispielsweise zusätzlichen Forschungs- und Entwicklungsaufwand im Umfang von 40 Prozent abziehen – im Thurgau sind es 30 Prozent. Doch es gibt noch mehr Sparpotenzial. Zum Beispiel, wenn man seine Vorsorgelösung optimiert oder die Bezüge von Lohn und Dividende besser koordiniert. Mit einer geschickten Planung können Sie als Unternehmer Ihre Steuerrechnung deutlich reduzieren.

«Ein hoher Dividendenbezug ist nicht immer die beste Lösung.»

Besteuerung von Einzelunternehmen

Nach der GmbH ist die Einzelfirma die beliebteste Unternehmensform in der Schweiz. Einzelunternehmer gelten als selbstständig. Ihr Gewinn ist AHV-pflichtig und unterliegt der Einkommenssteuer. Gute Geschäftsjahre können wegen der Steuerprogression mit bis zu 40 Prozent belastet werden. «Einzelunternehmer können viel Steuern sparen, wenn sie sich freiwillig einer Pensionskasse anschliessen», erklärt Raphael Ebnetter, Bereichsleiter St.Gallen/Kreuzlingen bei der VZ VermögensZentrum AG.

Einzelunternehmer haben die Wahl, ihre Vorsorge über die Säule 3a zu organisieren oder mit einer Pensionskasse (PK). Ohne Anschluss an eine PK dürfen 20 Prozent des Einkommens in die Säule 3a einbezahlt werden – höchstens aber 34'416 Franken (Stand: 2021). Die Einzahlungen lassen sich vollumfänglich vom steuerbaren Einkommen abziehen.

«Selbstständige mit einem Einkommen ab 150'000 Franken sollten unbedingt den freiwilligen Anschluss an eine PK prüfen», rät Ebnetter. «In der Regel haben sie die Wahl zwischen der PK ihres Berufsverbandes oder der Vorsorge-Einrichtung ihrer Mitarbeiter».

In einer PK lassen sich die Risiken gegen Tod und Invalidität kostengünstig versichern und gleichzeitig die Steuerlast verringern. Denn die Einzahlungen sind wie bei der Säule 3a steuerlich abzugsfähig. Zusätzlich sind mit einer PK-Lösung auch freiwillige Einkäufe möglich. Weil durch solche PK-Einkäufe das steuerbare Einkommen sinkt, fällt auch die Steuerrechnung viel tiefer aus.

Besteuerung von Kapitalgesellschaften

Bei den beliebtesten Unternehmensformen in der Schweiz, GmbH und AG, fallen Gewinn- und Kapitalsteuern an. Steuerpflichtig ist dabei das Unternehmen. Die Aktionäre und Gesellschafter werden dagegen als Privatpersonen besteuert. Auf Lohnbezügen und Dividenden müssen sie Einkommenssteuern entrichten. «Die Trennung zwischen privaten und geschäftlichen Mitteln ist also klar geregelt. Allerdings kann das zu einer steuerlichen Doppelbelastung führen. Denn einerseits muss die Gesellschaft Gewinnsteuern bezahlen, andererseits fallen bei einer Dividendenausschüttung Einkommenssteuern beim Aktionär oder Gesellschafter an», sagt VZ-Experte Raphael Ebnetter.

Um diesen Effekt zu entschärfen, werden Dividenden heute reduziert besteuert. Davon profitieren allerdings nur Inhaber einer qualifizierten Beteiligung. Als qualifizierte Beteiligung gilt ein Anteil von mindestens zehn Prozent an einem Unternehmen. «Unternehmer können ihre Steuern optimieren, indem sie das Bezugsverhältnis zwischen Lohn und Dividenden optimieren, ihre PK-Lösung auf ihre Bedürfnisse ausrichten und sich frühzeitig auf den Verkauf der Firma vorbereiten», so Ebnetter weiter.



Raphael Ebnetter:

Gesetzliche Möglichkeiten besser ausschöpfen.

Mehr Lohn oder Dividende?

Ob es sich lohnt, mehr Lohn oder Dividende zu beziehen, hängt vor allem von der Besteuerung der Dividende am Wohnort sowie von der Gewinnsteuer am Firmensitz ab. Entscheidend sind auch die Sozialversicherungsbeiträge und die Ausgestaltung der PK-Lösung. «Da Dividenden privilegiert besteuert werden und nicht AHV-pflichtig sind, tendiert eine Mehrheit dazu, mehr Dividenden und weniger Lohn zu beziehen. Allerdings: Ein hoher Dividendenbezug ist nicht immer die beste Lösung, denn ein höherer Lohn vergrössert den Spielraum für die steuerliche Optimierung innerhalb der PK. Zudem kontrollieren die Sozialversicherungen zunehmend die Marktkonformität der bezogenen Löhne. Bei der Aufteilung der Entschädigung sollten Unternehmer deshalb immer auch ihre Vorsorge einbeziehen und die gesetzlichen Möglichkeiten besser ausschöpfen», empfiehlt Ebnetter.

Hohe Lohnbezüge und eine optimierte PK-Lösung haben auch den Vorteil, dass sich die Sparbeiträge und das Potenzial für PK-Einkäufe erhöhen, womit gleichzeitig ein weiteres Instrument zur Steueroptimierung geschaffen wird. Ein Beispiel: Ein 60-jähriger Unternehmer verdient 140 000 Franken im Jahr. Sein jetziger Vorsorgeplan versichert lediglich

den BVG-Jahreslohn, der Sparanteil beträgt 18 Prozent. Versichert er nun den ganzen Lohn und erhöht er die Sparbeiträge auf 20 Prozent (das gesetzliche Maximum liegt bei 25 Prozent), so steigen seine jährlichen Sparbeiträge von 10 970 auf 28 000 Franken. Mit den zusätzlichen Sparprämien senkt er sein steuerbares Einkommen und reduziert die Gewinnsteuern. Gleichzeitig erhöht sich mit dem Ausbau der Vorsorgeleistungen auch sein Potenzial für freiwillige PK-Einkäufe: Er kann jetzt rund 110 400 Franken mehr als bisher in die Pensionskasse einzahlen und diesen Betrag vom steuerbaren Einkommen abziehen. Mit einer modernen Kaderlösung kann der Unternehmer seine Vorsorge zusätzlich optimieren.

«Einzelunternehmer können viel Steuern sparen, wenn sie sich einer Pensionskasse anschliessen.»

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Thomas Hary

Catherine Gisler,
Head of Human Resources
Metrohm AG



Fokus Kaderweiterbildung

Weiterbildung: Grossunter- nehmen vs. KMU

Welchen Stellenwert hat die Kaderausbildung bei Metrohm?

Catherine Gisler (Head of Human Resources): Aufbau, Einsatz und Weiterentwicklung des Know-hows unserer Leute bilden die Grundlage für unseren Erfolg. Darum ist es uns ein grosses Anliegen, die Fähigkeiten und das Potenzial unserer Mitarbeiter sowie unseres Kaders zu erkennen und dem aktuellen und zukünftigen Unternehmensbedarf gegenüberzustellen und auf dieser Basis gemeinsam die optimalen Entwicklungsmassnahmen zu planen.

Besteht bei Metrohm für Kaderleute eine Pflicht, sich weiterzubilden?

Catherine Gisler: Nein, eine eigentliche Pflicht gibt es nicht. Wir sind der Meinung, dass eine Weiterbildung nur halb so viel bringt, wenn die intrinsische Motivation dafür fehlt. Allerdings: Wenn wir jemanden in eine erste Führungsposition befördern, dann gehört das Absolvieren unseres Metrohm-Leadership-Lehrgangs dazu. Für diese Möglichkeit und die Begleitung in diese neue Rolle sind die Mitarbeiter denn auch sehr dankbar.

Müssen Kaderleute bei Metrohm ihre Weiterbildungen selber finanzieren?

Catherine Gisler: Wir unterstützen unsere Leute (unabhängig ob Kader oder nicht) sehr grosszügig mit individuellen Weiterbildungsvereinbarungen und übernehmen einen grossen Teil der externen Ausbildungskosten und zeigen uns auch in der Zeitgestaltung sehr flexibel.

Wie unterstützt Metrohm Kaderleute bei ihren Weiterbildungen?

Catherine Gisler: Neben individuellen externen Studienlehrgängen, die wir unterstützen, ist vor allem unser Metrohm-Leadership-Lehrgang erwähnenswert. Wir haben eine interne Weiterbildung explizit für unsere Führungs-

Unternehmen: **Metrohm AG**
Hauptsitz: **Herisau**
Anzahl Mitarbeiter: **2800 (weltweit)**

Sowohl Art als auch Intensität betrieblicher Weiterbildung hängen unter anderem mit der Grösse eines Unternehmens zusammen. Während Grossunternehmen oft über eigene Abteilungen für die Weiterbildung ihrer Angestellten verfügen, stellen sich für KMU andere Herausforderungen. Der LEADER hat bei einem Ostschweizer Grossunternehmen und einem KMU nachgefragt, wie bei ihnen die Kaderweiterbildung gehandhabt wird.

Welchen Stellenwert hat die Kaderausbildung bei der Rey Automation AG?

Michael Rey (CEO): Die Aus- bzw. Weiterbildung unserer Mitarbeiter hat bei uns einen hohen Stellenwert und prägt unsere Firmenkultur. Dies beginnt bei uns bei der Ausbildung von neuen Fachkräften: So bilden wir acht Lehrlinge in Automation aus. Unseren Anspruch an die Qualität setzen wir sehr hoch an. Deshalb stellen wir nur top ausgebildete und entsprechend qualifizierte Mitarbeiter ein. Dies gilt natürlich auch für unsere Kaderleute: Jeder bringt das für seinen Bereich notwendige Fachwissen als Basis mit und hat eine entsprechende Ausbildung in der Führung von Mitarbeitern abgeschlossen.

Besteht bei der Rey Automation AG für Kaderleute eine Pflicht, sich weiterzubilden?

Michael Rey: Die Weiter- bzw. Ausbildung der Kaderleute ist nur eine Seite, wir achten insbesondere darauf, dass unsere Kader «Leader» sind und die Werte unsere Kultur tragen. Eine Pflicht im eigentlichen Sinne gibt es nicht, vielmehr motivieren wir unsere Leader dazu, von einer Weiterbildung zu profitieren. Dies klappt bisher sehr gut.

Müssen Kaderleute bei der Rey Automation AG ihre Weiterbildungen selber finanzieren?

Michael Rey: Wir unterstützen Weiterbildungen wenn immer möglich. Dies betrifft nicht nur unsere Kaderleute, sondern jeden Mitarbeiter. In der Regel übernehmen wir die Hälfte der Weiterbildungskosten.

Wie unterstützt die Rey Automation AG Kaderleute bei ihren Weiterbildungen?

Michael Rey: Wir haben intern bereits gut ausgebildete Kader; diese tauschen sich monatlich über verschiedene Themen und Herausforderungen aus dem Führungsalltag aus. Eine der dabei eingesetzten Methoden nennt sich Peer



Unternehmen:	Rey Automation AG
Hauptsitz:	Sirnach
Anzahl Mitarbeiter:	70

LEADER[®]

AWARD

digital



Der 2. LEADER Digital Award macht die Digitalisierung in der Ostschweiz sichtbar.

17. Juni 2021
Einstein Congress

Jetzt Projekt einreichen. www.leaderdigital.ch/award

kräfte konzipiert. Teilnehmer sind entweder neu eingetretene Team- oder Abteilungsleiter oder Mitarbeiter, die neu eine Führungsrolle übernehmen. Diese achttägige Weiterbildung führen wir an einem externen Ort mit einem externen Kursleiter durch. Die Inhalte sind auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten, und an jedem Modul übernimmt jemand aus der Geschäftsleitung einen aktiven Part und gestaltet den Tag mit. Damit wollen wir eine einheitliche Führungskultur sicherstellen und eine Brücke von der obersten Führungsebene zu unseren neusten Führungskräften bauen. Die Kosten für diesen Lehrgang werden vollumfänglich von der Metrohm getragen.

Und wo besteht bei Metrohm noch Nachholbedarf bei der Kaderausbildung?

Catherine Gisler: Wir arbeiten aktuell an einem gesamtheitlichen Metrohm-Personalentwicklungskonzept, mit dem wir vor allem auch die mittel- bis langfristige strategische Personalplanung unterstützen möchten. D. h., dass wir – basierend auf unserer Kompetenz-/Skillsmatrix – genau unseren Know-how Bedarf für die Zukunft kennen und so unsere Aus- und Weiterbildungsaktivitäten noch gezielter auf unser Business-Bedürfnis ausrichten und am Ende auch eine Transferkontrolle durchführen wollen.

Group Coaching. Immer unter dem Motto: «Wissen teilen und weitergeben». Zusätzlich finden intern regelmässige Fachvorträge statt, die unsere Kaderleute besuchen können. Als Ergänzung steht der Weg zu einer individuellen externen Weiterbildung offen.

Und wo besteht bei der Rey Automation AG noch Nachholbedarf bei der Kaderausbildung?

Michael Rey: Wir planen ein einheitliches und stufengerechtes Ausbildungsprogramm für unsere Mitarbeiter und Kader. Unser Ziel ist, eine auf uns zugeschnittene Auswahl an Weiterbildungsaktivitäten anzubieten und so die Entwicklung der gesamten Organisation nachhaltig zu optimieren.

In der Schweiz haben 65 Prozent der Personen zwischen 15 und 75 Jahren im Verlauf eines Jahres an einer Weiterbildung teilgenommen – der OECD-Schnitt liegt bei 47 Prozent. Das zeigen Zahlen des Bundesamts für Statistik. Gemäss diesen Angaben investieren 98 Prozent der Grossunternehmen sowie 87 Prozent der KMU in Weiterbildungsmassnahmen für ihre Mitarbeiter.

Interviews: Patrick Stämpfli
Bilder: Marlies Thurnheer

Anzeige

Neuen
Blickwinkel
erhalten.

Martina Ruch
CEO, Ruch Metallbau AG
Absolventin Intensivstudium KMU

Schweizerisches Institut
für Klein- und Mittelunternehmen

 Universität St.Gallen

Wissen schafft Wirkung.

Weiterbildungen für unternehmerische
Persönlichkeiten aus KMU

kmu.unisg.ch

«Gut ausgebildete Mitarbeiter machen oft den Unterschied»

Die Angestellten sind bekanntlich das wichtigste Kapital eines jeden Unternehmens – egal, ob Grossunternehmen oder KMU. Effiziente und effektive Investitionen in die Förderung und Weiterentwicklung sind deshalb ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Worauf Unternehmen und Kaderleute achten sollten, erklärt Raphael Schönenberger, CEO der St.Galler Kadervermittlungsspezialistin PMS Schönenberger AG.

Raphael Schönenberger, Sie vermitteln unter anderem Kadermitarbeiter an Unternehmen. Lassen sich Personen mit einer oder mehreren Weiterbildungen besser vermitteln?

So generell kann man das nicht formulieren. Die Anzahl an Weiterbildungen steht nicht in einem stabilen proportionalen Verhältnis zu den Chancen auf dem Arbeitsmarkt. Vielmehr kommt es darauf an, dass eine gewisse Logik in den Weiterbildungen und im Lebenslauf erkennbar ist.

Was verlangen Unternehmen von Kaderleuten heutzutage in Sachen Weiterbildung?

Dass sie offen für Veränderungen, flexibel und beweglich sind. Diesen Erwartungen kann man mit gezielt gewählten Weiterbildungen Ausdruck verleihen.

Auf was sollten Kaderleute bei der Wahl der Weiterbildungen achten?

In erster Linie auf die Seriosität des Bildungsinstituts! Weitere wichtige Faktoren sind Unterrichts- und Präsenzzeiten, Background der Dozenten sowie die Kosten.

Weiterbildungen sind unter Umständen nicht ganz billig. Wer soll die Kosten tragen?

Es ist primär Sache des Arbeitgebers, darüber zu entscheiden, und die Frage lässt sich auch nicht pauschal beantworten. Einige Gründe sprechen jedoch aus Sicht der Arbeitgeber dafür, sich an den Kosten für Weiterbildungen zumindest zu beteiligen: Wenn ein Unternehmen mittel- bis langfristig mit seinen Angestellten planen will, ist es ratsam, die Entwicklungsmöglichkeiten mit dem Potenzial und den Karriereabsichten der Mitarbeiter abzustimmen. So macht es dann durchaus Sinn, für gemeinsam definierte Weiterbildungen die Kosten zu übernehmen.

Wie können Unternehmen verhindern, dass Kadermitarbeiter nach einer Weiterbildung bei der ersten Gelegenheit bei der Konkurrenz anheuern?

Mit einer Weiterbildungsvereinbarung können sich Unternehmen finanziell absichern, sodass sie für eine Weiterbildung zwar die Kosten übernehmen, die Mitarbeiter sich im Gegenzug aber für eine gewisse Zeit zu einem Verbleib im Unternehmen verpflichten. Bei Nichteinhaltung der Vereinbarung müssen die Kosten pro Rata zurückerstattet werden. Sehen Sie: Wenn jemand das Unternehmen verlassen will, wird er früher oder später diese Schritte einleiten. Bleiben Mitarbeiter nur wegen einer Weiterbildungsvereinbarung im Unternehmen, muss die jeweilige Motivation infrage gestellt werden. Somit bleibt mit einer solchen Vereinbarung eben nur die finanzielle Absicherung für Unternehmen. Das eigentliche Ziel von motivierten Angestellten, die sich mit ihrem Wissen einbringen und Freude an der Arbeit haben, erreicht man dadurch nicht.

Wie kann ein Unternehmen von gut aus- und weitergebildeten Kaderleuten profitieren?

Gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter machen oft den Unterschied in Unternehmen aus. Nebst der erworbenen Fachkompetenz steigt zumindest kurzfristig auch deren Motivation mit einer Weiterbildung. Kann das neu erworbene Wissen nicht umgesetzt werden, birgt dies aber auch Frustrationspotenzial. Unternehmen profitieren schlussendlich durch einen höheren Unternehmenserfolg von den gut qualifizierten Angestellten, wenn ein gewisser Praxistransfer von der Theorie gewährleistet werden kann.

Interview: Patrick Stämpfli
Bild: Marlies Thurnheer



Raphael Schöenberger,
Inhaber & Geschäftsführer
PMS Schöenberger AG

Machen Sie sich fit für die berufliche Zukunft

Jobanforderungen wandeln sich immer schneller. Wer sicher sein will, dass er auch in Zukunft noch einen Job hat, muss sich ein Leben lang weiterbilden.

Gemäss Schätzungen des World Economic Forums werden 65 Prozent der Schweizer Kinder, die heute die Primarschule besuchen, einst einen Job ausüben, den es jetzt noch gar nicht gibt. Und die Berufe, die bestehen, verändern sich immer schneller. Diesen Wandel hat es zwar schon immer gegeben, die Digitalisierung beschleunigt ihn aber. Wer hier nicht mithalten kann, verliert schnell den Anschluss – und im schlimmsten Fall seinen Job. Lebenslanges Lernen, das in der Schweiz bereits jetzt einen grossen Stellenwert hat, wird also unerlässlich.

Planen Sie auch eine berufliche Weiterbildung? Folgende Ostschweizer Institutionen bieten Weiterbildungslehrgänge für Kaderleute an.

Universität St.Gallen HSG

Auch ohne ersten akademischen Abschluss können Interessierte an vielen praxisnahen Weiterbildungskurse der Uni St.Gallen teilnehmen – und das berufsleitend. Das Kursportfolio umfasst sowohl Zertifikatsprogramme (CAS), Kurzseminare, Diplomprogramme und exklusive Tagungen als auch postgraduale Management-Ausbildungen – beispielsweise der «Master in Business Administration» (MBA) und

EMBA-Programme, die mit einem akademischen Grad abschliessen. Das Angebot eignet sich für erfahrene Manager und Führungskräfte ebenso wie für High Potentials.

www.unisg.ch

Ostschweizer Fachhochschule OST

Die OST bietet an den Standorten Buchs, Rapperswil und St.Gallen rund 250 Weiterbildungen in verschiedenen Fachbereichen an. Ihr Credo ist, spezifische Anforderungen von Berufen, Professionen und Branchen zu verstehen. Deshalb arbeitet die OST eng mit Partnern aus der Praxis zusammen und legt grossen Wert auf eine fachbereichsübergreifende und interdisziplinäre Perspektive.

www.ost.ch

Zentrum für berufliche Weiterbildung ZbW

Das ZbW ist eine in der Ostschweiz verankerte Höhere Fachschule, die 1946 auf Initiative von Industrie, Gewerbe und der öffentlichen Hand als Verein gegründet wurde. Das umfassende Kursangebot beinhaltet vor allem Lehrgänge, die auf eidgenössische Berufsprüfungen mit Fachausweis (BP), eidgenössische Höhere Fachprüfungen mit Diplom (HFP) und

Anzeige

Executive School of Management,
Technology and Law



Universität St. Gallen



«Wie erfolgreich sind Sie in Verhandlungen?»

Certified Global Negotiator (CGN-HSG)

Werden Sie zum Verhandlungsprofi! Bei uns lernen Sie verschiedene Techniken für erfolgreiches und souveränes Verhandeln.
Starten Sie im April 2021 mit der Weiterbildung.

lam.unisg.ch/cgn

INFO-ANLASS
online
17. März 2021

«Wissen schafft Wirkung» 

auf den Diplomabschluss auf Stufe der Höheren Fachschule (HF) vorbereiten.

www.zbw.ch

Gewerbliches Berufs- und Weiterbildungszentrum St.Gallen GBS

Das GBS bietet in rund 50 gewerblich-industriellen Berufen eine solide Ausbildung und umfasst ein vielseitiges Weiterbildungsangebot, vom Kurs bis zum eidgenössisch anerkannten Lehrgang an der Höheren Fachschule HF der Baukaderschule St.Gallen und der Schule für Gestaltung St.Gallen. Damit unterstreicht das bedeutende Ostschweizer Bildungszentrum den hohen Stellenwert der praxisnahen Berufsbildung.

www.gbssg.ch

Akademie St.Gallen

Die Akademie St.Gallen ist eine vom Bund seit 1994 anerkannte Höhere Fachschule für Wirtschaft (HFV). Sie setzt sich die Qualitätsführerschaft in der beruflichen Weiterbildung zum Ziel. Sie ist damit erfolgreich, was mehrfach zertifiziert wurde. An der kantonalen Bildungsinstitution werden Interessierte zu kantonal und eidgenössisch anerkannten Abschlüssen geführt. Die Lehrgänge sind professionell aufgebaut, in hohem Mass der Praxis verpflichtet und berufs begleitend besuchbar.

www.akademie.ch

Bildungszentrum BVS St.Gallen

Rund 1000 Kursteilnehmer schenken dem BVS jährlich ihr Vertrauen. Unterrichtet werden sie von rund 250 Kursleitern, die neben ihrer Lehrtätigkeit in verschiedenen Unternehmungen eine Führungs- oder Spezialistenfunktion ausüben und so für einen kompetenten, praxisorientierten und leicht verständlichen Unterricht sorgen.

www.bvs.ch

St.Gallen Business School

Die SGBS gehört seit 1985 zu den grössten Anbietern von Management-Aus- und -Weiterbildungen im deutschsprachigen Raum. Als privatwirtschaftlich organisierte, unabhängige Institution schult sie jedes Jahr eine Vielzahl an Führungspersönlichkeiten aus Wirtschaft und Verwaltung. Als Gründungsmitglied des Forschungsverbunds St.Gallen will die SGBS das ganzheitliche, systemorientierte St.Galler Management-Wissen in die Praxis und damit in konkrete Resultate überführen.

www.sgbs.ch

Migros-Klubschule

Bei der Klubschule vermitteln erfahrene Experten den Kursteilnehmern Wissen aus der Praxis und bereiten sie gezielt auf schulinterne, eidgenössische oder internationale Abschlüsse vor. Im Angebot sind unter anderem Sprachkurse, Kurse in den Bereichen Management und Wirtschaft, Informatik und neue Medien sowie Ausbildungen für Ausbildner.

www.klubschule.ch

Weitere Informationen zum Thema Kaderweiterbildung finden Sie auch unter www.weiterbildung.ch



**ERFOLGREICH
KOMPETENZEN
ERWEITERN**

**Weitere Business Angebote finden
Sie auf klubschule.ch/st-gallen**



Angebote	Start
Betriebliche*r Mentor*in mit eidg. FA	21.5./1.10.2021
Führungsfachfrau*mann mit eidg. FA	30.3./1.10.2021
Leadership mit Zertifikat SVF	30.3./24.9.2021
Management mit Zertifikat SVF	26.3./1.10.2021
Mit Coaching zum Erfolg	17.4./19.11.2021
Online-Marketing Manager*in (inkl. Social Media) / IAB-Zertifizierung	28.4./24.9.2021
Social Media Marketing Module 1 - 4	26.2./19.5.2021

Klubschule Migros St.Gallen
058 568 44 44, info.sg@gmos.ch



Zusammenstellung: Patrick Stämpfli

Motorfahrzeugsteuer weckt Begehrlichkeiten

Der Kanton St.Gallen bekommt eine neue Strassenfinanzierung. Diese soll 2024 dem Kantonsrat unterbreitet werden. Mit der Motorfahrzeugsteuer werden eigentlich Bau, Betrieb und Unterhalt der Strassen finanziert. Eigentlich: Die St.Galler Bauchefin Susanne Hartmann erklärt, wieso mit der Motorfahrzeugssteuer auf einmal auch Lärm-, Natur- und Landschaftsschutz sowie Velo- und öffentlicher Verkehr mitfinanziert werden sollen.

