

Infoabend bzb Weiterbildung

bzb.

23. Mai 2019, bzb Buchs

TKB-CEO Thomas Koller:

«Erfolg = Kopf × Herz ×  
Hand × Wille × Team»

Seite 40

In dieser Ausgabe:

Christoph Suter, Denise  
Heini, Joachim Sorba,  
Patrick Vogler, Martin  
Schönenberger, Christian  
Rick, Peder Koch, Melanie  
Mätzler, Reto Vincenz  
und viele mehr.

Weil Windeltorten nicht  
allen schmecken.

Das stilvolle Geburtstagsgeschenk  
für Mitarbeitende.

Stadtlandkind  
selected brands for children

## Fokus Appenzellerland

Das Appenzellerland ist mehr  
als eine attraktive Kultur- und  
Naturlandschaft: Es ist auch ein  
starker Wirtschaftsstandort.

Ab Seite 46

## Faszination Golf

Was kann entspannender sein,  
als zwischen Alpstein und  
Bodensee mit Gleichgesinnten  
18 Löcher zu spielen?

Ab Seite 58

DAICOM



# Mission: Sauber.

pronto-ag.ch

**pronto**  
Wir verstehen mehr  
als Reinigung.

# LEADER<sup>®</sup>

AWARD

# digital

Der LEADER gratuliert den Gewinnern des 1. LEADER Digital Awards 2019.



Kategorie:

## Organisation

ginto

Gewinner des  
Publikationspreises



Kategorie:

## Business

Frontify



Kategorie:

## Start-up

ADVERTIMA



# Uns geht es noch zu gut

Eine Gesellschaft, die kaum tiefgreifende Probleme kennt, erfindet sich diese selbst. Nur so ist zu erklären, worüber wir derzeit debattieren. Das beste Beispiel dafür ist die globale Erwärmung: Von null auf hundert wurde das Thema von der Randerscheinung zum wahlentscheidenden Faktor. Und das aufgrund einiger Schüler, die den Freitagnachmittag an der frischen Luft statt in der Schule verbringen.

Inzwischen stimmen selbst gestandene Politiker in den Hysterie-Chor ein, weil sie um Wählerstimmen bangen. In Ländern, in denen massiv mehr schädliche Emissionen entstehen als in der kleinen Schweiz, käme es derweil niemandem in den Sinn, eine Kaskade von neuen Verboten und Einschränkungen zu diskutieren, um das Klima zu retten. Und bei uns sind wir offenbar bereit, den Werkplatz Schweiz auf dem Altar der neuen Religion zu opfern. Für einen Anteil zugunsten des weltweiten Klimas, der nicht mal mit der Briefwaage gemessen werden kann.

Das zweite Beispiel ist die Posse um das Wandgraffiti an der Fassade der Offenen Kirche in St.Gallen: Unterbeschäftigte Denkmalschützer haben darin ein Problem erkannt und wollen, dass das Bild überpinselt wird. Immerhin, das sei ihnen zugutezuhalten, lenken sie damit von der Klimadebatte ab, die ohnehin früher oder später wieder verebben wird. Davon aber abgesehen ist die Entscheidung des Kantons gegen das Graffiti grotesk: Kein Mensch hat sich je an diesem gestört, aber offenbar – wenn man dem Denkmalschutz glaubt – leidet das historische Gebäude inklusive dem Stadtbild darunter. Es hat es nur ausser diesen Denkmalschützern selbst bisher niemand bemerkt.

Klima hier, Graffiti dort – und gleichzeitig baut die Stadt St.Gallen munter Parkplätze in der Innenstadt ab. Natürlich untermauert von einem demokratischen Entscheid, der zu respektieren ist. Die kindische Freude über die angebliche Aufwertung des Marktplatzes hält aber der Realität nicht stand. Würde man die früheren Parkplätze und die neuen Sitzbänke volkswirtschaftlich gegeneinander aufrechnen, wäre das Resultat klar.

Aber eben: Wir können es uns leisten, uns nicht um die Volkswirtschaft zu kümmern, weil sie ja brummt. Noch jedenfalls.

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](http://www.hubermensch.ch)

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



Das St. Galler Team der COFOX (v.l.): Bruno Eugster (Technik), Bruno Klaus (Leiter Verkauf), Sandra Müntener (Leiterin Administration), René Hollenstein (Verkauf), Enrica Cadonau-Freund (VR, Vorsitz GL), Fadri Cadonau (VR, Vorsitz GL), Louis Bauer (Technik), Angelo Hohl (Technik), Nino Botta (Technik), Juan Albendiz (Technik)

## Druck & Dokumente **schlau** gelöst

Immer sicher sein, dass alles läuft - effizient, komfortabel und fast wie von selbst. Das ist der grosse Vorteil, wenn man für Druck und Dokumente auf schlaue Gesamtlösungen von COFOX setzt. Denn da ist alles dabei, was die Arbeit mit Dokumenten und den Unterhalt erleichtert: Know-how und Technik. Service und Support. Verbrauchsmaterial-Nachschub und Finanzierung. Und das ganz einfach und unkompliziert - persönlich und nah statt anonym und global.

**Wir sagen Ihnen gerne mehr dazu: 071 274 00 80**





## Scheiber will nachhaltigere Welt

«Wir wollen allen Menschen den Zugang zu sicheren und gesunden Lebensmitteln verschaffen. Und wir wollen in einem Klima leben, das für heutige und zukünftige Generationen nachhaltig ist», sagt Stefan Scheiber, CEO von Bühler Uzwil. Deshalb ist Bühler ab sofort Mitglied des «World Business Council for Sustainable Development», einem globalen Netzwerk von über 200 Firmen, die den Übergang zu einer nachhaltigen Welt beschleunigen wollen.



34



76



12

**08 Marcel Baumgartner, LEADER-Redaktor**  
Vom Hinterzimmer aus

**08 Roland Rino Büchel, Nationalrat**  
Folterstube Schweiz?

**11 Barbara Gysi vs. Michael Götte**  
Prämienentlastungsinitiative ja oder nein?

**12 Martin Fengler, Meteomatics AG**  
Der Fachkräftemangel verschärft sich

**16 Christoph Suter, Verein «Ostwärts»**  
Wildes Werben um Fachkräfte

**20 Denise Heini, SwissOptic AG**  
Auf Grenzgänger angewiesen

**22 Joachim Sorba, Sorba EDV AG**  
«Schweizer Markt verlangt nach  
Speziallösungen»

**25 Sven Bradke, Mediapolis AG**  
Zielführend und richtig

**26 Patrick Vogler, Grand Resort Bad Ragaz**  
«Blaues Gold» als Grundlage des Erfolgs

**30 Martin Schönenberger,  
DienstagClub FC SG 1879**  
Treuer Partner unabhängig von Resultaten

**34 Christian Rick, Waterjet AG**  
Höchste Präzision mit reinem Wasser

**37 Reto Vincenz, MycoSolutions AG**  
Produktneuheit für biologische  
Schadpilzkontrolle

**41 Thomas Koller, Thurgauer Kantonalbank**  
Gemeinsam mehr erreichen

**43 Walter Locher, Nationalrat**  
Klima-Populismus

**46 Fokus Appenzellerland**  
«Mainstream ist kein Erfolgsgarant»

**58 Fokus Golf**  
Die Golfplätze der Ostschweiz

**70 LEADER Digital Award**  
Ginto, Frontify und Advertima als Sieger

**76 PwC-Public-Forum**  
Digitalisierung darf nicht  
zum Vertrauensbruch führen



16



36



62



**79 IQB-FHS-Event**  
Künstliche Intelligenz, Algorithmen und Co.

**80 Forum für Finanzmanagement und Controlling**  
Der Wert des strategischen Finanzmanagements im KMU

**81 Sarganserländer Industrie- und Gewerbeausstellung**  
Alles bereit für die SIGA

**82 Stephan Ziegler, LEADER-Chefredaktor**  
Büchse der Pandora

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



## Vom Hinterzimmer aus



Die SVP wird einmal mehr als serbelnd beschrieben. Die Medien machen das vor den Wahlen äusserst gerne. Meistens liegen sie damit falsch.

Ja, die SVP hatte auch schon bessere Zeiten. Ja, die Partei musste in den vergangenen Wochen in diversen Kantonen Niederlagen einstecken. Und ja, irgendwie hat sie den Spagat zwischen der «glorreichen» alten Zeit mit den profilierten Köpfen und der Gegenwart, wo ihr neue, frische Gesichter mit Profil (noch) fehlen, nicht geschafft. Aber eine Partei, die dereinst fast 30 Prozent Wähleranteil erreichen konnte, als Verliererin darzustellen, wird der Situation nicht gerecht. Womöglich hat die SVP das Maximum wirklich erreicht. Und womöglich trifft es sie hart, dass die aktuelle Klimadebatte die Diskussionen beherrscht. In dieser Frage konnte die SVP bisher keine Antworten liefern – geschweige denn eine geeinte, logische Position einnehmen. Entsprechend reiben sich die Gegner der SVP bereits hämisch die Hände und stellen den Champagner kühl.

Das könnte sich rächen. Bisher war die SVP immer dann am erfolgreichsten, wenn sie quasi totgeschrieben wurde. Im Gegensatz zu anderen Parteien verfügt die SVP über eine breite Wählerbasis, auf die sie zählen kann. Ohne Wenn und Aber. Die Frage ist einzig, wo und in welchem Ausmass die Partei darüber hinaus noch weitere Stimmen holt. Und, nicht ganz unwesentlich: Welche Themen im Vorfeld des Wahltages vom 20. Oktober die Medien beherrschen. Bisher schaffte es die SVP noch immer, Diskussionen zu lancieren, die ihr nützlich sind.

Dass die SVP des Kantons St.Gallen nun auf einen Mann als Wahlkampfleiter setzt, der dieses Politspiel gekonnt beherrscht und Gegenargumente jeweils mit Schalk wegwischt, ist ein geschickter Schachzug. Toni Brunner ist zwar nicht mehr in Bern, aber deshalb nicht weg vom Fenster. Im Gegenteil: Ähnlich wie Christoph Blocher zieht auch er nach wie vor die Fäden im Hintergrund. Das mag gewissen Parteikollegen, die im National- oder Ständerat politisieren, nicht passen, ist aber eine kluge Kampfaktik. Während sich an der Front alle die Köpfe einschlagen, kann man im Hinterzimmer bereits die nächsten Züge in die Wege leiten.

Marcel Baumgartner ist LEADER-Redaktor

## Folterstube Schweiz?

**Eine Delegation der UNO hat Gefängnisse in der Schweiz besucht und durchleuchtet. Die Inspektoren stammen aus Togo, Mauretanien, Zypern, Mauritius und Marokko.**

von Roland Rino Büchel

Jüngst besuchte eine Delegation des «UNO-Unterausschusses zur Verhütung der Folter» die Schweiz. Die Kontrolleure reisten kreuz und quer durch das Land; Gefängnisse und Asylunterkünfte wurden inspiziert. Es sieht so aus, als ob die Ostschweiz dabei verschont wurde. Unsere Region kam vorher schon unter die Räder, und zwar unter diejenigen einer Kommission des Europarats.

Zurück zur UNO-Mission: In ein paar Monaten wird der geheime Bericht erscheinen. Geheim? Ich habe in der Frühjahrsession des Nationalrats vorgeschlagen, dass der Bundesrat den Rapport veröffentlicht. Ein solches Papier darf nicht unter Verschluss gehalten werden.

Eine Grundsatzfrage: Sind Repräsentanten aus Togo, Zypern, Marokko, Mauritius, Mauretanien und deren französische Taktgeber die richtigen Leute, um mit gerümpfter Nase und erhobenem Zeigefinger durch die Schweiz zu reisen?

Nehmen wir das westafrikanische Togo: Gemäss Amnesty International sterben dort immer wieder Menschen an Folter und Misshandlung, wenn sie in den Händen der Polizei sind. Manchmal sollen Geständnisse richtiggehend aus den Menschen herausgefoltert werden.

In der Islamischen Republik Mauretanien gilt die Scharia. Homosexualität? Todesstrafe! Sich vom islamischen Glauben lossagen? Todesstrafe!

Die Rüffel aus diesen Ländern haben wir einem Schweizer zu verdanken, nämlich Nils Melzer. Neben seinem UNO-Mandat als Sonderberichterstatter für Folter lehrt der Professor humanitäres Völkerrecht im schottischen Glasgow. Melzer kritisiert die Haftbedingungen in der Schweiz öffentlich. Diese entsprächen «sicher nicht» überall internationalen Standards. Zudem sei unsere Untersuchungshaft «eine klare Verletzung des Folterverbotes» und gehöre «endgültig abgeschafft».

Melzer hat es übrigens nicht für nötig gehalten, die Inspektoren zu begleiten – eine durchaus arglistige Art, um sich aus der Verantwortung zu stehlen.

Trotz allem besteht die Chance, dass das Papier auch (bizarr-)positive Elemente enthalten wird. Warum? Werfen wir einen Blick in den Rapport einer ähnlichen UNO-Sondermission in Mauretanien. Der ist voll des Lobes für die dortige Regierung. Sie mache grosse Efforts, um der Sklaverei den Riegel zu schieben... Stand heute hat es mehr als eine halbe Million Sklaven im Land. Ganz so erfolgreich, wie von der UNO bejubelt, scheint die mauretanische Regierung dann doch nicht zu sein.

Wie sieht es in der Schweiz aus? Wer sind die aktuell besten Gradmesser dafür, dass die Insassen in unseren Haftanstalten anständig behandelt werden? Es sind die IS-Terroristen-Touristen, welche fast um jeden Preis hierher zurück wollen. Weshalb? Sie erstreben einen Aufenthalt in unseren ach so schlimmen Gefängnissen.

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



### Fink wird Geschäftsführerin der Tamina Therme

Annette Fink übernimmt als Geschäftsführerin den Führungsstab der Tamina Therme am 1. August. Gemeinsam mit ihrem Vorgänger Daniel Grünenfelder hat die gebürtige Vorarlbergerin in den letzten Jahren das regionale Thermalbad geprägt und entwickelt.



### De Santis wird Vorstandsmitglied

An seiner Jahresversammlung hat der Thurgauer Verband der Ingenieure und Architekten mit rund 300 Mitgliedern seinen Vorstand bestätigt. Neu hinzugewählt wurde Amerigo De Santis (links) aus Ermatingen. Der 55-Jährige ist als Informatik-Chef bei der Bernina International AG in Steckborn tätig.

### Treichler wird neuer Präsident von Swiss Marketing St.Gallen

An der 43. Hauptversammlung von Swiss Marketing St.Gallen wurde Tobias Treichler zum neuen Präsidenten des Vereins gewählt. Treichler arbeitet als Vizedirektor und Leiter Marketing & Kommunikation bei St.Gallen-Bodensee-Tourismus.



### Fässler bekommt Konkurrenz

Anonyme «Bürger mit Weitsicht» schlagen in Appenzell Innerrhoden mit einem Inserat im «Volksfreund» den ehemaligen Regierungsrat Thomas Rechsteiner als Ständerat vor – wie der bisher einzige Kandidat Daniel Fässler ein CVPler.



### Kummer wird GL-Mitglied der TKB

Der Bankrat der Thurgauer Kantonalbank hat Daniel Kummer zum neuen Leiter Privatkunden der Bank gewählt. Der 54-Jährige tritt seine Funktion Anfang Juni an. Der dipl. Bankfachmann und Betriebsökonom ist seit über 30 Jahren in der Finanzbranche tätig.

### Kopf des Monats:

## Kilian Wagner, HSG-Gründer des Jahres

Kilian Wagner wurde beim diesjährigen START Summit, dem Gipfeltreffen der Gründerszene in St.Gallen, stellvertretend für sein Unternehmen VIU zum «HSG-Gründer des Jahres 2019» gekürt. Der Preis der Werner-Jackstädt-Stiftung ist mit 10 000 Schweizer Franken dotiert.



«Mama, Papa, ich werde Brillenverkäufer» – so etwas sagen vermutlich die wenigsten HSG-Absolventen ihren Eltern, doch für Kilian Wagner war es der Traumberuf schlechthin, wenngleich Brillenverkäufer untertrieben ist: Worum es eigentlich geht, ist VIU, ein Schweizer Brillenlabel, das er zusammen mit Christian Kägi, Peter Käser, Dominik Müller und Fabrice Aeberhard 2013 gegründet hat.

Wagner wollte mit der Gründung von VIU den Brillenmarkt revolutionieren: Seine VIU-Brillen werden in der Schweiz gestaltet und anschliessend in einem italienischen Familienbetrieb in den Dolomiten handgefertigt. VIU habe sich seither als Vorreiter im Bereich «Eyewear» etabliert, begründet die Universität St.Gallen ihre Auszeichnung.

Viu hat einen steilen Aufstieg hinter sich. 2013 als Onlineshop gestartet, hat die Brillenmarke heute 46 eigene Stores in der Schweiz, in Deutschland, Österreich, Belgien, Holland, Schweden, Spanien und Dänemark – und weitere rund 50 Partnerstores und Optiker, die ihre Brillen vertreiben. Allein hierzulande gibt es 14 eigene und 35 Partnerläden.

Bevor Kilian Wagner VIU mitgründete, war er mehrere Jahre als Strategieberater bei McKinsey tätig. Seine dortigen Erfahrungen kamen ihm bei VIU zugute: «Was mir bei VIU am meisten half, ist, dass ich bei McKinsey lernen musste, zu priorisieren und mich auf die wichtigsten Punkte zu konzentrieren. Die Prioritäten richtig zu setzen und nicht alles durchschnittlich, sondern die richtigen Dinge besonders gut zu machen, ist m. E. auch ein kritischer Faktor, um erfolgreich ein Start-up aufzubauen, bei dem man chronisch zu wenig Ressourcen hat, der Tag weiterhin nur 24 Stunden hat und man neben dem Business auch noch etwas leben will.»

Aktuelle News aus der Ostschweizer Wirtschaft und Politik finden Sie täglich auf [www.leaderdigital.ch](http://www.leaderdigital.ch)

# Jetzt weiterbilden. **Executive MBA**

Start: 24. Mai 2019

[www.fhsg.ch/emba](http://www.fhsg.ch/emba)

 **FHS St.Gallen**  
Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften

FHO Fachhochschule Ostschweiz



**Alexander Vasilakis**  
Studierender Executive MBA

## Fit für neue Herausforderungen im Beruf!

Die Experten für Trennungsmanagement und berufliche Neuorientierung von Grass & Partner begleiten betroffene Unternehmen und Mitarbeitende im anspruchsvollen Trennungsprozess. Klarheit, Offenheit und Transparenz bilden dabei die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Wir machen Betroffene wieder fit für den Arbeitsmarkt.

**Outplacement und Neuorientierung**  
[www.grassgroup.ch](http://www.grassgroup.ch)

**GRASS**

Zürich - Basel - Bern - Zug - Luzern - St. Gallen

**Einfach erfolgreich**



Die linke Seite:

## Unsoziales Kopfprämiensystem abfedern

**Es geht einiges in Sachen Krankenkassen-Prämienverbilligung: Ende Januar hat das Bundesgericht eine Klage der SP Luzern gutgeheissen. Es hält es für nicht vertretbar, dass Familien nur bis 54 000 Franken Netto-Jahreseinkommen Prämienverbilligungen erhalten – ein Urteil mit Folgen für die ganze Schweiz.**



Innert Wochenfrist hat die Luzerner Regierung die Obergrenze für den Erhalt von Prämienverbilligung auf das Medianeinkommen gelegt und wird somit 25 Millionen mehr für die Familien ausgeben. Zudem hat das Bundesparlament bereits 2017 entschieden, dass ab spätestens 2020 die Kinderprämien zu mindestens 80 Prozent verbilligt werden müssen, diejenigen von jungen

Erwachsenen in Ausbildung zu mindestens 50 Prozent.

Beide Entscheide haben zur Folge, dass die Kantone über die Bücher müssen. So auch St.Gallen, das seit Jahren bei der Prämienverbilligung den Sparhebel ansetzte. Immer weniger Familien, Rentner-Haushalte und Alleinlebende bekamen die notwendige Unterstützung der Prämienverbilligung, derzeit wird gerade mal ein Viertel der Bevölkerung entlastet. Familienhaushalte bezahlen teilweise 16 bis 20 Prozent ihres Haushalteinkommens für die Krankenkassenprämien. Das ist unhaltbar. Auch Rentnerpaare und Alleinlebende mit bescheidenem Einkommen erhalten kaum Prämienverbilligung.

Im Rahmen der Diskussion zur Steuerreform hat nun der Kantonsrat St.Gallen als soziale Kompensation eine Erhöhung der Mittel für die Prämienverbilligung von mindestens zwölf Millionen Franken beschlossen. Soweit so gut, doch ist das immer noch viel zu wenig.

Seit dem 26. Februar sammelt die SP Schweiz Unterschriften für die Prämientlastungsinitiative (bezahlbare-praemien.ch). Sie will, dass die Haushalte maximal zehn Prozent ihres Einkommens für die Krankenkassenprämien ausgeben müssen. Im Umsetzungskonzept hält die SP fest, dass zur Einkommensberechnung auch 20 Prozent des Vermögens herangezogen werden sollen. Dieses Sozialziel ist ein wichtiges Korrektiv zum Kopfprämiensystem, bei dem alle – Verkäuferin, Handwerker oder Topbanker – die gleichen Prämien bezahlen. Eine stärkere Mitfinanzierung über Steuergelder ist sozialer und erhöht den Druck auf Bund und Kantone, sich im Bereich der Koordination und kostendämpfenden Massnahmen mehr zu engagieren.

Barbara Gysi, Nationalrätin, Vizepräsidentin SP Schweiz

Die rechte Seite:

## Umverteilung statt Lösung

**Unser Gesundheitssystem gehört zu den besten, aber auch teuersten der Welt. Die zunehmende Verstaatlichung des Gesundheitswesens lässt Begehrlichkeiten und Prämien laufend steigen. Fehlanreize sind zu beseitigen; die Eigenverantwortung ist zu stärken.**



Beim aktuellen Schweizer Sorgenbarometer rangieren die Gesundheitskosten mit 41 Prozent der Befragten auf Platz zwei, knapp hinter der Altersvorsorge. Mit einem Plus von 15 Prozentpunkten hat das Thema gegenüber dem Vorjahr am stärksten zugelegt. Dies ist wohl nicht nur eine Bestandesaufnahme, sondern vielmehr spüren wir die diesbezügliche Ratlosigkeit der Politik. Um die Kostenexplosion im Gesundheitswesen in den Griff zu bekommen,

müssen alle – auch Pharmafirmen, Krankenkassen, Ärzte, Spitäler und Kantone – ihren Beitrag leisten.

Die Prämientlastungsinitiative der SP ist die falsche Antwort. Es handelt sich um eine reine Umverteilungsmassnahme: Mit Steuergeldern werden noch mehr Gesundheitskosten subventioniert. Sollte die Initiative eine Mehrheit finden, wäre es Symptompolitik – und die Kosten würden weiter steigen.

Die Kantone haben eine vielfältige Rolle im Gesundheitswesen. Seit Einführung der neuen Spitalfinanzierung müssen sie 55 Prozent der Kosten der stationären Behandlungen in Listenspitälern tragen. Auch die ausserkantonalen Behandlungen müssen sie mitfinanzieren. Die Tarife werden zwischen den Leistungserbringern und den Krankenversicherern ausgehandelt, müssen von den Kantonsregierungen aber bewilligt werden. In den meisten Kantonen ist der Kanton auch Eigentümer von Spitälern.

Der Kanton St.Gallen hat mit dem Mitwirken der SVP in der geplanten Steuervorlage Hand für einen Kompromiss geboten, der die Erhöhung des maximalen Abzugs der Krankenkassenprämien von 600 auf 800 Franken vorsieht. Auch hat die Erhöhung der individuellen Prämienverbilligungen um zehn Millionen eine Mehrheit gefunden.

Die Ostschweizer Kantone weisen zwar unterdurchschnittliche Ausgaben für die Gesundheit auf, mussten in den letzten Jahren aber einen starken Anstieg verzeichnen. Zwischen den vier Kantonen bestehen dabei bei Kosten und Strukturen erhebliche Unterschiede.

Michael Götte, Fraktionspräsident SVP St.Gallen, Gemeindepräsident Tübach

# Der Mangel an Fachkräften verschärft sich

## Brain-Drain, Fachkräftemangel: Gerade in für die Ostschweiz besonders wichtigen Berufsfeldern gibt es viel mehr offene Stellen als Bewerber.

In der Ostschweiz werden Ingenieurinnen und Ingenieure sowie Technikerinnen und Techniker händeringend gesucht – was Unternehmerinnen und Unternehmer schon lange am eigenen Leib spüren, ist auch statistisch belegbar. Die Adecco-Gruppe veröffentlicht in Zusammenarbeit mit dem Stellenmarkt-Monitor Schweiz des Soziologischen Instituts der Universität Zürich jährlich eine breite Studie zum Fachkräftemangel. Die Methode ist grundsätzlich einfach: Ausgeschriebene Job-Angebote werden registrierten Stellensuchenden gegenübergestellt. Daraus liesse sich schliessen, dass Treuhand- und Finanzspezialisten am gesuchtesten sind. Wenn aber auch die Grösse eines Berufsfeldes berücksichtigt wird, dann ist schweizweit der Mangel an Fachkräften in Berufen von Naturwissenschaften und Technik sowie Informatik am grössten. Nicht nur das: Hier hat sich der Fachkräftemangel noch deutlich akzentuiert.

**Martin Fengler:**

**«Zürich ist wie ein Staubsauger für solche Spezialisten.»**

### Stellen können nicht besetzt werden

Für die Ostschweiz, zu der in der Studie neben Thurgau, St.Gallen und beiden Appenzell auch Glarus und Graubünden gezählt werden, sieht das Bild ähnlich aus: Der grösste Mangel zeigt sich im Treuhandwesen, aber wesentlich stärker ins Gewicht fallen in der von Technologie, Maschinen und Industrie geprägten Ostschweizer Unternehmenslandschaft nicht besetzte Ingenieur- und Technikerstellen. Ein Mangel stellt die Studie auch in den Bereichen Humanmedizin und Pharmazie fest. «In all diesen Berufen übersteigt die Nachfrage nach Fachkräften das Angebot deutlich, weshalb Ostschweizer Unternehmen Mühe haben dürften, entsprechende Stellen geeignet zu besetzen», schreiben die Studienautoren. Das St.Galler Start-up Meteomatics, das hochwertige Wetterdaten anbietet und führend in der Entwicklung komplexer Drohnensysteme ist, zählt gegen 30 Mitarbeiter – «es wären mehr, wenn gute Leute zu bekommen wären», sagt Gründer und Geschäftsführer Martin Fengler. Für die schnelle Verarbeitung

grosser Mengen von Wetterdaten braucht Meteomatics gute Informatiker, die in der Programmiersprache C++ bewandert sind. «Leute mit diesen Skills kommen praktisch nie im Osten an», weiss Fengler aus Erfahrung. Deshalb müsse man zwingend die benötigten Fachkräfte vor Ort ausbilden. «Für uns kommt die IT-Bildungsinitiative des Kantons St.Gallen wohl etwas spät», meint Fengler, «grundsätzlich ist es aber der einzige Weg, das Problem seriös anzugehen.»

Der Brain-Drain, das Abwandern guter Leute nach Zürich, müsse gestoppt werden, betont Martin Fengler. Wenn jemand zehn Semester in Zürich studiere, sei er dort sozialisiert und finde dort gute Job-Angebote. «Zürich ist wie ein Staubsauger für solche Spezialisten.»

Sogar ein grosser Staubsauger, wie das Stellenmarkt-Monitoring belegt. Während aus den sechs Ostschweizer Kantonen 13 Prozent aller Stellenangebote der Schweiz stammen, entfallen satte 30 Prozent aller Stellen allein auf den Kanton Zürich.

### Kaum Frauen in technischen Berufen

Die begehrten Informatiker sind in aller Regel Männer, wie überhaupt in vielen der gesuchten Berufe im Mint-Bereich (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften, Technik) Frauen selten anzutreffen sind. Gemäss dem 2018 zuletzt erschienenen, alle vier Jahre publizierten Bildungsbericht der Schweiz. Koordinationsstelle für Bildungsforschung wird nur gerade jeder sechste Studienabschluss in einem Mint-Fach von einer Frau gemacht.

Dass sich diese dann innerhalb der Disziplinen noch ungleich verteilen, spürt das St.Galler Traditionsunternehmen Filtrox, das Filtersysteme für hochwertige Flüssigkeiten entwickelt und herstellt – durchaus im positiven Sinne, wie Cristian Rusch, CEO des Unternehmens, sagt. «Innerhalb der Ingenieurwissenschaften gibt es Richtungen, in denen Frauen stärker vertreten sind – und das sind genau die Disziplinen, die wir brauchen.» In den Bereichen Lebensmitteltechnologie, Umweltingenieurwesen, Chemie oder Biotechnologie sind sieben von zehn Kandidaten unterdessen Kandidatinnen. Gerade bei den Vertriebsingenieuren in den Verkaufsteams stellt Cristian Rusch einen wachsenden Frauenanteil fest – in der Schweiz wie im Ausland, wo zwei Drittel der Filtrox-Belegschaft tätig sind.

*Dr. Martin Fengler hat Meteomatics 2012 gegründet. Das Unternehmen mit Standorten in St.Gallen, Berlin und Exeter sammelt mit selbst entwickelten Hightech-Drohnen Wetterdaten und macht hochdetaillierte Wettervorhersagen.*



# THE 8



BAYERISCHE MOTOREN WERKE

## Sepp Fässler AG

9050 Appenzell  
[www.faessler-garage.ch](http://www.faessler-garage.ch)

## Sepp Fässler (Wil) AG

9500 Wil  
[www.faessler-garage.ch](http://www.faessler-garage.ch)

WWW.BENI-WUERTH.CH



## Dä BENI WURTH STÄNDERAT

... weil er viel Erfahrung in Politik und Wirtschaft mitbringt, das Rheintal und die Ostschweiz in allen Belangen vertritt, volksnah, zielorientiert und engagiert ist.»

Brigitte Lüchinger,  
Präsidentin Arbeitgeberverband Rheintal



Dr. Cristian Rusch ist CEO der 1938 gegründeten Filtrox, die mit weltweit 350 Angestellten Systeme für die Mikrofiltration von Flüssigkeiten in der Lebensmittel- oder Pharmaindustrie herstellt. Produktionsstandorte neben dem Hauptsitz St.Gallen liegen in Tschechien, England und Mexiko. Dazu kommen Vertriebsniederlassungen in Frankreich, Spanien, USA, Singapur und China.

#### Diversität macht cleverer

Eine Entwicklung, die der CEO sehr begrüsst: «Ich beobachte, dass Teams besser performen, wenn verschiedene Kulturen, verschiedene Alter und beide Geschlechter vertreten sind.» Mehr Diversität führt zu mehr Sichtweisen und letztlich zu clevereren Entscheidungen.

**Christian Rusch:**

**«Je mehr man dreckige Hände bekommt, desto schwieriger wird es, junge Leute für einen Job zu gewinnen.»**

Filtrox gelingt es nach wie vor, geeignete Mitarbeiter mit Hochschulabschluss zu finden, der Fachkräftemangel zeigt sich hier anders: «Je mehr man dreckige Hände bekommt und je härter das Umfeld ist, desto schwieriger wird es, junge Leute für einen Job zu gewinnen.» Die Produktion von Filtrox läuft im Drei-Schicht-Betrieb, ein Schichtleiter mit technischer Grundausbildung kann dort gut verdienen. Trotzdem sei es schwierig, diese Stellen zu besetzen.

#### Arbeitnehmer können aussuchen

Meteomatics sucht neben spezialisierten Informatikern auch exzellente Naturwissenschaftler, um aufwendige Wettermodelle zu rechnen. «Leute, die hands-on auch schon mal in die Welt der partiellen Differenzialgleichungen eingetaucht sind», wie Martin Fengler, selbst Mathematiker, präzisiert. Davon gäbe es auch an der ETH pro Jahrgang nur eine überschaubare Zahl an Leuten.

Nicht nur Fengler kommt in dieser Situation zum Schluss: Längst müssen sich nicht mehr Arbeitnehmer bewerben, «die können aussuchen». Im Zugzwang sind die Arbeitgeber. Das St.Galler Start-up konkurriert dabei mit Tech-Giganten aus Zürich um die besten Talente. «Ein globaler Brand mag anziehend sein, wir sind aber nicht minder innovativ, wir machen Leading-Edge-Technologie.» Wer bei Meteomatics an Bord komme, könne mit grosser Selbstständigkeit spannende Projekte stemmen, während anderswo Entwickler auf Dauer frustriert sind, weil sie nur ein winziges Mosaiksteinchen zu etwas beisteuern könnten.

Meteomatics trifft manchmal auf Bewerber, die «extreme Lohnforderungen» stellen, Filtrox hingegen konnte schon einen Spezialisten einstellen, der sogar eine Lohnbusse in Kauf nahm. «Bei gut qualifizierten jungen Leuten steht die Frage nach dem Sinn ihrer künftigen Tätigkeit weit oben», stellt Cristian Rusch fest. Als KMU mit Konstanz in der Führung, und einem familiären Umgang könne Filtrox bei Bewerbern punkten. Auch spreche das Sinnstiftende Thema Filtration Ingenieure an.

#### Erfolg ist anziehend

Eine Firma in einer Zukunftsbranche mit gesundem Wachstum stehe bei Bewerbern tendenziell gut da «Die Leute arbeiten gerne in erfolgreichen Teams», ist Cristian Rusch überzeugt. Und: «Es spricht sich schnell rum, wenn es gut läuft, dann bewerben sich mehr Leute.»

Um überhaupt an Bewerbungen zu kommen, nutzen beide angefragten Firmen digitale Jobportale, Filtrox setzt für Kaderstellen gelegentlich auch auf Zeitungsinserate und nutzt die Dienste von Headhuntern, Meteomatics hat sich schon an Job-Messen gezeigt. Bei Meteomatics gibt es zudem eine Prämie für Mitarbeiter, die eine neue Kollegin oder einen neuen Kollegen ins Unternehmen lotsen.

Erfolgsversprechender ist ein anderer Weg: Bei Meteomatics gibt es Praktika beispielsweise für Studenten nach dem Bachelor-Abschluss. «Das ist für uns nicht nur eine gute Werbemassnahme», sagt Martin Fengler, «sondern hilft einander kennenzulernen und führt bisweilen später zur Festanstellung».

**Text: Philipp Landmark**

**Bilder: Marlies Thurnheer, zVg**

# Wildes Werben um Fachkräfte

**Der Verein «Ostwärts» will Fachkräfte in die Ostschweiz locken und dafür den «Wilden Osten» als coolen Wohn- und Arbeitsort positionieren. Ein Gespräch mit «Ostwärts»-Präsident Christoph Suter über das «Google der Ostschweiz», die Erodierung von Bürojobs durch die Digitalisierung und Mund-zu-Mund-Propaganda bei der Mitarbeiterrekrutierung.**

**Christoph Suter, es muss ja einiges im Argen liegen, wenn der Thurgau, St.Gallen und beide Appenzell nicht nur jammern, sondern tatsächlich zusammenspannen und gemeinsam etwas machen. Ist der Leidensdruck so gross?**

Ja. Der Fachkräftemangel ist tatsächlich gross.

**Sie sind Präsident des Vereins Ostwärts, der sich diesem Problem stellen will. Woher kam der Anstoss zu dieser Initiative?**

Ich weiss nicht mehr, wer zuerst war. Es ist eine gemeinsame Initiative von Vertretern der Wirtschaft und der jeweiligen Wirtschaftsförderer der vier Kantone. Wir haben ein Konzept erarbeitet und festgehalten, dass es nichts bringt, einfach noch eine Stellenplattform aufzuschalten.

**«Mit «Fachkräften» meine ich nicht nur Ingenieure, das fängt bei guten Handwerkern an.»**

**Sondern?**

Wir wollen die Ostschweiz als attraktiven Lebensraum, als attraktiven Wohn- und Arbeitsort präsentieren. Wohnen ist einiges günstiger als in Zürich, die Gegend lässt eine Freizeitgestaltung wie in den Ferien zu – und eben: Coole Arbeitsplätze haben wir auch.

**Wenn alles so toll ist hier: Wieso merkt das niemand?**

Wir stellen in Gesprächen mit Bewerbern immer wieder fest, dass die Schweiz in den Köpfen eben wirklich in Winterthur aufhört, weiter schauen die Leute gar nicht.

**Wie wollen Sie nun diese Leute ansprechen?**

Mit gezielter, individualisierter Werbung auf digitalen Kanälen. Wir haben ein Tool, das bestimmte Schlüsselwörter von Suchen im Internet auswerten kann. Und so begegnet dann eben Elektroingenieur, der gerne biken geht, auf Facebook oder Amazon oder wo auch immer früher oder später dem «Wilden Osten»...

**...als Bike-Paradies.**

Genau. Dazu kommen aber natürlich Stellenangebote unserer Mitgliedsfirmen. Und wenn dann jemand eine konkrete Stellenanzeige zum Beispiel von Stadler anschaut, wird dort bereits die Region Bussnang als Wohnort vorgestellt. Für diese Funktionalität bauen wir sozusagen ein kleines Google der Ostschweiz auf.

**Das braucht eine gewisse IT-Kompetenz und eine handfeste Finanzierung.**

Die Kantone und auch der Bund haben etwas beige-steuert, ebenso zahlreiche Firmen.

**Wie viel darf man sich unter «etwas» vorstellen?**

Zurzeit kommunizieren wir keine Finanzzahlen. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, als «Wilder Osten» innert drei Jahren selbsttragend zu sein. Dies durch Beiträge der Mitgliedfirmen, aber auch weiterer Mitglieder wie Verbänden, Vereinen oder auch Gemeinden, die uns unterstützen. Auch die IHK Thurgau unterstützt uns ideell, die IHK St.Gallen-Appenzell wartet noch ab.

**Selbsttragend heisst, ohne Gelder der öffentlichen Hand auszukommen.**

Der Verein hat von der öffentlichen Hand eine Anschubfinanzierung bekommen. Künftig müssen wir unsere Aktivitäten, etwa die Kosten der Agentur, die uns betreut, und das Betreiben der Plattform selbst decken können.

**Der «Wilde Osten» ist nun schon seit einem halben Jahr aktiv. Welche Ziele hatten Sie sich für den Start gesetzt?**

Wir wollen die vielfältigen Bestrebungen, dem Fachkräftemangel in der Ostschweiz entgegen zu wirken, bündeln und einen gemeinsamen Auftritt schaffen. Dafür haben wir ein Konzept entwickelt. Unsere Website wilder-osten.ch ist seit September online – und wir haben mit jobs.ch auch schon einen starken strategischen Partner gefunden, um möglichst viel Traffic auf diese Website zu lenken. Zudem haben wir erste Firmen unter Vertrag.



*Christoph Suter ist Leiter HR bei der Stadler Bussnang AG und Präsident des Vereins «Ostwärts».*

**Der Lackmustrtest steht noch aus. Können Sie messbar belegen, dass Sie Fachkräfte in die Ostschweiz gelotst haben, die sonst nicht hier wären?**

Nein, das lässt sich nicht sauber messen oder sonstwie belegen. Alle Firmen bemühen sich auf vielfältige Weise um qualifizierte Bewerber, da ist es fast unmöglich, eine bestimmte Bewerbung einer konkreten Massnahme zuzuordnen. Meistens wird ohnehin die Kombination mehrerer Massnahmen zu einer Bewerbung führen.

**Müssen Sie sich für die Erfolgskontrolle also auf Ihr Gefühl verlassen?**

Moment, gewisse Sachen können wir schon messen, wir wissen zum Beispiel, woher jemand auf unsere Stellenplattform gekommen ist. Diesen Traffic können wir messen. Es muss letztlich aber jede Firma selbst beurteilen, ob sich das Engagement für sie lohnt.

**Wo suchen Sie eigentlich neue Leute? In der Restschweiz hinter Winterthur oder auch im grenznahen Ausland?**

Das kann ich nur für Stadler beantworten: Für Stellen hier in der Ostschweiz suchen wir in der Schweiz, in Deutschland und in Österreich.

**«Der Leidensdruck wird zwangsläufig dazu führen, dass Firmen umdenken.»**

**Bei der Suche setzt Stadler auch auf das Netzwerk der eigenen Mitarbeiter.**

Ja wir haben ein Mitarbeiter-Empfehlungsprogramm. Damit haben wir sehr gute Erfahrung gemacht, es resultiert eine sehr hohe Einstellquote pro Dossier daraus.

**Nicht nur in der Ostschweiz werden – neben Treuhand-Fachleuten – vor allem Ingenieure und Techniker gesucht.**

Mit «Fachkräften» meine ich nicht nur Ingenieure, das fängt bei guten Handwerkern an. Wir finden auch keine Elektriker, keine Schreiner, keine Polymechaniker, keine Automatiker – wir spüren den Fachkräftemangel auch dort. Dasselbe höre ich auch von anderen Firmen.

**Woran liegt das? Bilden wir die falschen Leute aus?**

Für eine KV-Lehrstelle bekomme ich 60 Bewerbungen. Bei einer Industrielackierer- oder Automatikmonteur-Lehrstelle sind wir froh, wenn wir eine oder zwei Bewerbungen bekommen.

**Wie sind denn die Perspektiven? Wenn ich zwischen einer KV-Lehre und einer technischen Lehre wählen könnte, wo stehe ich in zehn Jahren besser da?**

Beim Lohn etwa gleich. Aber wenn ich weiter denke: Die Digitalisierung wird viele reine Bürojobs überflüssig machen. Wenn ich hingegen eine technische Lehre mache und danach ein technisches Studium anhandle, dann bin ich eine sehr gesuchte Person. Wir jedenfalls machen gute Erfahrungen mit Leuten, die selbst mal gefräst oder einen Schraubenzieher in der Hand hatten und dann eine entsprechende Zusatzausbildung gemacht haben.

**St.Gallen lanciert gerade die IT-Bildungsinitiative, um einem Teil des Fachkräftemangels zu begegnen. Braucht es noch mehr solcher Anstrengungen?**

Ja. Und vor allem muss die Wirtschaft den Dialog mit den Schulen pflegen und ihre Bedürfnisse darlegen.

**In den für Sie wichtigen Berufen sieht man heute verschwindend wenige Frauen.**

Frauen haben bei uns grundsätzlich die gleichen Chancen. Wir versuchen, mit attraktiven Arbeitszeitmodellen Frauen entgegenzukommen oder auch Wiedereinsteigerinnen Chancen zu bieten – da gibt es durchaus Potenzial.

**Hauptziel bleiben aber junge Talente?**

Nicht unbedingt. Wenn man eine Handvoll junger Leute anstellt, braucht man auch jemanden mit Erfahrung. Für Stadler ist es nicht so sehr ein Problem, junge Studienabgänger zu finden – wir haben eine Starke Marke, wir haben ein cooles Produkt –, für uns ist es eher schwierig, gute Seniors zu finden, die schon in der Branche tätig sind.

**Das liegt daran, dass es im Inland neben Stadler kaum noch eine Schienenfahrzeugbranche gibt. Sie hätten aber die Möglichkeit, auch intern Leute zu rekrutieren. Tun Sie das?**

Ja, das ist auch unserem schnellen Wachstum geschuldet. Da sind immer wieder attraktive Stellen zu haben, und relativ viele davon besetzen wir wieder intern. Drei von vier Kaderstellen besetzen wir mit Leuten, die schon bei uns sind. Ich beobachte schon seit längerer Zeit, dass die jungen Leute heute nicht mehr so firmentreu sind. Sie wollen eine coole Aufgabe, eine Herausforderung, sie wollen auch schnell weiter kommen. Bei uns gehen immer wieder Türen auf, junge Talente können früh Verantwortung übernehmen.

**Eine andere Möglichkeit, zu Fachkräften zu kommen, wäre, das Potenzial älterer Leute gezielter zu nutzen. Nur sind die oft zu teuer, und ihr Wissen ist nicht à Jour.**

Entscheidend ist, dass sich ältere Arbeitnehmer immer wieder weiterbilden. Wir stellen auch 58-jährige Ingenieure ein, wenn wir merken, dass sie am Ball geblieben sind. In der Produktion stellt sich natürlich die Frage der körperlichen Leistungsfähigkeit.



**Und des Lohns? Wir werden wohl alle noch länger als heute üblich arbeiten müssen. Da kann doch die Lohnkurve nicht mehr bis am letzten Tag nach oben zeigen?**

Es wird salonfähig werden, gegen Ende der Karriere Führungsfunktionen und auch Druck abzugeben, vielleicht noch 80 Prozent zu arbeiten, einen Experten-Status zu haben – und wieder einen etwas tieferen Lohn zu bekommen. Diese Situation kennen wir bei uns durch das schnelle Wachstum übrigens noch nicht, wir haben ja kaum Pensionäre...

## «Ich überlege ernsthaft, ob wir mal am Bahnhof Weinfelden Flyer verteilen sollen.»

**Thematisieren Sie solche Fragen im Rahmen von «Ostwärts», gibt man sich gegenseitig Tipps?**

Nein, «Ostwärts» will nicht den Firmen sagen, wie sie ausrichten sollen, sondern Werbung machen für die Ostschweiz. Aber jede Firma befasst sich von sich aus mit all diesen Fragestellungen. Der Leidensdruck wird zwangsläufig dazu führen, dass Firmen umdenken, dass sie andere Zeitmodelle anbieten oder kreativ bei den Anstellungsbedingungen sind. Langsam werden wir von einem Arbeitgebermarkt zu einem Arbeitnehmermarkt.

**Die Firmen müssen sich quasi bei den Arbeitnehmern mit attraktiven Bedingungen bewerben.**

So kann man es auch sehen. Aber Anstellungsbedingungen, wie sie von Google kolportiert werden, können wir als Industriebetrieb nicht bieten. Aber wir können jungen Ingenieuren viel Verantwortung und Kompetenzen geben, ihnen viele Herausforderungen stellen – an einem solchen Arbeitsplatz blühen die Leute auf.

**Auf wie viele Leute käme man eigentlich, wenn man die Vermisstenlisten der Ostschweizer Unternehmen zusammenzählt?**

Da wage ich keine Schätzung. Bei uns alleine sind es über 100 Stellen, aber auch jede kleine Elektrikerfirma klagt, dass sie ihre Leute nicht findet.

**Dann geht es in die Tausende?**

Davon müssen wir ausgehen.

**Wir hoffen also auf einige zusätzliche Pendler in Richtung Osten.**

Oder wir rekrutieren diejenigen Leute, die heute wegpendeln. Ich überlege ernsthaft, ob wir mal am Bahnhof Weinfelden Flyer verteilen sollen. Diese Leute wissen immerhin schon, dass es sich lohnt, in der Ostschweiz zu wohnen.

**Mit dem Claim «Wilder Osten» wollen Sie das Klischee der braven, langweiligen und überangepassten Ostschweizer konterkarieren.**

Jedenfalls wollen wir als Ostschweiz frecher auftreten. Und zeigen, dass hier vieles möglich ist, dass man hier Abenteuer erleben kann.

**Wenn diese Initiative funktioniert, wäre das ja ein schönes Beispiel, dass man etwas erreichen kann, wenn die vier Kantone zusammenspannen. Für Nachahmer: Wieso hat es in diesem Fall funktioniert?**

Sicher, weil der Leidensdruck gross ist. Und auch, weil wir uns bald von «Man sollte»-Formeln verabschiedet haben und uns sagten «Wir machen». Aber wir merken auch: Das Projekt ist komplex, für gewisse Fragen braucht es die Unterschriften von vier Wirtschaftsförderern, es gibt langwierige Vernehmlassungen.

**Wird die Initiative überflüssig, wenn sie erfolgreich ist?**

Nein, ich glaube eher, dass wir dann eine Ostschweizer Plattform schaffen können, die viel mehr kann, als bei der Rekrutierung von Fachkräften zu helfen.

**Zum Beispiel?**

Sie kann helfen, sich in der Ostschweiz zurechtzufinden. Das wäre nicht zuletzt für Leute, die wir zu uns holen, wichtig. Wenn sie sich im «Wilden Osten» wohlfühlen, dann ziehen sie nicht gleich wieder weg.

**Zu anderen, die auch um Talente buhlen? Gerade diese Leute, die in der Ostschweiz sehr gesucht sind, sind auch anderswo sehr begehrt.**

Der Kanton Aargau möchte sogar eine Initiative nach unserem Vorbild lancieren und schaut uns deshalb genau zu.

**Den Aargauern verraten Sie hoffentlich nicht alle Erfolgsgeheimnisse, das sind schliesslich Konkurrenten...**

Auch wenn wir Ostschweizer nun wild sind – wir bleiben nett.

Interview: Philipp Landmark

Bilder: Marlies Thurnheer

# Auf Grenzgänger angewiesen

**Im Kanton St.Gallen haben im vergangenen Jahr rund 10 000 Grenzgänger gearbeitet. Ein grosser Teil von ihnen kompensiert den hiesigen Fachkräftemangel, den es in verschiedensten Branchen gibt.**



*Die SwissOptic AG spürt den Fachkräftemangel, das Rheintaler Unternehmen setzt deswegen gerne auch Grenzgänger ein.*

Die SwissOptic AG ist Spezialistin für Präzisionsoptik. Den Fachkräftemangel spürt das Unternehmen der Berliner Glas-Gruppe mit Sitz in Heerbrugg insbesondere bei den Feinoptikern und den Spezialisten in der Optik-Entwicklung wie Photoniker oder Physiker. «Obwohl wir in den letzten Jahren viel in die Ausbildung im eigenen Haus investiert haben,

**«Wir benötigen mehr Zeit, um eine Stelle zu besetzen.»**

können wir den Bedarf an Fachkräften in diesen Berufssparten nur schwer abdecken», sagt Denise Heini, Leiterin Human Resources bei der SwissOptic AG. Kompensiert wird der Fachkräftemangel unter anderem mit Grenzgängern. Die meisten kommen aus Österreich und Deutschland. «Der Anteil Grenzgänger liegt bei knapp 20 Prozent», sagt Business Development Manager Peter Bauer. Dieser Wert habe sich in den letzten Jahren kaum verändert. «Wir haben traditionell viele Grenzgänger im Unternehmen, die grenznahe Lage im Rheintal begünstigt dies.»

## **Mehr als 10 000 Grenzgänger**

Im Kanton St.Gallen haben per Ende vergangenen Jahres 9146 Personen als Grenzgänger gearbeitet. Nicht oder nur zum Teil miteingerechnet sind die Pendler aus dem Fürstentum Liechtenstein, da sie keine Grenzgängerbewilligung benötigen. Würde man die in der liechtensteinischen Beschäftigungsstatistik ausgewiesenen Liechtensteiner Pendler dazuzählen, käme man auf rund 10 100 Grenzgänger, die im Kanton St.Gallen arbeiten.

Die meistens «St.Galler» Grenzgänger kommen aus Österreich (6778), wie die Auswertung der Daten des Bundesamts für Statistik durch die kantonale Fachstelle für Statistik zeigt. Dahinter folgt Deutschland mit 1901 Grenzgängern, auf Platz drei liegt das Fürstentum Liechtenstein (1274). Beliebteste Branchen sind das verarbeitende Gewerbe und die Energieversorgung (3392 Personen) sowie der Handel und das Reparaturgewerbe (1420).

## **Mehr Zeit für die Rekrutierung**

Auch bei der SFS Group AG in Heerbrugg arbeiten einige, die ennet der Grenze wohnen. «Unabhängig vom Fachkräftemangel haben wir schon im-

mer viele Grenzgänger beschäftigt», sagt Ricardo Elsener, Head of Recruiting & Administration bei SFS. Dies liege vor allem am grenznahen Standort des Unternehmens. «Aktuell beschäftigen wir schweizweit knapp 500 Grenzgänger. Dies entspricht einem Anteil von 20 Prozent», sagt Elsener. Am Standort Heerbrugg kämen die meisten aus dem Vorarlberg oder der Bodensee-Region.

Der Fachkräftemangel macht sich bei SFS vor allem im Hinblick auf die Rekrutierungszeit bemerkbar. «Im Durchschnitt benötigen wir mehr Zeit, um eine Stelle zu besetzen», sagt Elsener. Sie könnten sich jedoch glücklich schätzen, dass sie bisher alle vakanten Positionen wiederbesetzen konnten. «Allerdings spüren wir den Druck in verschiedenen Bereichen, besonders bei den Spezialisten wie Projektleitung, Ingenieure und Automation oder bei den gut ausgebildeten Fachkräften für den Schichtbetrieb.»

### «Wir haben traditionell viele Grenzgänger im Rheintal.»

#### Massnahmen «gegen Masseneinwanderung»

Für die Unternehmen ist die Zahl der Grenzgänger nicht limitiert. Solange es sich bei den Grenzgängern um Angehörige der EU- und/oder EFTA-Staaten handle, gebe es keine Begrenzung, heisst es beim kantonalen Amt für Wirtschaft und Arbeit. In Bezug auf Drittstaatenangehörige gelten vergleichsweise rigide Zulassungsvoraussetzungen gemäss Inländer-vorrang: Unternehmen müssen grundsätzlich nachweisen, dass sie eine betreffende Stelle nicht durch einen inländischen Bewerber besetzen können.

Damit ein EU-/EFTA-Staatsangehöriger in der Schweiz arbeiten kann, braucht er eine Grenzgängerbewilligung. Sie ist fünf Jahre gültig, sofern ein Arbeitsvertrag vorliegt, der unbeschränkt oder länger als ein Jahr dauert. Für eine Anstellung von

weniger als drei Monaten gilt das Meldeverfahren. Bei Grenzgängern aus Drittstaaten sind die Regeln restriktiver.

Seit dem 1. Juli 2018 müssen die Unternehmen auch jene Massnahmen «gegen die Masseneinwanderung» beachten, die aus der Abstimmung vom 9. Februar 2014 resultieren. Arbeitgeber sind dazu verpflichtet, den Regionalen Arbeitsvermittlungszentren (RAV) Stellen in Berufen mit schweizweit mindestens acht Prozent Arbeitslosigkeit zu melden. Gemäss Amt für Wirtschaft und Arbeit wird dieser Schwellenwert auf den 1. Januar 2020 auf fünf Prozent gesenkt. Für gemeldete Stellen gilt ein Publikationsverbot von fünf Arbeitstagen – erst nach Ablauf dieser Frist dürfen diese Stellen öffentlich ausgeschrieben werden und stehen so auch Grenzgängern offen.