Susanne Hartmann, fünf politische Vorstösse aus dem Kantonsrat fordern, die Kriterien für die Besteuerung von Motorfahrzeugen zu überprüfen und klimafreundlichere Fahrzeuge geringer zu besteuern. Was würde das konkret bedeuten, wenn die Motorfahrzeuge künftig nicht mehr auf Basis des Gewichts, sondern auf der des Hubraums und/oder CO₂-Emissionen besteuert würden?

Eine Besteuerung des Hubraums oder der CO₂-Emissionen hätte letztlich zum Ziel, die Anzahl Fahrzeuge mit weniger CO₂-Ausstoss zu steigern. Der Umgang mit Elektrofahrzeugen wäre damit aber nicht geklärt, da diese weder einen Hubraum kennen noch CO₂ ausstossen. Ein weiterer Effekt wäre, dass Dieselfahrzeuge wegen ihrer hohen Leistungsdichte des Treibstoffs und dem damit verbundenen geringeren CO₂ Ausstoss bei gleicher Leistung steuerlich besser gestellt würden. An diesem einfachen Besteuerungsbeispiel sehen Sie, wie komplex die Thematik ist.

Will der Kanton den Umstieg von konventionellen Fahrzeugen auf E-Fahrzeuge beschleunigen?

Die Regierung will die Elektromobilität fördern. Sie hat dafür bereits Massnahmen beschlossen, die vor allem auf den Ausbau der Ladeinfrastrukturen zielen. Fünf politische Vorstösse fordern nun konkret, klimafreundlichere Fahrzeuge steuerlich zu begünstigen. Die Regierung will die Anliegen dieser Vorstösse mit der Überprüfung der Strassenfinanzierung berücksichtigen.

Die Regierung will zudem prüfen, ob die Gelder aus der Motorfahrzeugsteuer künftig auch für den Lärm-Natur- und Landschaftsschutz sowie den Velo- oder öffentlichen Verkehr verwendet werden soll. Werden hier nicht Gelder zweckentfremdet?

Der Fuss- und Veloverkehr sowie der öffentliche Verkehr werden schon heute durch Strassengelder – zumindest teilweise – finanziert. Steigen mehr Menschen auf den Fuss- und Veloverkehr oder den öffentlichen Verkehr um, wird Platz auf den Strassen freigespielt. Dies wiederum reduziert den Ausbaubedarf der Strassen und führt zu tieferen Kosten. Inwiefern die Steuererträge aus der Motorfahrzeugsteuer für externe Kosten im Bereich Natur- und Landschaftsschutz eingesetzt werden können, ist politisch zu diskutieren. In diesem Zusammenhang ist festzuhalten, dass bereits heute der Lärmschutz an Strassen aus der Motorfahrzeugsteuer finanziert wird.

«Die Steuererträge müssen weiterhin unsere Strasseninfrastruktur finanzieren.»

Und wie sieht die rechtliche Situation aus?

Die Regierung wird eine Botschaft ausarbeiten und diese dem Kantonsrat in 2024 unterbreiten. Der Beschluss des Kantonsrates untersteht dem fakultativen Referendum. Eine Volksabstimmung ist also nicht zwingend, aber möglich.

Widerstand gegen dieses Ansinnen dürfte vorprogrammiert sein. Wie wollen Sie diese Umlagerung insbesondere den bürgerlichen Parteien schmackhaft machen?

Das Vorhaben kann nur dann erfolgreich sein, wenn der Prozess transparent ist und die Inhalte verständlich dargelegt werden. Ausserdem werden sich die Anspruchsgruppen an der Ausarbeitung beteiligen können. In die Überarbei-

Susanne Hartmann:

Sachliche Diskussion.



Lea|der ['li:de], der;-s
(kurz für; Agentur,
die es versteht, ihre
Partner kommunikativ
weiterzuentwickeln.)

Agentur
Koch

Identity
Design
Digital
Motion

agenturkoch.ch

wölgott innovativ.

**Appezölle
Qualität,
vesproche!**

Appenzeller Druckerei
www.appenzellerdruckerei.ch





tung sollen sowohl sachliche Argumente wie auch politische Haltungen einfließen.

Was ist Ihr grösstes Anliegen bei der neuen Strassenfinanzierung?

Die Steuererträge müssen weiterhin unsere Strasseninfrastruktur finanzieren. Auch das bisherige Verursacherprinzip soll im Grundsatz beibehalten werden. Ich lege ausserdem grossen Wert auf eine sachliche Diskussion. Dazu gehört, dass wir die verschiedenen Verkehrsmittel nicht gegeneinander ausspielen.

«Ich kann mir vorstellen, dass verschiedene Faktoren künftig die Fahrzeugsteuer bestimmen.»

Wo steht der Kanton St.Gallen hier im Vergleich mit anderen Kantonen – gibt es Finanzierungsmodelle, an denen sich die Regierung orientiert?

Bei der Überprüfung der Strassenfinanzierung werden wir auch die Besteuerungen der anderen Kantone genauer betrachten. Alle diese Modelle bringen Vor- und Nachteile mit. Sie werden den politischen Interessen mehr oder weniger gerecht. Ein rundum befriedigendes Besteuerungsmodell sticht nicht heraus. Hinter den bestehenden Modellen stehen jedoch Überlegungen, die für uns wertvoll sind.

Und welches Modell halten Sie persönlich für am zukunftsträchtigsten?

Ich kann mir vorstellen, dass verschiedene Faktoren künftig die Fahrzeugsteuer bestimmen. So bilden wir die unterschiedlichen politischen Interessen ab.

Text: Tanja Millius

Bilder: Marlies Thurnheer

Welches Grossrisiko kommt als Nächstes?



Derzeit vergeht kein Tag ohne ausführliche Berichterstattung über alle Aspekte der Corona-Pandemie. Die Zeitungen sind voll mit Berichten. Jede Minute wächst der staatliche Schuldenberg um 100 000 Franken, pro Tag um 150 Millionen Franken. Gesellschaft und Staat geraten an den Rand ihrer finanziellen Möglichkeiten. Das Virus fordert Staat, Gesellschaft, Junge und Alte in hohem Masse.

Wer aber spricht in dieser Zeit von Rückstellungen, Reserven und Vorbereitungen für weitere Grossrisiken? Die Bevölkerung hat vor lauter Wohlstand und überbordendem Selbstverständlichkeitsdenken vergessen, dass Strommangellagen, Konflikte unterhalb der Kriegsschwelle (etwa Cyberangriffe, Sabotageakte auf kritische Infrastrukturen wie Versorgungszentren oder Energieversorgungssysteme), ein längerer Ausfall der Mobilfunknetze oder sogar militärische Spannungen sehr realistisch sind und zu weiteren hohen Belastungen von Gesellschaft und Staat führen können.

Bedrohungen, Gefahren und Risiken sind nicht abstrakt. Sie können plötzlich real werden. Eine gestörte Energieversorgung kann zu hohen gesellschaftlichen Schäden, zu Plünderungen und letztlich zu bürgerkriegsähnlichen Zuständen führen. Wesentliche Teile der Wirtschaft, unser Sozialsystem und unsere Gesellschaft können ganz oder teilweise zusammenbrechen.

Wir müssen zur Bewältigung weiterer Risiken jederzeit bereit sein, Vorkehrungen treffen und Reserven schaffen. Wir alle müssen uns nicht nur mit Impflänen, sondern auch mit diesen schwierigen Herausforderungen beschäftigen. Es sind rasch die Voraussetzungen für eine moderne Sicherheitspolitik zu schaffen. Dazu gehören geübte Führungsorganisationen, eine glaubwürdige Armee mit allen Eingreif- und Unterstützungsmöglichkeiten, finanzielle Reserven, aber auch die Förderung der Selbstsorge und Eigenverantwortung. Der Staat kann nicht alles leisten.

Das sind die wirklichen Lehren aus Corona.

Dr. Walter Locher, Rechtsanwalt, Kantonrat FDP und Vize-Fraktions-Chef

«Man kann nur gewinnen»

Eine prominent besetzte Jury sucht wiederum die vorbildlichsten Digitalprojekte der Ostschweiz. Die Besten der Besten werden an der grossen LEADER Digital Award Night am 17. Juni 2021 im Einstein Congress St.Gallen gekürt. «Mr. Facebook» Thomas Hutter, Geschäftsführer der Aadorfer Hutter Consult AG der Social-Media-Experte im D/A/CH-Raum, verrät, warum er sich bereits zum zweiten Mal in die LDA-Jury engagiert.

Thomas Hutter, das Engagement in der LDA-Jury geschieht ehrenamtlich und braucht, um all die Projekte zu beurteilen, doch einiges an Zeit. Warum sind Sie trotzdem dabei?

Es gibt dafür vier Gründe: Einerseits kann man auf die Anfragen von OK-Präsident Christoph Lanter nur sehr schwer Nein sagen (lacht), gleichzeitig schätze ich das grosse Engagement des LEADERs rund um digitale Themen in der Ostschweiz. Andererseits bin ich als gebürtiger Thurgauer der Ostschweiz verbunden und betrachte sie als eine wirtschaftlich interessante Region. Ebenfalls schätze ich das Netzwerken mit den anderen Jury-Mitgliedern, die ebenfalls mit Herzblut dabei sind.

Dann hat Sie der Aufwand 2019 nicht abgeschreckt?

Er war nicht ganz ohne, gleichzeitig war das OK sehr offen für Optimierungsmassnahmen und nun ja, was ist viel Aufwand? Es gibt tatsächlich Schlimmeres, als Zeit in Tätigkeiten zu investieren, die Spass und Freude machen, gleichzeitig auch den eigenen Horizont erweitern und bei denen man sich mit anderen interessanten Menschen auch branchenübergreifend austauschen kann.

Wie geht die Jury eigentlich vor, um aus allen Bewerbungen die jeweils besten in den drei Kategorien Unternehmen, Start-up und Organisation auszuwählen?

Nun, wie fast bei allen Wettbewerben wird gewürfelt und ein Siegerprojekt erkoren... Spass beiseite: Die Projekteingaben werden von uns nach den Kriterien Vision, Nutzen, USP, Innovation und Nachhaltigkeit bewertet, und die fünf bis sieben Projekteingaben mit den besten Bewertungen gehen in die zweite Runde. Dann können sich die Teilnehmer der zweiten Runde in einem Kurz-Pitch vorstellen. Danach diskutiert die Jury die Pitches, vergibt wiederum Punkte und nimmt so eine Rangierung vor.

Und wie unabhängig ist hier die Jury, gerade auch vom LEADER als Veranstalter?

Sowohl Jury wie den LEADER betrachte ich als sehr unabhängig. Jury-Mitglieder, die in irgendeiner Form Beziehungen zu eingereichten Projekten haben, gehen in den Ausstand und enthalten sich der Stimme. Der LEADER hat kein Mitspracherecht in der Jury und ist deshalb so oder so neutral. Grundsätzlich glaube ich auch nicht, dass der LEADER einen Vorteil davon hätte, das eine oder andere Projekt zu bevorzugen.

«Ein Projekt sollte einen Nutzen haben, innovativ sein und nicht nur auf dem Papier existieren.»

Wie zufrieden waren Sie mit der «Qualität» der eingereichten Projekte 2019?

Es gab Unterschiede: Die Qualität war grundsätzlich hoch, selbstverständlich waren auch Ausreisser dabei. Das ist bei allen Awards so. Und wie viel Innovation in einem eingereichten Projekt steckt, ist schlussendlich auch eine Frage des Blickwinkels. Es gab 2019 geniale Eingaben, von denen ich positiv überrascht war – und es gab einzelne, bei denen ich mich gefragt habe, wie man so ein triviales oder unausgereiftes Projekt überhaupt einreichen kann. Da aber sowohl die Jury-Mitglieder unterschiedliche Backgrounds und Affinitäten haben als auch die eingereichten Projekte verschiedenen Branchen und Themen angehören, gibt es bei der Beurteilung differenzierte Meinungen und Betrachtungen. Deshalb ist eine eher grössere Jury sinnvoll, damit eine faire und



Thomas Hutter:

Mut zum Wettbewerb.



mehrschichtige Beurteilung vorgenommen werden kann. Wenn man aber die Sieger 2019 in den drei Kategorien betrachte, darf man stolz sein, dass solche Projekte in der Ostschweiz und nicht im Silicon Valley entstanden sind!

Und wem empfehlen Sie die Teilnahme 2021?

Jedem Start-up, Unternehmen oder jeder Organisation mit interessanten Projekten, wo man keine Angst vor einem fairen Wettbewerb hat. Schlussendlich kann man nichts verlieren, sondern nur gewinnen: Im Minimum gewinnt man Erfahrung durch die Einreichung bei einem Award, zusätzlich eine vielschichtige Zweitmeinung und einen neutralen Aussenblick – und im Maximum den ersten Preis in der entsprechenden Kategorie mit entsprechender Publizität und einer schönen Bestätigung für das Erreichte.

«Ich rate allen potenziellen Kandidaten, sich zu trauen – mehr als ein Aus kann nicht passieren.»

Ich kann mir vorstellen, dass sich einige potenzielle Kandidaten nicht «trauen», mitzumachen, weil sie vielleicht denken, ihr Projekt sei nicht gross oder wichtig genug. Gibt es eine Mindestanforderung, wenn man so sagen will?

Jein. Ein Projekt sollte einen Nutzen haben, innovativ sein und nicht nur auf dem Papier existieren. Ob der Nutzen für eine bestimmte Zielgruppe oder für die ganze Menschheit da ist, ist egal. Nur der Innovationsgrad sollte so sein, dass es nicht schon unzählige ähnliche Projekte auf gleichem Niveau gibt. Und wenn ein Projekt eine starke USP aufweist und nachhaltig ist, dürfte das sicherlich ebenfalls sehr positiv

wirken. Im Zweifelsfall rate ich allen potenziellen Kandidaten, sich zu trauen – mehr als ein Aus kann nicht passieren.

Sie sind einer der fragtesten Experten im deutschsprachigen Raum, was Facebook und Social Media angeht. Dürfen wir Sie bei der Gelegenheit um eine «Goldene Regel» bitten, was Onlinemarketing angeht?

Wichtig ist, dass man sowohl in Social Media – Facebook, Instagram und LinkedIn – als auch im Onlinemarketing generell strategisch vorgeht, offen für Neues ist und stets mit klaren betriebswirtschaftlichen Zielen arbeitet.

Ihre Hutter Consult AG berät Firmen beim digitalen Marketing. Was wird zurzeit am meisten nachgefragt?

Marketing-Automationen mit geräteübergreifenden Full-Funnel-Lösungen entlang der digitalen Touchpoints in der Customer Journey... klingt doch gut, so viel «Bullshit-Bingo-Worte» in nur einem Satz? Im Ernst: Generell geht es um die Professionalisierung im digitalen Marketing. Skalierbare Marketing-Lösungen, die möglichst stark auf betriebswirtschaftliche Ziele einzahlen, sind aktuell unsere Lieblingsthemen.

Unterscheiden sich hier Ostschweizer KMU von anderen Schweizer oder gar ausländischen Firmen im Beratungsbedarf?

Jein – ob Ostschweiz oder die Schweiz generell macht keinen Unterschied. Allerdings sehen wir schon, dass Unternehmen im «grossen Kanton» offener, weniger zögerlich und innovativer im digitalen Marketing unterwegs sind. Wir machen rund die Hälfte unseres Umsatzes in Deutschland.

Inwiefern können Sie die Expertise der Hutter Consult beim Juryierungsprozess für den LDA einbringen – und nehmen Sie andererseits auch aus diesem Prozess etwas für Ihre tägliche Arbeit mit?

Ich sehe in meinem Job sehr viele Unternehmen, Businessmodelle und -ideen. Mit einem kritischen Blick in Bezug auf Marktreife, Vermarktungspotenzial, Skalierungsmöglichkeit und Innovationsgrad kann ich so im Jurierungsprozess mitwirken. Selbstverständlich nehme ich aber auch Eindrücke, die eine oder andere Innovationsidee und viele gute Gespräche mit anderen Jury-Mitgliedern in meine tägliche Arbeit mit. Ich freue mich auf den LDA 2021!

«Wenn man die Sieger 2019 betrachte, darf man stolz sein, dass solche Projekte in der Ostschweiz und nicht im Silicon Valley entstanden sind!»

Mit dem **LEADER Digital Award 2021** werden zum zweiten Mal nach 2019 herausragende Digitalprojekte aus der Ostschweiz ausgezeichnet – eigentliche Leuchtturmprojekte, die weit über unsere Region hinaus strahlen. Damit soll nicht nur diesen eine Bühne und mediale Präsenz gegeben, sondern auch die Gegend zwischen Bodensee und Alpstein als Informations- und Kommunikationstechnologie-Nährboden weit über die Grenzen hinaus bekannt gemacht werden.

Der LEADER als Organisator will so digitale Exzellenz sichtbar machen und jährlich auszeichnen. Vom Startup über etablierte Unternehmen bis zur öffentlichen Hand können sich alle Bewerber mit den Besten messen, Aufmerksamkeit gewinnen und an der Galanacht im festlichen Rahmen mit Vertretern aus Wirtschaft und Politik netzwerken.

Projekte können in den folgenden drei Kategorien eingereicht werden:

Unternehmen (Digitalisierungsprojekte von KMU aller Branchen und aus der Industrie zur Steigerung des digitalen Reifegrads)

Start-ups (Neue Geschäftsmodelle mit digitalem Charakter (nicht älter als drei Jahre))

Organisationen (Projekte von NPO & öffentlichen Verwaltungen zur Steigerung des digitalen Reifegrads)

Bewerbungen sind noch bis zum 28. März 2021 möglich – innert 15 Minuten (leaderdigital.ch/award). Moderiert wird der Abend auch 2021 von Daniela Lager (SRF).

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Marlies Thurnheer

Keim des Schmarotzertums



Die Umverteilung von Vermögen ist eine normale und positiv zu bewertende Begleiterscheinung offener Märkte und spontan hilfsbereiter Menschen. Sie sollte allerdings freiwillig, leistungsbezogen und bedürfnisgerecht sein.

Mit der staatlichen Umverteilung nach politisch allgemeinverbindlich bestimmten Kriterien wollte man die spontane Umverteilung korrigieren und «gerechter» machen. Die Unterstützung sozial Schwacher wandelt sich so von einer mitmenschlichen Verpflichtung zu einer Staatsaufgabe.

Gibt es einen Weg aus der Sozialstaatsfalle? Ja, er führt über das Prinzip der Benutzerfinanzierung. Die staatlichen Beiträge an öffentliche Dienste und Einrichtungen sind in einem ersten Schritt beizubehalten. Aber sie sollen statt den Institutionen den bedürftigen Benützern als Subjekthilfe zur Verfügung gestellt werden.

Ziel ist, dass sich die Nutzenden, d. h. die Kunden, mehrheitlich eigenständig um die Kosten-Nutzen-Rechnung kümmern. In einer freiheitlichen Gesellschaft kann sich auf die Dauer niemand tatsächlich mehr leisten, als er selbst finanzieren kann. Das Leben auf Kosten Dritter ist nicht nachhaltig und trägt den Keim des Missbrauchs, der Korruption und des Schmarotzertums in sich.

Wer mehr Wohlstand durch mehr Zwang und mehr Umverteilung in Aussicht stellt, vergrössert die Gruppe der Staatsklienten und betreibt eine populistische Politik, in der die wachsenden Begehrlichkeiten mit einer nachhaltigen Finanzierbarkeit nicht Schritt halten.

An die Stelle von politischen Verteilungskämpfen soll die gemeinsame Festlegung jener Bedürftigkeitsgrenze treten, die als Ausnahme zur Regel der Eigenständigkeit einen Anspruch auf staatliche Subjekthilfe auslöst.

Jene kleine Gruppe, die es nicht schafft, finanziell eigenständig zu sein und niemanden hat, der hilft, soll gegen Bedürftigkeitsnachweis, wenn möglich auf kommunaler Ebene, aus öffentlichen Mitteln unterstützt werden. So wird der grenzenlose Umverteilungsstaat wieder zum begrenzten Sozialstaat.

Robert Nef, Publizist, St.Gallen

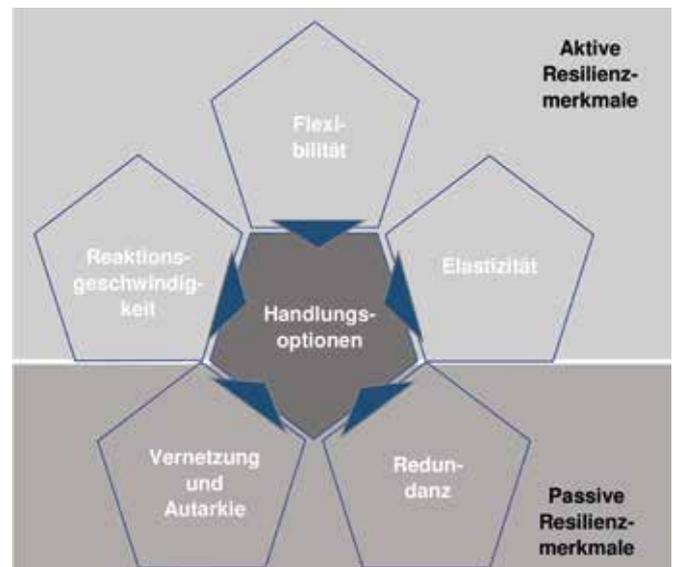
Unternehmerische Resilienz – Modewort oder Lebensversicherung?

Covid-19 belastet nicht nur die Gesundheit der Menschen, sondern die gesamte Gesellschaft. Während zahlreiche Firmen und Geschäfte in ernste Schwierigkeiten geraten sind, ist es einigen sehr gut gelungen, sich in dieser Ausnahmesituation zu behaupten. Was es mit unternehmerischer Resilienz auf sich hat, wie wichtig sie ist und warum sie nicht bei allen Unternehmen gleich gut greift, behandelt unter anderem der 12. Unternehmenspiegel Ostschweiz im März dieses Jahres.

In der Psychologie wird der Begriff der Resilienz als dynamische Fähigkeit eines Menschen verstanden, mit widrigen Umständen und Situationen umzugehen. Übertragen auf Unternehmen bedeutet es, instinktiv auf Krisen vorbereitet zu sein und über Eigenschaften und Ressourcen zu verfügen, auf die in Krisenzeiten zurückgegriffen werden kann. Die Grafik zeigt diese Merkmale:

Mit Reaktionsgeschwindigkeit ist gemeint, dass die notwendigen Veränderungen auf strategischer oder operativer Ebene möglichst schnell vollzogen werden. Ein eindrückliches Beispiel sind in der Corona-Krise viele kleine Ladengeschäfte, die schnell auf Lieferservices umgestellt haben. Darüber hinaus muss ein Unternehmen elastisch sein – hier sind kleinere Unternehmen im Vorteil. Es geht darum, schnell

Flexibilität bedeutet die Fähigkeit, relativ problemlos auf neue Geschäftsbereiche, Branchen, Kundengruppen, Vertriebswege oder Märkte umzustellen. Ein Beispiel wäre der Aufbau eines Online-Vertriebskanals.



Wilfried Lux ist Professor an der OST – Ostschweizer Fachhochschule mit den Lehr- und Forschungsschwerpunkten Controlling, Rechnungswesen und Performance Management. Er leitet zudem das Kompetenzzentrum für Finanzmanagement und Controlling am Institut für Unternehmensführung. Am diesjährigen Unternehmenspiegel Ostschweiz referiert Lux zum Thema «Unternehmerische Resilienz».

in eine Art Sicherheitsmodus wechseln zu können. Zieht man den menschlichen Körper als Vergleich heran, versorgt er bei Gefahr des Erfrierens mit höchster Priorität die lebenswichtigen Organe im Rumpf mit Blut und Wärme und fährt die Versorgung der Gliedmassen zurück. Übertragen auf ein Unternehmen sollten periphere Geschäftstätigkeiten auf Eis gelegt und das Überleben durch Konzentration auf das Kerngeschäft gesichert werden.

Neben diesen aktiven, in Krisenzeiten zu mobilisierenden Eigenschaften, gibt es weitere, passive Merkmale, die bereits weit im Voraus aufzubauen sind. Redundanz widerspricht dem bislang vorherrschenden Paradigma der Effizienz und der Rentabilität. Denn gemeint sind hier Aufbau von zusätzlichen Ressourcen und Möglichkeiten wie mehrere Lieferanten, IT-Systeme, Kompetenzen bei den Mitarbeitern oder Liquiditätsreserven.

Das letzte Merkmal – Autarkie bzw. Vernetzung – unterscheidet sich von den anderen dadurch, dass es nicht maximiert werden sollte, sondern dass ein Optimum auf einem Kontinuum gefunden werden muss. In Zeiten der Krise ist es wichtig, eine gewisse Autarkie zu haben, um nicht oder nur wenig von anderen abhängig zu sein. Auf der anderen Seite ist aber auch eine starke Vernetzung notwendig, um notwendige Unterstützung zu finden.

In der Krise können diese passiven Merkmale entscheidend für die verbleibenden Handlungsoptionen sein und damit eine echte Resilienz-Reserve bilden.

Quelle: Lux/Pallas/Christodoulou (2020): Anforderungen an ein resilientes Geschäftsmodell nach Corona; in: CM Controller Magazin, 05/20

Der Anlass findet online statt – am 2. März in St.Gallen und am 16. März in Teufen.

Der **Unternehmenspiegel Ostschweiz** ist der Anlass für Gewerbebetriebe und KMU, um Neues aus der Praxisforschung des Instituts für Unternehmensführung der OST – Ostschweizer Fachhochschule zu erfahren und sich auszutauschen. Das Thema des 12. Unternehmenspiegel Ostschweiz heisst: «Unternehmerische Resilienz – Modewort oder Lebensversicherung?»

Zum ersten Mal findet der Anlass online mit Livestream und Chatroom statt – am 2. März in St.Gallen und am 16. März in Teufen. Dank diesem neuen Eventmodell kann vor Ort mit den Referenten im Pfalz Keller St.Gallen bzw. in der Linde Teufen und mit allen Gästen am interaktiven Bildschirm kommuniziert werden. Weitere Informationen und Anmeldung: www.ost.ch/ifu-unternehmenspiegel

Text: Wilfried Lux
Bild: zVg

KMU: Rückgrat in der Krise



Erstaunlich, wie robust die Schweizer Volkswirtschaft noch immer ist. Oder kommen die wirtschaftlichen Turbulenzen erst zeitverzögert?

Zahlreiche staatliche oder halbstaatliche Betriebe haben schon vor längerer Zeit Hilfen beantragt. Auch Unternehmen, die medial im Fokus stehen, wie beispielsweise einzelne Sportclubs. Zurecht auch jene, denen Schliessungen auferlegt wurden.

Innovation und persönliches Engagement

Über viele KMU wissen wir aber nur wenig. Sie kämpfen, versuchen weggebrochene Aufträge wettzumachen, ihre Mitarbeiter zu halten und ihre Abläufe zu optimieren. Schlechte Nachrichten wollen oder dürfen sie meist nicht bekannt geben.

Ich ziehe den Hut vor all jenen Chefs, die nicht in erster Linie nach staatlicher Hilfe Ausschau halten, sondern in dieser schwierigen Situation innovativ ihr Bestes geben, weitere Mittel einschliessen und höhere Risiken eingehen. Sie sind das wirtschaftliche Rückgrat dieser Krise.

Erleichterter Marktzutritt

Wenn es der Privatwirtschaft gut geht, geht es allen gut, hiess es früher. Einzelnen Firmen mag es gut gehen, die meisten dürften aber deutliche Bremspuren hinlegen. Ihnen sollten keine neuen Steine in den Weg gelegt werden. Im Gegenteil, kostenverursachende Massnahmen seitens des Staates sind, wenn immer möglich, zu reduzieren – und der grenzüberschreibende Handel mit der EU und mit Drittstaaten ist weiter zu erleichtern.

Am 7. März 2021 entscheidet das Schweizer Stimmvolk über eine mögliche Erleichterung. Das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen mit Indonesien würde Schweizer Exporteuren einen verbesserten Marktzutritt zu einem asiatischen Zukunftsland sowie Wettbewerbsvorteile gegenüber ausländischen Konkurrenten verschaffen. Nur ein Ja stärkt den Handel und fördert die Nachhaltigkeit.

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

Doppelinterview mit Andreas Koch, Geschäftsführer KEEEST, und Daniel Wessner, Leiter AWA Thurgau und Vorsitzender des Thurgauer Technocamperlogieforums.



Energie-Effizienz stärkt die Wettbewerbsposition der KMU

Seit zwölf Jahren erfüllt das «Kompetenz-Zentrum Erneuerbare Energiesysteme Thurgau» (KEEST) einen Leistungsauftrag des Departements für Inneres und Volkswirtschaft des Kantons Thurgau: Förderung der Innovation in den Bereichen Energie-Effizienz sowie erneuerbare Energien und Umweltbewusstsein zugunsten der KMU. Diese wichtigen wirtschaftlichen Erfolgsfaktoren liegen auch im Interesse des Amtes für Wirtschaft und Arbeit.

Daniel Wessner, weshalb ist das KEEST wichtig für die Thurgauer Wirtschaft?

Das KEEST trägt wesentlich dazu bei, dass sich KMU aktiv neuen Entwicklungen stellen. Dazu gehört auch der verantwortungsvolle Umgang mit der Energie. Das Thema Energie gewinnt mit dem fortschreitenden Klimawandel zusehends an Bedeutung: Allgemein im Sinne der Corporate Environmental Responsibility, nicht zuletzt aber auch unter dem Aspekt Employer Branding sowie zur Förderung von attraktiven Arbeitsplätzen in fortschrittlichen Unternehmen. Gleichzeitig gilt es, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Region zu stärken und die Wertschöpfung zu erhöhen. Das KEEST leistet wertvolle Arbeit zugunsten der positiven Weiterentwicklung des Standortes Thurgau.

Andreas Koch, als KEEST-Geschäftsführer setzen Sie sich für KMU ein. Was bringt das genau?

Das Einsparpotenzial in KMU ist enorm und in Kombination mit dem kantonalen «Förderprogramm Energie» ist die Steigerung der Energie-Effizienz in KMU letztlich ein einzigartiger Wirtschaftsmotor. Das sehen heute viele Unternehmerinnen und Unternehmer genauso – und das nicht erst seit Inkrafttreten des revidierten Gesetzes über die Energienutzung (ENG) am 1. Juli 2020. In den letzten Jahren konnten durch Kompetenz, Engagement und Zielstrebigkeit bei

über 250 Firmen insgesamt etwa 100 000 Megawattstunden Energie eingespart werden, nachhaltig beziehungsweise jährlich wiederkehrend. Das entspricht rund 100 Millionen Haar-Föhns, die eine Stunde laufen. Pro Firma bedeutet das durchschnittlich 15 Prozent weniger Energiekosten. Das dadurch eingesparte Geld kann nun wirtschaftlich besser investiert werden, für den Erhalt und zur Schaffung von Arbeitsplätzen oder für den Ausbau der Produktionsinfrastruktur im Unternehmen.

«Dazu gehört der verantwortungsvolle Umgang mit Energie»

Daniel Wessner

Daniel Wessner, konkurrenziert das KEEST mit seinen Tätigkeiten nicht auch private Dienstleister?

Nein. Gemäss Vereinsstatuten ist es dem KEEST untersagt, private Dienstleister wie Fachplaner, Gebäudetechniker, Ingenieurbüros oder weitere direkt zu konkurrenzieren. Im Gegenteil: Das KEEST arbeitet bei der Erstellung von Analysen direkt mit Netzwerkpartnern zusammen und bezahlt deren Mitwirkung. Nach Abschluss der Analyse-Arbeiten erfolgt

die Übergabe an den privaten Dienstleister. Das heisst konkret, das KEEST macht keine Fachplanungen, Detailkonzepte usw., sondern konzentriert sich auf die unabhängig erstellte Analyse der Energie-Situation eines Unternehmens. Der Vorteil für die KMU liegt in der Neutralität der Analyse und darin, dass das KEEST sämtliche Aspekte der Energiefragenstellung auf den Tisch bringen kann. Die so erarbeiteten Informationen dienen den Dienstleistern als Grundlage für die Umsetzung der Energie-Projekte.

Andreas Koch, was bewirkt das Förderprogramm konkret?

In den letzten zehn Jahren wurden aufgrund des «Förderprogramms Energie» rund 1,1 Milliarden Franken direkt investiert. Das heisst, aus einem Förderfranken resultieren 6 bis 7 Franken Investitionen, die durch das lokale Gewerbe und die Industrie erbracht werden. Das stärkt die Wirtschaftsposition unserer Unternehmen im Thurgau.

Der Thurgau verfügt schweizweit gesehen tatsächlich über ein exzellentes Förderprogramm. Dieses wurde vor über zehn Jahren von 84 Prozent der Bevölkerung befürwortet und ist sowohl in der Verfassung als auch im Gesetz festgeschrieben. Konkret müssen immer zwischen 12 und 22 Millionen Franken im Fördertopf sein. Das schafft Sicherheit und Vertrauen; davon profitiert insbesondere die Wirtschaft - aber natürlich auch Private.

Daniel Wessner, stehen die Herausforderungen mit COVID-19 nicht quer zu den Massnahmen im Energiebereich?

Obwohl die Corona-Pandemie die Wirtschaft stark belastet, gibt es bis dato keine konkreten negativen Einflüsse auf die Einstellung der Unternehmen bezüglich der Energie-Effizienz. Ganz im Gegenteil: Der im ersten Halbjahr 2020 gestiegene Index über die Bedeutung der Energie-Effizienz (EEI) unserer deutschen Nachbarn deutet darauf hin, dass der Energie-Effizienz aktuell sogar noch mehr Bedeutung zukommt, auch im Kanton Thurgau.

Wenn es darum geht, unnötige Kosten zu vermeiden - und dazu gehört die «Verschwendung» von Energie zweifelsfrei - sind Bestrebungen in dieser Hinsicht zielführend. Aus diesem Grund empfehlen wir unseren KMU auch, die Dienstleistungen des KEEST vermehrt in Anspruch zu nehmen.

Andreas Koch, welche Beratungen bietet das KEEST für KMU an?

Wir bieten nicht eine Beratung im eigentlichen Sinn an, denn wenn ein Unternehmer eine Beratung braucht, hätte er ja etwas falsch gemacht. Aber KMU, die sich aktiv im globalen Wettbewerb behaupten, haben kaum etwas falsch gemacht. Hingegen wird unsere überzeugende und wirkungsvolle Dienstleistung gerne in Betracht gezogen. Deshalb verkaufen wir Produkte mit definierten Qualitätsmerkmalen und erreichen so die Steigerung der Energie-Effizienz im Unternehmen im Sinne des Energiegesetzes. Die Dienstleistungen des KEEST umfassen:

- Energie-Check KMU®
- Technische Prozess-Analyse
- Machbarkeitsstudien
- Energie-Prozess-Optimierung
- MoVE: Das vorteilhafte Paket für das Gewerbe.
- PVE concept: Photovoltaik Eigenverbrauchskonzept für KMU in exklusiver Kooperation mit der Thurgauer Kantonalbank.



Das KEEST hilft insbesondere in KMU, die Energie-Effizienz zu optimieren

Daniel Wessner, was ist Ihr Fazit zur Zusammenarbeit des Amtes für Wirtschaft und Arbeit (AWA) mit dem KEEST?

Energiefragen sind relevant für eine ressourcenschonende und zukunftsorientierte Wirtschaft. Für den wichtigen Wissens- und Technologietransfer im Bereich Energie beauftragte das Thurgauer Technologieforum als Lenkungsgremium das KEEST mit der Führung der «Innovationstransferstelle Energie und Klima für KMU» - kurz IEK-KMU - sowie der Lancierung spezifischer Energieprojekte. Dank der IEK-KMU steht den Unternehmen im Thurgau ein kompetentes Energie-Dienstleistungsangebot zur Verfügung. Seit zwölf Jahren unterstützt nun das KEEST die KMU dabei, ihre Energie-Effizienz zu optimieren, alternative Energie-Versorgungskonzepte umzusetzen und damit letztlich Energieausgaben zu sparen - mit grossem Erfolg. Das freut mich sehr.

«Das Thurgauer Förderprogramm Energie ist ein einzigartiger Wirtschaftsmotor»

Andreas Koch

Andreas Koch, was sagen Sie zur Zusammenarbeit mit dem AWA, respektive mit dem Thurgauer Technologieforum?

Wir sind sehr dankbar, dass wir, seit das KEEST aus der Taufe gehoben wurde, stets auf die wohlwollende Zusammenarbeit und Unterstützung durch das AWA Thurgau zählen dürfen. Wir sind uns der Verantwortung bewusst und gehen deshalb unseren Weg mit Freude und Elan weiter.

Interview: Stephan Ziegler
 Bilder: Marlies Thurnheer, AWA TG

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

www.keest.ch,
 071 969 69 56



Trend zur Landflucht

Corona hat auch die grösste Schweizer Immobilienmesse, die Immo Messe Schweiz in St.Gallen, verunmöglicht. Der «ImmoPuls», das grössten Ostschweizer Immobilienmagazin und gleichzeitig das offizielle Messemagazin der IMS, zeigt trotzdem wie jedes Jahr die aktuellen Trends im Bau- und Wohnbereich, analysiert den Ostschweizer Immobilienmarkt und lässt die wichtigsten Exponenten der Branche zu Wort kommen.



Titelsponsor Sonderteil «ImmoPuls»:



Jeder hat schon vor der Situation gestanden, seine Wohnsituation überdenken zu müssen oder für sein Unternehmen eine neue Lösung zu finden. Dabei spielen verschiedene Faktoren eine Rolle: Lage, Verkehrsanbindung, Grösse und Ausgestaltung der Räume, Nachbarschaft, Preis. Für die Suche selbst gibt es heute eine Vielzahl praktischer digitaler Tools – und physische Messen wie die Immo Messe Schweiz. Auch wenn sie heuer abgesagt wurde, zeigen im «ImmoPuls 2021» verschiedene Experten, auf was es ankommt, um erfolgreich eine Immobilie zu finanzieren, zu sanieren, zu gestalten oder zu sichern.

Die Vorarbeit müssen hingegen andere machen: Einzonung und Erschliessung von Flächen etwa, auf denen das entstehen kann, was eine Gemeinde oder eine Stadt in einer idealen Mischung braucht. Wer eine lebendige Stadt, ein lebendiges Gebiet will, in der Einwohner und Gewerbe befruchtend koexistieren, der braucht bei diesen Vorarbeiten auch mutige Würfe. Es geht nicht darum, Städte zu «verbauen», sondern den veränderten Bedürfnissen entgegenzukommen. Wer nicht uferlos nach aussen wachsen kann, braucht intelligente Lösungen zur inneren Verdichtung.

Daran mangelt es in urbanen Zentren oft; es fehlt der politische Wille zu grossen Lösungen. Kein Wunder, zieht es immer mehr Familien ins Grüne, frei nach dem Motto: Wer er sich leisten kann, zieht aufs Land. Dies hat zur Folge, dass Städte oft zu A-Städten verkommen – mit Armen, Alten, Arbeitslosen, Ausländern, Asylbewerbern, Abhängigen und Ausgegrenzten. Hier ist eine beherzte Stadtentwicklungspolitik gefragt, um diesem Trend entgegenzuwirken.

Gerade Corona könnte diese ungünstige Entwicklung noch verstärken, haben die diversen Einschränkungen, die wir wegen der Pandemie erdulden müssen, doch einerseits dazu geführt, dass das Zuhause, die eigenen vier Wände, noch wichtiger wurden. Andererseits verstärkt die Verbreitung der Heimarbeit – neudeutsch: «Home Office» – den Trend zur Trennung von Arbeitsort und Arbeitgeber. Beides Faktoren, die eine Landflucht begünstigen.

Wer im Wettbewerb der Standorte also nicht verlieren will, muss den Mut haben, das auf lange Sicht Richtige zu tun und aktive Arealentwicklung zu betreiben. So werden selbst aus Zonen, die historisch gesehen eine ganz andere Rolle spielten, plötzlich «Trendspots». Die Ostschweiz ist gut beraten, gerade bei der Planung der regionalen Zentren keine Nostalgie walten zu lassen, sondern gross zu denken. Die nächsten Generationen werden dankbar sein.

Texte: Tanja Millius

Bilder: Marlies Thurnheer, zVg



Immo Messe Schweiz, quo vadis?

Für die Olma Messen St.Gallen bleibt die Situation auch im ersten Halbjahr 2021 rabenschwarz: Wegen den Corona-Massnahmen des Bundesrates müssen erneut grosse Fach- und Publikumsmessen abgesagt werden – so gibt es auch heuer keine OFFA und auch keine Immo Messe Schweiz.

Was bedeutet die erneute Absage der Immo Messe Schweiz für die Olma Messen St.Gallen? Olga Pelliccione, Messeleiterin Immo Messe Schweiz, und Olma-Direktorin Christine Bolt erklären, was dies für die Messezukunft heisst.

Die Immo Messe Schweiz war eine der ersten Grossveranstaltungen der Ostschweiz, die 2020 von der Corona-Pandemie verunmöglicht wurde: Drei Wochen vor ihrer Durchführung wurde sie in den Sommer verschoben, später ganz abgesagt. Die Messe ist seit 22 Jahren ein wichtiger Treffpunkt der Ostschweizer Immobilien- und Baubranche und gehört national zu den bedeutenden Publikumsmessen für Planung und Erwerb von Wohneigentum. Sie vereint die grösste Eigenheimmesse der Schweiz und eine umfassende Ausstellung zu Bau, Renovation, Finanzierung, Umwelt und Energie unter einem Dach.

Entsprechend gross ist die Enttäuschung, dass die Immo Messe Schweiz heuer zum zweiten Mal abgesagt werden muss. «Wir waren das ganze letzte Jahr über in regem Austausch mit Behörden und Ausstellern. Die Lage war und ist sehr dynamisch. Wir hatten aber bis zuletzt die Hoffnung, dass die Immo Messe Schweiz 2021 stattfinden kann», blickt Olga Pelliccione zurück.

Olga Pelliccione:

«Die Immo Messe Schweiz muss sich nicht komplett neu erfinden.»

Funktionierendes Konzept

Die erneute Absage der Immo Messe Schweiz schmerzt die Genossenschaft Olma Messen St.Gallen AG umso mehr, weil gerade wegen der Corona-Pandemie viele Menschen ihre Wohnsituation überdenken, vielleicht aus- oder umbauen oder neu kaufen wollen. «Für die Messeteams ist es auch schmerzhaft, weil sie mit Herzblut an den Vorbereitungen der Messe arbeiten. Und für die Branche, weil sie damit erneut keine Möglichkeit hat, die Immo Messe Schweiz als Informations- und Begegnungsplattform zu nutzen», so die Messeleiterin.

Nun heisst es für die Messeleiterin nach vorne schauen – die nächste Immo Messe

Schweiz findet vom 25. bis 27. März 2022 statt. «Sie hat ein gut funktionierendes Konzept und muss sich daher nicht komplett neu erfinden», hält Olga Pelliccione fest. Bau, Renovation, Finanzierung sowie Umwelt und Energie bleiben auch 2022 die Hauptthemen. «Wir werden aber die Zeit, die uns ungewollt zur Verfügung steht, nutzen, um neue Themen, die gerade jetzt an Gewicht gewonnen haben, in die Messe zu integrieren.»

Christine Bolt:

«Wir gehen davon aus, dass OBA und OLMA stattfinden können.»

Schwierige Situation

Nebst der Immo Messe Schweiz, die Ende März 2021 hätte stattfinden sollen, musste auch die OFFA im April abgesagt werden, die grösste Ostschweizer Publikumsmesse im Frühling. Für die Genossenschaft Olma Messen St.Gallen sind diese Absagen ein weiterer Schlag in einer ohnehin schon schwierigen Situation. «Die Messen gehören zum Kerngeschäft der Genossenschaft und stellen unersetzliche wirtschaftliche Pfeiler dar, auf denen das Unternehmen steht», sagt Olma-Direktorin Christine Bolt. «Zum jetzigen Zeitpunkt kann ich die Auswirkung des erneuten Messeverbots allerdings noch nicht im Detail beurteilen.» Aktuell werde die Situation analysiert.

Erfreulich sei in dieser herausfordernden Zeit aber, dass fast 20 umliegende Gemeinden neu Genossenschafter geworden sind. «Das ist ein tolles Commitment gegenüber den Olma Messen und gegenüber der Stadt St.Gallen», freut sich Bolt.

Hoffen auf die Olma

Planungsunsicherheit bleibt aufgrund der aktuellen Corona-Pandemie auch für das zweite Halbjahr 2021. «Aktuell gehen wir davon aus, dass die OBA und die OLMA stattfinden können; deshalb laufen da die Vorbereitungsarbeiten. Wir denken bei der OLMA in Szenarien und machen uns Gedanken, wie allfällige Einschränkungen aussehen und wie wir damit umgehen könnten», sagt Christine Bolt. Hier werde langfristig gedacht: «Einerseits wollen wir Geld verdienen und unser Möglichstes tun, auch unter



Olga Pelliccione:

«Neue Themen in die Messe integrieren.»



Der individuelle Stil für Ihr Bad

Unsere Alterna-Neuheiten verbinden Design und Funktion, setzen besondere Farbakzente und sind individuell kombinierbar. Besuchen Sie uns in unserer Ausstellung.

SANITAS
TROESCH

Sanitas Troesch AG
Simonstrasse 5 | 9016 St. Gallen
071 282 55 55 | sanitastroesch.ch



Olga Pelliccione:

«Unser Kerngeschäft ist die Live-Begegnungsplattform.»

erschweren Bedingungen Erträge zu generieren.» Andererseits seien die Olma Messen auch um das Image der Marken besorgt und überlegten z. B., wann eine OLMA noch eine OLMA oder inwiefern die Welt «nach Corona» eine andere ist, welche Chancen sich für die Genossenschaft ergeben und was die Kunden nun wollen.

Es gibt also viel zu tun für Olma-Direktorin. «Wir sind mitten in einer Reorganisation, die finanzielle Situation beschäftigt mich, strategische Fragen drängen sich auf, und ich mache mir viele Gedanken zu meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern», so Bolt.