#### Regelverschärfung hätte fatale Folgen

Ricardo Elsener von der SFS Group AG ist überzeugt, dass der Druck, offene Stellen mit Fachkräften zu besetzen, in den nächsten Jahren noch zunehmen wird. Für das Unternehmen ist es denn auch wichtig, die bisherigen Angestellten durch Aus- und Weiterbildungen zu fördern und sie so in der Firma zu halten. Bei der SwissOptic AG glaubt man weniger, dass sich der Fachkräftemangel für das Unternehmen kurz- bis mittelfristig verstärken wird. «Die immer bessere Ausbildung unserer Mitarbeiter und die Weiterbildungsmöglichkeiten verbessern die Situation tendenziell», sagt Peter Bauer. Zudem führe eine kontinuierliche Prozessverbesserung dazu, dass die Anforderungen in den produktiven Bereichen trotz immer höherer Produktleistung nicht mehr signifikant ansteigen. Aber, betont Bauer, eine weitere Verschärfung des Regelwerks könnte sich «fatal» auf die Besetzung hochspezialisierter Stellen auswirken.

Text: Marion Loher

Bild: Marlies Thurnheer

Anzeige

# exponorm.

Messebau.  
Ausstellungssysteme.  
Präsentationsmedien.





**Showroom St.Gallen**  
Expo Norm AG  
Schachenstrasse 9  
9016 St.Gallen  
T 071 282 38 00

[www.exponorm.ch](http://www.exponorm.ch)

Leuchtwand LED

# «Der Schweizer Markt verlangt nach Speziallösungen»

**Industrie 4.0: Das ist das Thema der Sorba EDV AG in St.Gallen. Sie kümmert sich für ihre Kunden um die Digitalisierung analoger Prozesse. Zielgruppe sind Unternehmen der Bau-Haupt- und -Nebenbranche. Die Absicht: Mit Softwaremodulen soll die Effizienz erhöht werden. Im Gespräch mit Geschäftsführer Joachim Sorba.**

**Joachim Sorba, Ihr Unternehmen hat vor 30 Jahren damit begonnen, dass ein PC in den produktiven Betrieb eines Tiefbau-Unternehmens eingeführt wurde. Das war damals pionierhaft. War das quasi der erste zarte Anfang der Digitalisierung?**

Das Umfeld damals war ein ganz anderes als heute: Vor 30 Jahren war die grösste Konkurrenz der Software noch die Speicherschreibmaschine. Heute kennen das die Meisten wahrscheinlich nicht mehr. Die ganze Fleissarbeit – von der Offerte bis zur Kalkulation – wurde alles von Hand beziehungsweise mit der Schreibmaschine gemacht. Daher war die Frage früher nicht «Welche Software lege ich mir zu?», sondern «Kaufe ich einen PC oder eine Speicherschreibmaschine?» Es wurden teilweise auch Personen eingestellt, die nur dafür zuständig waren, die Devis manuell auszufüllen.

**«Hat man alles unter einem Dach, können immer wieder neue Ideen umgesetzt werden.»**

**Und ausgerechnet in der Baubranche entschied man sich damals für den PC?**

Die Bauunternehmer waren schon immer technisch interessiert, und viele hatten privat bereits einen PC. Es hat lediglich eine Softwarelösung gebraucht, die den Weg des Computers in die Büros ebnet musste. Hier kam die Sorba-Software zur richtigen Zeit und bot eine Lösung, die den Büroalltag effizienter gestalten konnte und Routinearbeiten übernahm. Das allererste Programm, das wir anboten, war das Devisquick. Damit konnten Devis und Abrechnungen ganz einfach zusammengestellt werden.

**Neuerungen brauchen oft Überzeugungsarbeit. Abgesehen vom erwähnten PC hatte die Baubranche vermutlich nicht viel Nähe zum Thema Digital. Wie ist es damals gelungen, die Verantwortlichen zu überzeugen?**

Wie gesagt gab es einige Technikaffine in der Branche. Diese haben das Potenzial der Effizienzsteigerung

direkt erkannt. Dennoch waren viele Bauunternehmen sehr fixiert auf Kalkulationen, da das mit einem Computer assoziiert wurde. Dass auch die administrative Arbeit von einer Software unterstützt werden kann, war vielen nicht klar. Dazu kommt, dass die Prioritäten eines Bauunternehmens auf der Arbeit draussen liegen. Dementsprechend wurde oft lieber in Maschinen investiert als in Büromaterial. Aber die Idee einer Bausoftware hat sich schnell durchgesetzt und mit Mund-zu-Mund-Propaganda verbreitet.

**Nach vielen einzelnen digitalen Bauteilen hat Sorba danach eine Gesamtlösung für die Branche ausgearbeitet. Was gab den Anstoss?**

Zunächst waren wir spezialisiert auf den rein administrativen Bereich, hatten aber Schnittstellen mit anderen Unternehmen für die Buchhaltung. Diese Zusammenarbeit lief sehr gut. Jedoch waren die Kosten für die Software aufgrund der zwei Ansprechpartner höher. Da stiessen viele Kunden an ihre Grenzen. Nebst dem finanziellen Aspekt kam der Kundenwunsch auf, ein einziges Unternehmen als Ansprechperson zu haben. Auch für uns gestaltete sich die Arbeit mit Schnittstellen aufwendiger, und wir waren in den Möglichkeiten begrenzt. Hat man alles unter einem Dach und arbeitet mit derselben Datenbasis, können immer wieder neue Ideen umgesetzt und Änderungen vorgenommen werden. So kamen mit der Zeit neue Module wie der Werkhof und das GPS dazu. Irgendwann sind alle Ideen ineinander verschmolzen, und die Gesamtlösung war geboren.

**Wie sehen die Vorteile für die Baubranche durch die Digitalisierung aus, was konnte im Lauf der Zeit besser oder schneller erledigt werden?**

Bauunternehmen stehen unter starkem Kosten- und Effizienzdruck. Damit eine Verbesserung erzielt werden kann, muss die Effizienz irgendwie gemessen werden können. Diese Messung ist sehr aufwendig, daher wird im Zuge der Digitalisierung auch vermehrt nach Instrumenten gesucht, die Schwachstel-



MATTERHORN

*Geschäftsführer  
Joachim Sorba.*

Anmeldung  
und Details:  
[www.personaltag.ch](http://www.personaltag.ch)

ostschweizer  
**personaltag**

**15. Ostschweizer Personaltag**  
Donnerstag, 6. Juni 2019, St.Gallen  
Olma Halle 9.1.2, 13.30 Uhr

## Arbeitgeber auf der Bewerberbank

### Wege zur Steigerung der Arbeitgeber-Attraktivität



Bastian Schneider



Florian Wassel



Katharina Lehmann



Patricia Leventis



Oliver Haas

Patronat



Hauptsponsoren



Medienpartner



freicom.

## 7. Public-Forum

Für die Ostschweiz, Liechtenstein und Vorarlberg

Dienstag, 7. Mai 2019,  
15.45 bis 18.00 Uhr

Hotel Einstein Congress, St. Gallen

**Smart Government: Verwaltungseffizienz und Bürgernähe dank Digitalisierung? Oder drohen Entfremdung und Vertrauensverlust zum bisher volksnahen Staatswesen?**

Ausgewiesene Experten bieten Einblick in ihre jeweilige Sichtweise:

**Prof. Dr. Kuno Schedler**  
Universität St.Gallen, Direktor IMP-HSG

**Peter Fischer**  
Delegierter Informatiksteuerung des Bundes, Leiter ISB

**Rainer Kessler**  
Experte Cybersicherheit und Künstliche Intelligenz (KI)

**Hanspeter Trütsch**  
Betriebsökonom HWV/FH, Publizist  
(langjähriger Bundeshausredaktor SRF)



Details und Anmeldung:  
[www.pwc.ch/public-forum](http://www.pwc.ch/public-forum)

© 2019 PwC. All rights reserved. "PwC" refers to PricewaterhouseCoopers AG, which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity.



len erkennen können. Wir haben daher einen weiteren Schritt in Richtung Effizienzsteigerung gemacht und sind mit HGC eine Partnerschaft eingegangen, die Bestellungen und direkten Preisanfragen innerhalb der Software möglich macht. Solche Kooperationen werden in der Zukunft immer wichtiger.

**Ich gehe davon aus, dass es noch andere Lösungen für das Baugewerbe gibt, gerade auch aus dem Ausland. Wie ist es gelungen, aus der Ostschweiz heraus in diesem Bereich führend zu bleiben?**

Informatiklösungen beinhalten nicht nur eine Software, sondern vor allem auch Beratung und Unterstützung. Schliesslich ist ein solches Programm recht komplex und kann nicht einfach irgendwo heruntergeladen werden. Das Anbieten einer Software ist ein lokales Geschäft. Daher sind unsere Aussendienstmitarbeiter in der ganzen Schweiz unterwegs und helfen unseren Kunden vor Ort. Ziel ist es, möglichst nah beim Kunden zu sein. Dazu kommt, dass der Schweizer Markt auch Speziallösungen für die Schweiz nachfragt. Ausländische Anbieter sind zum Teil nicht bereit, auf die speziellen Bedürfnisse eines kleinen Marktes einzugehen oder den persönlichen Kontakt in dem Ausmass zu pflegen, wie wir es tun. Auch werden vermehrt Serviceleistungen nachgefragt. Wir bieten daher ein Rundum-Paket für die Buchhaltung an und entlasten so unsere Kunden von ihrer aufwendigen Buchhaltungsaufgaben.

### «Das Anbieten einer Software ist ein lokales Geschäft.»

**Gab es auch schon Ideen, andere Branchen anzupeilen, oder bleiben Sie bewusst der Baubranche treu?**

Heute wird immer mehr Spezialisten-Know-how nachgefragt. Daher bleiben wir lieber im vertikalen Markt und entwickeln uns innerhalb der Baubranche weiterhin.

**Der PC ist längst Alltag, nun kommen neue digitale Herausforderungen auf uns zu. Wie sehen diese in der Baubranche aus?**

Wir setzen uns mit Trends und Wünschen laufend auseinander und integrieren alles, was wir für sinnvoll erachten. So haben wir etwa die Rapportierung automatisiert, GPS-Ortung eingebaut, sind Partnerschaften eingegangen und haben mobile Geräte in die Bedienung eingebunden. Wir spüren eine sehr starke Nachfrage nach Digitalisierung im Bau. Heute geht es nicht mehr darum, gegen Schreibmaschinen anzukämpfen, sondern innovativer und agiler als die Konkurrenz zu sein.

**Interview:** Stefan Millius

**Bild:** Marlies Thurnheer

## Zielführend und richtig

**Sowohl eine AHV- als auch eine Unternehmenssteuerreform wurden 2017 vom Schweizer Stimmvolk abgelehnt. Dies im Wissen, dass eine neuere Vorlage nötig sein würde.**



Einerseits, weil Steuerprivilegien für bestimmte Unternehmen nicht mehr zulässig sind. Andererseits, weil die AHV-Finanzierung je länger je mehr aus den Fugen gerät. Handlungsbedarf ist angesagt. Und zwar schnellstmöglich und zum Wohle für unser Land.

### Doppelplus

Wir sind es unseren Nachfahren schuldig, die nötigen Weichen zeitgerecht zu stellen und mögliche Lösungen nicht auf die lange Bank zu schieben. Dass eine Koppelung zweier Vorlagen unüblich ist, stimmt. Es ging bei der neu gezimmerten AHV-Steuvorlage eben darum, einen Kompromiss zu schmieden, der uns aus der Sackgasse zu einer mehrheitsfähigen Lösung führt. Die Befürworter der STAF-Reform (Steuerreform und AHV-Finanzierung) werben deshalb zurecht mit einem Doppelplus.

### Gleiche Steuern

Die Schweiz bot verschiedenen Unternehmen attraktive Steuerprivilegien, die dazu führten, dass Firmen sich bei uns ansiedelten und Arbeitsplätze brachten. Die Kantone haben diese «Nischenpolitik» sehr erfolgreich gespielt. Wir sind deshalb auch in die Kritik geraten: Unternehmen sollten am gleichen Ort gleich besteuert werden. Die heutigen Steuerprivilegien für einzelne Unternehmen sollen deshalb abgeschafft werden. Bei einem Ja bezahlen diese alsdann mehr. Alle anderen dafür weniger.

### Ja als Anfang für weitere Reformen

Es liegt im Falle der Annahme der Vorlage an den Kantonen, geeignete Steuergesetze zu erlassen. Der Bund zahlt hieran seinen Beitrag. Klar ist auch, dass die AHV mit der Unterstützung von rund zwei Milliarden Franken jährlich nicht saniert ist. Ein Ja am 19. Mai wäre aber ein guter Anfang zur Ausarbeitung weiterer Reformen.

*Dr. Sven Bradke, Wirtschafts- und Kommunikationsberater, Geschäftsführer Mediapolis AG, St. Gallen*

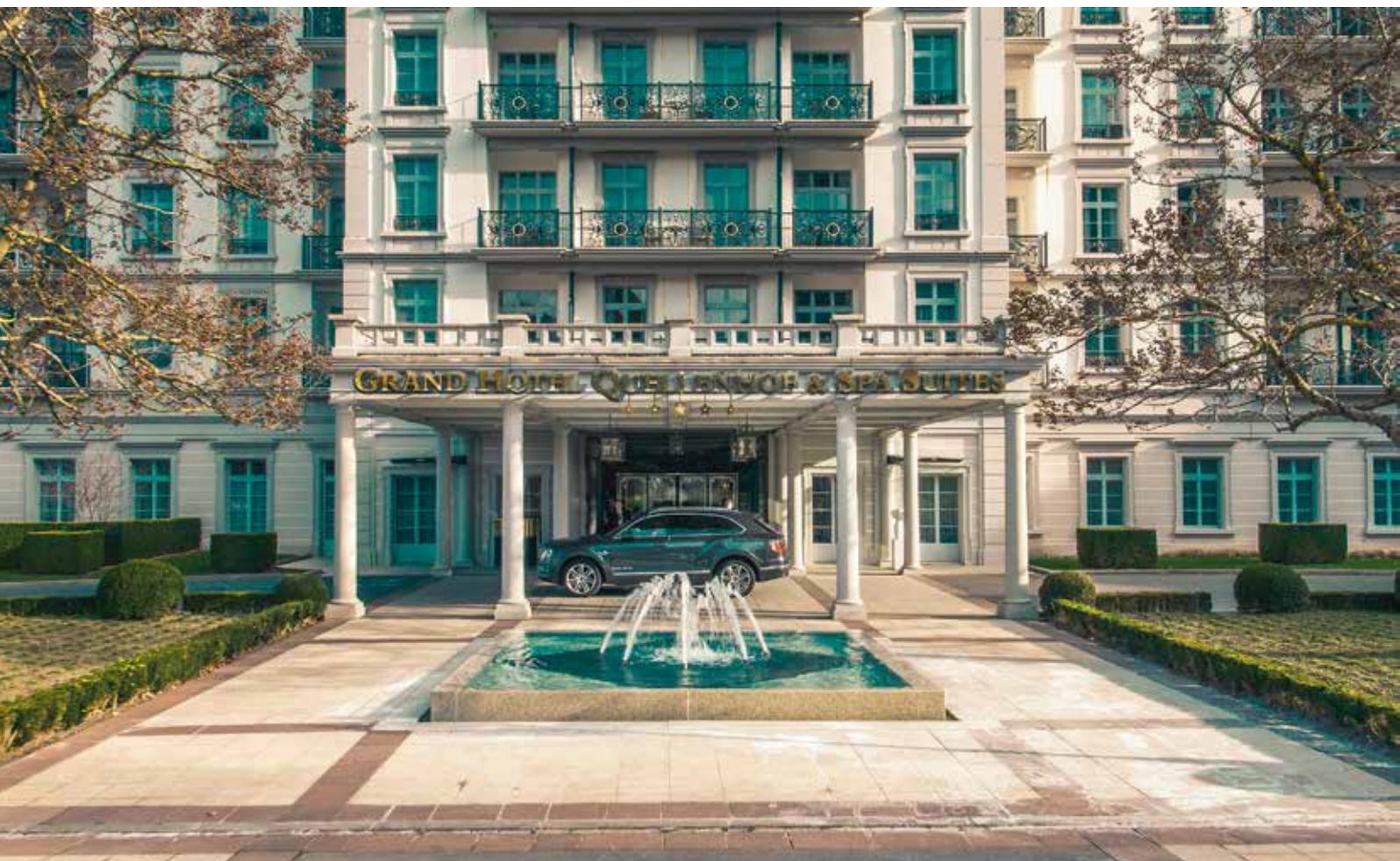
# «Blaues Gold» als Grundlage des Erfolgs

**Das Grand Hotel Quellenhof in Bad Ragaz wird derzeit einer Gesamt-erneuerung unterzogen. Verbunden werden eine Modernisierung und ein Ausbau des Angebots. Was bleibt: Das Luxushotel ist Teil eines Resorts mit vielfältigen Leistungen. Gerade das mache das Grand Resort Bad Ragaz so einzigartig, sagt CEO Patrick Vogler im Interview.**

**Patrick Vogler, das Grand Resort Bad Ragaz führt seine Geschichte auf das Jahr 1242 zurück. Damit dürften Sie Rekordhalter unter den Ostschweizer Unternehmen sein bezüglich Alter. Aber Hand aufs Herz, ein Grand Resort waren Sie damals noch nicht...**

Nein, bis wir wirklich als Grand Resort etabliert waren, vergingen noch ein paar Jahre. 1242 wurde die Thermalquelle in der Taminaschlucht von einem

Vogeljäger entdeckt. Es handelt sich hierbei um eine sogenannte Akratotherme, eine reine warme Quelle mit schwacher Mineralisation. Das Wasser kommt mit einer konstanten Wärme von 36,5 Grad aus dem Boden. Schnell wurde es für seine heilende Wirkung gerühmt. Laut Überlieferungen wurden die Heilungssuchenden zu Beginn an Seilen in die Schlucht heruntergelassen und badeten dann sechs bis sieben Tage ununterbrochen im Wasser.





Patrick Vogler, CEO  
Grand Resort Bad Ragaz:  
«Authentisches Konzept.»

**Das klingt nicht wirklich komfortabel. Wie lange dauerte es, bis dieser Naturschatz wirklich nutzbar gemacht wurde?**

Erst 1840 wurde die erste 4,5 Kilometer lange Wasserleitung von der Schlucht ins Dorf Ragaz gelegt. Das «Blaue Gold» floss nun direkt ins Dorf und zum Hotel Hof Ragaz. 1868 erwarb der Architekt Bernhard Simon die Domäne Ragaz vom Kanton St.Gallen – und begründete damit das heutige Wellbeing & Medical Health Resort. Ein Jahr nach dem

**«Nur alle Top-Hotels und Resorts zusammen können den Ruf der Schweiz als Gesundheitsdestination stärken.»**

Kauf eröffnete bereits das Grand Hotel Quellenhof, 1870 der Kursaal. 13 Jahre später baute Bernhard Simon dann das erste überdachte Thermalhallenbad Europas, die heutige Tamina Therme – und somit sind wir schon bei der Basis der heutigen Grand Resort Bad Ragaz AG.

**Sie haben von Ragaz gesprochen, da fehlte natürlich der für die Marke wichtige Zusatz damals.**

Richtig, 1934 wurde aus dem Dorf «Ragaz» offiziell «Bad Ragaz». Der Kanton St.Gallen verlieh den Zusatz «Bad» aufgrund der herausragenden Infrastruktur des Dorfes – dem Grand Hotel Quellenhof, der Tamina Therme und so weiter –, die es zu einem Kurort machten. Anschliessend folgten Jahre, in denen das Resort erweitert, renoviert und umgestaltet wurde. Sie sehen, es sind andauernde Prozesse und Veränderungen, welche uns zum Grand Resort Bad Ragaz gemacht haben und auch heute sind wir noch nicht fertig damit. Mit dem 150. Geburtstag und der rundum Renovation unserer Grande Dame, dem Grand Hotel Quellenhof, gehen wir den nächsten Schritt –

den Schritt, der unsere Position als führendes Wellbeing & Medical Health Resort stärkt und uns zu dem Kulinarik-Hot-Spot der Schweiz und Europas machen wird.

**Führendes Wellbeing & Medical Health Resort und Kulinarik-Hot-Spot von Europa: Auf welche Zahlen und Fakten stützen Sie das ab?**

Wir vereinen sehr viele Kompetenzen, die man in anderen Häusern so nicht alle unter einem Dach findet. Ein Beispiel: Wir bieten nicht nur ein Luxushotel mit Spa an. Neben dem 5-Sterne-Feeling steht unseren Gästen auch noch eine vielfältige medizinische Kompetenz zur Verfügung. In unserer Clinic und dem Medizinischen Zentrum, das auch das Swiss Olympic Medical Center beherbergt, arbeiten über 70 medizinische Spezialisten. Wellnessbegeisterte können nicht nur im hoteleigenen Thermal Spa verweilen, sondern auch in unserer umfangreichen öffentlichen Tamina Therme. Sportlich bieten wir zwei Golfplätze und eine eigene E-Bike-Station, und für Unterhaltung wird in unserem Casino gesorgt. Ab Juli 2019 empfangen wir unsere Gäste in acht verschiedenen Restaurants. Eine solche Auswahl findet sich kaum in einem anderen 5-Sterne-Haus. Für keine dieser Aktivitäten müssen Sie das Resort verlassen – und genau diese Vielfalt macht uns zum führenden Wellbeing & Medical Health Resort.

**Das Grand Hotel Quellenhof erfindet sich gerade neu und wird im Sommer eröffnet. Was war der Anlass für die Veränderung?**

Die letzte Erneuerung fand vor 23 Jahren statt. Es war an der Zeit, die Ausstattung und den Auftritt des Hotels zu modernisieren, um mit nationalen und internationalen Konkurrenten mithalten zu können. Wir hatten bis anhin zum Beispiel keine integrierten Klimaanlage in den Zimmern. Im Sommer mussten immer mobile Geräte gestellt werden. Der neue Quellenhof wird über verbaute Klimaanlage verfügen. Zudem haben wir das 150-Jahre-Jubiläum auch als guten Anlass gesehen, unser Flag-Ship-Hotel, das Grand Hotel Quellenhof, einer allgemeinen «Verjüngungskur» zu unterziehen und es neu zu positionieren.

**Was dürfen Ihre Gäste also erwarten?**

Zu viel wollen wir im Voraus nicht verraten, es soll ja noch eine Überraschung bleiben. Was wir aber schon sagen können, ist, dass wir ab Juli zwei weitere Restaurants im Angebot haben. Beide Konzepte werden von Sven Wassmer, einem der talentiertesten jungen Köche der Schweiz, und seinem Team erarbeitet. Eines wird sich ganz um das Thema Health & Lifestyle drehen. Das andere wird Sven Wassmers Signature Restaurant. Mit Wassmer, seinem Können und seiner Art zu kochen geht das Grand Resort Bad Ragaz einen Schritt weiter. Auch vom Design dürfen die Gäste einiges erwarten. Unser Interior Designer,

der renommierte, im Appenzellerland ansässige Innenarchitekt Claudio Carbone, hat grossen Wert darauf gelegt, den Charme des Grand Hotels zu erhalten und mit modernen Elementen aufzupeppen. Ganz nach dem Motto: Historie trifft Moderne.



## «Ab Juli 2019 empfangen wir unsere Gäste in acht verschiedenen Restaurants.»

**Wellness, Badewelten, Spas: Man hat überspitzt gesagt den Eindruck, dass inzwischen fast jedes Hotel auch noch auf diese Karte setzt. Ist das gut oder schlecht für Sie?**

Wir unterscheiden uns von den anderen vor allem im Bezug darauf, dass wir uns auf ein jahrhundertaltes, authentisches Konzept, basierend auf dem Ragazer Thermalwasser, stützen können. Unsere Mitarbeiter, Therapeuten und Ärzte können auf diese traditionsreichen Erfahrungen zurückgreifen und darauf aufbauen. Gerade in der Kombination mit dem Medizinischen Zentrum und der Clinic können wir uns in der Schweizer Hotelbranche sehr gut positionieren. Grundsätzlich gilt, dass andere Top-

Hotels und Resorts, die Gesundheitstourismus in der Schweiz betreiben, für uns förderlich sind. Denn nur alle zusammen können den Ruf der Schweiz als Gesundheitsdestination stärken.

**Sie verbinden Hotellerie, Wellness, Therapien und medizinische Leistungen mit dem Kongress- und Eventbereich. Besteht da nicht die Gefahr, sich zu verzetteln? Wo liegt für Sie das Gewinnende in dieser Kombination?**

Anzeige

Continuum zum Thema Coaching & Konfliktlösung:

# Söhne sind klüger als ihre Väter!

Machen Sie sich keine Sorgen um Ihre Firma. Die neue, jüngere Generation weiss, was sie tut. Als Nachfolgeexperten mit langjähriger Erfahrung begleiten wir Sie und Ihre Kinder in die neue Zukunft: [www.continuum.ch](http://www.continuum.ch)

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

 **CONTINUUM**  
Zukunft sichern.



## «Nie festgefahren sein»

**Katrin Rusch-Ruckstuhl (\*1973) aus Mörschwil ist Inhaberin und Geschäftsführerin der St.Galler Immo-Treuhand AG.**



### **Katrin Rusch-Ruckstuhl, was reizt Sie an Ihrer beruflichen Tätigkeit?**

Vor allem die Vielseitigkeit: Meine tägliche Arbeit beinhaltet sehr viele Aspekte, sei es der direkte Kontakt mit Kunden, Mietern oder Handwerkern, sei es die Personalführung. Dies macht es spannend! Natürlich schätze ich das selbstständige Arbeiten, ich kann schnell Entscheidungen treffen, Ideen umsetzen und Neuerungen einführen, muss aber auch die Verantwortung dafür übernehmen. Der Immobilienmarkt ist in einem ständigen Wandel, gerade der Mietmarkt hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Man muss sich immer den neuen Gegebenheiten anpassen und darf nicht festgefahren sein.

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

Ich bin stolz darauf, als Frau eine Unternehmung zu führen, die nur Frauen angestellt hat – in einer Branche, die nach wie vor männerdominiert ist. Als Mutter von drei Kindern habe ich immer gearbeitet. Es ist sicher eine Herausforderung, Familie und Beruf unter einen Hut zu bringen, aber genau das hat mich gelehrt, sehr flexibel zu sein und schnell auf neue Situationen zu reagieren. Letztes Jahr durfte ich mein 25-jähriges Jubiläum feiern: Wir haben uns als kleine, aber feine, auf die Verwaltung von Mietobjekten spezialisierte Immobilienfirma in der Ostschweiz etabliert, die ihren Kunden einen individuellen Service anbietet.

### **Welche Vorteile bietet für Sie das Netzwerk «Leaderinnen Ostschweiz»?**

Es hat eine Plattform geschaffen, wo sich gleichgesinnte berufstätige Frauen in ungezwungenem Rahmen treffen können. Die Anlässe sind sehr vielseitig, man lernt spannende Frauen aus ganz verschiedenen Branchen kennen. Es gibt immer sehr interessante Gespräche und Kontakte. Und wenn man einmal eine «Fachfrau» braucht, kann man auf Kontakte aus dem Leaderinnen-Netzwerk zurückgreifen.

[www.leaderinnenostschweiz.ch](http://www.leaderinnenostschweiz.ch)

Das Gewinnende liegt genau in dieser Kombination, sie bietet unseren Gästen einen Mehrwert, den man nur schwer an einem anderen Ort bekommt. Zudem können wir gerade im Business- oder Incentive-Bereich bei Veranstaltungen oder Sitzungen punkten, da wir mehr als nur Räumlichkeiten bieten können: Wir haben auch die Möglichkeiten, nötige Auflockerungen zu organisieren, wie zum Beispiel eine kleine E-Bike Tour am Mittag und so weiter, wir können das Mittagessen mit einer Ernährungsspezialistin zusammen ausarbeiten, damit die Teilnehmer der Sitzung auch nach dem Essen noch leistungsfähig sind, oder wir können Konzentrationsübungen mit einem Mental Coach anbieten. Das alles ist nur dank unserer Vielfalt möglich.

## «Auch vom Design dürfen die Gäste einiges erwarten.»

### **Ebenfalls reich befrachtet ist der Kalender mit kulturellen Events, die Sie durchführen. Welche Rolle spielen diese im Gesamtangebot?**

Viele unserer Stammgäste schätzen unsere Kulturevents enorm. Das Ziel ist es, die Gäste immer wieder zu überraschen, sodass sie jedes Mal eine neue Seite von Bad Ragaz und dem Grand Resort erleben können. So entstehen bleibende Momente und emotionale, schöne Erinnerungen. Dazu gehört auch die «GaultMillau Garden Party», die letztes Jahr zum ersten Mal bei uns stattgefunden hat – die Vorbereitungen für die diesjährige Party laufen bereits auf Hochtouren. Zudem bieten auch die Umgebung und unsere Partner schöne Events. Beispielsweise die Light Ragaz und die Tamina Lumina oder die alle drei Jahre stattfindende Bad RagARTz. Die Freiluft-Skulpturenausstellung ist immer wieder ein Highlight im Kulturkalender. Auf grosses Gehör stösst auch das jährlich bei uns stattfindende VP Bank Classic Festival, das ehemalige Next Generation Festival.

Interview: Stefan Millius

Bilder: zVg

# Ein treuer Partner, unabhängig von Resultaten

**Fussballclubs leben vom Ticketing, von Spielerverkäufen, vom Merchandising – und von der Unterstützung durch Gönnerclubs. Der «DienstagClub FCSG 1879» gehört zu den wichtigsten Sponsoren des traditionsreichen Fussballvereins. Präsident Martin Schönenberger im Gespräch über die Aktivitäten des Clubs, seine Entwicklung und die Zukunftsaussichten.**

**Martin Schönenberger, blicken wir zurück. Seit wann ist der DienstagClub aktiv?**

Der DienstagClub wurde am 3. Oktober 1978 im Hotel Walhalla von einigen wenigen, dem FCSG nahestehenden Unternehmern gegründet.

**Was war bei der Gründung das Ziel, und hat es heute noch Bestand?**

Bereits damals war das oberste Ziel, finanzielle Mittel für den FC St.Gallen 1879 zur Verfügung zu stellen und durch ein erweitertes Netzwerk den Verein und die Führung moralisch zu unterstützen. Das Gründungsprotokoll sagt aus, dass die Mitglieder

weibliche Mitglieder begrüßen, welche die Leistungen des DienstagClubs sehr schätzen.

**Ist es heute gegenüber früher eher einfacher oder schwerer, Menschen dafür zu begeistern?**

Der DienstagClub ist gut verankert und gilt in der Ostschweiz als einer der interessantesten und beliebtesten Donatorenclubs. Diese Tatsache hilft sicher in der Akquisition von neuen Mitgliedern. Gleichzeitig gilt auch, dass zufriedene Teilhaber immer wieder Menschen und Unternehmen aus ihrem beruflichen oder privaten Umfeld begeistern können, beim DienstagClub als Mitglied mitzuwirken. Unsere Gefährten sind für mich die besten und ehrlichsten Botschafter, um Neumitglieder zu überzeugen. Es braucht heute aber sicherlich mehr Engagement, um neue Mitglieder zu gewinnen, die auch nachhaltig am DienstagClub interessiert sind. Auch dürfen wir heute stolz sein, viel junge Mitglieder im DienstagClub begrüßen zu dürfen.

**«Wir verstehen uns als Dienstleister und wollen den Mitgliedern Gegenleistungen bieten.»**

anonym bleiben wollten. Das wurde auch so vermerkt: «Die Tätigkeit und die Mitgliedschaft sollen nicht an die Öffentlichkeit gelangen». Dies hat sich inzwischen geändert: Der heutige DienstagClub und seine Mitglieder sind stolz, in diesem Umfeld mitzuwirken, und tragen dies auch mit ihrer Persönlichkeit oder ihrer Unternehmung gegen aussen. Die Zielsetzungen sind nach wie vor die gleichen und beinhalten die finanzielle und moralische Unterstützung des FCSG 1879.

**Viele Vereine haben mit Mitgliederschwund zu kämpfen. Wie hat sich dieser Wert bei Ihnen im Lauf der Zeit entwickelt?**

Seit der Gründung 1978 mit einigen wenigen Mitgliedern hat sich der Club im Laufe der letzten 40 Jahre kontinuierlich entwickelt, und zwar unabhängig von sportlichen Erfolgen und Misserfolgen oder der Ligazugehörigkeit. Der heutige DienstagClub umfasst 264 Mitglieder – darin inkludiert allerdings auch die 24 Mitglieder des Ambassadors-Clubs des FCSG 1879. Wir dürfen heute auch immer mehr

**Sie haben angesprochen, dass sich die Mitgliederzahl unabhängig von der sportlichen Situation positiv entwickelt hat. Der Tabellenplatz hat also gar keine Auswirkungen?**

Natürlich sind sportliche Baissen bei vereinzelt Mitgliedern immer wieder ein möglicher Austrittsgrund. Ich denke aber, dass die Entwicklung des DienstagClubs über die letzten Jahrzehnte für sich spricht, denn diese war immer steigend – obwohl der FCSG 1879 sportlich schon mit Abstiegen in die Challenge League beziehungsweise in die Nati B konfrontiert war. Nebst dem Sportlichem sind den Mitgliedern Clubprogramm und Kollegialität sowie die Möglichkeit, Networking für das Business zu betreiben, sehr zentral.

**Und wie sieht die Entwicklung bei den Leistungen aus?**

Diese haben sich seit dem Umzug in den Kybunpark, ehemals AFG Arena, vor zehn Jahren für das einzel-



*Martin Schönenberger,  
Präsident DienstagClub  
FCSG 1879.*

ne Mitglied stark verbessert. Zum einen haben unsere Leute im eigenen Clublokal vor dem Spiel, in der Pause und nach dem Spiel Verpflegungsmöglichkeiten, privilegierte Tribünenplätze auf der Haupttribüne sowie einen reservierten Parkplatz. Daneben bietet ein attraktives und abwechslungsreiches Clubprogramm unseren Mitgliedern auch immer wieder die Möglichkeit, sich zu vernetzen und direkten Kontakt zu Spielern, Staff und Führung zu haben.

geworden. Diesem wollen wir mit einem abwechslungsreichen Clubprogramm und der Möglichkeit, sich zu vernetzen, Rechnung tragen. Die ist, so glaube ich, ein entscheidender Erfolgsfaktor für die weitere positive Entwicklung des DienstagClubs. Wir bieten Unternehmen und Privatpersonen unterschiedliche Plattformen, um sich zu präsentieren. Neben der Vernetzung im Businessumfeld, welche rege genutzt wird, legen wir sehr viel Wert auf ein unkompliziertes und kollegiales Miteinander in einem sportlichen Umfeld.

## «Die Entwicklung unseres Clubs war unabhängig von sportlichen Resultaten immer positiv.»

### Wie wichtig ist der DienstagClub aus Ihrer Sicht für den FCSG?

Ich habe anlässlich einer der letzten HV des DienstagClubs die Wichtigkeit für den FCSG herausgestrichen. Wir sind nicht nur materiell, sondern auch ideell mit unseren über 260 Mitgliedern der stärkste und wichtigste Partner für den FC St.Gallen. Nebst den finanziellen Beiträgen ist der Club mit seinen Mitgliedern auch mit rund 450 Tribünenabos ein sicherer Wert für den FCSG 1879. Zudem werden aus DienstagClub-Mitgliedern immer wieder Sponsoren-Partner gewonnen. Wenn man dies alles berücksichtigt, darf man mit Stolz sagen, dass der DienstagClub ein sehr wichtiger Partner für den FCSG ist.

### Ist die Mitgliedschaft in den meisten Fällen rein ideell oder versprechen sich Mitglieder auch konkrete Vorteile?

Wie erwähnt gibt es in unserem Club unterschiedliche Überlegungen, um mitzuwirken. So sind die berechtigten Wünsche der Vernetzung mit anderen interessanten Businesspartnern immer wichtiger

### Muss man heute als Gönnerclub seinen Mitgliedern solche handfesten Gegenleistungen anbieten?

Dies ist für unseren Vorstand überhaupt kein Muss, wir verstehen uns als Dienstleister und möchten unseren Mitgliedern für ihr Engagement Gegenleistungen bieten. Zu den Höhepunkten im Clubprogramm zählen das Sommernachtsfest mit etwa 250 Teilnehmern, aber auch Veranstaltungen mit der Führung des FCSG 1879, Talks mit sportlichen, wirtschaftlichen oder politischen Grössen und Betriebsbesichtigungen bei Mitgliedern. Diese Events werden von unseren Clubmitgliedern sehr geschätzt.

### Warum sollte also jemand Mitglied im DienstagClub werden?

Fussball ein Sport, der begeistert, und der FC St.Gallen 1879 ist ein Ostschweizer Traditionsclub mit 140-jähriger Vergangenheit. Der DienstagClub verbindet diese beiden Elemente seit 40 Jahren erfolgreich und ermöglicht seinen Mitgliedern die Nähe zum Club mit attraktiven Netzwerkkontakten.

Interview: Stefan Millius

Bild: zVg

# Treuhand, Revision, Steuern – «inspecta» mit neuem Standort!

**Auf Anfang 2019 ist die «inspecta» in ihre neuen Räumlichkeiten an der Rorschacher Str. 304, St. Gallen umgezogen. Im Gebäude der ehemaligen Salzman Medico AG standen entsprechend moderne Büroräumlichkeiten zur Verfügung. Gut erreichbar mit dem Auto und öffentlichen Verkehrsmittel.**



*Christoph Rusch, Partner, eid. dipl. Experte in Rechnungslegung & Controlling, zuglassener Revisionsexperte RAB*



*Leodegar Kaufmann, Partner  
Dr. oec. HSG, zuglassener Revisionsexperte RAB*

In den letzten Jahren wurden die Platzverhältnisse am bisherigen Standort immer enger. So, dass sich die Partner der «inspecta» sukzessive nach einem neuen Standort umsehen mussten. Mit den Büroräumlichkeiten an der Rorschacher Str. 304, konnte uns die Standortförderung der Stadt St. Gallen ideale Infrastrukturen vermitteln. «Wichtig für uns und unsere Kunden sind in erster Linie zweckmässige Büroräumlichkeiten auf dem Platz St.Gallen, gute Erreichbarkeit mit dem Auto und dem ÖV und genügend Parkplätze vor dem Haus», erklärt Christoph Rusch, Partner und Verwaltungsratspräsident der «inspecta».

Die inspecta treuhand ag hat sich in den letzten Jahren kontinuierlich weiterentwickelt. Mit rund 25 Mitarbeitern hat sie heute eine ideale Grösse erreicht, die es erlaubt ihren Kunden alle Dienstleistungen rund um Treuhand, Revision und Steuern aus einer Hand anzubieten. «Dieser Wachstum war kein Zufall, sondern strategisch beabsichtigt», berichtet Dr. Leodegar Kaufmann, Partner und Verantwortlicher für die Marktentwicklung bei «inspecta».

Der Umfang an gesetzlichen und regulatorischen Vorschriften verlangt heute in der Treuhandbranche immer mehr Fachspezialisten die sich auf ihre Teilgebiete wie Steuern, Mehrwertsteuern, Revision, Lohnadministration, Versicherungswesen, Ehe- und Erbrecht, Nachfolgelösungen u. a. spezialisieren müssen. Ein Berater allein kann heute alle fachlichen Details nicht mehr kennen. Das Risiko etwas zu vergessen oder «nicht zu kennen» ist zu gross. «Unsere tägliche Aufgabe ist es diese Fachkompetenzen zugunsten unserer Kunden zielgerichtet und nutzbringend einzusetzen, ohne die persönliche und nachhaltige Betreuung zu vernachlässigen» meint Dr. Leodegar Kaufmann weiter.

«Wichtig ist, dass unsere Kunden durch den für sie zuständigen Betreuer möglichst das ganze Leben lang begleitet werden. Dieser kennt die unternehmerischen wie auch 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». Aus diesen Gründen ist bei «inspecta» auch nicht geplant noch weiter in diesem Tempo zu wachsen. «Wir haben nun eine ideale Grösse erreicht. Gross genug, um alle Fachkompetenzen anbieten zu können. Klein genug, um weiterhin unsere familiäre und persönliche Beratungsphilosophie bewahren zu können. Nun gilt es plus/minus auf diesem Niveau zu konsolidieren», meint Dr. Leodegar Kaufmann. Die «inspecta» bietet sämtliche Dienstleistungen rund um die Fachbereiche Buchhaltung, Lohnadministration, Revision, Steuerberatung, Nachfolgeregelungen, Umstrukturierungen, Notfallvorsorge aus

KMU sind wir eine echte Alternative zu den grossen Revisionsfirmen, wir bieten Kompetenz, administrativ sehr schlanke Prozesse und langjährige, persönliche Betreuung» erklärt uns Christoph Rusch. Die «inspecta» unterstützt seit über 55 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. «Branchen Know how und ein hervorragendes regionales Netzwerk zu Banken, Steuern und Behörden sind USP's, welches wir über Jahre aufgebaut haben und immer weiter entwickeln», erklärt uns Dr. Leodegar Kaufmann.



Michael Wider, Partner  
eidg. dipl. Steuerexperte, zugelassener Revisonsexperte RAB



Daniel Roth, Partner  
eidg. dipl. Treuhandexperte, zugelassener Revisonsexperte RAB

einer Hand. Mit AbaWeb verfügt sie über ein Buchhaltungsprogramm wo Kunden von überall her per Internet auf ihre Buchhaltungs- und Administrationsdaten zugreifen und arbeiten können. Die Daten werden nicht in eine Cloud, sondern sicher auf den Servern der «inspecta» gespeichert. «Datensicherungen und lästige updates können wir den Kunden so abnehmen. Zudem können wir unsere Kunden jederzeit online unterstützen oder Arbeiten abnehmen» bemerkt Daniel Roth, Partner und Verantwortlicher für Personalfragen bei «inspecta». Die «inspecta» ist bei der Revisionsaufsichtsbehörde als Revisionsfirma anerkannt und zertifiziert und kann Dank ihrer Grösse, sämtliche Revisionsdienstleistungen erbringen. «Im Bereich Revision verfügen wir über langjährige Erfahrung. Mehr als die Hälfte unseres Teams sind ausgebildete Revisonsexperten oder Revisoren. So können wir sowohl Eingeschränkte wie auch Ordentliche Revisionen durchführen und die von der Revisionsaufsichtsbehörde geforderten internen Kontrollen, Weiterbildungen und Unabhängigkeit jederzeit sicherstellen. Für



**inspecta**  
treuhand revision steuern

Rorschacher Strasse 304, CH-9016 St. Gallen  
Tel. +41 71 243 56 60  
info@inspecta.ch  
www.inspecta.ch



# Höchste Präzision mit reinem Wasser

**Die Waterjet AG mit Standorten in St.Gallen, Aarwangen, Biel und den USA ist spezialisiert auf Wasserstrahlschneiden und blickt auf eine über 30-jährige Firmengeschichte zurück. Heute beschäftigt das Unternehmen insgesamt 45 Mitarbeiter. Im Gespräch mit Christian Rick, Geschäftsstellenleiter St.Gallen.**

**Christian Rick, die Waterjet AG hat ein eigenes Verfahren für Wasserstrahlschneiden entwickelt. Was zeichnet dieses aus?**

Das Mikrowasserstrahlschneiden ist ein kaltes, thermoneutrales Trennverfahren im Mikrobereich. Es wird im Reinwasser- als auch im Abrasivverfahren angewendet. Entwickelt wurde Microwaterjet von Firmengründer Walter Maurer und dem Team der Waterjet in Zusammenarbeit mit dem Institut für Thermo- und Fluidengineering der Fachhochschule Nordwestschweiz. Mit dieser Innovation reagierten wir nach dem Jahr 2000 sowohl auf Kundenwünsche als auch auf die Wirtschaftskrise. Das konventionelle Makrowasserstrahlschneiden verlor Marktanteile – und die High-Tech-Industrie fragte nach feineren Strukturen und Teilen. Ziel war, herkömmliche Verfahren um den Faktor fünf zu verkleinern und um den Faktor zehn zu präzisieren.

**«Ziel war, herkömmliche Verfahren um den Faktor fünf zu verkleinern und um den Faktor zehn zu präzisieren.»**

**Und in welchen Gebieten wird Ihr Verfahren angewendet?**

Wasserstrahlschneiden ist ein kaltes Trennverfahren, das temperaturneutral praktisch sämtliche Materialien trennt. Dies ist somit eine effiziente Alternative zu herkömmlichen Trennmethoden wie Laser-/Brennschneiden, Stanzen, Sägen oder Erodieren. Beim Wasserstrahlschneiden entstehen im Material während des Schneidens keine thermischen Spannungen. Das Material verzieht sich nicht, Gefügestruktur und Materialfestigkeit bleiben erhalten. Es entstehen keinerlei Aushärtungen, tropfende Schlacken, Schmelzen oder giftige Gase. Materialdicken von 0.1 bis 150 mm und mehr stellen beim Wasserstrahlschneiden kein Problem dar. Der Wasserstrahl erzielt beste Schnittkantenqualitäten sowohl bei einfachen als auch bei hochkomplexen Konturen.

**Wo komme ich als Normalbürger am ehesten mit einem Produkt in Kontakt, das Ihr Unternehmen durchlaufen hat?**

Möglicherweise tragen Sie eine Uhr am Handgelenk, bei welcher der Gehäuserohling aus einer grossen Platte wasserstrahlgeschnitten und anschliessend durch mechanische Weiterverarbeitungen in die schlussendliche Form gebracht wurde. Denkbar ist auch, dass in Ihrer häuslichen Umgebung Fliesen mit Intarsien verlegt sind, die mit grosser Wahrscheinlichkeit auf einer Wasserstrahlanlage zugeschnitten wurden. Das sind nur zwei von vielen Beispielen.

**Besteht in Ihrer Branche ein grosser Konkurrenzdruck oder haben Sie aufgrund der hohen Spezialisierung eine Art Nische?**

Als Lohnunternehmen in der Wasserstrahlschneidetechnik befinden wir uns jederzeit in einer Konkurrenzsituation auf dem Markt. Gerade bei Teilen, die auch mit alternativen Fertigungstechnologien in ausreichender Qualität und Präzision hergestellt werden können, müssen wir uns damit auseinandersetzen. Steht jedoch Präzision im Vordergrund, verbunden mit den vielfältigen Vorteilen in der Bearbeitung per Wasserstrahlschnitt, haben wir sicherlich ein Alleinstellungsmerkmal. Daneben können wir bei Bedarf auf unsere verschiedensten Wasserstrahlschneidanwendungen (2D, 3D, Drehachse, Präzision, Roboter) zurückgreifen. Verbunden mit dem grossen Maschinenpark von nahezu 40 Wasserstrahlanlagen sind wir daher konkurrenzlos schnell.

**Gibt es andere Technologien, die im Grundsatz ähnliche Ergebnisse erzielen können?**

Was die Präzision anbelangt, ist dem Drahterodieren sicherlich die grösste Aufmerksamkeit zu schenken. Hier lassen sich alle elektrisch leitenden Materialien auch in grossen Materialdicken problemlos bearbeiten. Die bearbeiteten Konturen sind scharfkantig und erfüllen auch höchste Ansprüche in Bezug auf Masshaltigkeit und Formgenauigkeit. Allerdings muss man hier starke Abstriche in der Materialaus-



*Geschäftsstellenleiter Christian Rick: «Steht die Präzision im Vordergrund, haben wir ein Alleinstellungsmerkmal.»*

wahl machen, da für einen präzisen Arbeitsprozess nur elektrisch leitende Werkstoffe von sehr hoher Qualität geeignet sind. Hier kommt beim Wasserstrahlschneiden wieder die Materialvielfalt zum Tragen, da nahezu alle Materialien sehr präzise zugeschnitten werden können.

#### **In welchen Märkten sind Sie vorwiegend tätig?**

Das Wasserstrahlschneiden, ob im Makrobereich oder im Mikrobereich, setzen wir für verschiedenste Branchen ein, wie zum Beispiel Mechatronik, Mess- und Regeltechnik, Luft- und Raumfahrt, Medizinaltechnik, Uhrenindustrie, Werbeindustrie, Feinmechanik,

### **«Materialdicken von 0.1 bis 150 mm und mehr stellen beim Wasserstrahlschneiden kein Problem dar.»**

Bauwesen, Architektur, Formenbau, Maschinen- und Apparatebau, Turbinentechnik, Automobilindustrie, Elektronik, um nur einige zu nennen.

#### **Gibt es in diesen Märkten auch Unterschiede, beispielsweise was die Qualitätsansprüche oder die Preispolitik anbelangt?**

Ja. Nehmen wir eine einfache Stahlplatte, die anschließend verbaut und verschweisst wird. Diese hat sicherlich geringere Ansprüche an Sauberkeit, Schneidqualität und Präzision als ein Bauteil für ein

hochpräzises Uhrwerk oder ein medizinaltechnisches Produkt, das in Kontakt mit dem menschlichen Körper kommt. Dementsprechend müssen wir jedes Projekt individuell auf seine technischen und optischen Anforderungen hin prüfen, wonach sich zum Teil die preisliche Ausrichtung definiert.

#### **Und mit welchen Herausforderungen haben Sie am meisten zu kämpfen?**

Eine Herausforderung sind die immer kürzer werdenden Lieferfristen: Oftmals müssen Teile noch am selben Tag der Anlieferung bearbeitet werden, damit diese zum Beispiel nach einem Schaden wieder verbaut werden können. Dazu haben viele Unternehmen kaum noch ein Warenlager, bestellen die benötigten Stückzahlen von eins bis weit über 10 000 vermehrt «just in time». Ungeachtet dessen sind wir mit unserem grossen Materiallager und Maschinenpark ein Garant dafür, dass Kundenaufträge innerhalb kürzester Zeit bearbeitet werden können. Des Weiteren kommen auch Aufgaben auf uns zu, worin wir bis dato noch unbekannte Materialien oder hochkomplexe Geometrien bearbeiten. Hier führen wir Machbarkeitsstudien durch und analysieren die Situation für und mit dem Kunden.

**Interview:** Marcel Baumgartner

**Bild:** Marlies Thurnheer

CEO Reto Vincenz:

**«Die europäische Pflanzenschutzmittelzulassung wird uns circa eine Million Euro kosten.»**



# Produktneuheit für biologische Schadpilzkontrolle

**Die MycoSolutions AG aus St.Gallen ist ein Empa-Spin-off und entwickelt Pilzlösungen für den biologischen Pflanzen- und Holzschutz. Das Unternehmen beschäftigt aktuell zehn Mitarbeiter. Wo genau die Innovation hinter diesem Konzept liegt und welches Entwicklungspotenzial vorhanden ist, erklärt CEO und Co-Founder Reto Vincenz.**

**Reto Vincenz, Ihr Unternehmen entwickelt und vertreibt biologische Nützlingspilz-Kulturen. Wo kommen diese zum Einsatz?**

Überall dort, wo Schadpilze ein Problem darstellen – zum Beispiel in der Baumpflege, im Garten- und Landschaftsbau, im Bereich der Rasenbehandlung, in der Landwirtschaft und im Holzschutz. Rund 2100 Tonnen Pestizide werden in der Schweiz jährlich über unsere Äcker und Obstbäume gesprüht, die Folgen davon sind zahlreich: Einerseits leidet die heimische Flora und Fauna unter den Giftstoffen, aber auch Konsumenten nehmen die Substanzen beim Verzehr behandelter Produkte auf.

**«Wussten Sie, dass alleine in Frankreich, Deutschland, Italien und Spanien jedes Jahr 5,5 Milliarden Euro für Pflanzenschutzmittel ausgegeben werden?»**

**Für diesen Ansatz wurde MycoSolutions mit dem Empa Innovation Award 2018 ausgezeichnet. Was ist die eigentliche Innovation dahinter?**

Wir können Pilz-Nützlinge züchten, die Schädlingen auf völlig ökologisch unbedenkliche Art den Garaus machen. Diese Nützlinge können unter anderem auch in Gegenden eingesetzt werden, wo chemisch-synthetische Pestizide nicht oder nur beschränkt eingesetzt werden dürfen – im öffentlichen Raum oder in der Biolandwirtschaft. In Zusammenarbeit mit der Swisscom konnten wir beispielsweise einen Antagonisten gegen kupfertolerante, holzerstörende Porenhautschwämme entwickeln, der zum Schutz von Swisscom-Telefonmasten eingesetzt werden kann. Laufende Feldversuche bringen bisher vielversprechende Resultate. Gleichzeitig zeigen diese Antagonisten auch Wirkung gegen verschiedene Schädlingpilze an Nutzpflanzen.

**Wie intensiv war die Forschungszeit, bis der eigentliche Durchbruch erzielt werden konnte?**

Prof. Dr. Francis Schwarze, der Gründer von MycoSolutions und Wissenschaftler an der Empa in St.Gallen, forscht seit 25 Jahren und hat unter anderem in seiner bisherigen Arbeit neue Screening-Methoden zur Evaluation und Selektion von Nützlingen entwickelt und diese auch erfolgreich eingesetzt. Das Projekt mit der Swisscom hat drei Jahre gedauert, wobei die erweiterten Feldversuche 2020 enden werden.

**Damit dürfte der Prozess nun jedoch nicht abgeschlossen sein. Welche weiteren Forschungs- und Entwicklungsziele stehen auf dem Plan?**

Der Biolandbau gehört zu einer der hoffnungsvollsten Perspektiven, um den Einsatz von chemisch-synthetischen Pestiziden in der Landwirtschaft zu vermindern. Wir sehen dort grosse Chancen, mit spezifischen Produkten Bio-Weinbauern sowie Bio-Obstbauern attraktive und effiziente Produkte anbieten zu können. Dazu kommen weitere internationale Projekte wie z. B. Pflanzenkohle mit Trichoderma zur Unterstützung von Pflanzen gegen Trockenstress – dafür haben wir bei der EU einen Antrag eingereicht – sowie für uns neuartige Applikationsformen, um z.B. unsere Trichoderma-Sporen über automatische Bewässerungssysteme in Gewächshäusern anzuwenden.

**Und wie sieht es mit dem Marktpotenzial aus? Welche Gebiete möchte Ihr Unternehmen erschliessen?**

In Europa gibt es Tausende von Städten und Gemeinden, die händierend einen Weg suchen, um ihre alten und teilweise geschützten Bäume zu erhalten bzw. deren Vitalität zu stärken. Golfplätze haben ebenfalls ein Interesse am biologischen Pflanzenschutz und suchen wirksame Produkte zur umweltfreundlichen Pflege ihrer Tees und Greens. Dazu kommen 60 bis 100 Millionen Holzmasten in Europa, die teilweise nach sechs bis acht Jahren wegen Fäule ausgetauscht werden müssen. Die Swisscom

# 5. St.Galler Forum für Finanzmanagement und Controlling

«Bewerten – eine Kunst?». Die St.Galler Fachtagung für Fach- und Führungskräfte aus Finanzmanagement und Controlling.