Digitale Messen?

Trotz Planungsunsicherheit laufen die Messevorbereitungen also weiter. Auch die Immo Messe Schweiz avisiert bereits März 2022. Werden dabei auch hybride Varianten geprüft? «Selbstverständlich prüfen und beobachten wir verschiedenen Möglichkeiten, wie unsere Messen digital ergänzt werden können», sagt Messeleiterin Olga Pelliccione. «Unser Kerngeschäft ist aber die Live-Begegnungsplattform. Daran werden wir festhalten.» Dies bestätigt auch Olma-Direktorin Christine Bolt: «Eine virtuelle Messe kann meines Erachtens vorübergehend ein Ersatz sein für eine physische Messe. Ich sehe darin aber wenig Potenzial; weder finanziell noch für die Zukunft.»

Bolt ist überzeugt: «Live-Kommunikation kann in ihrem Erlebnischarakter nicht ersetzt, aber durch digitale Begleitung verlängert und optimiert werden.» Hier gelte es, am Ball zu bleiben, um zu erkennen, welche digitalen Elemente sich auch nach Corona durchzusetzen vermögen. Eine digitale OLMA oder Tier & Technik macht aus ihrer Sicht keinen Sinn. Es lohne sich nicht, darin zu investieren. «Wenn, dann digitale Begleitung und Ergänzung, wie wir das z. B. mit Farming.plus machen.»

Christine Bolt:

«Live-Kommunikation kann in ihrem Erlebnischarakter nicht ersetzt werden.»

Hybride Veranstaltungen

Etwas anders sieht die Situation bei den Veranstaltungen aus: Dort könne man noch eher zwei bis drei Monate vor dem Event auf hybride oder digitale Formate umsteigen. Was die Aussteller betrifft, kann sich Christine Bolt vorstellen, dass es einige geben werde, die in der aktuellen Zeit gute Erfahrungen mit digitalen Kanälen machen und vielleicht auf ihren Messestand verzichten – oder diesen anders gestalten. «Für mich als Marketing-Frau stellt sich nicht die Frage nach digital oder analog, physisch oder virtuell – ich bin überzeugt, dass es alle Marketing-Kanäle braucht.»

Was die Besucher anbelangt, macht sich Bolt keine Sorgen: «Nach so vielen Mona-

ten Homeoffice, unzähligen Videocalls und «Kontaktarmut» bin ich überzeugt, dass die Leute Lust auf Messen, Events, Kontakte, Erlebnisse und Überraschungen haben werden.»

Messe der Zukunft

Wie also sieht für die Olma-Direktorin die Messe der Zukunft aus? «Sie schafft es noch besser, die richtigen Menschen – also Angebot und Nachfrage – zusammenzubringen; da bietet die Digitalisierung viele Chancen.» Zudem besteche sie durch eine gekonnte Erlebnisinszenierung und eine klare Positionierung. Seitens Aussteller sei der Messeauftritt ins Gesamt-Marketing-Konzept integriert und professionelle inszeniert.

Ziel der Olma Messen St.Gallen bleibt es, Live-Events zu bieten – und hier macht Christine Bolt die aktuell auf kantonaler Ebene gestartete Corona-Impfung Hoffnung. «Sorgen machen mir hingegen die finanziellen, wirtschaftlichen und sozialen Konsequenzen der Corona-Pandemie. Nicht nur für uns, sondern für die ganze Gesellschaft.»



Christine Bolt:

«Verschiedene Szenarien erarbeiten.»

Schritt für Schritt zum klimafreundlichen Eigenheim

Planen Sie eine energetische Sanierung Ihres Eigenheims oder gar einen besonders effizienten Neubau? Das Gebäudeprogramm von Bund und Kantonen unterstützt sie dabei – erkundigen Sie sich bei Ihrer kantonalen Energiefachstelle oder unter www.dasgebäudeprogramm.ch, unter welchen Bedingungen Sie in Ihrem Kanton Fördergelder erhalten.



Elisabeth von Mann und Roman Duttwyler haben die Casa Cochetta im Dorfkern von Sagogn, GR, sanft energetisch saniert.

Familie Ignat hat sich für eine energetische Sanierung in Etappen entschieden, Familie Carron für einen klimafreundlichen Neubau und Elisabeth von Mann für die Totalsanierung eines alten Bündner Bruchsteinhauses. So unterschiedlich diese Projekte auch waren – sie alle haben Fördergelder aus dem Gebäudeprogramm von Bund und Kantonen erhalten. Die Hauseigentümerinnen und Hauseigentümer konnten sich mit den Sanierungen resp. dem Neubau ihren ganz persönlichen Wohnraum erfüllen und leisteten gleichzeitig einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz. Und nicht zuletzt lohnte sich die Investition in ein klimafreundliches Zuhause auch finanziell, weil die Ausgaben für Energie und Unterhalt dauerhaft sanken.

Sanierung in Etappen

Für Familie Ignat war dies ein wichtiges Ziel, das sie mit der Sanierung zu erreichen suchte: «Wir wollen langfristig möglichst viel Energie sparen und komfortabel wohnen», sagt Irina Ignat. Heute fühlt sich Familie Ignat wohl im neuen Zuhause. Dem Umzug in den Kanton Aargau ging eine intensive

Phase des Planens, Rechnens und Sanierens voraus. Doch noch ist die energetische Sanierung der Liegenschaft, eines Einfamilienhauses aus den 60er-Jahren, nicht ganz abgeschlossen. Irina und Ciprian Ignat haben sich für eine Etappierung entschieden. So konnten sie bereits einziehen, obwohl noch nicht alle Sanierungsarbeiten abgeschlossen sind.

Vor dem Einzug wurden Küche und Bad modernisiert sowie der Dachstock angehoben und gut gedämmt. In den nächsten Etappen stehen die Dämmung des unteren Teils der Gebäudehülle sowie der Ersatz der Ölheizung durch eine Wärmepumpe an. Gerade bei älteren Liegenschaften mit grossem Sanierungsbedarf kann ein schrittweises Vorgehen von Vorteil sein: Die Investitionskosten werden auf mehrere Jahre verteilt.

Besonders klimafreundlicher Neubau

Auch Magali und Stefan Carron haben sich ihren Wohnraum erfüllt mit einem Neubau. Ihr neues, klimafreundliches Haus in Vollèges (VS) bietet zwei Familien Wohnraum. Es ist aus nachwachsenden Materialien

Über das Gebäudeprogramm

Das Gebäudeprogramm ist ein wichtiger Pfeiler der Schweizer Klima- und Energiepolitik. Es basiert auf Art. 34 des CO₂-Gesetzes. Der Fördertopf wird gespeist aus der vom Bund erhobenen CO₂-Lenkungsabgabe auf fossilen Brennstoffen sowie über kantonale Kredite.

Das Gebäudeprogramm fördert bauliche Massnahmen, die den Energieverbrauch und den CO₂-Ausstoss von Liegenschaften verbessern. Dazu zählen die Wärmedämmung der Gebäudehülle, der Ersatz fossiler oder elektrischer Heizungen durch Heizsysteme mit erneuerbaren Energien, der Anschluss an ein Wärmenetz sowie umfassende energetische Sanierungen und Neubauten im Minergie-P-Standard und nach GEAK A/A.

Die Kantone legen individuell fest, welche Massnahmen sie zu welchen Bedingungen fördern. Mehr Informationen zum Gebäudeprogramm unter www.dasgebäudeprogramm.ch



Das Dach wurde angehoben und wird nun nach neuestem Standard gedämmt. Bauleiter Dominik Felber erklärt Bauherrin Irina Ignat die nächsten Schritte.

gebaut, die – ausser den unvermeidlichen Transportkosten – kaum graue Energie enthalten. «Das Gerüst bildet eine Holzkonstruktion, die mit Stroh aufgefüllt und mit Lehm verputzt ist», erklärt Bauherrin Magali Carron die Bauweise. Das Gebäude braucht keine Zentralheizung, denn es wird passiv beheizt durch die direkte Sonneneinstrahlung sowie durch die Abstrahlung von Mensch und Geräten. Die gute Dämmung, wärmespeichernde Böden sowie eine kontrollierte Lüftung halten die Wärme zurück. Einzig ein kleiner Pelletofen sorgt im Winter für zusätzliche Raumwärme. Die Solarpanels auf dem Dach liefern die Energie für Warmwasser und Strom. Nachhaltig ist das Haus auch in wirtschaftlicher Sicht. Auf nur gerade 250 Franken schätzt Stefan Carron seine künftige Energierechnung. «Pro Jahr», ergänzt er.

Ortsbildgeschütztes Bündnerhaus saniert

«Nachhaltigkeit und Ökologie sind bei unseren Bauprojekten von zentraler Bedeutung», sagt auch Architektin Elisabeth von Mann. Mit dem Erwerb der Casa Cochetta im Dorfkern von Sagogn, GR, ging für sie und ihren Partner Roman Duttwyler ein Jugend-Traum in Erfüllung. Zuerst aber standen die beiden mit der energetischen Sanierung des alten Bündner Bruchsteinhauses vor einer anspruchsvollen Aufgabe. Wegen der maroden Bausubstanz war eine Totalsanierung unumgänglich. Ein Abriss wäre nie in Frage gekommen. «Wir wollten die Geschichte der alten Liegenschaft im geschützten Dorfkern von Sagogn weiterführen», erklärt von Mann. Zwei der insgesamt drei geplanten Eigentumswohnungen im Haus haben Duttwyler und von Mann schon vor dem Bau verkauft.

Die Wohnung im Erdgeschoss haben sie als Ferienwohnung für sich behalten. Die Bruchsteinmauer wurde mit einem speziellen Verfahren gedämmt. Die neue Hülle umfasst zudem dreifachverglaste Fenster und ein gedämmtes Dach. So liess sich der Wärmeverlust stark reduzieren. Das ermög-



Die Wohnräume werden passiv beheizt durch direkte Sonneneinstrahlung sowie die Abstrahlung von Menschen und Geräten. Die gute Dämmung hält die Wärme zurück.

lichte auch den Wechsel des Heizsystems. In der Casa Cochetta heizt nun eine Wärmepumpe mit Erdsonde. «Diese hält am längsten, und zwar bei geringstmöglichem Stromverbrauch – ganz ohne Verbrennungsabgase und CO₂-Ausstoss», begründet Architektin von Mann.



Aus vorgefertigten Elementen aus Stroh und Holz entsteht ein klimafreundlicher Neubau (GEAK A/A) in Vollèges (VS). (Bilder: © Fluxif, Gerry Nitsch, DasGebäudeprogramm)

Tipps zum Einreichen eines Fördergesuchs beim Gebäudeprogramm:

- Das Fördergesuch unbedingt vor Baubeginn eingeben, da es sonst ungültig ist.
- Je nach Kanton werden unterschiedliche Massnahmen gefördert. Die Website www.dasgebaeudeprogramm.ch gibt einen Überblick (Kanton auswählen).
- Benötigte Unterlagen: vollständig ausgefülltes Fördergesuch (mit Angaben zu Gebäude/Nutzung, Dämmflächen und -parameter, Haustechnik etc.), Fotos/Dokumentation der Liegenschaft und der zu sanierenden Bauteile, GEAK-Bericht (obligatorisch ab 10'000 Franken Fördersumme), Baupläne.
- Unterstützung beim Ausfüllen des Gesuchs bietet die jeweilige kantonale Energiefachstelle. Oft sind auch Bauchfachexperten (Architekt, Bauplaner, Gebäudehüllenspezialisten, Heizungsexperten) behilflich.
- Fristen beachten (Fördervereinbarung ist zwei Jahre gültig, Verlängerung um 6 Monate möglich).

Erneuerbar heizen zahlt sich aus

Die Energiewende steht bei vielen Ostschweizer Kantonen weit oben auf der Prioritätenliste. Der Kanton St.Gallen will mit seinem Energiekonzept 2021 bis 2030 zusätzlich 1100 GWh erneuerbare Energien generieren und die CO₂-Emissionen im Vergleich zu 1990 halbieren. Insbesondere sollen erneuerbares Heizen und der Zubau von Photovoltaik gestärkt werden. Philipp Egger, Geschäftsleiter der Energieagentur St.Gallen erklärt, wie das gelingen kann.



Eine PV-Anlage kann den Strombedarf eines Wohnhauses übers Jahr gerechnet decken.

Philipp Egger, wie realistisch ist für Sie das Ziel des Energiekonzepts des Kantons St.Gallen?

Das Konzept mit seinen Massnahmen und der Finanzierung steht. Jetzt sind alle Eigentümer von Gebäuden und die Baubranche gefordert, es im Bereich ihrer Möglichkeiten umzusetzen.

Was heisst dies für Eigenheimbesitzer, die eine neue Heizung brauchen?

Wenn die Betriebsdauer einer Öl- oder Gasheizung dem Ende zugeht, dann lohnt sich die frühzeitige Planung für einen Ersatz. Wer ein Wohnhaus besitzt, kann von einer kostenlosen Impulsberatung profitieren. Sie zeigt auf, welche Heizsysteme zum Haus passen und welche Vor- und Nachteile diese haben.

National- und Ständerat haben das neue CO₂-Gesetz im September 2020 angenommen, das die CO₂-Emissionen ebenfalls massiv senken will. Dagegen ist erfolgreich das Referendum ergriffen worden.

Für mich ist das ein falsches Signal! Ein nationales CO₂-Gesetz ist wichtig, damit die Kantone Vorgaben und Leitplanken für ihre Klimapolitik bekommen. Innerhalb dieser Leitplanken können die Kantone die Prioritäten in der Massnahmenumsetzung selber festlegen.

Nun muss das St.Galler Stimmvolk den Nachtragskredit von 17,2 Millionen Franken für zusätzliche Energie-Fördergelder im Juni 2021 noch absegnen. Ist die Umsetzung des Energiegesetzes gefährdet, wenn der Kredit abgelehnt wird?

Nein. Das Gesetz wird sowieso umgesetzt. Mit den zusätzlichen 17,2 Millionen Franken wird das Förderprogramm Energie mit finanziellen Mitteln ausgestattet, die es erlauben, weitere finanzielle Anreize zu schaffen, damit

Private und Unternehmen energetische und CO₂-wirksame Massnahmen umsetzen.

Wenn ich in einem bestehenden Eigenheim mein Heizsystem durch erneuerbare Energien ersetzen möchte – worauf muss ich achten?

Für fast alle Wohnhäuser gibt es eine sinnvolle Lösung: Wer die Möglichkeit hat, sein Haus an ein Fernwärmenetz anzuschliessen, sollte sie nutzen. Die meisten Neubauten werden allerdings mit einer Wärmepumpe geheizt. Das funktioniert auch bei bestehenden Bauten sehr gut. Und in ländlichen Gebieten kann eine Holzheizung die erste Wahl sein.

.....
 «Ein nationales CO₂-Gesetz ist wichtig, damit die Kantone Vorgaben und Leitplanken für ihre Klimapolitik bekommen.»

Bei Eigenheimbesitzern fehlt es in der Regel nicht am guten Willen, sondern es ist eine Frage der verfügbaren Mittel, ob sie sich ein Heizsystem mit erneuerbaren Energien leisten können.

Beim Wechsel von fossilen auf erneuerbare Energien können die teilweise hohen Investitionskosten abschrecken. Das ist aber nur die halbe Wahrheit: Beim Betrachten der Gesamtkosten für das Heizsystem mit Betriebs-, Unterhalts- und Energiekosten über 20 Jahre sind die erneuerbaren klar im Vorteil. Der Heizkostenrechner von EnergieSchweiz liefert die Zahlen dazu: erneuerbarheizen.ch/heizkostenrechner. Bei ausreichender Vorlaufzeit bieten die Banken Hand, um die notwendigen Mittel für die Investition bereitzustellen.

Philipp Egger:

«Neues Heizsystem
frühzeitig planen.»



Wie sieht es mit Fördergeldern seitens Gemeinden und Kantonen aus?

Im Kanton St.Gallen ist das Förderprogramm wirkungsvoll und vielseitig aufgestellt. Es stehen Fördermittel zur Verfügung für verschiedene Massnahmen an der Gebäudehülle und mehrere zum Heizungsersatz. Alle Infos dazu sind auf energieagentur-sg.ch zu finden. Einige Gemeinden ergänzen diese Fördermassnahmen mit kommunalen Programmen, zum Beispiel dem Anschluss an ein Fernwärmenetz.

Und wie gehe ich am besten vor, um die mir zustehenden Fördergelder beanspruchen zu können?

Zur kostenlosen Impulsberatung bekommen die Eigentümer neben einer konkreten Empfehlung für ein erneuerbares Heizsystem auch eine Übersicht über Kosten und Fördermittel. Die Fachpersonen, die eine Heizung ersetzen, kennen sich auch mit den Förderprogrammen bestens aus. Das Wichtigste:

Reichen Sie einen Förderantrag ein, bevor Sie beginnen, die Massnahme umzusetzen!

Welches Heizsystem ist derzeit in führender Position?

Wärmepumpen haben sich als sauberes und effizientes Heizsystem etabliert. Sie sind praktisch überall anwendbar, technologisch ausgereift und liefern zuverlässig und kostengünstig erneuerbare Wärme. Da kein CO₂ ausgestossen wird, tragen sie massgeblich zum Erreichen der Klimaziele bei. Als Antriebsenergie brauchen auch Wärmepumpen Strom, daher bietet sich die Kombination mit einer Photovoltaikanlage an.

Photovoltaik ist ein wichtiger Bestandteil, um den Anteil der erneuerbaren Energie zu erhöhen. Lohnt es sich für Eigenheimbesitzer, ihre Liegenschaft entsprechend aufzurüsten?

Eine eigene PV-Anlage ist wirtschaftlich attraktiv. Die Investitionskosten sind mittler-

«Eine eigene PV-Anlage ist wirtschaftlich attraktiv.»

weile sehr tief und der Preis für selbst produzierten Strom ist tiefer als für Strom aus dem Netz. Damit liegen die Gesamtkosten für eigenen Solarstrom so tief, dass sich eine Anlage vor Ablauf ihrer Nutzungsdauer amortisiert hat. Eine PV-Anlage kann den Strombedarf eines Wohnhauses übers Jahr gerechnet decken. Übrigens: Auch die graue Energie einer PV-Anlage ist nach zwei bis drei Jahren amortisiert. Wie gut sich Dach und Fassade für Solarenergie eignen, kann jeder selber auf sonnendach.ch prüfen.

Neben der Photovoltaik wird die Solarthermie gerne etwas übersehen, welche die Sonnenenergie direkt in Wärme umwandelt.

RLC

Architektur,
Projektentwicklung

Rheineck, Winterthur
www.rlc.ch

Über 45 Jahre Ihr Fachgeschäft
für sämtliche Reinigungen



BB-Gebäudereinigung AG www.bb-blitzblank.ch

BLITZ-BLANK

Ihr Fachgeschäft für sämtliche Reinigungen

24 Std. Service • Gebäudereinigung • Abonnemente • Umzugsreinigung • Räumungen • Hauswartungen • Gartenpflege

St.Gallen - 071 245 50 55

Rorschach - 071 855 80 90

Diepoldsau - 071 733 13 59

Hälg & Co. AG

Mit Erdsonden umweltfreundlicher heizen

Es gibt viele Möglichkeiten, Ihr Gebäude umweltfreundlicher zu heizen. In diesem Beispiel sind Erdsonden ideal. Fragen Sie uns, was bei Ihnen möglich ist.

➔ haelg.ch/erdsonden



Perfekt kombiniert

Hälg & Co. AG St. Gallen





Die meisten Neubauten werden mit einer Wärmepumpe geheizt.

Solarthermie eignet sich in erster Linie als Ergänzung zu einer fossilen Heizung, deren Nutzungsdauer in zehn Jahren oder noch später ablaufen wird. In den warmen Monaten und in der Übergangszeit schont eine thermische Solaranlage die Heizung. Damit senken die Eigentümer den CO₂-Ausstoss ihrer Heizung.

Bei einer neuen Heizlösung ist eine gute Beratung durch Fachleute vor Ort das A und O – der Bund führt deshalb seit 2020 zusammen mit dem Gebäudetechnikverband suissetec eine Ausbildungskampagne für das Gebäudetechnik-, Spengler- und Sanitärergewerbe durch. Auch die Energieagentur St.Gallen ist bei der Kampagne dabei und bildet Impulsberater aus. Welche Vorteile bringt dies für Eigenheimbesitzer?

Das Programm hat zum Ziel, dass keine Heizung mehr ohne Impulsberatung ersetzt wird. Seit Programmstart wurden im Kanton St.Gallen über 200 Fachleute zum Ablauf

einer Impulsberatung ausgebildet und über 400 Beratungen durchgeführt. Weitere 200 sind angemeldet. Die Eigenheimbesitzer bekommen kostenlos und mit geringstmöglichem Aufwand zum Heizungsersatz eine kompetente Beratung vor Ort.

.....
 «Solarthermie eignet sich als Ergänzung zu einer fossilen Heizung.»

Zum Schluss: Was sind die wichtigsten Tipps für Hausbesitzer, wenn es um ein neues Heizsystem geht?

Befassen Sie sich frühzeitig mit einem Heizungsersatz, indem Sie von einer kostenlosen Impulsberatung profitieren und die Finanzierung mit Ihrer Bank planen. So können Sie in Ruhe Varianten vergleichen, Begleitmassnahmen prüfen und das geeignete Heizsystem für Ihr Eigenheim finden.

Kein Platz fürs Leben?



Wir von Leven Property AG entwickeln nachhaltige Lebensräume von höchster Wohnqualität. Besuchen Sie unsere Website oder kontaktieren Sie uns, um mehr über unsere Angebote zu erfahren. Wir freuen uns auf Sie.

Wir haben da was.



+41 71 250 05 40
info@leven-property.ch
leven-property.ch

levenproperty

Sanieren ja – aber nicht um jeden Preis

Nachhaltiges Bauen und Sanieren sind hoch im Kurs. Gerade auch im Baubereich wird stark darauf geachtet, «grün» zu sanieren. Matthias Hutter, Vorstandsmitglied des SVIT Ostschweiz, weiss, worauf Eigenheimbesitzer bei der Sanierung eines Objektes achten müssen, wieweit Wunschvorstellungen und Möglichkeiten teilweise auseinanderliegen – und wohin die Trends bei der Sanierung von Liegenschaften gehen.

Matthias Hutter, gerade während der Corona-Pandemie wurde das Eigenheim für viele Menschen sehr wichtig. Zeigt sich das auch darin, dass vermehrt renoviert wurde?

Es ist in der Tat so, dass die eigenen vier Wände in der Coronazeit an Bedeutung gewonnen haben. Man lernt eine gute Wohnqualität noch mehr zu schätzen und ist bereit, in diese zu investieren.

Was wurde vor allem umgebaut?

Es wird hauptsächlich in den Wohnkomfort investiert. Dazu gehören im Wesentlichen die Küche, die sanitären Anlagen und allgemein der Innenausbau. Energetische Sanierungen liegen ebenfalls im Trend. Hier liegt das Hauptaugenmerk bei der Verbesserung von Gebäudehüllen oder beim Einbau eines nachhaltigen Heizsystems. Eine grosse Bedeutung hat aber auch der Aussenraum:

«Eine umfassende Planung ist ausschlaggebend für den Erfolg eines Projekts.»



Gerade 2020 wurde vermehrt in die Qualität der Umgebung investiert.

Auch aufgrund verschiedener Vorschriften steht die Nachhaltigkeit bei Umbau- und Sanierungsprojekten an vorderster Stelle.

Genau. Hier gilt es, auf eine gute Planung und die nötigen Abklärungen vor der Ausführung zu achten. Teilweise gibt es Mindestanforderungen, die es einzuhalten gilt. Kantone und Gemeinden haben ihre Förderprogramme, von denen Eigentümer profitieren können. Hier lohnt sich eine frühzeitige Vorabklärung mit den entsprechenden Fachstellen. Alle Gesuche müssen vor Baubeginn bewilligt werden! Für die Sanierung stehen dem Eigentümer zwei Jahre zur Verfügung, womit er seine Investitionen auch steuerlich optimieren kann.