Freitag, 14. Juni 2019, 8.30 bis 17 Uhr.  
 Fachhochschulzentrum, Rosenbergstrasse 59, 9000 St.Gallen

Details und Anmeldung:  
[www.fhsg.ch/forum-finanzen-controlling](http://www.fhsg.ch/forum-finanzen-controlling)

Hauptsponsoren



Sponsoren



**FHS St.Gallen**  
 Hochschule für Angewandte Wissenschaften

Medienpartner

**LEADER**



**DER MÄNNERABEND IN ST.GALLEN**

**LEADERS & GENTLEMEN**

VISIONEN – EMOTIONEN – MUT



**JEROEN VAN ROOIJEN**  
 THEMA: **STIL UND WIRKUNG**  
 MITTWOCH 24.4.2019



**MANUEL OEHLER**  
 THEMA: **UNERFORSCHTE MEERE**  
 MITTWOCH 22.5.2019



**RETO VINCENZ**  
 THEMA: **KRANKE NATUR HEILEN**  
 MITTWOCH 26.6.2019

MEHR ÜBER DIE REFERENTEN UND DIE ANMELDUNG:  
**WWW.LEADERSANDGENTLEMEN.COM**



**BEEFCLUBBURGERHOUSE**  
 SCHÜTZENGASSE 4 ST.GALLEN

ORGANISATION & SPONSORING



**NEWMAN & PAUL**



**LEADER**



**CAMPARI**




**LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!**

Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ob Firma, Verband oder Organisator einer Veranstaltung: Wir sind Ihr Partner und realisieren mit Ihnen ein Magazin, das vollumfänglich oder teilweise anzeigenfinanziert ist, professionell umgesetzt wird und direkt von unserer Marke profitiert. Bei Fragen stehen wir Ihnen per Telefon unter 071 272 80 50 oder via Email unter [leader@metrocomm.ch](mailto:leader@metrocomm.ch) gerne zur Verfügung.

Presented by  
**LEADER** **SPECIAL**

[www.leaderdigital.ch](http://www.leaderdigital.ch)

und die BKW sind bereits Kunden. Weitere werden folgen. Wussten Sie etwa, dass alleine in Frankreich, Deutschland, Italien und Spanien jedes Jahr 5,5 Milliarden Euro für Pflanzenschutzmittel ausgegeben werden? Der Bio-Weinbau und Bio-Obstbau wächst stark. Wir glauben, dass unsere innovativen und effizienten Produkte in Schweizer Qualität eine grosse Chance haben werden.

### «Obwohl umweltfreundliche Lösungen gefordert werden, stellen wir hohe bürokratische Hürden in der Zulassung fest.»

**Das tönt nach einem enormen Potenzial. Wie sieht die Kehrseite aus? Werden Sie in Ihrem Gebiet mitunter auch durch starke Regulierungen eingeschränkt?**

Ja, leider. Obwohl der Druck zur «Verwendung von weniger chemisch-synthetischen Pestiziden» gross ist und umweltfreundliche Lösungen gefordert werden, stellen wir hohe bürokratische Hürden fest, auch für unsere Produkte mit rein natürlichen Wirkstoffen. Diese müssen die selben Zulassungsprozesse durchlaufen wie Glyphosat oder andere chemisch-synthetischen Mittel.

**Anfang 2019 hat MycoSolutions durch eine zweite Finanzierungsrunde mit der Fortyone AG einen neuen Hauptaktionär erhalten. Wie wichtig war dieser Schritt für die weitere Entwicklung des Unternehmens?**

Dieser Schritt kam genau zur richtigen Zeit und ermöglicht es, uns die nächsten zwei Jahre auf das weitere Wachstum zu konzentrieren. Die neuen Mittel verwenden wir vor allem für die Registrierung unserer Produkte sowie den Ausbau unserer Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Wir schätzen die langfristige Orientierung der Fortyone-Group-Inhaber ausserordentlich und freuen uns auf die Zusammenarbeit.

**Interview:** Marcel Baumgartner

**Bild:** Marlies Thurnheer

#### Über MycoSolutions

MycoSolutions ist ein Spin-off der Empa, gegründet als nicht-börsenkotierte AG im Juli 2016. Das wissenschaftliche Know-how basiert auf 25 Jahren Forschung von Gründer Prof. Dr. Francis Schwarze. Seine Kompetenz und Kreativität bestimmen die Innovationskraft der MycoSolutions AG. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt innovative, nachhaltige und biologische Pilz-Kulturen zur Stärkung der Widerstandskraft und Lebensverlängerung von Bäumen, Stauden, Sträuchern sowie Zier- bzw. Nutzpflanzen und Holz. Für diese Art der Innovation wurde MycoSolutions mit dem Empa Innovation Award 2018 ausgezeichnet.

## Rasen, Rosen und Geld

**In den Gärten hat die Saison begonnen. Beim Spaziergang durchs Quartier fällt auf: Farben, Formen und Düfte unterscheiden sich, es scheint, als verfolge jeder Hobbygärtner einen etwas anderen «Zweck».**



Mögen die einen ihren Garten als Schutz gegen Wind und «Gaffer» sehen, stehen bei anderen reiche Erträge an süssen Beeren und feinem Gemüse im Vordergrund. Werden diese unterschiedlichen Ansprüche der Besitzer mit den klimatischen und topografischen Gegebenheiten vor Ort in Einklang gebracht, herrscht Glückseligkeit.

Auch bei der Verwaltung von Vermögen sind die Ansprüche und Erwartungen der Kunden zentral. Diese können von Diskretion und Schutz bis zum Wunsch nach laufenden Dividendenerträgen reichen. Dahinter stecken eine langfristige Planung, viel Denkarbeit und eine laufende Überwachung. Hier ist der Gärtner oder eben der Vermögensverwalter gefordert. So verspricht eine Buchenhecke zwar Schutz vor Einsicht und Wind, so wie eine erstklassige Obligation Schutz vor nominellem Wertverlust bietet. Einer allzu grossen Schneelast hält die Buchenhecke jedoch nicht stand, wie die Obligation bei Inflation auch nicht wirklich vor realem Vermögensverlust bewahrt. Ebenso interessant und vielschichtig ist bei der Gartenpflege die gegenseitige Abhängigkeit und Verträglichkeit respektive Unverträglichkeit zwischen den einzelnen Pflanzenarten. Auch die Vielseitigkeit und Verschiedenartigkeit prägt einen Garten. Beim Wertschriftenportfolio ist die Diversifikation nach Anlagekategorien, Branchen und Ländern und deren Gewichtungen entscheidend. Was die Örtlichkeit des Gartens und das Klima für den Gärtner sind, sind für den umsichtigen, erfahrenen Vermögensverwalter die persönliche Lebenssituation des Kunden und die Stimmung an den Finanzmärkten.

Mit Unterstützung eines verantwortungsvollen, professionellen Gärtners kann jeder Garten dem Besitzer einen optimalen Nutzen stiften. Eine gute, sorgfältige Vermögensverwaltung trägt dem Eigentümer, dem Umfeld und den kommenden Generationen Rechnung und generiert damit echten Mehrwert.

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



Thurgauer  
Kantonalbank



*Thomas Koller, Vorsitzender  
der TKB-Geschäftsleitung:*

***Gut gestartet.***

# Gemeinsam mehr erreichen

**Seit Anfang dieses Jahres hat die Thurgauer Kantonalbank einen neuen Vorsitzenden der Geschäftsleitung. Mit Thomas Koller hat ein «Insider» den Chefposten von Vorgänger Heinz Huber übernommen. Koller ist Banker mit Leib und Seele und war zuvor acht Jahre lang Leiter Privatkunden bei der TKB. Im Interview erklärt der Flawiler, was ihm Teamgeist, Kundennähe und der Kanton Thurgau bedeuten.**

**Thomas Koller, Sie hatten die Thurgauer Kantonalbank zuletzt interimistisch geleitet, seit Anfang Jahr sind Sie der neue Chef: Ein logischer Schritt für Sie?**

Die TKB ist mir ans Herz gewachsen – sowohl die Mitarbeiter als auch die Kunden. Da ich bereits vier Jahre Stellvertreter des Vorsitzenden der Geschäftsleitung war, waren mir dessen Aufgaben schon näher vertraut. Ich fühle mich dem Amt gewachsen. Ich habe mir den Schritt aber gut überlegt und mir zwei Wochen Bedenkfrist ausbedungen.

**«Ich bin überzeugt, dass der persönliche Kontakt, bei dem man sich in die Augen schaut, immer wichtig bleiben wird.»**

**Wieso zwei Wochen?**

Es ist trotz allem ein grosser Schritt, man steht mehr im Rampenlicht, und auch der zeitliche Aufwand nimmt nochmals zu. Es war mir wichtig, ihn mit der Familie und mir nahestehenden Personen fundiert zu besprechen.

**Sie kennen die TKB wie Ihre Westentasche, waren zuletzt Leiter Privatbankkunden und Stellvertreter des Geschäftsleiters: Was hat Sie am obersten Chefposten gereizt?**

Nach achtjähriger Tätigkeit als Leiter Privatkunden, wo ich vor allem mit Vertriebsfragen konfrontiert war, kann ich mich heute vermehrt mit strategischen Fragestellungen auseinandersetzen. Interessant ist auch die Vielfalt von Themen wie Unternehmenssteuerung, Personalwesen, Kommunikation oder finanzielle Führung. Zudem kann ich die Werte und die Kultur unserer Bank noch aktiver mitprägen.

**Ein Chefwechsel bedeutet oft auch einen neuen Führungsstil: Wie bezeichnen Sie Ihren?**

Menschen stehen für mich im Zentrum. Mir sind zufriedene Kunden und motivierte Mitarbeiter wich-

tig. Ich lege Wert auf klare Verantwortlichkeiten und Transparenz und möchte wissen, wer für ein Projekt oder Geschäft zuständig ist. Ich lasse Freiraum und lege den Fokus auf die Stärken.

**Was bedeutet Ihnen diese teamorientierte Führung konkret?**

Ich bin ein Verfechter der Ansicht, dass wir gemeinsam mehr erreichen. Unser internes Credo heisst nicht umsonst «Miteinander mehr bewirken». Ziele lassen sich nicht alleine mit Strategien und Prozessen erreichen, sondern nur von engagierten Teams. Erfolg basiert für mich deshalb auf der Formel «Kopf x Herz x Hand x Wille x Team». Bei uns kann sich jeder einbringen. Es gibt keine Zielvereinbarungen mehr, sondern Leistungs- und Entwicklungsdialoge. Die Mitarbeiter werden bei der TKB gefördert und in Lösungsfindungen miteinbezogen. Führungskräfte müssen gut zuhören können und ihren Leuten den Sinn der Tätigkeit vermitteln.

**Damit ein Team funktioniert, braucht es viele Teamplayer. Was muss ein solcher für Sie mitbringen?**

Ganz wichtig für mich ist Verantwortungsbewusstsein, das heisst, Teamplayer sind in der Lage, Verantwortung für gemeinsam erbrachte Leistung zu übernehmen. Weitere Punkte sind ein respektvoller Umgang im Team, Zielstrebigkeit, die Fähigkeit, miteinander zu kommunizieren, Engagement und Rücksichtnahme.

**Dann ist Ihnen das Klima innerhalb der Bank wichtig?**

Sehr wichtig. Die Thurgauer Kantonalbank zeichnet sich seit vielen Jahren durch eine gute Unternehmenskultur mit kurzen Wegen und flachen Hierarchien aus, wir haben auch eine «Du-Kultur». Das will ich weiter pflegen. Entscheidend sind dabei die gute Zusammenarbeit und der direkte, offene Dialog. Weitere Punkte sind Wertschätzung und eine gute Fehlerkultur. Man darf Fehler machen – um daraus zu lernen und besser zu werden. Bedeutsam

sind auch Berechenbarkeit, Fairness – und dass man Spass hat und Erfolge feiert.

**Sie wohnen mit ihrer Familie in Flawil, sind in Wil aufgewachsen: Ist die Verbundenheit mit der Ostschweiz mit ein Grund, dass Sie den Chefposten in der TKB angenommen haben?**

Ich bin Ostschweizer durch und durch. Ich bin Bürger von Appenzell, mein Vater war ein Leben lang Filialleiter bei Griesser in Aadorf. Meine Frau ist Flawilerin, wo wir heute mit unseren drei Kindern wohnen. Ich fühle mich sehr wohl in der Ostschweiz und im Thurgau: Die Menschen gehen fair, direkt und unkompliziert miteinander um, und man kennt sich. Das sagt mir sehr zu.

### «Die Menschen stehen für mich im Zentrum.»

**Ist es aus Ihrer Sicht ein Vorteil, dass die TKB mit Ihnen nun einen Insider und zugleich Ostschweizer als neuen Chef hat?**

Ich bin ja schon seit acht Jahren bei der TKB und kenne die Bank sehr gut. Ich konnte im Thurgau in dieser Zeit ein dichtes Netzwerk aufbauen und kenne viele Kunden persönlich. Zudem bin ich seit Jahren Präsident der TKB-Jubiläumsstiftung und mit dem kulturellen Leben vertraut. In der neuen Funktion werde ich neue Kontakte knüpfen können. Darauf freue ich mich sehr.

**Dazu gehört auch Kundennähe – gibt es hier Punkte, die Sie verbessern möchten?**

Vieles machen wir gut: Wir haben ein dichtes Geschäftsstellennetz und viele langjährige Berater. Künftig wird der Kunde entscheiden, wo, wann und wie er mit der Bank kommunizieren möchte, sodass wir auch hier mehr Möglichkeiten anbieten wollen, etwa im E- oder Mobile Banking, im elektronischen Kundenportal «Olivia» oder bei weiteren Servicekanälen. Ich bin aber überzeugt, dass der persönliche Kontakt, bei dem man sich in die Augen schaut, immer wichtig bleiben wird – etwa bei einem Hauskauf, der Pensionierung oder einer Nachfolgeregelung.

**Die berühmten 100 Tage sind vorbei. Wie sind Sie rückwirkend gestartet?**

Ich hatte einen sehr guten Start mit einem guten Geschäftsleitungsteam, das auch beim Bankrat Vertrauen genießt. Ich bekam nach meiner Nomination sehr viele positive Rückmeldungen von Kunden und Mitarbeitern und fühle mich getragen von einem guten Team. Jetzt geht es darum, unsere strategischen Vorhaben ins Ziel zu bringen. 2019 planen wir unter anderem neue Hypothekarprodukte und führen eine neue E-Banking-Lösung ein.

**Dieses Jahr startet die TKB auch einen neuen Strategieprozess: Was sind Ihre Ziele?**

Zusammen mit dem Bankrat überprüfen wir im Jahresverlauf unsere Unternehmensstrategie. Den Ergebnissen möchte ich heute nicht vorgreifen. Die TKB ist aber gut aufgestellt und erfolgreich unterwegs. Sicherlich wird es darum gehen, Bewährtes zu erhalten und Neues zu ermöglichen, so setzen wir auch künftig auf Kundenorientierung, lokale Veran-

Anzeige

14. St. Galler  
Festspiele  
28. Juni  
bis 12. Juli 2019

Verdi – Il trovatore

Oper auf dem Klosterhof

Hauptonsoren  
CREDIT SUISSE helvetia christianjakob.ch

Medienpartner  
TAGBLATTMEDIEN Neue Zürcher Zeitung LEADER

Ticketing Partner  
starticket

www.stgaller-festspiele.ch  
Tickets +41 (0)71 242 06 06

kerung und wollen eine berechenbare Bankpartnerin für alle Anspruchsgruppen sein. Zudem wollen wir eine attraktive Arbeitgeberin bleiben. Eine Herausforderung wird allerdings sein, die Chancen der digitalen Entwicklung für unsere Kunden sinnvoll zu nutzen, um sie weiterhin auf allen Kanälen professionell bedienen zu können.

#### Wie erholen Sie sich persönlich von der Arbeit?

Unter der Woche bin ich abends oft geschäftlich unterwegs. Am Wochenende liebe ich die Bewegung in der Natur; meine Frau hat zum Glück die gleichen Interessen. Im Winter sind dies Skitouren und Langlauf, im Sommer Biken und Wandern. Ausserdem jogge ich zweimal pro Woche mit Kollegen und stehe dafür um 5 Uhr morgens auf – ausser, wenn die anderen gleichzeitig in den Ferien sind. Dann ist die Selbstmotivation schwierig (schmunzelt).

### «2019 planen wir unter anderem neue Hypothekarprodukte und führen eine neue E-Banking-Lösung ein.»

#### Und besonders gut abschalten können Sie bei...?

Für mich ist es die Kombination von Bewegung und Gemütlichkeit – und mit Familie oder Freunden etwas zu unternehmen. Ein Lebensziel von mir ist, in allen bewirteten SAC Hütten der Schweiz eingekehrt zu sein.

Interview: Tanja Millius

Bild: Marlies Thurnheer

#### Gut gewirtschaftet im 2018

Die Thurgauer Kantonalbank hat ein erfreuliches Geschäftsjahr 2018 hinter sich. So ist das Hypothekengeschäft weiter gewachsen – die Hypothekarforderungen stiegen um 600 Millionen Franken auf 18,8 Milliarden Franken. Das Volumen der Kunden ausleihungen übertrifft erstmals die Marke von 20 Milliarden Franken. Der Geschäftserfolg stieg im Vergleich zum Vorjahr um 6,7 Prozent auf 169,4 Millionen Franken. Der Jahresgewinn stieg um 3,7 Prozent auf 134,2 Millionen Franken. Die TKB erhöhte infolgedessen die Dividende auf Partizipations-scheinen um 5 Rappen. Neu beträgt sie pro Titel 2,80 Franken. Dies entspricht einer Dividendenrendite von 2,8 Prozent. 2018 hat die Bank zudem 5000 Neukunden gewonnen.

## Klima-Populismus

**Umwelt- und Klimaschutzthemen sind nicht nur vordringliche gesellschaftliche, sondern auch zentrale Anliegen verantwortungsvoller bürgerlicher Politik. Und es sind wichtige Wirtschaftsangelegenheiten – seit Jahrzehnten.**



von Walter Locher

Weil jedoch viele Politiker nicht wissen, was alles schon erreicht wurde, applaudieren sie im Wahlkampfmodus lieber Jugendlichen mit unerfüllbaren Forderungen. Die NZZ bringt es auf den Punkt: «Nicht zur Schule gehen ist noch keine Leistung. Dennoch verfolgen Politiker und Medien die Klimademonstrationen mit so viel Sympathie, als sei es heutzutage erste Kinderpflicht, dem Unterricht freitags fernzubleiben».

Die Herausforderungen der Klimapolitik werden weder durch einfache Rezepte noch durch ein anderes Wirtschaftssystem gemeistert. Wenn der Klimaschutz den Wohlstand angreift, verstummen die Forderungen nach radikaler Umkehr jeweils rasch. Die derzeitigen Erfolge der grünen Parteien sind entstanden, weil keine Diskussion über die von dieser Seite geforderten Massnahmen geführt wurde.

In einer GfS-Studie meinen zwar 69 Prozent, die Politik müsse sofort handeln, um die Erderwärmung zu stoppen. Andererseits stossen konkrete Massnahmen aber auf Ablehnung, so etwa ein Verbot von Benzin- oder Dieselmotoren. Auch beim persönlichen Verhalten kommt der Verzicht nur für eine Minderheit in Frage.

Die FDP liefert Bürgern und Politik seit Jahrzehnten Lösungsansätze für gesellschafts- und wirtschaftsverträglichen Umweltschutz. Exponenten in Politik und Leistungsträger in der Wirtschaft leben sie tagtäglich, auch wenn man meinen könnte, es sei nicht so. Verbotspolitik und ideologisches Schaulaufen sind derzeit populärer.

Wenn der Klima-Populismus seine Zeit überschritten hat, werden die Wähler merken, dass Innovation und Eigenverantwortung die einzigen wirksamen Rezepte gegen den Klimawandel sind. Nur Glaubwürdigkeit und technologische Kompetenz bringen die Menschen nachhaltig zum Umdenken. Neue Kosten, Vorschriften und Verbote werden auf die Dauer keine Mehrheiten finden.

Walter Locher, Rechtsanwalt und FDP-Kantonsrat, St. Gallen

# Digitalisierung bei Internationalen Schulen

**Die Schule Schloss Salem und die International School Rheintal ISR sind Mitglieder des Weltverbandes Internationaler Schulen CIS. Beide Schulen haben permanent mehrere Innovationsprozesse laufen und sie weisen exzellente pädagogische Resultate vor.**



*Die IT verantwortlichen Mitarbeiter der Schule Schloss Salem und der ISR beim Erfahrungsaustausch.*

Seit der Gründung der ISR haben 361 Studenten aus dem Kanton St. Gallen die ISR besucht.

Kürzlich besuchten fünf IT-verantwortliche Mitarbeitende der Schule Schloss Salem die International School Rheintal für einen Erfahrungsaustausch im Set-Up von Hardware und angewandeter Software und Apps. Aber noch viel mehr interessierten die vielfältigen Anwendungen im Schulalltag auf allen Stufen vom dreijährigen Kind bis zum Maturanden.

andere Konzepte. Hoher Wert wird auf die Sicherheit von Daten (Personenschutz) und den kontrollierten Zugang zu Internetangeboten gelegt. Für den intensiven Einsatz mit Laptops und Tablets wurde der Glasfaserzugang (Down- und Upload) auf die stärksten Kapazitäten ausgebaut. Ganze Schulklassen können gleichzeitig und ohne Zeitverzögerung ein Dokument redigieren mit Text, Bildern, Videos und Grafiken. Die Strahlungsintensität wird mit Asset-Points reguliert, welche diese bei Nichtgebrauch automatisch reduzieren. Aufgrund der einheitlichen Hardware-Architektur können alle Geräte zentral mit den neuesten Updates unterhalten und vor Viren geschützt werden. Über Apple-TV sind Arbeiten von Schülern und Lehrer am Bildschirm für die ganze Klasse über Beamer und Screens einsehbar.

## Die Digitalisierung des Schulalltags betrifft alle Altersgruppen, aber unterschiedlich intensiv.

### Hardware

Seit der Gründung der ISR im Jahr 2002 sind bereits vier Generationen von Computeranlagen im Einsatz. Erfahrung entstand nicht nur bei den Investitionen. Bei der dritten Generation wurde auf Apple gewechselt. Obwohl die einzelnen Geräte etwas mehr kosten als andere Produktlinien, waren die Gesamtkosten für die IT-Anlage beinahe um ein Drittel günstiger als

### Software

Die Eltern, Schüler und Lehrer Oberstufen korrespondieren über ManageBac (Hausaufgaben, Lernhintergründe, Resultatauswertungen und Präsentationen). Eine Bibliotheksoftware macht die tägliche Benützung der Mediathek überschaubar. Britannica School dient als elektronisches Nachschlagewerk

und aktuell werden interaktive Schulbücher und Bibliotheken für Lehrer (z. B. für Geschichte) abrufbereit. Aber auch für die Kleinsten (ab drei Jahren – im Kindergarten sind kleinere leichtere Tablets im Einsatz) bietet die Software Pebble Go einen kindgerechten Einstieg in den Umgang mit elektronischen Hilfsmitteln. Unter den jährlich 100 000 neuen Apps werden achtsam diejenigen ausgesucht, die sinnvoll im Unterricht und in der Schulorganisation verwendet werden können.

eindrücklich mit der fest installierten Wetterstation an der ISR überein. Lernbehinderte Schüler (Blind, Autist) haben ihre speziellen technischen Hilfsmittel, mit denen sie dem Lernweg in der Klasse folgen können. Übersetzungssoftware ermöglicht auch einem chinesischen Schüler schon ab der ersten Woche an der ISR, sich verbal einzubringen. Auf Schulreisen und Auslandsaufenthalten werden die Bilder auf eigens dafür aufgesetzten Tablets (Datenschutz) festgehalten.

## Die Pädagogen bestimmen selber, wo elektronische Hilfsmittel sinnvoll sind.

Seit September 2014 arbeitet die ISR mit Google-Applikationen. Der wöchentliche Newsletter an die Eltern kann von allen dreissig Lehrkräften gleichzeitig bearbeitet werden. So auch die vielen Dokumente, welche die Unterrichtsvorbereitung und die qualitätsrelevanten Fortschritte der Schule festhalten. Die ISR ist bestens vorbereitet auf die nächste Evaluation des Erziehungsdepartements des Kantons St. Gallen, aber auch gegenüber der Lehrplanorganisation IB oder für die nächste Nachakkreditierung von CIS. Die Speicherkapazitäten in der Cloud (Speicherung zertifiziert in Europa/NL) sind unlimitiert. Aus Datenschutzgründen werden Emails und Bilder auf zertifizierten Servern verwaltet. Zugang haben die Lehrkräfte jederzeit von ihren Laptops aus.

### Anwendungen

Jeden Morgen sind automatisch alle Absenzen und Tagesinformationen für die Mitarbeitenden einsehbar. Dies eliminiert viel Koordinationsaufwand. Eine Schülergruppe präsentierte ihre Wetterstation mit Sensortechnologie, die Wetterdaten, die Sichtbarkeit von Abweichungen und die Auseinandersetzung mit dem Klimawandel. Die Daten stimmen

### Nur so viel wie sinnvoll

An der ISR ist Technologie in die Pädagogik integriert, in Form von altersgerechten Anwendungen für jede Schülergruppe und jedes Schulfach.

Die ISR ist die Schule der Wahl für St.Galler und Liechtensteiner, welche eine internationale Laufbahn anstreben. Die ISR kann aber auch jederzeit besucht werden und lädt ein zu Schnuppertagen. Ein kostenfreier Shuttlebus verbindet täglich St.Gallen HB und die ISR



**International School Rheintal**  
**St. Gallen-Liechtenstein-Vorarlberg**  
 Aeulistrasse 10, CH-9470 Buchs,  
 Tel. +41 81 750 63 00, meg.sutcliffe@isr.ch  
[www.isr.ch](http://www.isr.ch)



**Das zehnte Schuljahr in Englisch? Why not?** Wer in Bezug auf die Berufswahl noch unentschlossen ist, zieht häufig ein zehntes Schuljahr in Betracht. Warum nicht an der ISR und in englischer Sprache? **In nur drei Jahren zum IB-Diplom? It's possible!** Wer das zehnte Schuljahr an der ISR abgeschlossen hat, kann in nur zwei Zusatzjahren das IB-Diplom absolvieren und legt damit den Grundstein für einen international anerkannten Zugang zu den meisten Universitäten und Fachhochschulen. Auch für Schüler, die den Eintritt in das Gymnasium knapp verpasst haben oder sich die Wiederholung einer Klasse überlegen, bietet das IB-Diplom eine interessante Alternative. **Die sechste Klasse in Englisch? Why not?** Schülerinnen und Schülern, die sich alle beruflichen Wege offenhalten möchten, in dieser Lernphase aber aus unterschiedlichen Gründen nicht mit den Klassenkameraden mithalten können, bietet die ISR mit einem Zusatzjahr «Grade 6 in English» eine herausfordernde und bereichernde Alternative. **Kindergarten in Englisch? It's possible!** An der ISR ist der Kindergarten Teil des Lehrplans. Dank gezielten Aufbauprogrammen entdecken Kinder ab drei Jahren verschiedene Sachthemen und sie sprechen auf spielerische Weise fließend Englisch.