Und wo verorten Sie die Haustechnik – Stichwort: Smart Home – bei einer Renovation?

Unsere Erfahrungen zeigen, dass das Smart Home mit all seinen Möglichkeiten bei Renovationen bisher eine geringe Bedeutung hat.

Stimmt es, dass ein Sanierungstrend momentan hin zu weniger, dafür grösseren Räumen geht? Dass man also ein Zimmer ins Bad integriert, um ein grösseres Badezimmer zu erhalten, oder dasselbe mit der Küche macht?

Ja. Die meisten älteren Liegenschaften weisen kleinere Zimmer auf, als dies heutzutage gewünscht wird. Der Trend geht in Richtung offene Küche mit angrenzendem Ess- und Wohnbereich. Dasselbe gilt für das Bad. So wird bei der Badsanierung häufig das Schlafzimmer über eine Ankleide damit verbunden. Im Umbau möchte man möglichst dem heutigen Ausbaustandard mit grossen offenen Räumen nahekommen. Aus bautechnischen Gründen ist dies allerdings nicht immer möglich.

«Smart Home hat bei Renovationen bisher eine geringe Bedeutung.»

Und wie geht man als Eigenheimbesitzer am besten an eine Sanierung heran?

Eine umfassende Planung ist ausschlaggebend für den Erfolg eines Projekts. Wir empfehlen den frühzeitigen Einbezug von

erfahrenen Baufachleuten. Diese können schon in einem frühen Stadium Aussagen zu Machbarkeit, Kosten und Terminen machen. Dadurch hat der Eigentümer die Möglichkeit, seine Entscheidung auf einer fundierten Basis zu treffen. Zudem hat man Gewähr, dass keine «Folgemassnahmen» vergessen gehen. Wir stellen fest, dass gerade bei grösseren Eingriffen oftmals nicht berücksichtigt wird, dass die Sanierung eines Bauteils die Anpassung oder Ertüchtigung eines anderen zur Folge hat. Eine gesamtheitliche Betrachtung ist essentiell.

«Bei tiefgreifenden Massnahmen sind Ersatzneubauten baulich wie finanziell oftmals sinnvoller.»

Wie verhindert man, dass man bei der Sanierung böse Überraschungen erlebt? Können solche mit einem guten Unterhalt der Liegenschaft verhindert werden?

Ein konsequenter laufender Unterhalt ist sicher förderlich. Es ist wichtig, mögliche Schäden frühzeitig zu erkennen und entsprechende Massnahmen einzuleiten, um das Ausmass des Eingriffs zu optimieren und Folgeschäden zu verhindern. Gerade für professionelle Investoren ist ein konsequentes Portfolio-Management unumgänglich.

Gibt es für Sie Dos und Don'ts bei Liegenschaftssanierungen?

Nebst dem frühzeitigen Einbezug von Fachspezialisten ist es wichtig, sich Gedanken über die nachhaltige Nutzung der Liegenschaft zu machen. Was soll mit der Liegenschaft passieren? Stehen Veränderungen bevor (z. B. Übernahme in der Familie, Umnutzungen)? Umfassende Eingriffe legen zumindest aus ökonomischer Sicht die Nutzung der Liegenschaft für viele Jahre fest. Wenn die Sanierungskosten zu hoch sind und zu viele Kompromisse eingegangen werden müssen, sollte man sich auch Gedanken über einen möglichen Rückbau des Gebäudes machen. Wir stellen fest, dass Eigentümer diese Variante oftmals ausser Acht lassen. Vielfach sind hier Emotionen im Spiel. Dennoch sind bei tiefgreifenden Massnahmen Ersatzneubauten baulich wie auch finanziell oftmals sinnvoller. Wunschvorstellungen und Möglichkeiten liegen manchmal weit auseinander.

Wo stösst eine Sanierung hier an die Grenze des Machbaren?

Aus technischer Sicht ist heute nahezu alles machbar. Bei einer Gegenüberstellung von Kosten und Nutzen hingegen oder auch im Hinblick auf die zukünftige Nutzung und allfällige Folgekosten ist ein Neubau in die Überlegungen miteinzubeziehen. Es ist sinnvoll, die verschiedenen Varianten einander gegenüberzustellen, um eine fundierte Entscheidung treffen zu können.

Zum Schluss: Nicht jeder wohnt in einem Eigenheim. Kann es sich auch für Mieter lohnen, ihre Wohnung zu renovieren, wenn der Vermieter nichts machen will?

Nein. Bauliche Veränderungen obliegen grundsätzlich dem Eigentümer. Demnach ist es dem Mieter nur mit Einverständnis des Vermieters gestattet, Anpassungsarbeiten vorzunehmen. Dies ist aus verschiedenen Gesichtspunkten kaum sinnvoll.



Matthias Hutter:

«Fachspezialisten frühzeitig miteinbeziehen.»

Ehemalige Schule: beheizt mit Energie aus der Luft

Bei grösseren Liegenschaften kommen Luft/Wasser-Wärmepumpen eher selten zum Einsatz. Das Beispiel des ehemaligen Schulhauses in Engelswilen zeigt aber: Mit sorgfältiger Planung kann dieses erneuerbare Heizungssystem auch bei grossem Wärmebedarf eine gute Lösung bilden.



Eine Luft/Wasser-Wärmepumpe fördert Luft mit einem Ventilator durch einen Wärmetauscher und entzieht der Luft Energie. Diese gewonnene Energie wird mit einem Wärmepumpenaggregat auf die gewünschte Heizwärme angehoben und an die Verbraucher wie Bodenheizung, Radiatoren und Warmwasserspeicher abgegeben.

Bei einer Aussentemperatur von 2°C erreichen Luft/Wasser-Wärmepumpen ein Verhältnis zwischen Stromverbrauch und gewonnener Energie von 1:4 (COP 4) und besser.

Wo einst Buben das Einmaleins übten und Mädchen erste Purzelbäume schlugen, erstrecken sich heute Wohn- und Werkstatt-räume. 2015 haben Monika und Christian Fuchs die ehemalige Schulliegenschaft in Engelswilen in der Gemeinde Kemmental erworben. Nach dem Bewilligungsverfahren für die Umnutzung bauten sie die ehemaligen Schulzimmer zu zwei loftähnlichen Wohnungen und das Untergeschoss zu Ateliers sowie Werkstatt- und Maschinenräumen um. Sie selbst leben in der grossen Wohnung und vermieten die weiteren sanierten Bereiche.

Gute Begleitung

Im Zuge der Sanierungsarbeiten ist der Ersatz der 30 Jahre alten Ölheizung nötig geworden. Zur Beheizung der Räumlichkeiten, als sie noch Schulzwecken dienten, hatte sie bis zu 15'000 Liter Öl pro Jahr benötigt. «Ölheizungen sind ein Auslaufmodell», ist Christian Fuchs der Meinung. «Wir wollten saubere Wärme erzeugen und nicht mehr auf Öl angewiesen sein.» Nach eigenen Recherchen zu Systemen mit erneuerbaren Energien hatte er Offerten von Heizungsanbietern und Installateuren eingeholt und sich beraten lassen. Schliesslich überzeugte ihn die



Ein Stückholz-Speicherofen sorgt im ehemaligen Schulgebäude zusätzlich für Wärme.

Lösung mit einer Luft/Wasser-Wärmepumpe. Dieses Heizsystem entzieht der Umgebungsluft thermische Energie und wandelt sie mit Hilfe eines strombetriebenen Kompressors in Heizwärme um.

Bei der Ochsner GmbH hat das Ehepaar eine Wärmepumpe gefunden, die sich für Liegenschaften mit grösserem Leistungsbedarf eignet. «Wir haben diesem Produkt und dem Anbieter dank guter Beratung vertraut und uns entgegen skeptischer Stimmen aus dem Umfeld dafür entschieden,» sagt Christian Fuchs. Während er – bereits mit Umbauten erfahren – Architektur und Bauführung der Sanierung der Wohn- und Werkstatträume selbst ausführte, beauftragte er für die Planung und Umsetzung des Heizungssystems die thurgauische Firma SES Sanitär GmbH. Der Kanton Thurgau hat den Ersatz der Ölfeuerung durch das erneuerbare Heizsystem mit Fördergeldern unterstützt (vgl. Kasten).

Einwandfreier Betrieb

Seit März 2019 produzieren zwei Luft/Wasser-Wärmepumpen mit insgesamt 47 kW Leistung die Wärme und das Warmwasser für die genutzten Räume der Liegenschaft. Ebenso sind das angebaute Lehrerhaus sowie das Dachgeschoss des einstigen Schulgebäudes bereits an die Heizung angeschlossen. Diese Räumlichkeiten plant das Ehepaar Fuchs zu einem späteren Zeitpunkt zu sanieren.

Das Resultat überzeugt. «Die Heizung funktioniert einwandfrei. Das zeigt mir, dass sich mit guten Handwerkern gute Lösungen erzielen lassen» fasst Fuchs seine Erfahrung

zusammen und führt aus, dass er von einer Amortisationszeit von rund 20 Jahren ausgehe. Die Finanzen sind für Christian und Monika Fuchs nur ein Kriterium. Entscheidend ist für sie, bei notwendigen Erneuerungen den Umweltaspekt einzubeziehen, bei noch funktionstüchtigen Bauteilen aber auch den Ressourcenaufwand für einen Ersatz nicht zu vergessen. Sie haben sich beispielsweise entschieden, die bestehenden rund 45 cm dicken Mauern des Gebäudes nicht zusätzlich zu dämmen oder die alten Radiatoren weiterhin zu nutzen. «Dort, wo wir aber neu bauen oder ein Ersatz sinnvoll ist, setzen wir auf den neusten Stand der Technik und möchten unseren Beitrag an den Klimaschutz leisten», betont er.

Diesem Prinzip entspricht auch der neue effiziente Stückholz-Speicherofen, der im grossen offenen Wohn- und Essbereich der Wohnung des Ehepaars zusätzlich für angenehme Wärme und Atmosphäre sorgt. Und ein weiteres Projekt ist in Planung. Monika und Christian Fuchs beabsichtigen auf dem Dach des ehemaligen Schulhauses eine Photovoltaikanlage zu installieren und mit einer Speicherbatterie zu kombinieren. Dann können sie ihren eigenen, sauberen Strom für den Betrieb der Wärmepumpe einsetzen.

Weitere Informationen:

Die Energieberatungsstellen des Kantons Thurgau bieten Beratung zum Heizungsersatz: eteam-tg.ch
Details zum Förderprogramm sind auf der Webseite des Kantons zu finden: energie.tg.ch > Förderprogramm

Wärmepumpen an der Spitze

Die Heizenergie für die ehemalige Schulgemeinschaft erzeugen zwei Luft/Wasser-Wärmepumpen im Kaskadenbetrieb. Dabei sind die beiden Geräte so gesteuert, dass sich die Heizung flexibel dem jeweiligen Wärmebedarf anpassen kann. Die Planung ist gemäss Ausführungen von Stefan Schoop, Inhaber der SES Sanitär GmbH, nicht ganz einfach gewesen. Eine Herausforderung bildete zum einen die Wärmeverteilung und Wärmeabgabe mit neuen auf Niedertemperatur ausgelegten Radiatoren in den neuen Räumen und mit den bestehenden Radiatoren im alten Teil. Andererseits ist die Installation von Luft/Wasser-Wärmepumpen in grossen und sanierten Liegenschaften kein Alltagsgeschäft und bedingt ein ideales Produkt. «Die eingesetzten Wärmepumpen laufen einwandfrei. Für mich zeigt diese Umsetzung, dass sich mit dem richtigen Gerät mit einer guten Leistungszahl auch ein hoher Wärmebedarf abdecken lässt,» betont Schoop. Zum Alltag in seinem Unternehmen gehört hingegen die Installation von Luft/Wasser- sowie Erdwärmepumpen für Ein- und Mehrfamilienhäuser. Die Nachfrage hat sich mit der Einführung des neuen Energiegesetzes im Kanton Thurgau im vergangenen Juli noch erhöht. Da beim Heizungsersatz der Umstieg von fossilen auf erneuerbare Energien erwünscht ist, werden Wärmepumpen seiner Einschätzung nach die meist genutzte Heizsysteme sein.

Der Zehn-Prozent-Mann

Damit die Energiewende auch im bestehenden Gebäudepark Fuss fassen kann, braucht es Lösungen für die energetische Verbesserung von Bestandsbauten. Solche realisiert Beat Kegel, Ingenieur und Inhaber von Kegel Klimasysteme, seit Jahren erfolgreich. Anfang 2021 gewann er mit der Sanierung eines 1960er-Jahre-Gebäudes in St.Gallen zum zweiten Mal den Prix Watt d'Or. Weil er ohne grossen Aufwand mal eben 90 Prozent Energie einspart.

«Mit meinem Ansatz braucht man nur noch zehn Prozent der Energie für Heizung, Lüftung und Kühlung.»

Das Kegel-Prinzip hat gegenüber konventionellen Lösungen den Vorteil einer speditiven Montage bzw. eines kurzen Leerstandes.

Beat Kegel, Sie haben jüngst zum zweiten Mal den Prix Watt d'Or des Bundesamtes für Energie gewonnen. Wofür wurden Sie das erste Mal ausgezeichnet?

Für den Businesspark der Swisscom in Ittigen bei Bern vor fünf Jahren. Vor allem die Belüftung des ganzen Gebäudes über das Atrium hat damals Furore gemacht. Die Investitionskosten für die gebäudetechnischen Anlagen lagen auch bei diesem Bauvorhaben deutlich unter dem Benchmark.

Und jetzt haben Sie mit dem Projekt Rosenbergstrasse St.Gallen zum zweiten Mal gewonnen. Was hat die Jury überzeugt?

Jurymitglied Stefan Cadosch sagte, dass es «mit sehr raffinierten, aber am Schluss auch einfachen Energiemassnahmen zu so hervorragenden und herausragenden Resultaten» kam, habe ihn überrascht. Es sei eigentlich

wirklich simpel, aber «man muss sehr viel Brain investieren. Dann kommen Leuchtturmprojekte heraus, und von denen müssen wir ganz viele haben in diesem Land.» Diese anerkennenden Worte vom Präsidenten des Vorstands des Schweiz. Ingenieur- und Architektenvereins zu hören, hat mich sehr gefreut. Tatsache ist, dass sich mit meinem Ansatz über 90 Prozent der Energie für Heizung, Lüftung und Kühlung in einem Gebäude einsparen lassen. Und Energie, die man nicht braucht, ist ja bekanntlich die sauberste. Ich würde mich deshalb freuen, wenn mein Ansatz bei noch mehr Architekten und Bauherren Nachahmung fände.

Sie haben beim preisgekrönten Gebäude, das aus den 1960er-Jahren stammt und von der HSG genutzt wird, nur die Haustechnik saniert. Dadurch wird im Vergleich



zu früher 90 Prozent weniger Energie verbraucht. Wie ist das möglich?

Mein Ansatz beruht darauf, konsequent die Gesetze der Physik, die Gegebenheiten des jeweiligen Gebäudes und das Verhalten der Nutzer zu beachten. Technik bringe ich nur zurückhaltend zum Einsatz. Hingegen Sorge ich mit gezielten Massnahmen dafür, dass das passive Potenzial der Bausubstanz voll ausgeschöpft wird. Auf kegel-klimasysteme.ch sind weitere Informationen zu finden, auch ein Video mit dem Titel «Kegels Regel», in dem ich meine Arbeit an diesem Projekt erkläre.

«Energie, die man nicht braucht, ist bekanntlich die sauberste.»

Aber wie muss man sich das konkret vorstellen?

Früher wurde meist mit mehr Masse gebaut als heute. Das Gewicht der Baustruktur an der Rosenbergstrasse 30 liegt bei etwa 1000 kg/m². In dieser Masse steckt einiges an thermischer Speicherfähigkeit. Meine Massnahmen sorgen dafür, dass dieses Potenzial gezielt genutzt und der Energiebedarf der Technik dadurch massiv reduziert werden kann.

Ihre Sanierungsmethode ist also einfach, energieeffizient und nachhaltig, aber dennoch nicht gross bekannt. Warum?

Das mag daran liegen, dass sie so einfach ist, dass sie sogar den Präsidenten des Vorstands des SIA überrascht hat. Aber wer sich die Mühe macht, das genauer anzuschauen, ist schnell überzeugt, so wie die Jury des Watt d'Or jetzt schon zum zweiten Mal. Deshalb auch der Slogan meiner Firma: «Einfach. Verblüffend. Überzeugend.» Und mittlerweile kommen auch immer mehr Anfragen von Bauherren und Architekten, mit denen wir sehr effiziente Projekte realisieren können.

Was hält Bauherren und Architekten davon ab, ihr Gebäude gemäss Ihrer Methode zu sanieren – ist so eine Sanierung kostintensiver als andere?

Nein, die Projekte sind meist kostengünstiger als Standardlösungen. Sie lassen sich auch schneller realisieren. Kurz: Sie sparen Geld, Zeit und Energie. Und sie bringen übrigens auch keine Einbussen beim Komfort, im Gegenteil. Das überzeugt. Denn immer mehr haben ein Bewusstsein, dass sie eine Mit-Verantwortung tragen dafür, dass Klima- und Energieziele erreicht werden.

Schon als Gymnasiast haben Sie Wärmepumpen und energiesparende Häuser konstruiert. Heute gehört Nachhaltigkeit zum guten Ton: Sind Sie Ihrer Zeit nach wie vor voraus?

Das weiss ich nicht, denn ich bin zum Glück ja kein Hellseher (lacht). Für mich war jedoch schon vor 50 Jahren klar, dass die Beheizung eines Einfamilienhauses mit jährlich



Beat Kegel:

«Bausubstanz voll ausschöpfen.»





Unsere Objekt- betreuungs- techniküber- wachungs- spezialisten haben den Dreh raus.



Wenn wir ein Gebäude betreuen, dann tun wir dies mit ganzem Einsatz und breitem Leistungsspektrum. Wir reinigen und pflegen die Liegenschaft, kümmern uns um die technischen Anlagen, bewirtschaften Park- und Freiflächen sowie Spielplätze, übernehmen die Schneeräumung, überprüfen Gebäudeleitsysteme und kontrollieren Alarmer. Und sind dank Pikettdienst mit eigener Hotline jederzeit für Sie da. pronto-ag.ch



St.Gallen | Oberuzwil | Au | Speicher | Rotkreuz | Luzern

Pronto AG
St. Josefen-Strasse 30
9000 St.Gallen
Telefon +41 71 272 32 42
info@pronto-ag.ch

pronto
Wir verstehen mehr
als Reinigung.



Das preisgekrönte Gebäude an der Rosenbergstrasse in St.Gallen.

5000 Litern Heizöl nicht zukunftsfähig ist. So habe ich meine Arbeit gezielt darauf ausgerichtet, dafür Lösungen zu finden. Mit den Jahren habe ich davon eine ganze Reihe entwickelt. Das ermöglicht es mir heute problemlos, Projekte wie die Rosenbergstrasse 30 zu realisieren. Denn ich habe mittlerweile ja auch schon einige Erfahrung damit, übrigens nicht nur mit Sanierungen und Bürogebäuden, sondern auch mit Neubauten und Wohngebäuden.

.....
 «Für mich war schon vor 50 Jahren klar, dass die Beheizung eines Einfamilienhauses mit jährlich 5000 Litern Heizöl nicht zukunftsfähig ist.»

Was ist für Sie das Wichtigste, wenn ein Liegenschaftsbesitzer ein Gebäude nachhaltig sanieren möchte?

Dass er sich die Mühe nimmt, Alternativen zu Standardlösungen zu prüfen. Es lohnt sich: Für das Budget, aber auch für die Umwelt.

Und wieso sanieren Sie vorwiegend Geschäftsgebäude? Wäre Ihr System nicht auch für Einfamilienhäuser interessant?

Dafür haben wir ein Heizsystem mit dem Namen «Kachelofen 2.0» entwickelt. Erste Wohnungen sind in Betrieb. Auch in Schulhäusern sind unsere Lösungen im Einsatz. Sie alle zeichnen sich durch einen sehr geringen Energieverbrauch und tiefe Kosten aus.

Zum Schluss: In welche Richtung muss nachhaltiges Sanieren künftig gehen?

Mit unseren Lösungen ist der Heizenergieverbrauch schon so tief, dass er sich kaum mehr senken lässt. Damit steht man also tadellos dar. Wichtig ist, dass solche Ansätze noch mehr Beachtung und Nachahmung finden. Es braucht noch ganz viele solche Projekte!

Nach 50 Jahren Nutzung als Büroliegenschaft wurden die technischen Anlagen, die Fenster und die inneren Oberflächen der Liegenschaft Rosenbergstrasse 30 in St.Gallen erneuert. Damit wurde der **Energieverbrauch um über 90 Prozent reduziert**. Das Kegel-Prinzip hat gegenüber konventionellen Lösungen den Vorteil einer speditiven Montage bzw. eines kurzen Leerstandes. Komponenten für die Wärme- und Kälteverteilung sowie das Kabelnetz (Stark- & Schwachstrom) wurden mittels CNC-Fabrikation modular vorgefertigt und innerhalb kürzester Zeit vor Ort montiert. Alle Medien sind in einem kompakten Brüstungskanal integriert. Die Frischluftversorgung kommt dank aktiven Türblättern (Verbundlüfter) ohne horizontalem Kanalnetz aus. Zudem konnten damit die Raumhöhe vergrössert und die Unterhaltskosten reduziert werden. Das so erzielte gute Raumklima entspricht den hohen Ansprüchen des Institute of Computer Science der HSG. Das Resultat basiert auf einfachen Konzepten, die in vielen sanierungsbedürftigen Bürogebäuden repliziert werden können. Eine Aussendämmung erübrigt sich.

Wie man sein Eigenheim kreativ und nachhaltig gestaltet

2020 stand im Zeichen der Corona-Pandemie, was sich auch bei der Gestaltung der eigenen vier Wände zeigte. Die Leute verbrachten viel mehr Zeit zu Hause, richteten dieses sorgfältiger ein und zogen die eine oder andere Renovation vor. Was heisst das nun für die Trends im Wohnbereich? Silke Ebner, Fachvorsteherin HF Innenarchitektur an der ibW Höhere Fachschule Südostschweiz und leitend tätig im Gestaltungsbüro atelier 522, weiss, welche Materialien angesagt sind, worauf es beim nachhaltigen Wohnen ankommt und ob Corona das Wohnverhalten tatsächlich beeinflusst.



Silke Ebner:

«Vorausschauende Planung ist wichtig.»

Silke Ebner, wie hat die Corona-Pandemie das Wohnverhalten beeinflusst?

Noch nie wurde so viel Zeit zu Hause verbracht wie in den letzten Monaten. Auf einmal mussten neue Funktionen einen Platz finden, wie zum Beispiel das Homeschooling oder das Homeoffice. Die Frage «wie wird der Raum von wem und wann benutzt» wurde neu verhandelt. Viele haben ein Gespür dafür entwickelt, was weniger gut funktioniert und wie man das Zuhause attraktiver, aber auch funktionaler einrichten kann. Alles in allem ist also die Wertschätzung für eine hochwertige Umgebung zu Hause gestiegen.

«My Home is My Castle» – wird wegen des Lockdowns vermehrt in die eigenen vier Wände investiert?

Das können Sie laut sagen! Der Boom in den letzten Monaten in den Möbelhäusern war enorm. Es wurde aber auch in Bereiche investiert, welche die fachkundige Beratung vom Experten und die Ausführung von Handwerkern benötigten: Neue Küchen, neue Badezimmer, eine neue Gartengestaltung ... Sie können die Liste beinahe endlos fortsetzen.

Lässt man sich in Zeiten, wo man mehr Zeit zu Hause verbringt, die Innenausstattung auch etwas kosten?