# «Mainstream ist kein Erfolgsgarant»

**Die Berit Klinik mit Standorten in Speicher und Teufen AR gehört heute zu den vier grössten und bekanntesten orthopädischen Kliniken der Schweiz. Mit über 300 Mitarbeitern ist sie eine der grössten Arbeitgeberinnen im Appenzellerland, ein Wirtschaftsmotor, der über die Region ausstrahlt. Im Interview gibt CEO Peder Koch seine Einschätzungen zum Wirtschaftsraum Appenzellerland sowie Anregungen an Politik und Verwaltung.**

**Peder Koch, wo steht das Appenzellerland als Wirtschaftsstandort heute?**

Ich empfinde das Appenzellerland in Bezug aufs Gesundheitswesen, aber auch generell als sehr wirtschaftsfreundlich und offen für Innovationen. Wichtig ist aus meiner Sicht, dass Unternehmen ihre Traditionen bewahren und leben, das ist ihre Stärke. Die beiden kleinen Kantone mussten sich früh gegen andere, grössere Kantone behaupten. Dies gelang und gelingt dem Appenzellerland dann gut, wenn man authentisch bleibt und auch mal gegen den Strom schwimmt, wie die Berit Klinik dies seinerzeit getan hat. Man muss nicht immer darauf schielen, was das grosse Zürich macht – das ist nicht einfach besser.

**«Wichtig ist, dass Unternehmen ihre Traditionen bewahren und leben, das ist ihre Stärke.»**

**Wo sehen Sie ausgeprägte Stärken des Wirtschaftsstandorts Appenzellerland?**

Das föderalistische System hat die Schweiz stark gemacht und ist gerade für das Appenzellerland von Vorteil: Eine kleinere Minderheit kann grosse Leistungen erbringen, die weltweit angesehen ist. Bodenständig, pragmatisch, authentisch und doch innovativ – das machen für mich die Stärken des Wirtschaftsraums Appenzellerland aus. Dies gilt insbesondere auch für den Tourismus und das Gesundheitswesen. Bei der Berit Klinik beispielsweise haben wir einen familiären Touch und gleichzeitig Hightech-Medizin.

**Und wo orten Sie Schwächen?**

Die Grösse des Kantons kann auch eine Schwäche sein. Dies kann Kanton, Verwaltung und Unternehmen dazu verleiten, den Fokus zu stark nach aussen zu richten und andere zu kopieren, ihnen zu sehr naheifern oder sich anpassen zu wollen, eben beispielsweise an Zürich. Aber Mainstream ist kein Erfolgsgarant! Es droht die Gefahr, stehen zu bleiben, keinen Mut zu Veränderung zu haben und dadurch

schliesslich zurückzufallen – und dies wäre ja nicht im Sinne von Unternehmen und Kanton.

**Also sollte man den Fokus mehr nach innen richten – nach dem Motto: «Denn das Gute liegt so nah»?**

Bei vielen Wirtschaftsthemen bräuchte ein Kanton nicht in erster Linie über die Grenzen zu schauen oder ausserkantonale Experten zu befragen: Innerhalb des eigenen Kantons ist bei den Unternehmen viel Fachwissen und Erfahrung vorhanden und abrufbereit. Dieses Wissen abzuholen, könnte Kanton und Verwaltung wertvolle Inputs zu aktuellen Fragen und Problemstellungen geben – sei es im Gesundheitswesen oder in anderen Bereichen. Ich wünsche mir in diesem Bereich generell mehr Wertschätzung für die Betriebe im eigenen Kanton.

**Was für Anstrengungen braucht es hier?**

Wichtige Voraussetzungen für einen attraktiven Wirtschaftsstandort sind für mich Unabhängigkeit, liberales Denken und Weitsichtigkeit. Seitens Verwaltung und Kanton wäre es wünschenswert, vielen kleinen Betrieben eine Plattform zu bieten, wo sie gut wirtschaften und sich entwickeln können. Der Staat soll unterstützen, aber nicht verhindern oder bremsen, sonst besteht die Gefahr, dass auch starke Betriebe geschwächt werden. Die Gemeinde Speicher ist ein positives Beispiel: Die Verwaltung hat uns immer voll unterstützt.

**Wo wüssten Sie sich also mehr Engagement seitens der Politik?**

Ich wünsche mir mehr Mut, die eigenen Stärken eines Kantons zu zeigen, den Fokus immer wieder zu hinterfragen und auf die eigenen Grundwerte und Traditionen zu bauen – und dafür auch einzustehen und nicht jeden Trend mitmachen zu wollen. Ganz nach dem Motto: «Jeder soll das machen, was er am besten kann.»

**In welchen Bereichen liegt für den Wirtschaftsstandort Appenzellerland punkto Wachstum vielleicht noch mehr drin?**

A professional portrait of Peder Koch, a middle-aged man with short dark hair and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and patterned tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a blurred indoor setting with large windows.

*Peder Koch (\*1969), CEO und Delegierter  
des Verwaltungsrates der Berit Klinik:*

**«Nicht immer  
nach Zürich schielen.»**

## OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



**Auf uns  
ist Verlass.**

Ein Genuss mit Tradition.  
Echte Appenzeller Bärli-Biber.



ONLINE  
BIBER  
SHOP  
baerli-biber.ch

neu  
auch an der  
Hauptgasse  
Appenzell

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



**KNOEPFEL**  
LEADING IN METAL MACHINING



EUROPAWEIT FÜHREND  
IN SPANABHEBENDER  
METALLBEARBEITUNG

[www.knoepfel.ch](http://www.knoepfel.ch)

Das ist schwierig zu beurteilen für alle Bereiche. Gutes könnte man allenfalls anders verpacken, besser verkaufen oder je nach dem den Fokus ändern: Wem will ich was verkaufen? Einem breiten Publikum oder einer Nische? Bei der Berit Klinik liegt der Fokus auf den Menschen. Ich führe nach dem Prinzip der vier M: «Man muss Menschen mögen» – und das zahlt sich wiederum durch Wachstum aus, denn wenn sich die Kunden (Patienten) und Mitarbeiter bei einem Unternehmen wohlfühlen und Wertschätzung erfahren, identifizieren sie sich auch mit ihm und setzen sich ein. Wichtig ist auch, den eigenen Fokus zu behalten und nicht immer zu schauen, was andere machen.

### «Jeder soll das machen, was er am besten kann.»

**Und wie steht es mit den Rahmenbedingungen seitens Kanton und Verwaltung? Die müssen ja auch stimmen...**

Ganz wichtig ist hier, dass die Steuergelder richtig eingesetzt werden – gerade auch in der Wirtschaftsförderung. Der Fokus der finanziellen Unterstützung sollte vermehrt auf Start-ups liegen, denn es gibt im Appenzellerland viele junge gute Leute mit innovativen Ideen. Wenn man hier etwas Geld in die Hand nimmt, kommt dies im Erfolgsfall in Form von Steuern wieder zurück. Zu guten Rahmenbedingungen gehören für mich auch attraktive Unternehmenssteuern.

**Wenn wir die geografische Lage des Appenzellerlands anschauen, dann ist sie recht peripher und es gibt nach wie vor keinen direkten Anschluss**

**ans Nationalstrassennetz. Nicht gerade ideale Voraussetzungen, um Fachkräfte anzuwerben, würde man meinen. Wie geht die Berit Klinik mit dieser Situation um?**

Hier muss ich widersprechen: Für mich ist das Appenzellerland gar nicht peripher, mit Deutschland und Österreich quasi vor der Tür. Gerade diese Grenznahe bietet auch viele Chancen. Wenn man als Unternehmen den Fokus richtig setzt, ihn täglich vorlebt mit einer guten, schlanken Führung, für Qualität, Effizienz mit gleichzeitiger Bodenständigkeit einsteht und dadurch authentisch ist, hat man keine Probleme, Fachkräfte zu finden. Sehr wichtig ist hier wie gesagt auch die Wertschätzung den Mitarbeitern gegenüber. Wir haben in den letzten Jahren 250 neue Stellen geschaffen und konnten diese trotz Fachkräftemangel mühelos besetzen – und heute haben wir sogar Wartelisten.

**Was sind Ihre Ziele für die Berit Klinik 2019?**

Unser Ziel ist es, die hohe Patientenzufriedenheit weiter auszubauen und unsere Stellung weiter zu festigen. Die Berit Klinik hat in den letzten Jahren immer wieder für Überraschungen gesorgt – vielleicht auch in diesem Jahr (schmunzelt). Mehr will ich dazu aber noch nicht verraten.

**Wenn Sie einen Wunsch an Politik oder Verwaltung frei hätten: Wie lautete dieser?**

«Weniger ist mehr» – jeder soll das machen, was er am besten kann. Ganz allgemein plädiere ich für mehr Freiheit und weniger Staat.

Interview: Tanja Millius

Bild: zVg

Anzeige



**Schällibaum**  
Ingenieure und Architekten

Bahnhofplatz 11, CH-9100 Herisau  
Ebnaterstrasse 143, CH-9630 Wattwil  
[www.schaellibaum.ch](http://www.schaellibaum.ch)

# Am Puls der Finanzwelt mitten in Appenzell

**Bei Finanzmetropolen denkt man unweigerlich an New York, Tokio oder London und in der Schweiz gilt zweifelsohne Zürich als Finanzhauptstadt. Trotzdem, oder gerade deshalb, gibt es auch in Appenzell eine renommierte Adresse für Vermögensverwaltung. Die Cosmopolitan Vermögensverwaltungs AG verwaltet seit über 30 Jahren erfolgreich Vermögen von privaten und institutionellen Anlegern. Fernab vom Trubel der Grosstädte kann sie nicht zuletzt auch wegen der Distanz zum Mainstream mit ihrer Unabhängigkeit überzeugen.**

Im Gespräch informieren uns Geschäftsführer Stefan Bischofberger zusammen mit Yangchen Wangra und Sam Mira, beide Mitglied der Geschäftsleitung, über die aktuelle Marktlage und die Aussichten für die Zukunft.

## **Nervenaufreibende Monate liegen hinter den Investoren. Wie interpretieren Sie die jüngsten Entwicklungen an den Börsen?**

**Stefan Bischofberger:** Im Verlauf des Jahres 2018 haben sich die Rahmenbedingungen für die Weltwirtschaft deutlich eingetrübt, was im zweiten Semester zu einer markanten Konjunkturabkühlung geführt hat. Zusammen mit den politischen Unsicherheiten rund um den Brexit und den Handelskrieg zwischen den USA und China haben die Investoren Ende 2018 ein zu düsteres Zukunftsszenario entwickelt. Diese Rezessionsszenarien und die Angst vor einem politischen Kollaps wurden im Dezember 2018 überdurchschnittlich in die Aktienkurse eingepreist.

## **Dann setzte die Rallye ein. Was waren die Gründe?**

**Yangchen Wangra:** Wir gehen davon aus, dass die unverhältnismässigen und übertriebenen Kursabgaben zunächst nur korrigiert wurden. Die Anleger haben sich die Daten angeschaut und erkannt, dass die Ende 2018 herrschende Untergangsstimmung an der Börse nicht gerechtfertigt war.

**Sam Mira:** Mittlerweile sehen wir jedoch bereits wieder eine Übertreibung nach oben. So ungerechtfertigt der Ausverkauf Ende 2018 war, so übertrieben ist nun auch die Erholung seit dem Jahreswechsel. Entsprechend rechnen wir auf kurze Sicht mit einer anstehenden Korrektur, die jedoch wieder attraktive Kaufkurse am Schweizer Aktienmarkt generieren wird.

## **Ihre Zukunftsprognosen?**

**Bischofberger:** Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass sich die Börsen weltweit in einer Art Neuorientierung befinden, die von volatilen Bewegungen begleitet sein dürfte.

## **Was meinen Sie mit Neuorientierung?**

**Mira:** Fast zehn Jahre wurden die Aktienkurse vor allem von der sehr lockeren Geldpolitik angetrieben. Kamen dunkle Wolken auf, dann öffneten die Notenbanken die Schleusen noch ein Stück weiter bis letztlich alle Türen offen standen. Nun werden die Türen nach und nach wieder verschlossen – zumindest ansatzweise. Viele Marktteilnehmer kennen Phasen mit einer restriktiven Geldpolitik nicht mehr und wissen nicht, was auf sie zukommt und wie man sich verhalten sollte.

**Wangra:** Wir gehen davon aus, dass sich Anleger in Zukunft bei ihren Anlagenentscheidungen wieder stärker an der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie den Gewinnprognosen der Unternehmen orientieren. Die Aktienausswahl wird entsprechend wieder deutlich wichtiger werden.

## **Was sind Ihre gesamtwirtschaftlichen Prognosen?**

**Bischofberger:** Wir erwarten nach zwei Jahren mit ausgezeichneten Wachstumsraten weltweit eine Normalisierung des Wachstumstempos. Eine Rezession kann, Stand heute, zwar nicht ausgeschlossen werden, erscheint uns aber mit Blick auf die kommenden zwölf Monate unwahrscheinlich. Allerdings wollen wir nicht verschweigen, dass die Abwärtsrisiken nicht unerheblich sind. Der Brexit und der Handelskrieg zwischen den USA und China sind weiter ungelöst und können im schlimmsten Fall die gesamtwirtschaftliche Entwicklung noch stärker bremsen.



Von links: Sam Mira,  
Yangchen Wangra,  
Stefan Bischofberger.

**Welche Märkte sind attraktiv?**

**Wangra:** Wir verfolgen einen langfristig orientierten Anlageansatz, wobei wir aktuell keine Kaufkurse sehen. Wir investieren in qualitativ hochwertige Aktien, die mittel- bis langfristig aufgrund der Fundamentaldaten ein signifikantes Umsatz- als auch ein markantes Gewinnwachstum versprechen. Vor diesem Hintergrund sehen wir vor allem im Schweizer Aktienmarkt gute Chancen. Dies betrifft sowohl die Big Caps als auch die Werte aus der zweiten und dritten Börsenreihe.

**Mira:** Zahlreiche Schweizer Unternehmen haben bewiesen, dass sie auf konjunkturelle Veränderungen sehr gut reagieren können, eine Fähigkeit, die man nicht so schnell verliert. Mit dieser Erfahrung sind sie sehr gut aufgestellt, um einer möglichen Konjunkturabkühlung entgegenzuwirken.

**Bischofberger:** Sorge bereitet uns hingegen die Eurozone. Das nach wie vor fragile Bankensystem, die hohe Verschuldung der Unternehmen und Staaten und auch der fehlende Reformwillen lähmen den gesamten Währungsraum. Hinzu kommen die politischen Unsicherheiten rund um den Brexit und dem Aufschwung der populistischen Kräfte.

**Wie können Ihre Kunden in diesem Umfeld profitieren?**

**Bischofberger:** Unser 3D-Anlagekonzept ist darauf ausgelegt, nicht nur in steigenden Märkten Gewinne abzuwerfen, unsere Strategie deckt auch seitwärts laufende und fallende Börsenphasen ab. Dadurch, dass wir nicht nur die Titel und Märkte, sondern auch die unterschiedlichen Marktbewegungen diversifizieren, können wir in schwierigen Börsenphasen Ruhe in die Depots bringen.

**Wangra:** Das Sentiment am Markt wechselt in immer kürzeren Abständen. In diesem Wechselbad der Ge-

fühle sind viele Anleger verunsichert. In einem solchen Umfeld ist es wichtig, Emotionen auszuschalten und systematisch zu agieren. Mit unseren Anlageprozessen können wir Emotionen ausblenden. All unsere Positionen sind mit einer Verlustbegrenzung und Gewinnsicherung ausgestattet, welche wir rund um die Uhr computergestützt überwachen und konsequent umsetzen.

**Mira:** Wichtig ist sicher auch eine enge Zusammenarbeit mit den Kunden. Gerade in anspruchsvollen Börsenphasen ist es wichtig, dass unsere Klientel transparent über den Verlauf der Anlagen, die Strategie und mögliche Szenarien informiert ist. Wir nehmen das sehr ernst und als KMU können wir eine Partnerschaft sicherstellen, wie dies bei Grossunternehmen kaum möglich ist. Bei uns ist «der Kunde im Mittelpunkt» nicht einfach ein Slogan, sondern Teil unserer Unternehmenskultur.



**COSMOPOLITAN**  
VERMÖGENSVERWALTUNGS AG  
SEIT 1988 

**Cosmopolitan Vermögensverwaltungs AG**  
Rütistrasse 20, 9050 Appenzell

Niederlassung Zürich  
Florastrasse 44, 8008 Zürich

Telefon 071 353 35 15

welcome@cosmopolitan.ch  
www.cosmopolitan.ch

# Aus Speicher nach Deutschland, Österreich und Frankreich

**In der Appenzeller Kontaktlinsen AG in Speicher steckt viel Appenzellerland, auch wenn der Inhaber aus Marokko stammt. M'hamed Bouhlal hat in den letzten 20 Jahren hautnah miterlebt, was Schweizer Qualität und Heimat bedeuten.**

M'hamed Bouhlal will sich mit den Umstrukturierungen seines Arbeitgebers nicht zufrieden geben. Er versteht auch nicht, warum Top-Spezialisten den Platz räumen müssen. Und so trifft er eine wichtige Entscheidung: Er gründet seine eigene Firma, zusammen mit den besagten Arbeitskollegen. An seinem Wohnort in Speicher. Denn der freie Gewerberaum direkt gegenüber vom Bahnhof eignet sich ideal für die Produktionsstätte der Appenzeller Kontaktlinsen AG.

## **Kontaktlinsen «Made in Appenzell»**

Das vierköpfige Team startet 2010, nutzt das erste Jahr für den Aufbau, dann kommen die Aufträge. Heute sind es rund 30 Mitarbeiter in Forschung, Entwicklung, Produktion, Beratung und Verkauf, die an den hochwertigen Kontaktlinsen für Augenärzte und Augenoptiker arbeiten. «Swiss Quality ist nach wie vor gefragt, gerade bei Produkten, die eine hohe Präzision voraussetzen», sagt Bouhlal. Deshalb beliefert er nicht nur die Schweiz, sondern auch Deutschland,

*Appenzeller-  
Kontaktlinsen-CEO  
M'hamed Bouhlal:  
«Offenheit und  
Herzlichkeit.»*



Österreich und Frankreich. Gleichzeitig können sich die Kunden auf einen zuverlässigen Service verlassen: Massarbeit, persönliche Beratung, Tauschrecht und Garantien. Jede Bestellung wird individuell nach Angaben des Arztes oder Optikers gefertigt. Durch die Gravur der Seriennummer kann die Linse leicht reproduziert werden, weil dadurch alle Daten im System gespeichert sind. Was den Inhaber besonders freut: Im Herbst 2016 startet der erste Lehrling zur Ausbildung als Kunststoffverarbeiter.

**«Swiss Quality ist nach wie vor gefragt, gerade bei Produkten, die eine hohe Präzision voraussetzen.»**

Der gebürtige Marokkaner lebt seit 20 Jahren in der Schweiz. Es war die Liebe zu einer Appenzellerin, die ihn hierher führte. M'hamed Bouhlal strahlt, wenn er von seiner jetzigen Heimat erzählt. «Ich habe in den Bergen Marokkos gelebt, da schätzt man umso mehr, was man hier hat.» Dann lacht er plötzlich: «Als ich vor 20 Jahren hier in Speicher mit meinem dunkelhäutigen Freund schlitteln war und wir im Restaurant eine heisse Schokolade getrunken haben, war es mucksmäuschenstill im Raum. Neugierig oder vielleicht auch etwas irritiert bestaunten uns die Stammgäste. Heute begrüßen mich die Leute mit Namen und begegnen mir mit Offenheit und Herzlichkeit.»

#### **Produktionsausbau dank Wirtschaftsförderung**

M'hamed Bouhlal schätzt das Dorfleben, die Zusammenarbeit mit den anderen Gewerbetreibenden. Das Rohmaterial für die Herstellung der Linsen muss er allerdings aus dem Ausland beziehen, es gibt keinen Lieferanten in der Schweiz. Dafür hat die Appenzeller Kontaktlinsen AG heute Niederlassungen in Deutschland (Lindau) und Österreich (Höchst). Produziert wird jedoch nach wie vor an der Hauptstrasse 22 in Speicher AR.

Zur Zusammenarbeit mit der Ausserrhoder Wirtschaftsförderung kam es ganz unverhofft: Die damalige Frau Landammann und Karin Jung vom Amt für Wirtschaft und Arbeit besichtigten die neu gegründete Firma in Speicher. Bouhlal führte die beiden durch die Produktion und erzählte ihnen, dass ihm eine wichtige Maschine noch fehlen würde. Aber da er und seine Partner bereits Geld für den Firmenaufbau aufgenommen hätten, müssten sie erstmal zuwarten. Da wies ihn Jung auf die Wirtschaftsförderung hin. Und der Wunsch erfüllte sich: Mit einem zinslosen Darlehen konnte sich die Appenzeller Kontaktlinsen AG die ersehnte Maschine kaufen. Sie läuft auf Hochtour und bearbeitet so manchen Auftrag.

Text: Stiftung Wirtschaftsförderung AR

Bild: zVg

## Entgegen dem Trend

**Beinahe jahrzehntelang war man es von der Textilindustrie in der Ostschweiz gewohnt, dass Web- oder Stickereimaschinen abgebaut und in Billiglohnländer verschoben wurden. Umso erfreulicher ist die Nachricht, dass die Weberei Appenzell AG nagelneue Hochleistungswebmaschinen in Appenzell aufstellt.**



Auch an der traditionsreichen Alba-Gruppe, zu der die Weberei Appenzell gehört, war die Textilkrisis nicht spurlos vorbei gegangen: Ein Grossteil der Produktion musste unter dem allgemeinen Preisdruck in die Tochtergesellschaft in Ägypten ausgelagert werden. Nach diesen harten Jahren der Anpassung ging es in jüngerer Zeit wieder bergauf. Basis des neuen Optimismus, der zu dieser Investition führte, war die konsequente Fokussierung auf innovative Nischen, wie z. B. feinste Hemdenstoffe aus Merinowolle, eine Weltneuheit mit herausragenden natürlichen Trage- und Komforteigenschaften. Auch die teuersten Hemdenstoffe für die exklusivsten Massschneider weltweit werden in steigenden Mengen in Appenzell produziert.

Die vier neuen Picanol-Webmaschinen wurden in Belgien hergestellt (Schweizer gibt es keine mehr). Sie sind leistungsmässig rund 40 Prozent besser als ihre Vorgänger. Zudem verbrauchen sie rund 30 Prozent weniger Strom, sind präziser und schneller in der Umrüstung. «Das sind Vorteile, die an einem teuren Produktionsstandort, wie es die Schweiz nun mal ist, entscheidend sind», betont Benjamin Fuchs, CEO der Alba-Gruppe.

Die Weberei Appenzell AG (weba) designt und produziert seit 1944 feinste Gewebe aus auserlesenen Rohstoffen für Hemden und Blusen. Sie hat sich konsequent dem Thema «Performance Fabrics» verschrieben und ist weltweit führend in hochwertigen Geweben mit Zusatzfunktionen wie «wrinkle-free» und «natural stretch». Produziert wird in eigenen Werken in Appenzell und Ägypten.



Damit nach der Klinik  
wieder alles wie vor  
dem Unfall ist.

**Orthopädie · Wirbelsäulenchirurgie · Rehabilitation**

[www.beritklinik.ch](http://www.beritklinik.ch)

 **BERIT KLINIK**



## Unabhängige Vermögensverwaltung

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

Engler AG Vermögensberatung • Blattenheimatstrasse 10 • 9050 Appenzell • 071 787 51 54 • [www.engler-vb.ch](http://www.engler-vb.ch)

**Design –  
mehr als gewöhnlich**



**Urs Bürki**  
[www.zarava.ch](http://www.zarava.ch)

# 60 Jahre Feuer und Flamme

**«Die Mansers» aus Appenzell sind Ofen- und Cheminéebauer aus Leidenschaft, und das in dritter Generation. 2019 feiert Die Mansers AG ihr 60-jähriges Bestehen und eröffnet gleichzeitig ihr Rüegg-Studio. «Made in Appenzell» ist nicht nur in der näheren Umgebung gefragt.**



*Das «Tunnelcheminée» lässt einen das Feuer von zwei Seiten geniessen.*

Christian Manser, Inhaber und Geschäftsführer der Mansers seit 2011, ist preisgekrönter Hafnermeister und sorgt in der dritten Generation für individuelle Wärme und Behaglichkeit in den Wohnräumen seiner Kunden. Mitte März feierte der Familienbetrieb seinen 60. Geburtstag. Gleichzeitig eröffneten die Mansers ihr neues Rüegg-Studio, das aus einer Franchise-Partnerschaft mit der Rüegg Cheminée Schweiz AG aus Hinwil entstanden ist, einem der bekanntesten Cheminéebauer hierzulande.

## Auch hier schwören die Kunden auf «Made in Appenzell».

Es gibt bekanntlich viele Möglichkeiten, mit Feuer Wärme und Wohlbefinden in eine Wohnung zu bringen. Ob Kachelofen, exklusives Cheminée oder vollautomatischer Ofen als Ganzhausheizung mit Solar-Integration – Kunden erhalten bei den Mansers eine massgeschneiderte Wohnraumfeuerung. «Die individuelle Planung und Kreation, genau nach Kundenvunsch, ist uns sehr wichtig», erklärt Christian

Manser, der 2006 in den elterlichen Betrieb eingestiegen ist. Nur so entstünden perfekt umgesetzte Unikate, die sowohl optisch als auch durch ihre hohe Funktionalität überzeugen. «Beliebt ist heute Metall oder die Gestaltung der Oberfläche durch einen Verputz, aber auch Kacheln, insbesondere grossformatige, kommen zur Anwendung.»

Ob Standardprodukt oder massgefertigter Ofen: «Zentral ist, dass das Holz so gut wie möglich verbrannt wird, der Wirkungsgrad hoch ist, durch den Kamin die richtige Menge Luft abfließt und ein behagliches Wohnklima entsteht», fasst Christian Manser zusammen. Kurz gesagt: Die fachliche Beratung und der professionelle Einbau sind entscheidend.

Die Mansers errichten aber nicht nur Ofen- und Kaminanlagen, sondern zeigen ihre Kompetenz auch im Bad-Umbau. Sie übernehmen dabei die Federführung von der Planung bis zum fertigen Bad und organisieren den gesamten Ablauf. Auf Wunsch planen sie ganz persönliche Badezimmerträume und präsentieren ihre Lösungsvorschläge in 3-D. «Keramik und Natursteine in allen Formen und Farben erlauben unbegrenzte Gestaltungsmöglichkeiten. Vom Mosaik bis zur Grossformat-Keramik bis dreieinhalb Meter Länge verlegen wir die Materialien mit grosser Sorgfalt und Liebe zum Detail», so Christian Manser. Diese Sorgfalt und Liebe zum Detail sind es denn auch, die die Mansers bereits seit sechs Jahrzehnten – 1959 eröffnete Grossvater Alois Manser unter dem Freudenberg in Appenzell eine Hafnerei – erfolgreich wirtschaften lassen.

Egal, in welchem Bereich: «Wir Mansers bieten unseren Kunden einen persönlichen Service, der in dieser Qualität eigentlich nur von einem Partner in der Nähe des Kunden geleistet werden kann», zählt Christian Manser einen weiteren Erfolgsfaktor auf. Und: Eine gegenseitige wertschätzende und vertrauliche Atmosphäre sei ebenso wichtig. Als Hauptmarkt der Mansers gilt die Ostschweiz, auf Wunsch arbeiten sie aber auch in weiter entfernten Gebieten wie Zürich oder im nahen Ausland. Denn auch hier schwören die Kunden auf «Made in Appenzell».

Text: Stephan Ziegler

Bild: zVg

# Wo Tradition auf Innovation trifft

**Seit über 60 Jahren im Teppichgeschäft, aber Neumitglied beim VTS:  
Die Knecht GmbH ist ein traditionelles Teppichreinigungsunternehmen  
aus dem Appenzellerland. Ein Blick hinter die Kulissen.**

*Die Knecht GmbH ist eines der führenden Teppichreinigungsunternehmen in der Schweiz und geniesst auch im Ausland einen guten Ruf.*



Das Dorf Gais wirkt auf den ersten Blick schön, aber auch sehr klein. Der neutrale Betrachter käme nicht auf die Idee, dass in diesem Ort mit knapp 3100 Einwohnern, der 20 Minuten von St.Gallen entfernt liegt, eines der grössten Teppichreinigungsunternehmen der Schweiz zuhause ist. Eingangs Dorf sticht der Sitz der Hermann Koller AG, ein altes, helles Haus mit Nebengebäude, sofort ins Auge. Schon im Verwaltungsgebäude herrscht reger Betrieb – Mitarbeitende telefonieren mit Kunden, tippen konzentriert auf der Tastatur oder sprechen mit Geschäftspartnern. Und aus dem Nebengebäude erklingen schon die ersten Maschinengeräusche.

Die Knecht GmbH ist schon seit über 60 Jahren auf die Reinigung und Veredelung von diversen Teppichen spezialisiert. Dies tut sie mit einem langjährigen Bewertungsverfahren, welches von Dr. Hans Peter Knecht entwickelt und über die Jahre präzisiert wurde. (Jeder verschmutzte Teppich wird von Mitarbeitenden in einer Anfangskontrolle genau inspiziert.) So wird die Art der Verschmutzung analysiert und schriftlich sowie fotografisch festgehalten. Daraus folgend legen die Mitarbeitenden die weitere Behandlung fest. Mit Klopfen, Waschen, Trocknen, Spannen, Bürsten, Scheren und Detachieren von

Flecken findet die Knecht GmbH für jede Verschmutzung eine Lösung. Des Weiteren sind Spezialbehandlungen wie Geruchsentfernung, Mottenschutz und Fleckenschutzbehandlungen möglich. Auch das Reparieren- und Umfärben der Teppiche ist eine grosse Stärke des Unternehmens. «Die Tiefe unseres Angebots macht unser Unternehmen einzigartig», erzählt Nico Fässler, Business Development Manager der Knecht GmbH. Der 23-Jährige ist in der Geschäftsfeldentwicklung tätig, dort zuständig für Marketing und Verkauf und unter anderem für den Beitritt der Knecht GmbH zum VTS im Frühling 2018 verantwortlich. «Wir haben Ressourcen und Potenzial», so Fässler, der die Mitgliedschaft in die Wege geleitet hatte. «Deshalb möchten wir den Markt noch weiter ausbauen und auch in der Textilreinigungsbranche weiter Fuss fassen. Dank dem VTS können wir auf andere Mitglieder zugehen und so aktiv unser Netzwerk ausbauen!» Das umfassende Leistungspaket, der persönliche Service und die kompetente Beratung, welche die Knecht GmbH dank über 60 Jahren Erfahrung bieten kann, seien gute Gründe, um Partner des Teppichreinigungsunternehmens zu werden. Denn: «Im hochwertigen Bereich sind wir stark», so Fässler.

**Eine Branche im Wandel**

Sich einen Namen in der Teppichbranche zu erwerben, brauchte Zeit, Innovation und Erfahrung. Die Knecht GmbH entstand in den fünfziger Jahren aus der Bleicherei und Färberei Zürcher & Co. An der Spitze des jungen Unternehmens stand der Textilchemiker Hans Peter Knecht, welcher damit begann, neuwertige Teppiche für Grossisten zu behandeln. Über die Jahrzehnte entwickelte Knecht das bis heute bestehende Reinigungs- und Veredelungsverfahren auf enzymatisch-chlorfreier Basis, welches den Ruf der Knecht GmbH als Teppichreinigungsspezialisten für moderne Objekt- und handgeknüpfte Teppiche festigte und dem Unternehmen sogar über die Landesgrenzen hinaus zu Bekanntheit verhalf. Doch die Globalisierung machte auch vor dieser Branche nicht halt: In den Herstellungsländern wurden vermehrt Reinigungsunternehmen und Wäschereien gegründet, was bei der Knecht GmbH zu Arbeitseinsparungen führte. Kompensiert wurde das unter anderem mit dem Entscheid, der um die Jahrtausendwende fiel: Erstmals würde die Knecht GmbH nicht nur neue, sondern auch gebrauchte Teppiche reinigen und veredeln. «So konnten wir unsere Dienstleistung festigen und neue Kunden dazugewinnen», erzählt Nico Fässler. Ein kleiner Betriebszweig der Knecht GmbH bestand daneben immer noch aus dem Färben von Teppichen. Auf der Suche nach entsprechendem Farbstoff besuchte Hans Peter Knecht eines Tages einige lokale Produzenten. So entstand schliesslich der erste Kontakt mit der Firma Hermann Koller AG, einer mittlerweile über 100-jährigen Spezialistin für das Veredeln von St.Galler- und Aetz-Stickereien. «Knecht war zu diesem Punkt bereits auf der Suche nach einer Nachfolgelösung», so Fässler. «Als er die Hermann Koller AG kennenlernte, wusste er, dass das die ideale Firma wäre, um seine eigene weiterzuführen.» Der erste Schritt, um das Lebenswerk des Hans Peter Knecht zu sichern, war getan.

*Das Unternehmen verfügt über 60 Jahre Erfahrung im Teppichgeschäft.*

**Tour de Suisse**

Seit 2012 ist die Knecht GmbH Tochterfirma der Hermann Koller AG und zog von Speicher nach Gais. «Alle Mitarbeitenden und Maschinen zogen mit um. Das Know-how blieb somit bestehen», so Nico Fässler. Die Firmenübernahme bezeichnet er als Glücksfall. «Beide Firmen können vom grossen Fachwissen des jeweils anderen profitieren.» Und das zahlt sich aus: Das Teppichreinigungsunternehmen verzeichnet Kunden aus der ganzen Schweiz, aber auch aus Amerika, Deutschland und Österreich. Die grosse Mehrheit der Kunden der Knecht GmbH sind Geschäftskunden. Dazu zählen Branchengrössen wie Möbel Märki, Pfister oder Möbel Hubacher. Da die Kunden im ganzen Land verteilt sind, arbeitet die Knecht GmbH mit schweizweit über 200 Annahmestellen zusammen. Die Spediteure machen wöchentlich eine Tour durch das ganze Land, um Teppiche abzuholen oder die gereinigten Stücke zurückzubringen. «Unseren Partnern haben wir viele Aufträge zu verdanken», erzählt Fässler. Dem traditionsreichen Unternehmen ist es aber auch wichtig, durch Innovation neue Kundschaft zu gewinnen. Seit anfangs Jahr bietet die Knecht GmbH das «Lean-wash»-Programm an – eine schlankere Art des Reinigens, welches «nur» aus waschen, trocknen und klopfen besteht und sich besonders gut für Teppiche mit relativ geringem Wert eignet. «Mit diesem Angebot möchten wir zukünftig allen Kunden eine preiswerte Alternative zu unserem bewährten Qualitätsprogramm bieten», erklärt Fässler. Klar ist, dass die Knecht GmbH auch in Zukunft nicht still stehen wird. Das Teppichreinigungsunternehmen ist offen für Neues, kann sich aber trotzdem noch auf Altbewährtes verlassen: Obwohl schon lange pensioniert, besucht der Chemiker Hans Peter Knecht immer noch jeden Dienstagnachmittag sein ehemaliges Unternehmen, lässt sich über die neuesten Projekte informieren und gibt sein Fachwissen weiter.



# Professionell und individuell: Die Golfplätze der Ostschweiz

**Golfen ist längst nicht mehr nur der Elite vorbehalten. Mittlerweile ist es ein beliebter Freizeitsport, der keine Altersgrenzen kennt. Sportliche Herausforderung und Erholung in unterschiedlichster Landschaft bieten die Golfplätze in der Ostschweiz für Golferinnen und Golfer jeder Spielstärke. Die Golfplätze der Clubs werden professionell gemanagt. Hier unsere Golfclubs im Überblick.**

## **Golfpark/Golfclub Waldkirch SG**

Der öffentliche Golfpark liegt in Waldkirch zwischen St.Gallen und Wil mit Aussicht auf Säntis und Alpstein. Er ist mit seiner 36-Loch-Anlage mit verschiedenen Kurskombinationen für Spieler jeder Spielstärke geeignet. Das Gelände der Golfplätze ist flach bis hügelig mit Wasserhindernissen. Der Schwierigkeitsgrad ist sportlich bis anspruchsvoll.

### **Trainingsmöglichkeiten:**

Übungscenter mit Driving Range: 42 gedeckte, 70 Aussenabschlagplätze, 3 Putting Greens, 3 Pitching/Chipping Greens

*Infos unter [golfwaldkirch.ch](http://golfwaldkirch.ch) und [gcwaldkirch.ch](http://gcwaldkirch.ch)*

## **Ostschweizerischer Golfclub Niederbüren SG**

Die 18-Loch-Anlage liegt idyllisch am Ufer der Thur, umgeben von Weihern, Wäldern und Wiesen. Der private Ostschweizerische Golfclub ist einer der äl-

testen und traditionellsten des Landes. Das Gelände ist flach mit Wasserhindernissen. Der Schwierigkeitsgrad ist sportlich bis anspruchsvoll.

### **Trainingsmöglichkeiten:**

Driving Range: 15 Rangeabschläge, davon 5 überdacht, Übungsbunker, Putting-/Pitching-/Chipping Green

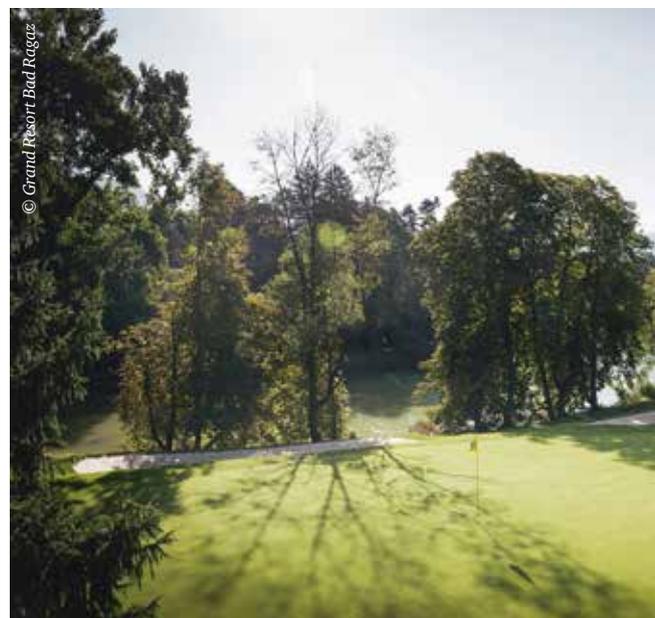
*Infos unter [osgc.ch](http://osgc.ch)*

## **Golfclub Bad Ragaz SG**

Der 18-Loch-PGA Championship Course des Grand Resort Bad Ragaz befindet sich in einer Parkanlage und inmitten zweier Bergmassive. Als einzige Golfanlage der Schweiz wurde sie vom Bundesverband der Golfanlagen mit dem Prädikat «5\* Superior» ausgezeichnet. Das Gelände ist flach mit Wasserhindernissen. Der Schwierigkeitsgrad ist sportlich bis anspruchsvoll.



*Golfpark/Golfclub Waldkirch*



*© Grand Resort Bad Ragaz*



Golfclub Gams-Werdenberg

**Trainingsmöglichkeiten:**

Driving Range: 24 Rangeabschläge, davon 12 überdacht, Putting Green, Übungsbunker

Infos unter [golfclubbragaz.ch](http://golfclubbragaz.ch)

**Golfclub Heidiland SG**

Der 9-Loch-Golfplatz ist eingebettet in eine ebene Landschaft und grenzt an den Golf Club Bad Ragaz. Er ermöglicht auch Golfbeginnern mit Platzreife, die Faszination des Golfens am Platz zu erleben. Das Gelände ist flach mit Wasserhindernissen. Der Schwierigkeitsgrad ist leicht bis sportlich.

**Trainingsmöglichkeiten:**

Driving Range: 50 Rangeabschläge, davon 20 überdacht, Putting-/Pitching-/Chipping Green, Übungsbunker

Infos unter [gcheidliand.ch](http://gcheidliand.ch)

**Golfclub Gams-Werdenberg SG**

Die 18-Loch-Anlage liegt in der Region Werdenberg. Mit seinen offenen Flächen, grossen Greens und diversen Wasserhindernissen bietet der Platz eine Herausforderung für Spieler aller Stärkeklassen. Der Schwierigkeitsgrad ist sportlich bis anspruchsvoll.

**Trainingsmöglichkeiten:**

Driving Range: 50 Rangeabschläge, davon 12 überdacht, Putting-/Pitching-/Chipping Green, Übungsbunker

Infos unter [golfgams.ch](http://golfgams.ch)

**Golfclub Appenzell AI**

Die 18-Loch-Anlage liegt im Hochtal von Gonten mit Blick auf den Alpstein und Säntis. Das Terrain auf der Anlage ist hügelig, die ganze Anlage ist mit Hainen durchzogen und im Süden von einem Hoch-



Golfclub Heidiland

© Grand Resort Bad Ragaz

moor begrenzt. Das Inselgreen übt einen besonderen Reiz aus. Der Schwierigkeitsgrad ist sportlich bis anspruchsvoll.

**Trainingsmöglichkeiten:**

Driving Range: 35 Rangeabschläge, davon 11 überdacht, Putting-/Pitching-/Chipping Green, Übungsbunker, 3 Loch Kurzplatz

Infos unter [golfplatz.ch](http://golfplatz.ch)

**Golfclub Erlen TG**

Die 18-Loch-Anlage liegt in Erlen inmitten einer sanft-hügeligen Obstbau-Landschaft. Die vielseitige Hindernisgestaltung aus grossflächigen Teichen und Bunkern machen die Anlage interessant für Golfer aller Spielstärken. In Erlen wird dieses Jahr überdies das 25-jährige Bestehen des Golfclubs gefeiert – mit einem Jubiläumsfest am 30. Juni.

**Trainingsmöglichkeiten:**

Driving Range: 40 Rangeabschläge, davon 20 überdacht, Putting-/Pitching-/Chipping Green, Übungsbunker

Infos unter [erlengolf.ch](http://erlengolf.ch)

**Golfclub Lipperswil TG**

Der Golfplatz liegt auf den Hügeln des Seerückens am Bodensee mit mildem, ausgeglichenem Klima und ist als 27-Loch-Meisterschaftsplatz angelegt. Es gibt zwei Plätze: Den 18-Loch-Schwarzebach+Burkert-Platz ist flach mit Wasserhindernissen und gilt als sportlich bis anspruchsvoll. Der 9-Loch Feldgarten Platz hingegen wird als sportlich eingestuft.

**Trainingsmöglichkeiten:**

Driving Range: 25 Rangeabschläge, davon 6 überdacht, Putting und Pitching Green, Übungsbunker

Infos unter [golfclub-lipperswil.ch](http://golfclub-lipperswil.ch)



Golfclub Bad Ragaz

# Tradition und Moderne – die Mischung macht's!

**Der Ostschweizerische Golf Club in Niederbüren zählt zu den ältesten privaten Golfclubs der Schweiz. Seit über 70 Jahren ist er Treffpunkt für begeisterte Golferinnen und Golfer. Der ausgewogene Mix aus Bewährtem und Neuem macht den ganz besonderen Charme dieses Golfclubs aus.**

Geselligkeit, eine gute Atmosphäre und sportliche Ambitionen werden im Ostschweizerischen Golf Club (OSGC) gross geschrieben. Sobald man die kleine Thurbrücke überquert, die zum Golfplatz in Niederbüren führt, taucht man in eine ganz andere Welt ein. Auf der idyllischen Anlage fühlt man sich fast wie in den

Ferien. Ein freundliches «Hallo» vom Geschäftsführer oder den Mitarbeitenden hat schon so manche Golfrunde eingeläutet. Wer den OSGC kennt, der weiss: Die Stimmung hier ist entspannt und freundschaftlich. Neben dem sportlichen Kräftenessen kommt auch das gemütliche Beisammensein nie zu kurz.





## Fünf Fragen an den Geschäftsführer des OSGC, Daniel Schweizer



Daniel Schweizer,  
Geschäftsführer OSGC

### Herr Schweizer, was schätzen die Mitglieder besonders am OSGC?

In erster Linie überzeugt natürlich unser grossartiger Platz inmitten der idyllischen Landschaft. Mit unserer zentralen Lage zwischen Wil und St.Gallen sind wir ausserdem gut erreichbar. Am meisten schätzen unsere Clubmitglieder jedoch, dass sie jederzeit und ohne langes Warten Golf spielen können und stets spüren, dass sie bei uns willkommen sind.

### Sie investieren viel in den Platz?

Nicht nur in den Platz. Damit unsere Anlage attraktiv bleibt, sind laufend Erneuerungen notwendig. In den letzten Jahren haben wir unseren Golfplatz saniert, einen Naturweiher angelegt, die Garderoben erneuert und neue Studios gebaut. Investieren tun wir aber natürlich auch in unser Personal. Wir legen Wert auf die Weiterbildung unserer Mitarbeitenden. Dazu führen wir regelmässig Fachschulungen in den verschiedenen Bereichen durch. Auch das Thema Serviceorientierung bildet einen Schwerpunkt. Schliesslich sollen sich unsere Mitglieder und Gäste bei uns wohlfühlen.

### Wie gestaltet sich das Clubleben im OSGC?

Bei uns herrscht eine familiäre und freundschaftliche Atmosphäre. Auf dem Platz kennt und grüsst man sich. Viele unserer Mitglieder sind zudem sehr engagiert. Das führt zu starken Resultaten an nationalen Turnieren und sorgt für eine gute Stimmung im Club.

### Sind Sie auch offen für neue Mitglieder?

Natürlich! Wir freuen uns über Neumitglieder. Bei uns kann man zwischen der Vollmitgliedschaft und der Temporärmitgliedschaft auswählen. Damit tra-

gen wir den individuellen Bedürfnissen Rechnung. Zudem tritt man zuerst nur für ein sogenanntes «Schnupperjahr» bei und hat so die Gelegenheit, den OSGC und unsere Clubmitglieder zuerst einmal kennenzulernen, bevor man sich dann definitiv für eine Mitgliedschaft entscheidet.

### Wie lernt man den OSGC am besten kennen?

Am 27. April 2019 führen wir einen Infotag durch. Informationen hierzu finden Sie auf unserer Website. Selbstverständlich stehe ich aber auch allen Interessierten jederzeit für ein Gespräch oder eine Führung durch unseren Club zur Verfügung.



**Ostschweizerischer Golf Club**

Golfstrasse 106

9246 Niederbüren

Tel. 071 422 18 56

E-Mail: [info@osgc.ch](mailto:info@osgc.ch)

[www.osgc.ch](http://www.osgc.ch)

# Immer am Ball

**Sport und insbesondere Golf liegt der Familie Mätzler aus Bad Ragaz im Blut. Zum Golfsport kam Melanie Mätzler über ihren Vater - und auch ihre beiden Schwestern sind auf dem Green zu Hause. Die 31-jährige Bad Ragazerin studierte an der HTW Chur Betriebsökonomie und ging nach ihrem Studium aufs Ganze: Seit 2011 spielt Mätzler als Profigolferin erfolgreich Turniere im In- und Ausland. Im Interview mit LEADER spricht sie über die Bedeutung des Golfens und ihr Leben als Profigolferin.**

**Melanie Mätzler, für viele ist Golfen ein faszinierendes Hobby. Für Sie ist es Ihr Beruf. Macht Ihnen Golfen noch genauso viel Spass als Profi wie früher als Amateurin?**

Seit ich 2005 das Sportgymnasium in Davos begonnen hatte, habe ich Golf nicht als Hobby, sondern als Leistungssport betrieben. Ich habe Golf nie aus Spass gespielt, aber ich übe es seither immer mit Freude aus.

## «Der Entscheid, vom Amateur zum Profi zu wechseln, ist alles oder nichts.»

**Was fasziniert Sie an Golf?**

Die Vielseitigkeit aus Athletik, Taktik, Technik und Spielwitz und dass man nicht nur körperlich, sondern auch geistig über einen längeren Zeitraum gefordert wird.

**Was hat sich für Sie persönlich verändert, seit Sie Profigolferin sind?**

Der Druck. Mental ist es als Profi viel schwieriger, wenn die finanzielle Existenz plötzlich vom gespielten Resultat abhängt. Dazu kommt, dass nach dem Wechsel zu den Profis die Unterstützung vom Verband plötzlich wegfällt und ich Training, Reisen, Unterkünfte, Wettkämpfe, Beratung etc. alles selber organisieren und bezahlen muss.

**Es gibt nach wie vor nur wenige Profigolferinnen – wie erklären Sie sich das?**

Der Entscheid, vom Amateur zum Profi zu wechseln, ist alles oder nichts. Man geht ein enormes Risiko ein. Man verlässt den sicheren Hafen und kann nicht einfach zurück. Es gab bis heute keine Anlaufstelle im Verband, welche junge Amateurinnen bei diesem Schritt beraten oder begleitet hätte.

**Hand aufs Herz: Können Sie vom Golfen leben?**

Ja, aber nicht von den Preisgeldern. Ich lebe von

meiner Tätigkeit als Botschafterin, meinen Sponsoren und privaten Aufträgen bei Turnieren oder privaten Pro-Am-Anlässen.

**Was braucht es, um als Golferin mit der internationalen Spitze mitzuhalten?**

Viel Training, Durchhaltewillen und kein Verletzungspech.

**Und welche Rolle spielt die Ausrüstung?**

Das Vertrauen, dass man mit dem richtigen Material spielt, ist sehr wichtig. Ich spiele seit 16 Jahren Wilson Staff; ich glaube, das zeigt, wie gross mein Vertrauen in das Material ist.

**Den ganzen Tag Golf zu spielen auf den schönsten Plätzen der Welt, das klingt gut. Wie sieht der Alltag als Profigolferin wirklich aus?**

Zu reisen und auf schönen Plätzen Golf zu spielen ist schön, aber ich verzichte auch auf sehr viel: Es ist schwierig, ein soziales Umfeld zu pflegen, denn die Zeit mit Freunden und Familie ist rar... Geburtstage, Hochzeiten, Festivals, Grillabende... ich kann meistens nicht dabei sein. Da braucht es sehr viel Verständnis!

**Sie mussten in Ihrer Karriere schon einige Rückschläge hinnehmen, hatten Verletzungspech und Operationen am Handgelenk: Wie motivierten Sie sich, um wieder an die Spitze zu kommen?**

Ich hatte meine grössten Erfolge unmittelbar vor meinen Verletzungen. Zu wissen, wo ich war und welches Potenzial in mir steckt, motiviert mich, mich zu verbessern, an mir zu arbeiten und jeden Tag das Beste aus mir herauszuholen.

**Wie wichtig ist die Unterstützung durch die Familie?**

Ohne die Unterstützung und das Verständnis meiner Familie wäre es nicht möglich. Sie sind meine engsten Vertrauenspersonen und für mich ist es sehr wichtig, mit ihnen über alles sprechen zu können.



*Melanie Mätzler (\*1988)  
aus Bad Ragaz ist  
Playing Professional.*

# NEW LEXUS UX HYBRID

AB CHF 36 900.-\*

JETZT PROFITIEREN  
**0%**  
LEASING  
A ENERGIEEFFIZIENZ



**LEXUS**  
EXPERIENCE AMAZING



**Emil Frey AG** Autopark St. Gallen  
Molkenstrasse 3-7, 9006 St. Gallen, emilfrey.ch/autopark  
Ihr kompetentes 4x4 Zentrum

Lexus UX 250h FWD ab CHF 36900.- Ø Verbrauch 4,1/100 km, Ø CO<sub>2</sub>-Emissionen 94 g/km, CO<sub>2</sub>-Emissionen aus der Treibstoff und/oder der Strombereitstellung: 22 g/km, Energieeffizienz-Kategorie A. Abgebildetes Modell: UX 250h F SPORT AWD ab CHF 53900.- Ø Verbrauch 4,5/100 km, Ø CO<sub>2</sub>-Emissionen 103 g/km, CO<sub>2</sub>-Emissionen aus der Treibstoff und/oder der Strombereitstellung: 24 g/km, Energieeffizienz-Kategorie A. Ø CO<sub>2</sub>-Emission aller in der Schweiz immatrikulierten Fahrzeugmodelle: 137 g/km. 0% Leasing gültig für Vertragsabschlüsse bis 30. April 2019. Eine Leasingvergabe wird nicht gewährt, falls sie zur Überschuldung führt. Ein Angebot der Multilease AG. Sämtliche Preisangaben verstehen sich als unverbindliche Preisempfehlung inkl. MwSt.

## Die Stimme der Ostschweizer Wirtschaft.



[www.leaderdigital.ch](http://www.leaderdigital.ch)



Der Golfclub Erlen feiert den **25. Geburtstag!**  
Deshalb offerieren wir einmalig günstige  
Eintrittsgebühren. Mehr unter [www.erlengolf.ch](http://www.erlengolf.ch)

Fun für  
die ganze  
Familie!



**Golfclub Erlen**  
Schlossstrasse 7 • CH-8586 Erlen TG  
T +41 71 648 29 30 • [info@erlengolf.ch](mailto:info@erlengolf.ch)

Die ganze Familie richtet sich oft nach mir, jemand kommt meistens mit als Caddy. Somit verzichtet die Familie auf viel für mich.

#### Wo stehen Sie heute im Ranking?

Ich habe mir letztes Jahr die Spielberechtigungen für die Ladies European Tour und die LET Access Series zurückgeholt. Damit stehe ich wieder dort, wo ich 2015 vor meinen beiden Handoperationen war.

#### Was ist ihr grösstes sportliches Ziel?

Die Verletzungen und die schlechte wirtschaftliche Situation auf der Ladies European Tour relativieren vieles. Ich arbeite mich Schritt für Schritt nach vorne. Momentan ist es mein Ziel, am Ende der Saison die Karte für die Ladies European Tour zu bestätigen.

wird und wie es sich dann präsentiert, ist sehr beeindruckend. Es gibt doch keinen schöneren Ort als das Zuhause. Für mich ist das Sarganserland mein Zuhause. Ich wohne in Mels und trainiere in Bad Ragaz. Die Lebensqualität, die wir hier geniessen, ist nirgends auf der Welt vergleichbar.

Interview: Tanja Millius

Bild: zVg

## «Das Vertrauen, dass man mit dem richtigen Material spielt, ist sehr wichtig.»

**Anfang Mai findet zum sechsten Mal das VP Bank Ladies Open in Gams statt. Für Sie ist das Turnier ein Heimspiel – was ist das für ein Gefühl für Sie und wie verbunden fühlen Sie sich mit ihrer Heimat Bad Ragaz?**

Es ist ein sehr schönes Gefühl. Es kommen Freunde und Bekannte zuschauen, die mich sonst nicht spielen sehen könnten. Das bedeutet mir sehr viel! Auch zu sehen, wie viel Arbeit und Herzblut schon in der Vorbereitung von allen Seiten in das Turnier gesteckt

#### VP Bank Ladies Open in Gams

vom 3. bis 5. Mai 2019

Das VP Bank Ladies Open ist Teil der LET Access Series, der zweithöchsten professionellen Damengolftour Europas. Initiiert wurde das Turnier von Melanie Mätzler und ihrem Vater Guido Mätzler. Nach dem Out des «Ladies' Swiss Open», dem drittgrössten Frauen-Golfturniers Europas, in Losone TI 2012 gab es kein Profiturnier für Frauen mehr in der Schweiz. «Der Frauengolf sport wurde vernachlässigt, und wir bedauerten das sehr», sagt Melanie Mätzler. Die LET Access Series bot die idealen Rahmenbedingungen, und mit dem Golfclub Gams-Werdenberg fand sich einen Turnierort, der die Idee eines Profiturniers voll unterstützte. «Dies war der Startschuss für eine sehr erfreuliche Entwicklung im Schweizer Frauengolf sport», sagt Mätzler. 2014 gab es vier Profispielerinnen und 2019 sind es schon elf.