Die Ausgaben für andere Bereiche wie Reisen, Sport-Equipment oder Benzin sind letztes Jahr geringer ausgefallen. Diese Budget-Ressourcen werden nun in die Verschönerung der Wohnung oder des Eigenheims investiert. Da man schon auf vieles verzichten muss, möchte man es sich zu Hause so schön und gemütlich wie möglich machen.

Könnte man das unter dem Schlagwort «zurück zum Spiessertum» zusammenfassen? Es wurde ja aufgeräumt, geputzt, gestrichen, gebügelt, gehämmert, gewerkelt,

gestrickt, gekocht, gelesen, gewellnesst, die Balkone gepimpt und die Gärten gestaltet wie schon lange nicht mehr.

Auch vor Corona gab es schon einen Trend zur «Do It Yourself»-Bewegung, zu eher hochwertigen Produkten, welche regional und ökologisch nachhaltig produziert wurden. Die Covid-Pandemie und die «Fridays-for-Future-Bewegung» haben unser Bewusstsein dafür geschärft, dass unser Kaufverhalten wichtige Impulse setzt. Die Abwendung von einer Wegwerfgesellschaft hin zu einem nachhaltigen Konsum hat dazu geführt, dass man auch mal etwas repariert, und wie Sie sagen «hämmert, flickt und werkelt». Das ist heutzutage nicht mehr spiessig, sondern cool.

«Die Abwendung von einer Wegwerfgesellschaft hin zu einem nachhaltigen Konsum hat dazu geführt, dass man auch mal etwas repariert.»

Wer seinen ökologischen Fussabdruck verkleinern will, entscheidet sich für Möbel und Wohnaccessoires aus nachhaltigen Werkstoffen oder rezyklierten Materialien. Ist das wirklich so?

Den ökologischen Fussabdruck kann man verkleinern, indem man entweder verzichtet, wiederverwendet oder sich bei einem Neukauf für nachhaltige und hochqualitative Produkte entscheidet. Fragen Sie hier bei Ihrem Planer, Handwerker oder Verkäufer nach entsprechenden Produkten. Eine vorhandene Zertifizierung mit einem Bio-Label, das den gesamten Produktionszyklus unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit prüft, ist ebenfalls eine gute Entscheidungshilfe.

«Alles in allem ist die Wert-
schätzung für eine hoch-
wertige Umgebung zu Hause
gestiegen.»



Was ist derzeit im Trend, was nachhaltige Materialien anbelangt – oder sind solche den Konsumenten egal, sobald sie mehr kosten sollen?

Nein, es gibt ein besseres Bewusstsein für nachhaltige Materialien. Der Esstisch darf gerne aus Massivholz sein, usw. Aber auch Produkte aus neuen Materialien, die man früher noch nicht kannte, wie zum Beispiel veganes Leder oder andere interessante Recycling-Materialien, sind im Trend. Der Mehrpreis hierfür muss sich jedoch im Rahmen halten, damit das Interesse an neuen Produkten in einen konkreten Kaufentscheid umgesetzt wird.

«Es gibt ein besseres Bewusstsein für nachhaltige Materialien.»

Worauf gilt es zu achten, wenn man sein Eigenheim nachhaltig renovieren will?

Man muss die jeweilige Bausubstanz durch einen Experten anschauen lassen, bevor man hier eine fundierte Antwort geben kann. Der Bereich Nachhaltigkeit und Ökologie hat

bei uns an der ibW in der Ausbildung zum HF Techniker/-in Innenarchitektur einen grossen Stellenwert. Daher empfehle ich eine fundierte Beratung durch einen diplomierten Innenarchitekten oder einem anderen Fachexperten.

Welche Wohnbereiche werden vor allem renoviert oder umgebaut?

Ein grosser Trend ist sicher das Badezimmer als Wohlfühlzone. Badezimmer sollen hell und grosszügig sein und eine angenehme Beleuchtung haben. Dann ist da natürlich noch das Thema Homeoffice: Mit wenigen Anpassungen ist es möglich, einen wohnlichen und funktionierenden Arbeitsplatz zu kreieren. Es gibt zum Beispiel originelle Möbel, die eine zusätzliche Arbeitsplatte und etwas Stauraum beinhalten. Und nach der Arbeit mit wenigen Handgriffen alles wieder hinter einer schönen Schrankfront verschwinden lassen.

Inwiefern spielt die Farbenpsychologie eine Rolle – was gilt es hier zu beachten?

Während man früher oft eine einzelne Wand in einer kräftigen Akzentfarbe gestrichen hat, geht man heute eher dazu über, den gesamten Raum in einer behaglichen, abge-

Anzeige



Die richtigen Zutaten für Ihre perfekte Küche!

Mass statt Masse. Nach diesem Grundsatz kreieren wir jede Küche als individuellen Lebensraum. Vom Entwurf über die Planung bis zur Ausführung setzen wir ausschliesslich auf unsere eigenen, engagierten Schreiner und Fachleute.

Sprechen Sie mit uns über Ihre Wunschküche!

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



B A U M A N N

Der K ü c h e n m a c h e r





Eine atmosphärische Beleuchtung ist der Schlüssel für ein behagliches Ambiente.

tönen Farbe zu streichen. Es ist darauf zu achten, dass die Farben des Bodens, der Wände und der Möbel ein harmonisches Miteinander ergeben. Am besten lässt man sich verschiedene Farbvarianten als Muster herstellen und vergleicht diese vor Ort, bevor man einen Entscheid trifft.

Gibt es auch Dos und Don'ts bei der Ausgestaltung der Inneneinrichtung?

Mein persönliches No-Go ist, wenn die Wohnung aussieht wie aus dem Katalog. So sollte man eher persönliche Akzente setzen. Man kann zum Beispiel eine Kommode von den Grosseltern integrieren oder eine schöne Leuchte der letzten Ferien-Destination – also sein Wohnambiente mit persönlichen Erinnerungen würzen! Ein weiterer, oft unterschätzter Aspekt, dem viel mehr Beachtung geschenkt werden sollte, ist die Beleuchtung: Man sollte darauf achten, verschiedene Licht-Stimmungen aktivieren zu können. Eine atmosphärische, punktuelle Beleuchtung ist der Schlüssel für eine behagliche Atmosphäre.

Früher waren Wintergarten im Trend. Ist das immer noch so?

Tatsächlich kann man Qualitäten, die ein Wintergarten bietet, wie etwa von innen die Schönheit der Natur wahrzunehmen und gleichzeitig einen tageslichtdurchfluteten Wohnraum zu haben, heutzutage mit grossen Fensterfronten wunderbar lösen. Diese

können grossflächig aufgeschoben werden und ermöglichen dadurch einen fließenden Übergang von Innen- und Aussenraum, wie er schöner nicht sein könnte.

Ein Cheminée gilt als heimelig, ist aber nicht zwingend ökologisch ...

Ja, einen Wohlfühlfaktor erreicht man auch mit harmonischer Farbgebung, weichen Materialien wie zum Beispiel einem schönen Auflage-Teppich oder einem bequemen Sofa, aber auch mit zusätzlichen Elementen wie Kerzenlicht, vielleicht auch Musik – und natürlich mit angenehmer Gesellschaft (lacht).

.....
 «Man sollte sein Wohn-
 ambiente mit persönlichen
 Erinnerungen würzen.»

Zum Schluss: Geht der Trend künftig zu grossen offenen Räumen oder werden einzelne Zimmer als Rückzugsorte wieder wichtiger?

Auch hier ist Flexibilität das Schlüsselwort: Grosszügige, akustisch wirksame Schiebewände ermöglichen es, von einem offenen Wohn-Essraum temporär einen separaten Raum für ungestörtes Arbeiten oder Lernen abzutrennen. Für gute Lösungen Bedarf es aber sorgfältiger und vorausschauender Planung, bereits von Anfang an.

Die eierlegende Wollmilchsau unter den Baustoffen

Holz ist der einzige erneuerbare Rohstoff der Schweiz – und immer mehr Bauherren entdecken Holz als Baumaterial. In Zug entsteht mit 80 m derzeit das höchste Holzhochhaus der Schweiz. Walter Rotach, Präsident der Sektion Appenzell Ausserrhoden von Holzbau Schweiz, weiss, was die Vorteile sind – und wieso nicht mehr Schweizer Holz verwendet wird.

Walter Rotach, Holz wird als Baumaterial zunehmend beliebter. Wieso?

Holz ist einer der ältesten Baustoffe überhaupt und trotzdem zeitgemäss. Dank der kontinuierlichen Entwicklung der Holztechnologie erfüllt Holz alle Anforderungen des modernen Bauwesens. Nebst seiner allgemeinen Beliebtheit bietet es auch technische, ökologische und wirtschaftliche Vor-

teile als Baumaterial. Gerade in Zeiten des Klimawandels gewinnt ökologisches Bauen an Bedeutung. Jeder Kubikmeter verbautes Holz bindet eine Tonne CO₂ langfristig.

Inwiefern spürt die Ostschweizer Holzbaubranche die aktuelle Corona-Pandemie?

In unserer Region schätze ich Bauaufträge und -tätigkeit immer noch als gut ein. Es gibt

Wohnhaus von Mettler Holzbau.



jedoch schon Regionen in der Schweiz, wo wegen Corona ein Rückgang zu verspüren ist. Bei Menschen, die von der Pandemie hart getroffen werden, ist es nicht verwunderlich, dass Investitionen nicht erste Priorität haben.

Mit den neuen Brandschutzbestimmungen können heute mehr und höhere Holzbauten realisiert werden. Spürt man das bei der Bautätigkeit?

Ja, auch bei uns werden vermehrt grössere Bauten wie Mehrfamilienhäuser, Betreuungszentrum, Hotels oder Schulhäuser in Holz oder als Holzhybrid-Bau realisiert. Die neue Generation der Brandschutzvorschriften ist seit 2015 in Kraft. Aus Sicht des Holzbaus sind diese geradezu revolutionär, denn Holz wird als Baustoff nicht mehr mit einer Sonderregelung behandelt. Grund dafür sind neueste wissenschaftliche Erkenntnisse, die nachweisen, dass nicht die Brennbarkeit eines Baustoffs, sondern die brandschutztechnisch korrekte Ausführung der Konstruktion das massgebende Kriterium für das Brandverhalten ist.

Welche Art Bauten werden am häufigsten realisiert?

Praktisch alle: Holz wird bei Ein- und Mehrfamilienhäusern, in Handel, Verwaltung, Unterricht, Bildung, Freizeit, Sport, Erholung, Heimen, Gesundheit, Spitäler, Gewerbe, Industrie und in der Landwirtschaft eingesetzt. Die Holz-Marktanteile nehmen erfreulicherweise jährlich zu.

Was sind denn die wesentlichen Vorteile von Holz als Baumaterial?

Als lebendiger Rohstoff wächst Holz ständig nach und steht nachhaltig sowie dauerhaft regional zur Verfügung. Holz weist eine ausgezeichnete Ökobilanz vor, und Eigenschaften wie hohe Belastbarkeit bei geringem Gewicht, gute Wärmedämmwirkung oder die Fortschritte im Brandschutz lassen die Verwendung von Holz kontinuierlich steigen. Gebäudeaufstockungen sind aus statischen Gründen oft nur mit dem leichten Baustoff Holz möglich. Holz bietet dadurch auch einen entscheidenden Vorteil, wenn es um die Nachverdichtung in Städten geht.

Und wo sehen Sie Nachteile?

Für den Baustoff Holz ist entsprechendes Fachwissen und das nötige Know-how in der Holzverarbeitung, Produktion und Montage sehr wichtig. Verbaut man Holz fachgerecht, ist es sehr dauerhaft! Davon zeugen die vielen mehrere hundert Jahre alten Holzbauten in der Schweiz und auf der ganzen Welt. Natürlich eignet sich im Erdbereich fast nur der Massivbau; hier macht Holzbau weniger Sinn.

«Jeder Kubikmeter verbautes Holz bindet eine Tonne CO₂ langfristig.»

Und wie siehts mit der Vorfabrikation aus?

Der moderne Holzbau ist prädestiniert für die Vorfabrikation von kompletten Elementen wie Wänden, Decken, Dächern oder Modulen. Die Bauzeiten werden durch Vormontage

Walter Rotach:

«Holz fachgerecht verbauen.»



Holzfassade in Herisau von Mettler Holzbau.



Römerturm Ottenhusen von Tschopp Holzbau.

und trockene Bauweise gekürzt, und Installationsleitungen, Fenster sowie Fassadenverkleidungen können bereits im Voraus eingebaut werden. Dies verlangt zwar eine präzise Planung, die aber zu genau berechenbaren Bauwerken, Kostendächern und termingerechten Ausführungen führt.

«Im Schweizer Wald wächst alle zwei bis drei Minuten ein Haus nach.»

Wir haben sehr viele Wälder in der Schweiz. Trotzdem wird bei Bauten aktuell nur etwa die Hälfte von dem verwendet, was hier wächst.

Viel wirtschaftliches und ökologisches Potenzial liegt tatsächlich brach. Zu einem grossen Teil wird der steigende Inlandverbrauch über Importe gedeckt – wegen des etwas günstigeren Preises. Im Schweizer Wald wächst hingegen alle zwei bis drei Minuten ein Haus nach. Nutzen wir dieses Holz nicht,

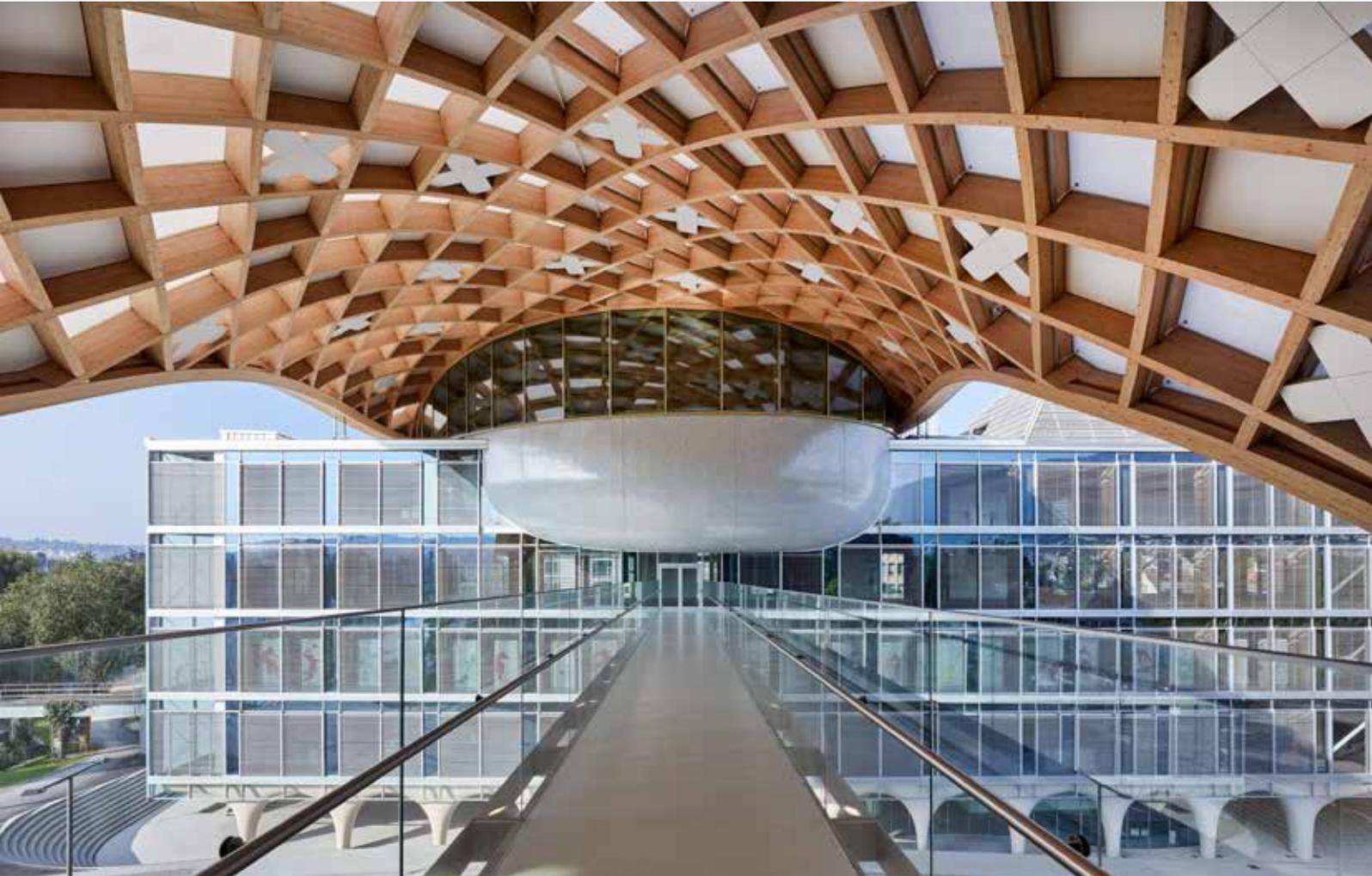
so werden die Holzvorräte in der Schweiz ständig grösser. Dies hat eine Überalterung des Waldes zur Folge. Es wäre deshalb sinnvoll und wichtig, einheimisches Holz zu verwenden – und für dieses auch einen fairen Preis zu bezahlen. Die gesamte Wald- und Holzwirtschaft in der Schweiz ist darauf angewiesen.

Hört der ökologische Gedanke also beim Portemonnaie auf?

Jein. Es ist wichtig, dass die Holzbauunternehmen dem Kunden aufzeigen können, dass es viele gute Argumente für den kleinen Mehrpreis gibt, wenn man denn diesen je nach Blickwinkel überhaupt Mehrpreis nennen darf. Die Holzkosten machen nur wenige Prozente eines Gebäudes aus, die Baukosten selbst und andere Materialien fallen viel mehr ins Gewicht. Somit kostet ein Holzhaus aus Schweizer Holz nur minim mehr, als wenn ausländisches Holz verbaut wird.

Könnte nicht auch Schweizer Holz preislich attraktiver werden?

Da bleibt kaum Spielraum! Betrachtet man es ganzheitlich, finde ich den Preis für einhei-



Swatch-Gebäude in Biel von Blumer Lehmann (Bild: Swatch).

misches Holz gerechtfertigt. In der Schweiz haben wir ein hohes Lohn- und Kosteniveau, zudem strenge Arbeitsgesetze und Umweltauflagen. Darum ist es nachvollziehbar, dass unser Holz einige wenige Prozente mehr kostet als Importware.

«Ein Holzhaus gebaut aus heimischem statt ausländischem Holz kostet nur minim mehr.»

Wird Holz mehr in Kombination mit anderen Materialien eingesetzt oder steigt der Anteil von reinen Holzbauten?

Beide Varianten liegen im Trend. Je nachdem, welche Anforderungen an ein Bauvorhaben gestellt werden, kann eine Kombination von Baustoffen sinnvoll sein. Statische, ästhetische, akustische oder brandschutztechnische Hintergründe können zu einer hybriden Bauweise führen. Insbesondere bei Sied-

lungen und grossen Überbauungen ist eine Kombination von Baustoffen oft gefragt.

Was muss ein Eigenheimbesitzer beachten, wenn er mit Holz bauen, um- oder ausbauen möchte?

Wer mit Holz bauen möchte, sollte sich auf jeden Fall bei den Planern und Ausführenden über die Qualitätskriterien erkundigen, die für einen qualitativ hochwertigen Holzbau stehen.

Zum Schluss: Welcher Holzbau gefällt Ihnen persönlich am besten?

Einen einzigen Holzbau auszuwählen, fällt mir schwer! Es gibt mehrere wunderbare Objekte im In- und Ausland. In der Schweiz gehört sicher das Swatch-Gebäude in Biel dazu: ein offenes Holztragwerk, eine komplexe Geometrie, 4600 Holzbauteile für eine Freiform auf 240 m, kein Bauteil wie das andere.



Ein Hingucker – optisch und ökologisch

Die ausgefallene Formgebung machen dieses Einfamilienhaus schon von aussen zu einem echten Hingucker. Der verschachtelte Bau besticht durch seine feinlinierte horizontale Fassade umrandet von schwarzen Fensterfuttern. Bewusst wird mit Kontrasten gespielt: Aussen dunkel – innen hell, wobei sich das Schweizer Holz überall durchzieht.

Hereinspaziert!

Über den geräumigen Eingangsbereich mit versteckter Garderobe erreicht man den weitläufigen Wohn- und Essbereich mit seinen eindrucksvollen raumhohen Fensterfronten Richtung Süden. Über eine Massivholz-Treppe gelangt man ins Obergeschoss. In Zeiten des Homeoffice eignet sich im Obergeschoss ein grosses Büro wunderbar für zwei separate Arbeitsplätze. Zwei Kinderzimmer, ein Elternschlafzimmer mit geräumiger Ankleide und zwei Badezimmer

kompletieren das zweigeschossige Haus. Genügend Platz also für eine junge Familie. Dem Wunsch nach einem wohnlichen Bad kamen wir nach mit dem Einsatz natürlicher Materialien und erdigen Farbtönen. Der fugenlose Wand- und Bodenbelag in Kombination mit der Corian-Abdeckung und den Eichenregalen heben sich von einem Standard-Bad ab. Neben der Garage bietet ein Hobbyraum reichlich Platz für Hobby, Staumöglichkeiten und Kreativsein. Je ein gedeckter und ein offener Sitzplatz laden



Fakten zum Haus
 Zimmer: 6
 Brutto-Grundfläche: 250 m²
 Kubikmeter: 1'100



bei jeder Witterung zum Essen und Erholen ein. Der Winkelbau der grossen Garage dient gleichzeitig als Sichtschutz gegenüber der Quartierstrasse.

Ressourcenschonendes Bauen beinhaltet viele Aspekte

Energie- und ressourcenschonendes Bauen ist nicht nur der Einsatz von natürlichen Produkten, sondern auch von einer übergreifenden digitalen und vernetzten Planung und Ausführung. Die Schöb AG verfügt über hoch effiziente industrielle Fertigungsanlagen, die eine effiziente Ressourcenverarbeitung und millimetergenaue Wände vereinen. Aufgrund der sehr engen und jahrzehntelangen Zusammenarbeit mit den regionalen Forstbetrieben kann Schöb AG mit dem eigenen Holzleimbau über 90% regionales Konstruktionsholz verarbeiten. Nicht nur die effektiv verbrauchte Energie eines Hau-

ses, auch der Jahrzehnte spätere Rückbau unserer Häuser ist uns wichtig. Die Transportwege und Verarbeitungen der verwendeten Materialien ist ein nicht zu unterschätzender Wert in der Bilanz des gesamten Hausbaus.

Rundum geplant

Für viele Kunden ist der Bau eines Hauses ein einmaliges Projekt im Leben. Um die Kunden dabei nicht zu überfordern, greifen die Architekten von Schöb AG zu verschiedenen Hilfsmitteln. Nebst dem normalen 1:100 Plansatz erhalten unsere Kunden ein 3D-Hausmodell und eine Virtual-Reality-Brille. Eine App auf dem Smartphone zeigt den interaktiven 3D-Plan. So können Kunden ab dem ersten Vorprojekt einen Rundgang durch ihr noch nicht gebautes Haus machen. Lust auf ein Vorprojekt mit Schöb AG? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Leistungen Schöb AG
 – Architektur und Bauleitung
 – Holzsystembau mit Fenstern
 – Fassade
 – Schreinerarbeiten und Innenausbau

Risiken durch Überbewertungen nehmen zu

Die Corona-Pandemie hat die Schweizer Wirtschaft durchgeschüttelt. Der Hypothekenmarkt hingegen bekam sie bisher kaum zu spüren. Ob das so bleibt, weiss HSG-Professor Roland Füss.



Roland Füss:

«Genaueres Abwägen notwendig.»

Roland Füss, die zehnjährige Festhypothek ist des Schweizer beliebtestes Hypothekarprodukt – wieso?

Die aktuell historisch niedrigen Zinsen können kaum noch weiter sinken. In einer solchen Situation ist eine längerfristige Festhypothek allgemein von Vorteil. Ihre Beliebtheit ist auch darin begründet, dass sie finanzielle Planbarkeit ermöglicht und mit weniger Risiken verbunden ist. Allerdings vernachlässigen Haushalte bei der Refinanzierung häufig den Zahlungsschock, der bei steigenden Zinsen nach Ende der Zinsbindung eintreten kann. Im jetzigen Zinsumfeld, d. h. bei negativen Zinsen, ist jedoch eine Festhypothek sehr teuer; denn der Zins müsste deutlich ansteigen, sodass Hypothekenehmer tatsächlich davon profitieren.

Was wäre also besser?

Eine Libor-Hypothek mit Switch-Option. Damit kann zum richtigen Zeitpunkt ein Wechsel in eine Festhypothek vorgenommen werden. Dann gibt es auch die variablen Hypotheken:

Sie bieten den Vorteil einer jederzeitigen Rückzahlbarkeit ohne Vorfälligkeitsentschädigung. Deshalb ist eine variable Hypothek etwa bei einer kurzfristigen Überbrückung von Liquiditätspässen zu bevorzugen.

Lässt sich auf Bankenseite mit einer Festhypothek überhaupt noch Geld verdienen?

Die Kreditgeber legen bei der Bestimmung der Hypothekarzinsen anstelle des Negativzinses die Annahme von null Prozent zuzüglich der Kreditmarge zugrunde. Werden also die Spareinlagen negativ verzinst, würden die Banken selbst dann noch einen Ertrag erwirtschaften, wenn die Finanzierung Geld an die Hauseigentümer auszahlen würde. Unabhängig davon schauen die Banken stark auf die Fixkostendegression in Abhängigkeit des Kreditvolumens. Schliesslich versuchen sie auch, vermehrt Verbund- und Anlageprodukte zu vermitteln, um den Margenrückgang zu kompensieren.

Die Hypothekarzinsen sind nach wie vor at-

«Die gegenwärtige Geldpolitik führt zu einer massiven Vermögensumverteilung.»

traktiv tief, trotzdem können sich nach wie vor nur «Reiche» ein Eigenheim leisten, da gerade junge Familien an der Tragbarkeit scheitern.

Richtig. Die Schweiz ist im internationalen Vergleich sehr streng hinsichtlich der Tragbarkeitsanforderungen. Gerade junge Haushalte können sich das Eigenheim heute eigentlich nur noch leisten, wenn Vermögen beispielsweise durch eine Erbschaft erlangt wurde. Betrachtet man es genauer, dann führt die gegenwärtige Geldpolitik zu einer massiven Vermögensumverteilung – mit dem Resultat, dass reiche Haushalte sich zu niedrigen Zin-

sen ein Eigenheim leisten können, während ärmere hohe Mieten bezahlen müssen.

Bei der Tragbarkeit verwenden die meisten Banken und Versicherungen einen kalkulatorischen Zinssatz von fünf Prozent. Ist das noch gerechtfertigt?

Natürlich sinkt der historische Durchschnittswert der Verzinsung, je länger die Niedrigzins-Phase anhält. Zahlreiche Marktteilnehmer wollen deshalb zu Recht den kalkulatorischen Zinssatz diesem Umstand anpassen. Da die Risiken durch Überbewertungen nicht nur am Immobilienmarkt, sondern auch an den Asset-Märkten zunehmen, sollte man aber diesen konservativen Referenzwert beibehalten.

Warum?

Die Wahrscheinlichkeit einer Wirtschafts- und Finanzkrise ist durch die anhaltende Pandemie deutlich gestiegen. Demzufolge kann die Berücksichtigung eines gewissen Puffers nicht falsch sein. Andererseits würde der kalkulatorische Zinssatz durchaus eine Anpassung aufgrund der strengen Tragbarkeitsanforderungen zulassen. Diese Diskussion sollten wir aber führen, wenn die Pandemie überstanden ist und wir die wirtschaftliche Entwicklung besser abschätzen können.

Wenn die Tragbarkeit gegeben ist: Worauf

«Die Wahrscheinlichkeit einer Wirtschafts- und Finanzkrise ist deutlich gestiegen.»

sollen Eigenheimbesitzer beim Abschluss einer Hypothek besonders achten?

Vor allem die Konditionen unter den Banken vergleichen! Der Vergleich sollte sich nicht nur auf Geschäftsbanken beschränken, da mittlerweile neben Versicherungen auch Pensionskassen Finanzierungen anbieten. Am Markt gibt es hierfür auch unabhängige Finanzvermittler, die Vergleichsofferten einholen und Finanzierungslosungen anbieten. Schliesslich sollte man alle mit einer Hypothek anfallenden Kosten miteinbeziehen sowie effektiven versus nominalen Zinssatz unterscheiden.

Für wen eignet sich eine Festhypothek mit einer längeren Laufzeit und wem würden Sie ein Mischprodukt empfehlen?

Eine Festhypothek eignet sich für risikoaverse Haushalte, die sich eine gewisse Planungssicherheit wünschen. Hypothekendarnehmer, die risikofreudiger sind und über ein Finanzpolster verfügen, können aktuell von einer Libor-Hypothek profitieren. Neben den erwähnten Switch-Option können sich solche Kreditnehmer gegen Bezahlung einer Prämie eine Cap-Option kaufen, mit der der maximale Zinssatz festgelegt bzw. der Libor-Anstieg begrenzt wird. Im Allgemeinen bietet sich eine Zinsstrategie an, die von beiden Produkten die Vorteile unterschiedlicher Laufzeiten ausnutzt. Dabei sollte sich das Verhältnis an der individuellen Situation und Risikoneigung ausrichten.

«Angesichts der Pandemie werden die Zinsen noch für längere Zeit niedrig bleiben.»

Der Libor- wird Ende des Jahres durch den Saron-Zinssatz abgelöst. Ein Vorteil?

Zunächst ist die Saron-Hypothek unbefristet und folglich wie die variable Hypothek sehr flexibel. Da der Saron täglich berechnet wird, ist er sehr viel transparenter in der Anpassung und ermöglicht einen schnelleren Wechsel in andere Hypothekenprodukte. Sie ist analog zur Libor-Hypothek geeignet für Kreditnehmer mit gewissen Marktkenntnissen und deren finanzielle Situation es erlaubt, ein gewisses Risiko einzugehen.

Wie schätzen Sie den Hypothekenmarkt fürs erste halbe Jahr 2021 ein?

Angesichts der Pandemie werden die Zinsen nicht nur für die erste Hälfte 2021, sondern wohl noch für längere Zeit niedrig bleiben. Um eine Wirtschaftskrise in grossem Umfang zu unterbinden, werden die Zentralbanken noch für längere Zeit die Zinsen tief halten. Dies ist sicherlich auch im Sinne der Staaten, die ihre höheren Schuldenquoten finanzieren müssen.

Soll man als Eigenheimbesitzer eine Hypothek, die in den nächsten Monaten abläuft, vorzeitig verlängern?

Dies kommt auf die vertragliche Ausgestaltung an. Wenn es sich tatsächlich um wenige Monate handelt, kann man bereits vorzeitig verlängern. Bei den meisten Banken ist dies in der Regel bis zu sechs oder gar zwölf Monaten vor Fälligkeit kostenlos möglich.

Bei einem Vorlauf darüber hinaus ist ein Zuschlag zu entrichten, der den effektiven Zinssatz erhöht. Es ist also genau abzuwägen, ob die Kosten durch den höheren Effektivzins über die Laufzeit hinweg durch die erwartete Zinserhöhung kompensiert werden.

Erwarten Sie in den nächsten Monaten ein vermehrtes Angebot auf dem Wohneigentumsmarkt, da Immobilienbesitzer wegen Corona vielleicht Konkurs anmelden mussten oder ihre Arbeit verloren haben?

Ja, es wird zu einem moderaten Anstieg des Angebots auf dem Wohnungsmarkt kommen. Mögliche Konkurse werden erst nach Beenden der staatlichen Corona-Massnahmen kommen, sodass die Reaktion am Wohnungsmarkt zeitverzögert stattfinden wird. Da aber die Nachfrage nach wie vor sehr hoch ist, wird dieses Angebot unmittelbar absorbiert. Folglich gibt es wenig Hoffnung, dass die Preise sinken werden, solange die Zinsen niedrig sind und der Anlagenotstand an den Kapitalmärkten anhält.

Zum Schluss: Immobilien jetzt kaufen oder zuwarten?

Aufgrund der anhaltenden wirtschaftlichen Unsicherheit durch die Pandemie rate ich eher zum Abwarten. Fragen gibt's ja auch dahingehend, wie wir in Zukunft unsere Arbeit organisieren wollen, denn sie bestimmt die Wahl des Wohnortes wesentlich mit. Zum Beispiel, wie häufig wir noch pendeln wollen oder ob wir mehr Wohnfläche fürs Homeoffice brauchen.

Prof. Dr. Roland Füss ist Professor für Real Estate Finance an der Universität St.Gallen und Direktor des Schweizerischen Instituts für Banken und Finanzen (s/bf-HSG) an der School of Finance. Daneben ist Füss Fellow des Homer Hoyt Institute in den USA und Research Fellow am Center for Real Estate and Environmental Economics an der NTNU Business School in Trondheim, Norwegen. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Immobilienbewertung und -finanzierung, angewandte Finanzmarktökonomie, Empirisches Asset Pricing und Risikomanagement.

Der Drang weg vom Zentrum

Die Nachfrage nach Wohnraum und insbesondere Einfamilienhäusern hält ungebrochen an – und hat sich seit dem Lockdown im Frühjahr 2020 nochmals verstärkt. In der Ostschweiz stiegen 2020 die Objektpreise um gut fünf Prozent. So liegt bei uns der Preis für ein Einfamilienhaus je nach Lage mittlerweile zwischen 900'000 und 1,4 Millionen Franken. Fefi Sutter, Präsident des Hauseigentümergebundes Appenzell Innerrhoden, schätzt den Ostschweizer Immobilienmarkt ein und gibt Tipps, wie man den Traum vom Eigenheim trotz Preishausse verwirklichen kann.



Fefi Sutter, falls Sie noch kein Wohneigentum besitzen würden: Würden Sie heute etwas kaufen oder eher zuwarten?

Ich würde sofort kaufen, dabei aber die Marktsituation und vor allem die Lage der Liegenschaft genau analysieren. Ein Profi kann jedem Kaufwilligen bei Auswahl und Bewertung der Angebote helfen.

Das heisst, Sie rechnen in Zukunft mit steigenden Preisen?

Solange wir uns in der aktuellen Tiefzinsphase befinden, werden die Preise für bewohntes Eigentum weiter steigen. Die Nachfrage ist gross und das vom Volk verabschiedete, revidierte Raumplanungsgesetz mit der sich daraus ergebenden Verknappung des Baulands trägt einen bedeutenden Teil dazu bei.

Was für eine Auswirkung hat die Corona-Pandemie auf den Immobilienmarkt in der Ostschweiz?

Bei den Mietwohnungen haben wir weniger Fluktuation festgestellt. Wenn überhaupt gezügelt wurde, dann meist in eine grössere Wohnung. Auch im Eigentumsbereich ist der Trend zu mehr Zimmern feststellbar.

Wie sieht für Sie das künftige Arbeits-Wohnmodell aus – Stichwort Homeoffice und flexibles Arbeiten? Und was bedeutet dies für den künftigen Immobilienmarkt in der Ostschweiz?

Homeoffice ist derzeit fast schon ein Modewort. Ich denke, es wird nochmals zulegen, dann aber auf einem gewissen Niveau stagnieren. Dabei darf der persönliche Austausch im Team nicht unterschätzt werden. Bei den Bürogebäuden erwarte ich einen Trend zu mehr Einzelbüros; dieser bauliche Wandel wird aber noch einige Zeit in Anspruch nehmen.

Ist die «Flucht aufs Land» für Sie ein kurzfristiger Trend oder werden ländliche Gebiete als Wohnregionen längerfristig attraktiv?

Der Trend ist vor allem bei Familien schon länger feststellbar und wird sich wohl so fortsetzen. Wichtig ist die Anbindung an den öffentlichen Verkehr sowie eine gewisse Infrastruktur im Dorf. Ich denke da an Schulen, Freizeitaktivitäten, Einkaufen und wenn möglich ein funktionierendes Vereinsleben.

.....
 «Homeoffice wird nochmals zulegen, dann aber auf einem gewissen Niveau stagnieren.»

Warum tun eigentlich die Städte – etwa St.Gallen – nicht mehr, um attraktiven Wohneigentumsraum bereitzustellen? Gute Wohnungen bedeuten ja auch gute Steuerzahler.

Politisch rücken die Städte allgemein eher Richtung links. Damit verbunden ist die Förderung von günstigem Wohnraum im Bereich der Miete, was wiederum den Mix der Bevölkerung beeinflusst. Es ist sicherlich nicht Sache des Staates, Wohneigentum zur Verfügung zu stellen! Die Behörden sollten sich durchaus fragen, warum Investoren und potenzielle Eigentümer ihre Städte meiden.

Und was stellen Sie in Appenzell Innerrhoden fest, ist der Kanton noch mehr gefragt als bisher, vielleicht auch wegen des interessanten Steuerniveaus?

Appenzell Innerrhoden ist nicht nur wegen der Steuern gefragt. Es ist ein Mix aus guter Wohnqualität, zunehmend interessanten Arbeitgebern und nicht zuletzt wegen der

.....
Fefi Sutter:

«Wichtig ist das Gesamtangebot einer Region.»



Der Trend zur «Landflucht» ist vor allem bei Familien schon länger feststellbar.

kurzen Wege – geografisch, aber auch in der Verwaltung. Ich stelle seit Jahren ein beinahe gleichbleibendes Wachstum im Wohnungsbereich fest.

Welche Objekte sind besonders gefragt?

Einfamilienhäuser! Die derzeit gültige Gesetzgebung lässt neue Einfamilienhaussiedlungen nicht mehr zu, das Angebot wird also noch knapper. Ebenfalls ist Stockwerkeigentum ein Dauerrenner. Bei den Mietwohnungen stelle ich eine gewisse Reduktion der Wohnflächen fest. Dies auch, um die Mieten nicht zu hoch ansetzen zu müssen. Durch den Bau von neuen, attraktiven Mietwohnungen nimmt der Druck auf die Altbauten zu. Ich begrüße deren Sanierung bzw. mittels Abbruch/Wiederaufbau ihren Beitrag an die gewünschte Verdichtung.

Und wie sieht die Situation bei Eigentumswohnungen in der Ostschweiz generell aus?

Wie erwähnt: Wichtig ist das Gesamtangebot einer Region. Die Anbindung mittels öffentlichem Verkehr darf nicht unterschätzt wer-

den. Im Mikrobereich kann die geschickte Platzierung von Siedlungen einen Generationenwechsel auslösen: Die Eltern räumen ihr Haus zugunsten der Kinder und ziehen in eine Eigentumswohnung.

.....
 «Durch den Bau von neuen, attraktiven Mietwohnungen nimmt der Druck auf die Altbauten zu.»

Die Immobilienpreise sind generell stark gestiegen, so z. B. im Thurgau in der Nähe zu Grenze und Bodensee, im Rheintal z. B. in Altstätten oder Berneck oder im Toggenburg. Wieso sind diese Regionen zunehmend attraktiv?

Es gibt einen Drang weg vom Zentrum hin zu ländlichen Gegenden. Corona hat dies noch verstärkt, die weniger dichten Wohnformen sind gesucht. Wenn dies zusammen mit einer guten Verkehrserschliessung geschieht, wird die Gegend attraktiv.

Kann sich eine junge Familie den Traum vom Eigenheim überhaupt noch erfüllen?

Dieser Traum wird trotz des tiefen Zinsniveaus zunehmend schwierig. Die Hürden seitens Finma und Banken für eine Finanzierung sind eher noch höher geworden. Eine Beratung durch Spezialisten kann aber immer wieder zu befriedigenden Resultaten führen. Ich denke da unter anderem an Erbvorbezug oder andere Finanzierungsmöglichkeiten innerhalb der Familie.

Wenn Sie eine Goldene Regel zum Erwerb von Wohneigentum formulieren müssten: Wie lautete diese?

Die gibt es, leider, nicht: Jeder potenzielle Käufer, aber auch jede Liegenschaft ist einmalig. Dies verlangt nach einer individuellen Beratung und Betreuung unter Berücksichtigung der vorhandenen Möglichkeiten und Bedürfnisse.

Zum Schluss ein kurzer Schlenker zum Renovieren: Lohnt es sich jetzt, mit den rekordtiefen Zinsen, die Hypothek für eine Sanierung aufzustocken?

Grundsätzlich ja, mit der Sanierung kann der Wert der Liegenschaft erhalten oder gar gesteigert werden. Die Bereitschaft zur Amortisation solcher Sanierungshypothecken muss aber gegeben sein.

«Die Bereitschaft zur Amortisation von Sanierungshypothecken muss gegeben sein.»

Wann rechnen Sie damit, dass der Eigenmietwert abgeschafft wird und damit wohl auch die Möglichkeit entfällt, «nachgeholtten Unterhalt» steuerlich abzusetzen?

Ich wage in dieser Sache keine Prognose. Die Diskussionen im Parlament werden durch dessen neue Zusammensetzung wohl eher in Richtung Verbleib der jetzigen Situation münden – leider.

Anzeige



Adrian Widmer
Verkauf St. Gallen
071 227 42 77



Josy Frenda
Verkauf St. Gallen
071 227 42 65



Silvia Sieber
Verkauf St. Gallen
071 227 42 85



Gallus Hasler
Verkauf St. Gallen
071 227 42 63



Harald Thaler
Verkauf St. Gallen
071 227 42 75



Fabienne Menet
Vermietung St. Gallen
071 227 42 11

«Wir vermitteln Ihre Immobilie.»

Persönlich. Kompetent.

Vertrauen Sie beim Verkauf und der Vermietung Ihrer Immobilie auf Erfahrung. Als Traditionsunternehmen bieten wir Ihnen einen Rundumservice mit höchstem Qualitätsanspruch – vom Erstgespräch und der Beurteilung des Marktpreises bis hin zur Objektübergabe.



Eliane Kaiser
Verkauf Buchs SG
081 566 77 81



Claudia Widmer
Verkauf Wil / Wattwil
071 913 50 97



Christoph Blass
Verkauf Linthgebiet
055 220 59 51



Eligius Demir
Verkauf Linthgebiet
055 220 59 55



Verkauf und Vermietung



Schätzung



Bewirtschaftung



Rechtsberatung

So wird in der Ostschweiz zurzeit gebaut

In der Ostschweiz werden zurzeit zahlreiche Miet- und Eigentumswohnungen gebaut und geplant. Der LEADER hat sich umgeschaut und stellt eine – nicht abschliessende – Auswahl interessanter Projekte vor.

Buchwiese Aadorf TG

An der Tänikonnerstrasse in Aadorf stand ehemals das Restaurant Freihof. Auf diesem Gelände entstanden drei Mehrfamilienhäuser mit total 25 Eigentumswohnungen (2½ bis 5½ Zimmer). vetter.ch



Am Giessen Andwil TG

Im thurgauischen Andwil/Birwinken werden vier Einfamilienhäuser, vier Doppel- und vier Reiheneinfamilienhäuser sowie zwei Reiheneinfamilienhäuser gebaut, die mit Satteldächern und grosszügigen Grundrissen punkten. am-giessen-andwil.ch



Breeze Arbon TG

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



Duo Arbon TG

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



Park Hofwies Algetshausen SG

Die Überbauung Park Hofwies umfasst vier Wohnhäuser, die durch eine klare Architektur geprägt sind. Mit total 24 Eigentumswohnungen bietet die Überbauung einen Mix an 3½- und 4½-Zimmer-Wohnungen. park-hofwies.ch



Mosersweid Appenzell AI

Mit der Überbauung Mosersweid entstehen weltweit des Dorfkerns drei Mehrfamilienhäuser mit je sieben Eigentumswohnungen. In Anlehnung an den Appenzeller Stil passen sie zur traditionsreichen Umgebung. mosersweid-appenzell.ch



Hofstett Arbon TG

Mit hofstett.ch entsteht moderner Wohnraum im südlichen Arbon. 29 Eigentumswohnungen verteilen sich auf drei Häuser. Der Wohnungsmix beinhaltet 2½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen. hofstett.ch



Am Dorfplatz Altenrhein SG

Mit der Überbauung Am Dorfplatz entsteht ein neues Dorfzentrum, welches das Ortsbild von Altenrhein prägen wird. Neben 55 Mietwohnungen mit 1½ bis 4½ Zimmern schafft der neue Dorfplatz Freiraum für Begegnungen. am-dorfplatz.ch



Auf der Rüti Appenzell AI

Die Wohnüberbauung «Wohnen auf der Rüti» am westlichen Dorfeingang von Appenzell besteht aus zwei Mehrfamilienhäusern mit jeweils sechs Wohnungen (EGT/Miete) mit 3½ bis 4½ Zimmern. wohnen-rueti.ch



Im Giessenpark Bad Ragaz SG

Die moderne Überbauung kommt an den Giesensee zu liegen. Eingebettet in eine Parkanlage, entstehen 30 Eigentumswohnungen mit 3½ bis 5½ Zimmern in sechs Mehrfamilienhäusern. im-giessenpark.ch



Unitas Berneck SG

An der Auenstrasse in Berneck entstehen im Mehrgenerationenhaus «Unitas» acht Eigentumswohnungen mit 2½ bis 4½ Zimmern sowie ein Gemeinschaftsraum im MUKEN-2014-Standard. unitas-berneck.ch



Lindenpark Felben-Wellhausen TG

Angrenzend an Landwirtschaftszone und Thurbene entstehen am nordöstlichen Ortsrand von Felben-Wellhausen nahe Frauenfeld 58 Miet- und Eigentumswohnungen mit 2½ bis 5½ Zimmern. vetter.ch



Bene Vivere Frauenfeld TG

Wenige Gehminuten vom Stadtzentrum entfernt entsteht das Wohnprojekt «bene vivere» mit 15 Eigentumswohnungen. Das Wohnungsangebot umfasst 3½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen von 106 m² bis 214 m². goldinger.ch



Bruggmühle Bischofszell TG

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



Am Landberg Flawil SG

Die Überbauung wird 39 2- bis 5-Zimmer-Mietwohnungen in drei MFH bieten. Die Kleinwohnungen eignen sich für Ältere und Singles, die Grosswohnungen für Familien oder Paare, das dritte MFH für gemischtes Wohnen. amlandberg.ch



Libelle Frauenfeld TG

An der Zürcherstrasse/Gerlikonerstrasse entsteht eine moderne Überbauung mit drei Mehrfamilienhäusern sowie einem Wohn- und Geschäftshaus mit total 40 EGT-Wohnungen. vetter.ch



Wohnpark Bädli Erlen TG

Mitten im Dorf Erlen entstehen zwei Mehrfamilienhäuser im Landhausstil mit total 14 Eigentumswohnungen. Durch die Satteldächer profitieren die Dachwohnungen von Raumhöhen bis in den Giebel. goldinger.ch



Feldhof Flawil SG

Mit dem Feldhof entsteht eine moderne Wohnüberbauung im ländlichen Flawil. Hier werden 27 Mietwohnungen mit einem breiten Mix aus 1½ bis 4½ Zimmern realisiert. feldhof-flawil.ch



Säntisblick Gossau SG

An der Rosenhügelstrasse in Gossau entstehen mit der Überbauung Säntisblick fünf Mehrfamilienhäuser mit total 14 Eigentumswohnungen. saentisblick-gossau.ch



Anzeige

Bewirtschaftung | Vermarktung – Ihr Partner in der Ostschweiz





Wenn Persönlichkeit und Erfahrung zählen

EGELI Immobilien AG
 Teufener Strasse 36 | 9000 St. Gallen | 071 221 11 77 | egeli-immobilien.ch


Mitglied der EGELI Gruppe | egeli.com

Am Nieschberg Herisau AR

Am südlichen Ortsrand von Herisau entstehen sechs Eigenheime mit 143–188 m² Nutzfläche. Jedes Haus beherbergt eine 3-stöckige Wohnung, die perfekt in den Sonnenhang eingebettet ist. nieschberg22-herisau.ch



Mulino Lustmühle AR

Das Haus «Mulino» bietet vier Geschosse mit elf Eigentumswohnungen. Die Liegenschaft ist rollstuhlgängig gestaltet. Eine Begegnungszone mit Sitzmöglichkeiten und Kinderspielplatz rundet die Umgebung ab. mulino-teufen.ch



Kindergartenweg Niederuzwil SG

Am Kindergartenweg werden 55 Mietwohnungen mit 2½- bis 4½-Zimmern für Singles, Paare, Familien und Senioren realisiert. Die zwei unterschiedlichen Gebäudetypen verleihen der Überbauung Charakter. kindergartenweg.ch



Waldegg Herisau AR

An der Waldeggstrasse gegenüber der Kaserne in Herisau entstehen acht neue Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 19 Eigentums- und 21 Mietwohnungen für sämtliche Generationen. dsarchitektur.ch



Sidwald Neu St.Johann SG

Mit dem Sidwald wird eine Überbauung mit Singles-, Familien- und Seniorenwohnungen realisiert. Im Haus C entstehen sieben Eigentumswohnungen, Haus B und D werden als Mietwohnungen ausgebaut. wohneigentum-sidwald.ch



Tafelacker Oberuzwil SG

Nicht weit vom Oberuzwiler Zentrum entsteht ein Mehrfamilienhaus mit acht 2½- und 3½-Zimmer-Mietwohnungen, die den zukünftigen Bewohnern ein gemütliches Daheim an ruhiger Lage bieten. goldinger.ch



Im Hof Lichtensteig SG

In unmittelbarer Nähe zum historischen Stadtkern entsteht auf einem ehemaligen Textil-Stickerie-Areal die Wohnsiedlung, bestehend aus fünf Mehrfamilienhäusern mit 31 Eigentums- und sieben Mietwohnungen. im-hof-lichtensteig.ch



Hirzenpark Niederuzwil SG

Um eine idyllische Parkanlage entsteht inmitten von Niederuzwil in drei Etappen eine moderne Wohnanlage mit total 300 Mieteinheiten für alle Generationen, verteilt auf zehn ringförmig angeordnete Gebäude. uze.ch



Mattfäld Rickenbach TG

Die Überbauung Mattfäld liegt an zentraler Lage unmittelbar an der Grenze zur Stadt Wil. Insgesamt werden 41 Eigentumswohnungen mit 2½ bis 4½ Zimmern in vier Gebäuden realisiert. mattfaeld.ch



Anzeige

SANFTE RENOVATION
ODER KOMPLETTSANIERUNG?

HAUPTSACHE NACHHALTIGE QUALITÄT



IGQOST.ch
WIR SIND DABEI, WEIL
WIR AUF QUALITÄTS-
ARBEIT SETZEN UND
UNS EINE NACH-
HALTIGE OSTSCHWEIZ
AM HERZEN LIEGT

MEHRWERT

Q

OSTSCHWEIZ

VEREINIGUNG IGQ | NACHHALTIGES QUALITÄTS HANDWERK



Haselbach Roggwil TG

Hier entstehen 7 Mehrfamilienhäuser mit 77 Eigentumswohnungen im Minergie-Standard. Der Wohnungsmix der naturnahen Überbauung beinhaltet 2½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen. haselbach-roggwil.ch



Neu See Land Rorschacherberg SG

Die vier Mehrfamilienhäuser mit 34 Wohneinheiten befinden sich auf dem ehemaligen Kopp-Areal am Seeufer. Alle Eigentumswohnungen besitzen Balkone/Seeterrassen mit Blick auf den Bodensee. neuseeland-rorschacherberg.ch



Im Felsrain St.Gallenkappel SG

Eingebettet zwischen Natur und urbanem Leben, sind vier neue Wohnhäuser mit 35 3½- bis 6-Zimmer-Eigentumswohnungen entstanden. Sie bieten Familien und Senioren einen komfortablen Wohnstandard bieten. wohnen-felsrain.ch



Feldmühle Rorschach SG

Das Bauprojekt, das sich auf einer 35'919 m² grossen Parzelle befindet, umfasst Miet- und Eigentumswohnungen, Gewerberäume, Plätze, Grünflächen und Innenhöfe. feldmuehle.ch



Bernhardswies St.Gallen SG

Im Westen der Stadt entstehen an der Hechtackerstrasse vier MFH mit 147 familienfreundlichen 2½- bis 6½-Zimmer-Mietwohnungen. Zudem sind Atelierräume, Gewerbeflächen sowie eine Kindertagesstätte geplant. bernhardswies.ch



Neustart St.Margrethen SG

Die Zentrumsüberbauung Neustart an der Bahnhofstrasse sieht 36 2½- und 3½-Zimmer-Mietwohnungen sowie eine rund 700 m² grosse Coop-Filiale vor. hrs.ch



Löwengartenquartier Rorschach SG

Die vielfältigen Grundrisse der 89 Wohnungen – von der Reihenhaus-Mietwohnung mit Garten über Singlewohnungen mit zwei Balkonen bis hin zu Maisonette-Wohnungen – sprechen ein breites Publikum an. loewengarten-quartier.ch



Waldacker St.Gallen SG

Ob eine 1-Zimmer-Single-Wohnung oder eine 5½-Zimmer-Familienwohnung – ab Herbst 2021 sind die Smart-Home-Mietwohnungen bezugsbereit. Die 110 Wohnungen verteilen sich auf zwei Gebäude. waldacker.ch



Seebrise Steckborn TG

In Steckborn, im Quartier Höfli am südwestlichen Rand der Gemeinde, entstehen zwei Mehrfamilienhäuser mit je sieben bis acht Eigentumswohnungen (je nach Attikavariante). goldinger.ch



Eschlen Rorschacherberg SG

Die Neubebauung Eschlen umfasst zwei Einfamilien- und drei Doppelseinfamilienhäuser. Jede Wohneinheit besitzt zwei Wohnebenen mit 4½ Zimmern. Ein fünftes Zimmer befindet sich im Dachgeschoss. eschlen-rorschacherberg.ch



Wattweg St.Gallen SG

Mit dem Projekt Wattweg erwartet einen moderner Wohnraum an besonnter Hanglage im Quartier Riethüsli. Die Überbauung umfasst vier Mehrfamilienhäuser mit 41 Eigentumswohnungen. wattweg.ch



Wingarten Schwarzenbach SG

Das Projekt Wingarten umfasst vier Mehrfamilienhäuser mit 45 Wohneinheiten. Es werden verschiedenste Eigentumswohnungen (2½ bis 4½ Zimmer) gebaut. vetter.ch



Meierhof Tägerwilen TG

In Tägerwilen werden seit Frühling 2020 16 Eigentumswohnungen verteilt auf zwei Baukörper gebaut. Ruhig und doch zentral gelegen, fügen sich die beiden Mehrfamilienhäuser in das bestehende Wohnquartier ein. goldinger.ch



Seegang Uttwil TG

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



Park 2022 Uzwil SG

Auf einem Plateau oberhalb des Bahnhofs wird die Wohnüberbauung Park 2022 realisiert. In einer bestehenden Parkanlage werden drei MFH mit 21 Eigentumswohnungen für ein breites Zielpublikum erstellt. relesta.ch



Unico Teufen AR

Die drei Mehrfamilienhäuser mit total 18 Eigentumswohnungen richten sich nach Süden aus. Die bewusste Gliederung ermöglicht den Bewohnern eine grösstmögliche Privatsphäre und trotzdem eine traumhafte Aussicht. unico-teufen.ch



Ahornpark Uznach SG

Der Ahornpark entsteht an Südwest-Hanglage. Errichtet werden insgesamt 52 Wohnungen in fünf Mehrfamilienhäusern. Es werden 27 Eigentumswohnungen erstellt, hinzu kommen zwei MFH mit total 25 Mietwohnungen. ahornpark.ch



Mülilbach Wagenhausen TG

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



Halden Trogen AR

In der Überbauung Halden entstehen fünf MFH mit 40 Mietwohnungen von 2½ bis 4½ Zimmern für Familien, Paare und Singles. Die frische Architektur verbindet modernste Lebensstandards mit ländlicher Idylle. halden-trogen.ch



Im Seidenhof Uznach SG

Die Seidenhof-Überbauung bildet ein neues, urbanes Quartier im Städtchen Uznach. In vier Mehrfamilienhäusern entstehen 45 Eigentumswohnungen mit einem Wohnungsmix aus 2½ bis 5½ Zimmern. im-seidenhof.ch



Neualtwil Wil SG

Mit Neualtwil entstehen in der Äbttestadt total 16 Mehrfamilienhäuser in zwei Etappen. Jede Etappe umfasst acht MFH mit rund 40 Eigentumswohnungen. neualtwil-wohnen.ch



Zentrumswiese Tübach SG

Das Projekt Zentrumswiese im Herzen von Tübach umfasst 31 Eigentums- und 45 Mietwohnungen mit guter Anbindung nach St.Gallen und an den Bodensee, verteilt auf sieben Mehrfamilienhäuser. zentrumswiese.ch



Birkenhof Uzwil SG

Der Birkenhof auf dem Benninger-Areal bringt Einkauf, Gastronomie, publikumsbezogene Nutzungen und Wohnen mit insgesamt 70 1½ bis 4½-Zimmer-Mietwohnungen an einem Ort zusammen. birkenhof-uzwil.ch



Räbgrueb Zuzwil SG

Mitten im steuergünstigen Zuzwil sind acht Mehrfamilienhäuser mit total 64 Miet- und Eigentumswohnungen mit 2½ bis 4½ Zimmern geplant. vetter.ch



Das Eigenheim smart sichern

2019 hat die Polizei gemäss dem Bundesamt für Statistik schweizweit 36'400 Einbruch- und Einschleichdiebstähle registriert. Diese sind seit 2012 um die Hälfte zurückgegangen. Wie sieht es mit dem Sicherheitsbedürfnis von Hausbesitzern aus? Daniel Büchler, Regionalleiter St.Gallen der Securiton AG, erklärt, wie gross die Nachfrage nach Sicherheitssystemen in der Ostschweiz ist und was die Trends der Zukunft sind.



Daniel Büchler:

«Integraler Ansatz ist wichtig.»

Daniel Büchler, die Anzahl Einbrüche ist in der Schweiz seit 2019 um die Hälfte zurückgegangen. Wie erklären Sie sich das?

Auf der einen Seite spielen Aufklärung und Einbruchprävention eine bedeutende Rolle: Professionelle Sicherheitskonzepte mit entsprechenden baulichen, technischen und organisatorischen Massnahmen tragen hier sicherlich massgebend zu einer positiven Entwicklung bei. Auf der anderen Seite sehen wir bei anderen Deliktsformen einen Anstieg: Durch die einbrucherschwerenden Massnahmen suchen sich die Täter andere Möglichkeiten. So sind bspw. in den Bereichen Betrug, betrügerischer Missbrauch einer Datenverarbeitungsanlage oder Raub markante Anstiege zu verzeichnen.

Fühlen sich Eigenheimbesitzer heute also sicherer als früher?

Das Bedürfnis nach Sicherheit ist in der DNA des Menschen tief verankert. Ebenso gibt es immer Menschen mit krimineller Energie. Vor diesem Hintergrund glaube ich nicht, dass sich Eigenheimbesitzer heute per se sicherer fühlen. Dieses Feedback erhalten wir auch von unseren Mitarbeitern an der Front.

Wenn in Sicherheitssysteme investiert wird, wonach ist die Nachfrage derzeit am grössten?

Vor einigen Jahren wurden Sicherheitssysteme klar ihrem Zweck zugeordnet: Einbruch- oder Brandmeldeanlage, Videoüberwachung, Zutrittskontrollsystem usw. Heute verschmelzen diese Gewerke immer mehr und die Systeme lassen sich zu einer Gesamtlösung vernetzen. In Eigenheimen wird heute noch immer stark in Einbruchmeldeanlagen, aber auch immer mehr in Videoüberwachungssysteme investiert.

«Das Bedürfnis nach Sicherheit ist in der DNA des Menschen tief verankert.»

Und was sind die «neuralgischsten Punkte» beim Haus?

«Eine Kette ist nur so stark wie das schwächste Glied»: Dieser Spruch kommt auch hier zum Tragen. Wichtig ist in diesem Zusammenhang eine Gesamtbetrachtung mit integralem Ansatz. Wenn ich die Aussenhülle einbruchtechnisch optimiere, muss ich das ganze Bild betrachten. Dabei sollte die gesamte Hülle in derselben Wider-

standsklasse errichtet werden. Es bringt wenig, wenn ich die Eingangstür mit einer hohen Widerstandsklasse ausrüste und die Hintertür nicht verschliesse. In einem gesamtheitlichen Schutzkonzept sind neben den baulichen Massnahmen auch weitere Kriterien zu berücksichtigen: Einsehbarkeit, Nachbarn, Beleuchtung, um nur ein paar zu nennen.

Bei Neubauten werden häufig moderne Technologien eingesetzt – z.B. Smartlock als Schlüsselersatz oder automatische Storen, die mittels einer App gesteuert werden können. Was ist derzeit der grösste Trend?

Auch hier geht der Trend in die Vernetzung der verschiedenen Systeme. Diese werden zentral vor Ort oder per App aus der Ferne bedient. Für diesen Remotezugang stellen die Anbieter eine Cloud zur Verfügung. Hier gibt es bei den Anbietern grosse Unterschiede in Bezug auf Datensicherheit, Verfügbarkeit und Vertraulichkeit. Securiton hat bspw. eine eigene Cloud nach den höchsten Sicherheitsstandards eingerichtet.

Und wie sieht es bei bestehenden Liegenschaften aus – worauf sollte ein Eigenheimbesitzer vor allem achten, wenn er sein Heim sicherheitstechnisch aufrüsten will?

Hier kann einerseits der mechanische Schutz der Aussenhülle, primär Türen und Fenster, erhöht werden. Komplementär kann mit Technik unterstützt werden. Bei bestehenden Objekten ist die nachträgliche Verkabelung für viele Hausbesitzer ein Dorn im Auge. Hier könnten Funklösungen eingesetzt werden.

Reicht es, wenn ich mir eine Alarmanlage oder eine WLAN-Kamera aus dem Internet für ein paar hundert Franken bestelle?



Das Innovationsgebäude NEST (Next Evolution in Sustainable Building Technologies) der Empa und der Eawag (Bild: zVg Securiton).

Um diese Frage zu beantworten, muss mit dem Kunden das Schutzziel definiert werden. Das Schutzziel definiert dann die Massnahmen und diese wiederum die Kosten. Ein weiterer Aspekt ist die Verfügbarkeit des Systems: Bei professionellen Anlagen ist die Funktionalität, bspw. auch bei einem Stromausfall gegeben, da Akkus den Betrieb über viele Stunden sicherstellen. Oder die Alarmierung zur Alarmempfangszentrale ist redundant über zwei separate Kanäle, Netzwerk und Mobilfunk, sichergestellt. Somit ist eine Alarmierung auch bei Ausfall eines Kanals gegeben.

Muss Sicherheit immer teuer sein oder gibt es auch günstigere und dennoch effiziente Methoden, wie man sein Eigenheim einbruchssicherer machen kann?

Die Sicherheit kann bereits durch eigenes Verhalten kostenlos erhöht werden. Angefangen beim konsequenten Schliessen und Verschliessen von Türen und Fenstern. Das Simulieren von Anwesenheit, bspw. durch Licht, kann bereits abschreckend wirken. Und auch die Wachsamkeit der Nachbarn kann einen Einbruch verhindern.

Was wird von Einbrechern am meisten entwendet? Kann man dem Dieb hier ins «Handwerk pfuschen»?

Im Fokus von Einbrechern stehen schnell entwendbare Objekte, die dann schnell und an-

nym wiederverkauft werden können. Über die klassischen technischen, baulichen und organisatorischen Massnahmen haben wir schon einiges gehört. Hier gibt es aber auch alternative Lösungen wie Vernebelungsanlagen, die eine Täterschaft an ihrer Arbeit hindern.

«Die Sicherheit kann bereits durch eigenes Verhalten kostenlos erhöht werden.»

Immer mehr Schweizer kaufen sich eine Schusswaffe, oft auch mit dem Gedanken an Selbstverteidigung in den eigenen vier Wänden. Wie sinnvoll ist es, sich eine Faustfeuerwaffe für zu Hause anzuschaffen?

Es ist nicht an uns zu sagen, ob Besitz und Anwendung von Schusswaffen als Home-defense sinnvoll und erlaubt ist. Dazu kann die Polizei am besten Auskunft geben. Von der Kombination Mensch und Technik versprechen wir uns viel und bieten in diesem Bereich unterschiedlichste Lösungen an, die ein Gebäude vor unerwünschtem Besuch bestmöglich schützen.

Es ist allgemein bekannt, dass Einbrecher «auf Zeit» planen. Je zeitaufwendiger ein solches Vorgehen ist, desto unattraktiver werden gesuchte Objekte.

Ja, jede Täterschaft macht vor einem Einbruch eine Risikoanalyse. Hier wird dann abgewogen, mit welchem minimalen Aufwand der maximale Ertrag erbeutet werden kann. Wenn ich mich hier also besser schütze als die umliegenden Häuser, bin ich ein unattraktiveres Ziel. Sichtbarer Schutz wie etwa eine Aussenblitzleuchte kann mein Objekt ebenfalls unattraktiver erscheinen lassen.

Zum Schluss: Wie sieht das smarte, sichere Eigenheim 2030 aus?

In Eigenheimen ist die Vernetzung aller Geräte ein grosses Thema. Alle Geräte kommunizieren miteinander und so können zum Beispiel die Daten eines Bewegungsmelders nicht nur für die Lichtsteuerung, sondern auch für die Einbruchmeldeanlage verwenden. Und die Lautsprecher dienen im Falle eines Einbruchs nicht der Beschallung, sondern als Innensirene. Man spricht hier von Internet of Things, IoT. Die Securiton forscht ebenfalls intensiv und entwickelt Lösungen für zukünftiges Wohnen, etwa im Innovationsgebäude NEST der Empa und der Eawag, und leistet somit einen Beitrag für zukünftiges Wohnen.

Diskriminierung

Kennen Sie Danuta Zemp? Wahrscheinlich schon, zwangsläufig: Die St.Galler Kantonsärztin berät seit gut einem Jahr die Regierung bezüglich Corona und ist auf allen Kanälen präsent. Das hat sie zu einer folgenschweren Aussage bewegt.

Danuta Zemp absolvierte in St.Gallen die Kantonsschule und machte an der Universität Bern ihren Dr. med. Danach fand sie eine Anstellung in der Zürcher Gesundheitsdirektion, bevor sie erst stellvertretende Kantonsärztin im Tessin und dann Kantonsärztin in St.Gallen wurde.

Dank Corona wurde Zemp quasi über Nacht berühmt, berät sie doch die St.Galler Regierung zur Pandemiebekämpfung und avancierte so zur gefragten Auskunftsperson. Nun erklärt Zemp in einem ihrer Interviews, als Feministin nur Frauen im Kantonsarztamt angestellt zu haben. Die irritierende Aussage wurde von der «Tagblatt»-Journalistin nicht hinterfragt, ebenso wenig wie die nachgeschobene Begründung, noch immer hätten Frauen beruflich nicht die gleichen Chancen. Sagt die gebürtige Polin, die mit elf Jahren in die Schweiz gekommen und heute Kantonsärztin ist.

Man stelle sich das mediale Gekreische vor, hätte ein Amtsleiter öffentlich verlautbart, er als Chauvinist stelle nur Männer ein.

«So manche Diskriminierung ist eine Überbewertung des eigenen Ego.»

Heinz Körber (*1938), deutscher Aphoristiker

Sowohl Bundes- wie auch Kantonsverfassung verbieten explizit jedwelche Diskriminierung aufgrund von (sozio-)demografischen Merkmalen. Noch am 3. November 2020 flötete die St.Galler Regierung als Antwort auf einen Vorstoss bezüglich «Diskriminierungsfreier Bewerbungsprozess in der kantonalen Verwaltung», dass sich der Kanton auch als Arbeitgeber gegen Diskriminierung einsetze. «Die Vermeidung jeglicher Form von Diskriminierung während eines Rekrutierungsverfahrens und ebenso während eines Arbeitsverhältnisses stellt eine zentrale und nicht verhandelbare Werthaltung dar. [...] Die Vorgesetzten und die departementalen Personaldienste sind bei der Besetzung vakanter Stellen für dieses Erfordernis sensibilisiert.»

«Sensibilisiert» wurde Frau Dr. Zemp ganz offensichtlich nicht. Und wenn sie Gesetzesbrüche derart nonchalant kommuniziert, darf angenommen werden, dass sie glaubt, rechtens zu handeln. Vielleicht, weil ihr von anderen kantonalen Stellen ähnliches Verhalten bekannt ist?

Stephan Ziegler
LEADER-Chefredaktor



LEADER

01/2021

Magazin LEADER
MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
Postfach 1235
9001 St. Gallen
Telefon 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
leader@metrocomm.ch
www.leaderdigital.ch

Verleger: Natal Schnetzer

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

Autoren: Philipp Landmark, Marion Loher,
Tanja Millius, Patrick Stämpfli,
Stephan Ziegler, Wilfried Lux, Robert
Nef, Sven Bradke, Walter Locher,
Roland Rino Büchel, Rolf Brunner,
Barbara Gysi, Michael Götte

Fotografie: Marlies Thurnheer, Thomas Hary,
zVg

**Herausgeberin,
Redaktion
und Verlag:** MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
9001 St. Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
www.leaderdigital.ch
www.metrocomm.ch
leader@metrocomm.ch

Geschäftsleitung: Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch

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

**Marketingservice/
Aboverwaltung:** Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch

Abopreis: Fr. 60.– für 18 Ausgaben

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

metr
comm

Brennen auch Ihnen diese Themen unter den Nägeln?

Härtefall-
beiträge

Rekapitali-
sierung

COVID-
Kredit
amortisieren

Kurzarbeit

Liquidität
beschaffen

Kreditoren-
rechnungen
zahlen

Ist Ihr Unternehmen von der Corona-Krise empfindlich getroffen worden?
Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite. T +41 71 788 02 02

Michael Städeli

- Eidg. dipl. Wirtschaftsprüfer, Executive MBA, Betriebsökonom FH
- 11 Jahre Industrieerfahrung, u.a. als CEO, 20 Jahre Erfahrung im Treuhand und Revisionsbereich



Marcel Eugster

- Eidg. dipl. Wirtschaftsprüfer, BSc in Business Administration
- 10 Jahre Erfahrung im Treuhand- und Revisionsbereich





In aussichtsreichen Lagen reifen die besten Erträge.

Mit m2i als Projektentwickler entsteht an der Felsenstrasse in sonniger Hanglage die Wohnüberbauung «Kallio». Sie bietet Singles wie Kleinfamilien ein eigenes Zuhause, fussläufig citynah und mit umfangreichem Naherholungsangebot rund um St. Gallen. Die drei Häuser sind über eine Tiefgarage mit Lift zu allen Wohnungen verbunden – zu zeitgemässen Studios und 2 ½ bis 4 ½ Zimmer-Wohnungen mit Loggias, grossen Dachterrassen oder Attikawohnungen.

Überzeugen Sie sich selbst und vertrauen Sie auf unseren wertvollen Erfahrungsschatz – ein Invest in die Zukunft.

St. Gallen, Wohnüberbauung «Kallio»



mettler2invest

Wir erden Ideen.

Mettler2Invest AG
Nachhaltige
Projektentwicklung

www.mettler2invest.ch
St.Gallen _Zürich_ _Basel_ _Kemptthal

Weitere Informationen zum Projekt finden Sie unter kallio-sg.ch