Anzeige

# Golf-Einsteigpaket

Attraktives  
Einsteigangebot  
**Schlag ab  
CHF 780.-**



golf

gonten

APPENZELL

- › 11 Golf-Lektionen à 40 Min.
- › 1000 Bälle auf der Driving Range
- › Leihschlägerset bis zur Platzreife
- › Regel- und Etikettekurs mit Prüfung
- › Benützung der Übungsanlage
- › Benützung der 5-Kurzloch-Golfanlage

- › 9-Loch Übungsrunden vor der Platzreife-Prüfung in Begleitung eines Mitglieds des GCA
- › 3 Greenfees für Montag bis Freitag nach bestandener Platzreife-Prüfung
- › Attraktives Anschlussangebot

Tel. 071 795 40 60

www.golfplatz.ch

# Warum sich massgeschneidertes Equipment lohnt

**Golf fasziniert. Das Spiel in der Natur, herausfordernde Greens und Hindernisse, der Ansporn, das Handicap stetig zu verbessern, macht es zu einem äusserst vielseitigen Sport. Finanzexpertin Denise Christen aus Bäch SZ hat Golf vor Jahren für sich entdeckt. Heute spielt die Geschäftsfrau auf Top-Niveau mit Handicap 0 und ist beruflich oft im Fürstentum Liechtenstein oder auf dem Green in Bad Ragaz anzutreffen. Christen erzählt, was Golf für einen Stellenwert für sie hat und wieso ihr massgeschneidertes Equipment sehr wichtig ist.**



**Denise Christen, Sie spielen als Amateurin auf einem Top-Niveau mit Handicap 0 – dachten Sie jemals an eine Profikarriere?**

Das kam für mich nie in Frage, da man mit diesem Handicap offen gesagt keine Chance hat. In der Schweiz ist man zwar vorne dabei, doch in Amerika gibt es mehrere Tausende mit Handicap 0 und besser, sprich im Plus-Bereich. Ich liebe Sport, doch mir würde die geistige Herausforderung fehlen. Immer nur Bälle schlagen zu müssen wäre nicht mein Ding. Ein guter Ausgleich im Leben ist mir wichtig.

**Was bedeutet Golf für Sie?**

Zeit für mich zu haben, Abschalten zu können, die Natur zu geniessen und auf dem Platz mit dem engeren Umfeld über Gott und die Welt reden zu können.

**Sie sind als Finanzfachfrau bei zwei Unternehmen beruflich stark engagiert – wie schaffen Sie es trotzdem, ihr hohes Niveau im Golf zu halten?**

Es ist alles eine Frage des Zeitmanagements: Prioritäten setzen, effizient und zielgerichtet arbeiten und sich erlauben, Zeit freizunehmen. Golf heisst nicht immer, 18 Löcher abspulen zu müssen oder stundenlang auf der Driving Range zu üben. Mit einem gezielten, überwachten Training mit einem Golfpro erreicht man seine Ziele schneller und effizienter. So schleichen sich weniger Fehler ein oder diese werden sofort korrigiert. Natürlich ist auch das Material wichtig.

**Sie spielen seit Jahren mit GIII-Schlägern der Caligari Golf Equipment AG in Bad Ragaz – was zeichnet diese aus?**

Bessere Präzision, mehr Länge und ein zusätzlicher «Kick» vom Schläger – mir fällt das Golfspie-



Denise Christen ist CEO und Partner der Quadreal AG und zuständig für Compliance Controlling bei der Classic Fund Management AG.

len mit diesem Material schlicht viel leichter. Für mich ist es einfacher mit dem GIII, seinen Sweet Spot zu treffen, als mit anderem Material. Auch das Feedback aus meinem Freundeskreis geht in diese Richtung: «Golf ist mit deinem Schläger kinderleicht!»

## «Mir fällt das Golfspielen mit diesem Material schlicht viel leichter.»

### Und was ist für Sie das Wichtigste, was eine Golfausrüstung erfüllen muss?

Die Qualität muss stimmen! Dafür bin ich auch bereit, tiefer in die Tasche zu greifen. Golf muss Spass machen – und das macht es nur, wenn der Ball locker

und ohne grosse Anstrengung vom Schlägerblatt fliegt. Genau das bietet GIII.

### Was schätzen Sie besonders an der Zusammenarbeit mit der Caligari Golf Equipment AG?

Die Bad Ragazer zeichnen sich dadurch aus, dass der Kunde immer im Mittelpunkt steht, sei es beim Schlägerfitting oder bei einer Reparatur. Die Bedürfnisse des Kunden werden ernst genommen: Soll etwa ein Set vor den Ferien oder vor einem Turnier geliefert oder repariert werden, organisiert das die Caligari Golf Equipment AG zuverlässig. Der Service ist hervorragend!

Interview: Tanja Millius

Bilder: zVg

### Immer nahe dran

Seit 1987 setzt die Caligari Golf Equipment AG mit Sitz in Bad Ragaz (SG) voll auf den Golfsport. Das Familienunternehmen wird in zweiter Generation geführt und vertritt 15 Brands im Golfmarkt Schweiz und Europa. Caligari Golf bietet Kunden und Händlern massgeschneiderte Lösungen und einen Rundumservice an und ist dank einer eigenen Reparaturwerkstatt und Lagerräumen für die verschiedensten Bedürfnisse gerüstet. Caligari Golf ist auch im Bereich von Logo-Corporate-Angeboten aktiv. Dieser Bereich soll weiter ausgebaut werden.

Anzeige



## Hälg mit je vier Prozent mehr Umsatz und Mitarbeitern

Die St.Galler Hälg Group ist 2018 in allen Geschäftsbereichen gewachsen und hat einen Umsatz von 305 Millionen Franken (+4,1 Prozent) erzielt. Der Personalbestand ist von 1000 auf 1040 Köpfe gewachsen. **Auch der Ausblick auf 2019 stimmt dank gutem Auftragsbestand und hoher Auslastung zuversichtlich.** Zudem präsentiert sich die Hälg Group mit einem neuen Auftritt und dadurch einem geschärften Profil auf dem Markt.



## Stadler Rail will an die Börse

Der Thurgauer Zugerhersteller Stadler Rail plant den Gang an die Börse «in den nächsten Monaten». Das Unternehmen befindet sich im Mehrheitseigentum von Peter Spuhler, der direkt und indirekt 80 Prozent des Aktienkapitals hält. Spuhler soll weiterhin grösster Aktionär und Verwaltungsratspräsident bleiben. **Im Rahmen des Börsengangs sollen ausschliesslich bestehende Aktien aus dem direkten und indirektem Besitz von Peter Spuhler angeboten werden.**

## Lidl zieht es in Städte und Bahnhöfe



Zehn Jahre nach Eröffnung der ersten Filialen in der Schweiz setzt der Discounter Lidl mit Hauptsitz in Weinfelden für die weitere Expansion nicht nur auf Standorte in Industrie- und Gewerbegebieten, sondern auch auf innerstädtische Lagen. **In den vergangenen Wochen sind in Solothurn und Bern gleich drei Filialen in Stadtzentren eröffnet worden.** Diverse weitere Standorte seien in Planung, so Lidl Schweiz. Für 2020 ist zudem die Eröffnung einer ersten Filiale in einem Bahnhof geplant (Morges VD).

## Sitag wächst um einen Fünftel

Die Sennwalder Sitag AG blickt auf ein hervorragendes Geschäftsjahr 2018 mit 20 Prozent Wachstum zurück und setzt als erste Büromöbelherstellerin der Schweiz die Lasertechnologie für Freiformen auf einem Bearbeitungszentrum ein. «Dank unserer Nähe zum Kunden war es möglich, bei Unternehmen wie der Group Mutuel über 950 Arbeitsplätze, bei Sunrise über 1000 Arbeitsplätze oder bei einer der grössten Revisionsunternehmen weltweit über 980 Arbeits-tische einzurichten», sagt Yilmaz Boduk, CCO der Sitag AG. **Für das Jahr 2019 rechnet Boduk mit einem Wachstum von etwa 13 Prozent.**

## Thurgauer Bauern vermarkten Produkte im Web

Alles begann damit, dass Andreas Bruun ein Praktikum bei einer Baumschule am Bodensee absolvierte. Um die Produkte seines Arbeitgebers zu vermarkten, erstellte er eine Webseite. Diese entwickelte sich bald zu einem Erfolg. Dem ETH-Abgänger wurde schnell bewusst, welche Reichweite und Möglichkeiten das Internet als Vermarktungsplattform bot. **Heute sind 50 Betriebe bei hofbox.com dabei.**

## Industrie 4.0: Sichtbare Zeichen im Rheintal

Wo sich einst Holzbretter stapelten, entsteht in Kürze eine Grünanlage. Die Fläche ist ein stiller Zeuge von Ausbau, Progression und Wachstum. Von Veränderungen, die Europas führender Parketthersteller Bauwerk aus St.Margrethen einleitete, um eine neue Form der Wertschöpfung zu finden, die den Standort Schweiz stärkt. **Der Parketthersteller investierte in den letzten fünf Jahren elf Millionen Franken in das Mutterhaus in St.Margrethen** und beschäftigt weiterhin über 230 Mitarbeiter in der Schweiz – Tendenz steigend.

## Evenlox bekommt kombiniertes Förderpaket



Das Innovationsnetzwerk Startfeld spannt mit dem Startnetzwerk Thurgau zusammen: Erstmals fördern diese Institutionen gemeinsam ein Startup, das eine Web-Plattform für Eventlokaltäten und Eventdienstleistungen anbieten wird. **Die Frauenfelder Evenlox AG richtet ihr Angebot an Firmen und Private.**

## Abacus wächst zum dritten Mal in Folge zweistellig



Die Wittenbacher Abacus Research AG wuchs im Geschäftsjahr 2018 erneut zweistellig. Vor allem der Absatz von Softwarelizenzen legte zu. Der konsolidierte Gesamtumsatz des Ostschweizer Softwareanbieters ist um 11,8 Prozent gewachsen. Das Lizenzgeschäft weist mit 2200 verkauften Programmmodulen und knapp 500 Neuanwender-Unternehmen ein Wachstum von 20 Prozent auf. Auch die Zahl der Beschäftigten ist im vergangenen Jahr gewachsen, nämlich um 33 Stellen auf 342.

## Aus RohbiTech AG und Bimax wird Rohbimax AG

Zwei Schweizer Weltmarktleader in der automatisierten Präzisionssägetechnik – RohbiTech AG und Bimax – produzieren nun gemeinsam in Schwarzenbach SG als Rohbimax AG.

## Erstes Kompetenzzentrum für «Seelische Gesundheit im Sport»



Das Clinicum Alpinum in Gaflei FL, das am 1. April eröffnet hat, ist von der Deutschen Gesellschaft für Psychiatrie, Psychotherapie, Psychosomatik und Neurologie als nichtuniversitäres Zentrum für Sportpsychiatrie anerkannt. Damit ist die Privatklinik für Stressfolgeerkrankungen auch das erste Kompetenzzentrum für «Seelische Gesundheit im Sport» in der Ostschweiz. Eine Depression kann jeden treffen. Im Clinicum Alpinum auf Gaflei können erkrankte Menschen neue Kraft schöpfen und gesunden. Dabei kommt die Klinik zur richtigen Zeit: Laut WHO wird die Depression bis 2030 die häufigste Krankheit sein.

## «Maestrani's Chocolarium» feiert Geburtstag

Zwei Jahre nach Eröffnung der interaktiven Schokoladen-Erlebniswelt in Flawil zeigt sich Maestrani zufrieden: Bereits konnten über 280 000 Besucher im Chocolarium begrüsst werden – ein Ergebnis, das sämtliche Erwartungen übertroffen habe.

## Raiffeisen baut bis zu 200 Arbeitsplätze ab

Bis 2020 will die drittgrösste Bankengruppe der Schweiz an die 100 Millionen Franken einsparen. Ebenfalls wurde bekannt, dass der Raiffeisen-Verwaltungsrat 2018 knapp sechs Prozent mehr Entschädigung bezogen hat als im Vorjahr. Beim geplanten Stellenabbau könne ein substanzieller Teil durch natürliche Fluktuation und Frühpensionierungen erreicht werden, berichtet SRF. Die Neuorganisation soll per 1. Juli in Kraft treten.

## Acrevis macht zwei Prozent mehr Gewinn

2275 Aktionäre und gut 200 Gäste informierten sich am 29. März in der Olma-Halle St.Gallen über die Details zum Geschäftsgang der Acrevis-Bank. Die Regionalbank mit Niederlassungen zwischen Bodensee und Zürichsee schloss das Jahr 2018 mit einem höheren Jahresgewinn von CHF 19.3 Mio. ab.



## Drei Bauetappen auf einen Streich

Die Bauarbeiten auf der Melsler Grossbaustelle «Uptown Mels» auf dem Stoffel Areal laufen auf Hochtouren. Hier entsteht Wohn- und Arbeitsraum für alle Altersstufen und Lebenslagen. Zurzeit arbeiten 150 Bauleute parallel an drei Bauetappen. Der Rohbau der Weberei ist fast abgeschlossen, der Neubau der Öffnerei geht zügig voran, der Umbau der Spinnerei hat begonnen. Im September 2019 ziehen die ersten Bewohner ein.

# Ginto, Frontify und Advertima gewinnen LEADER Digital Award

**Am 28. März wurde im Einstein Congress im Beisein von rund 180 Gästen der erste LEADER Digital Award verliehen. Gewonnen haben der Verein AccessibilityGuide in der Kategorie «Organisation», die Advertima AG bei den «Start-ups» und die Frontify AG in der Kategorie «Business». Der Publikumspreis ging ebenfalls an Ginto.**

Das Keynote-Referat hielt Carsten Koerl, Gründer, Chef und Mehrheits-Eigner der Sportdatenfirma Sportradar. Etwas mehr als elf Jahre hat Koerl (\*1964) gebraucht, um die Sportradar AG mit Hauptsitz in St.Gallen auf eine Bewertung von über zwei Milliarden Euro zu bringen. «Begonnen habe ich bei Null – mit einer offenbar guten Idee.» In 30 Ländern ist Sportradar aktiv, rund 2000 Mitarbeiter sind im Einsatz. Für Koerl selbst bedeutet die globale Tätigkeit, dass «ich an rund 220 Tagen des Jahres unterwegs bin». Immerhin betreibt er 36 Büros über den Erdball verstreut. Umso erstaunlicher – und erfreulicher –, dass sich der Wahl-Teufener die Zeit genommen hat, um am ersten LEADER Digital Award zu sprechen. «Wir fühlen uns geehrt, dass Carsten

Nasdaq, Lufthansa, IBM, Zurich, Adobe und viele andere gehören dazu. Die Leistung von Frontify heisst damit: die Digitalisierung der Markenführung. Und das für die erwähnten «Grossen», die global aktiv sind ebenso wie für kleinere Firmen oder einzelne Teams. Dafür sorgt die Skalierbarkeit der Lösung, die erweiterbar ist, wenn es die Situation erfordert.

## **Bogen zwischen digitaler und physischer Welt**

Die St.Galler Advertima AG, Gewinnerin in der Kategorie «Start-ups», schliesst den Bogen zwischen der digitalen und der physischen Welt. Sie will ihren Kunden mit künstlicher Intelligenz helfen, mehr über die Menschen zu erfahren und ihnen so Erlebnisse zu verschaffen, die zugeschnitten sind auf ihre echten Bedürfnisse und Wünsche.

Advertima hat vor allem die Retailer im Auge. Denn diese, so die Überzeugung des St.Galler Start-ups, wissen nicht viel über die Merkmale und das Verhalten der Menschen. Technologisch hinke die physische Welt der Onlinewelt zwei Jahrzehnte nach, findet Advertima. Ändern soll sich das mit AI-Technologien. Dazu gehören Computer Vision, Machine Learning und Big Data. Menschen können mit diesen Tools nach Erscheinungsbild, Bewegungen und Kontext interpretiert werden, und das in Echtzeit. Mit anderen Worten: Die Künstliche Intelligenz von Advertima interpretiert Menschen in der realen Umgebung so gut, wie das andere Menschen zu tun vermögen.

**Alle Bilder des Events finden Sie auf [www.leaderdigital.ch/galerien](http://www.leaderdigital.ch/galerien).**

Koerl den LEADER Digital Award mit einem seiner äusserst selten öffentlichen Auftritte beehrt hat», freut sich denn auch OK-Präsident Christoph Lanter. Moderiert hat den Abend mit Witz und Charme Daniela Lager (SRF), die resümierte, nach diese Gala-nacht könne sie «den Zürchern mit gutem Gewissen erzählen, was für grossartige Events auch östlich von Winterthur durchgeführt werden».

## **Marken verwalten und weiterentwickeln**

Der Sieger in der Kategorie «Business» ist die Frontify AG aus St.Gallen. Ihr Herzstück ist die «Brand Management Plattform», die es den Kunden ermöglicht, ihre Marke zu verwalten und weiterzuentwickeln. Eine Lösung, die in einem Zeitalter, in dem sich fast alles um Marken dreht, immer gefragter ist. «Jede starke Marke auf der Welt wird mit Frontify erstellt und verwaltet.» Das sagen die Macher von Frontify über ihr Unternehmen. Ein Blick auf die Referenzliste bestätigt den selbstbewussten Anspruch.

## **Teilnahme am gesellschaftlichen Leben erleichtern**

Der Verein AccessibilityGuide mit Sitz in Wittenbach, Sieger in der Kategorie «Organisation» und beim Publikumspreis, der während des Galaabends verliehen wurde, hat ein mittlerweile unverzichtbares Hilfsmittel für Menschen mit einer Gehbehinderung geschaffen: Eine Zugänglichkeits-App, die jedem Nutzer sofort zeigt, ob eine bestimmte Lokalität mit seinen individuellen Mobilitätseinschränkungen erreichbar ist oder nicht. «Ginto» setzt dabei auf den Beitrag jedes Einzelnen.

# LEADER | AWARD digital

DAS OSTSCHWEIZER WIRTSCHAFTSPORTAL

*Die Teams von Frontify, Advertima und Ginto Accessibility Guide freuen sich gemeinsam über ihre LEADER Digital Awards.*



Seit 2017 gibt es die kostenlose App «Ginto», die betroffenen Menschen aufzeigt, welche Orte für sie zugänglich sind, und ihnen damit die Teilnahme am gesellschaftlichen Leben erleichtert. Die aktive Nutzer-Community erweitert die Zahl der Einträge laufend durch eigene, das in Kombination mit den zahlreichen Organisationen, die relevante Daten zur Verfügung stellen. Diese Form der Mitarbeit erhöht auch die Qualität der Beiträge, die Gemeinschaft kontrolliert sich gewissermassen gegenseitig.

**Die weiteren Finalisten waren  
(in alphabetischer Reihenfolge):**

*In der Kategorie «Business»*

Geoinfo IT AG mit geoportal.ch

Revier Hospitality Group AG

mit der volldigitalisierten Revier Mountain Lodge

*In der Kategorie «Start-ups»*

Lernwolke GmbH mit der Software Lernwolke

OnlineDoctor AG mit onlinedoctor.ch

*In der Kategorie «Organisation»*

ESB Marketing Netzwerk AG

mit dem Digital Sports Hub Switzerland

SVA St.Gallen mit dem Chatbot

für Prämienverbilligungen

## Alle Videos des Events finden Sie auf dem Youtube-Kanal «leaderdial».

### Die LEADER-Digital-Award-Jury

Die Jury des LEADER Digital Awards 2019 setzte sich aus zwölf Ostschweizer Persönlichkeiten zusammen, die erfahren, ICT-affin und am Puls des aktuellen Digitalgeschehens sind. Sie bot Gewähr für eine breit abgestützte, fundierte und unabhängige Wahl und wählte aus den 49 eingereichten Projekten 19 vornominierte aus, aus denen schlussendlich neun Finalisten gekürt wurden.

Ein grosses Dankeschön geht an Peter Baumberger, Mitglied der Geschäftsleitung Abraxas Informatik AG, Tiziana Ferigutti, Geschäftsführerin Startnetzwerk Thurgau, Peter Frischknecht, Geschäftsführer Startfeld, Thomas Hutter, CEO Hutter Consult AG, Michèle Mégroz, Vorstandsmitglied «IT rockt!» und Geschäftsführerin CSP AG, Thomas Merz, Prorektor Pädagogische Hochschule Thurgau, Daniel Müller, Leiter Standortförderung Kanton St.Gallen, Daniel Niklaus, Webpionier und Inhaber Netlive IT AG, Patric Preite, CEO Interactive Friends, Adrian Rufener, Anwalt und Wegbereiter Digitalisierung Schweizer Anwaltschaft, Milo Stössel, CEO und VR-Präsident MS Direct, sowie Philipp Zwahlen, Mitglied der Geschäftsleitung, Abacus Research AG.

Koordiniert wurde die Juryarbeit von Philipp Landmark: Landmark war 30 Jahre im Journalismus tätig,

zuletzt sieben Jahre als Chefredaktor des St.Galler Tagblatts. Im Frühjahr 2017 hat er seine eigene Firma Landmark Media gegründet, mit der Landmark Beratungen und Dienstleistungen im Bereich der Kommunikation anbietet. Seit Anfang 2019 schreibt er auch für den LEADER.

### Die richtige Plattform zur richtigen Zeit

Natal Schnetzer, Verwaltungsratspräsidentin der LEADER-Herausgeberin und LDA-Organisatorin MetroComm AG, zeigt sich mit dem LEADER Digital Award hoch zufrieden: «Wir freuen uns sehr, dass einerseits so viele Projekte eingereicht worden sind – gerade auch deshalb, weil wir den Event zum ersten Mal durchführen und keine Vergleichswerte hatten. Die tollen Einreichungen zeigen, dass wir mit dem LEADER Digital Award offenbar die richtige Plattform zur richtigen Zeit lanciert haben. Andererseits freut es uns sehr, dass auch so viele Sponsoren und Partner den Wert eines solchen Awards für die digitalen Leuchtturmprojekte der Ostschweiz erkannt und engagiert mitgemacht haben.»

Schnetzer dankt zusammen mit dem Rest des Organisationskomitees – Präsident Christoph Lanter, LEADER-Chefredaktor Stephan Ziegler, Fabienne Schnetzer, Administration MetroComm AG, und Jurykordinator Philipp Landmark – denn auch allen Partnern und Sponsoren nochmals herzlich: Swissfilm GmbH, Farner St.Gallen AG, IT St.Gallen rockt!, Wirtschaftsförderung Thurgau, Startfeld, Bildungszentrum BVS, Startnetzwerk Thurgau, Gewerbe St.Gallen, Gewerbe Thurgau, Wirtschaft Region St.Gallen, Standortförderung Kanton St.Gallen, Standortförderung Appenzell Ausserrhodens, BG Ost, Prime Computer AG, IHK Thurgau, Ostschweizer Technologiesymposium, Die Ostschweiz, St.Galler, Gossauer und Herisauer Nachrichten, EKT AG, Waypoint GmbH, Chrisign GmbH, FokusClip, Dekomacherei.ch, MetroComm AG, Café Gschwend, Myfactory Software Schweiz AG und Einstein Hotel Congress Spa.

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Marlies Thurnheer, Gian Kaufmann

Die **Farner St.Gallen AG** hat für den Gewinner des Start-up-Awards einen besonderen Preis gesponsert: Die Advertima AG kann Beratungsdienstleistungen der Full-Service-Agentur im Wert von 10 000 Franken in Anspruch nehmen. Standortleiterin Isabel Schorer: «Wir wissen, dass gerade Start-ups oftmals ihren Fokus auf andere Bereiche als auf Kommunikation, Marketing und Werbung legen (müssen) – aus Ressourcen- und monetären Gründen. Hier helfen wir gerne mit massgeschneiderten Konzepten und Strategien.»



Risiken eingehen,  
Visionen & Träume haben,  
den Berg jedoch selbst erklimmen.



# «Es geht um Emotionen»

**Benjamin Pipa hat sich mit seiner Swissfilm GmbH aus St.Gallen für den ersten LEADER Digital Award als Goldsponsor engagiert und sämtliches Filmmaterial dafür produziert. Im Gespräch erläutert er seine Beweggründe, seine Eindrücke vom Abend und ob er persönlich anders juriert hätte.**

**Benjamin Pipa, die Verleihung des ersten LEADER Digital Awards ist Geschichte. Warum haben Sie sich als Goldsponsor für den Anlass engagiert – schliesslich gabs den Award ja bisher nicht?**

Wir waren von Beginn an begeistert von der Idee, dem digitalen Schaffen in der Ostschweiz ein Gesicht zu geben. Für uns war es auch eine gute Möglichkeit, dem Wirtschaftsstandort, in welchem wir seit 14 Jahren tätig sind, etwas zurückzugeben. Zudem steht bei uns ein Generationswechsel an: Mein langjähriger Geschäftspartner Lawrence Carls tritt etwas in den Hintergrund, unser Creativ Director Sandro Horber ist neu in der Geschäftsleitung und nimmt nun immer mehr Einfluss auf die Produktgestaltung und unser Branding. Am Anlass konnten wir zudem unseren neuen Markenauftritt und die Gesichter hinter Swissfilm einem breiten Publikum vorstellen.

**«Die Dreharbeiten vor Ort dauerten bis drei Stunden und ergaben rund 20 Minuten Filmmaterial, das auf anderthalb Minuten gekürzt wurde.»**

**Was hat Ihr Engagement alles umfasst?**

Primär haben wir uns um die Nominations-Clips gekümmert – die Filme, die jedes nominierte Unternehmen kurz vorstellen. Im Zuge der Zusammenarbeit mit dem LDA-Organisationskomitee haben wir festgestellt, dass die gesamte Galaveranstaltung ein Look & Feel braucht. So entstanden verschiedenste Filminhalte. Einzig das Referat von Carsten Koerl wurde von einer PowerPoint-Präsentation begleitet. Sämtliche anderen Inhalte, vom Sponsorenloop über die Vorstellung der Jury bis hin zum Publikumspreis, wurden alle als Filmanimationen vorproduziert.

**Und wie hat Ihnen persönlich der Abend gefallen?**

Mein Umfeld und ich haben den Abend als eine äusserst gelungene Veranstaltung wahrgenommen. Die professionelle Umsetzung vom Check-in über das Verteilen des vorgedruckten LEADER-Sondermagazins bis zum Saalvoting mit QR-Code haben mich überzeugt.

**Sie haben im Vorfeld jedes Nominierten-Team besucht, um einen Clip zu drehen. Was hat Sie dabei am meisten beeindruckt?**

Da wir unter grossem zeitlichen Druck standen, war die Terminfindung mit den Unternehmen unsere grösste Herausforderung. Das Engagement und die Unterstützung der Nominierten, die Termine kurzfristig zu fixieren und sich entsprechen vorzubereiten, war beeindruckend. Bei den Dreharbeiten vor Ort gingen wir sehr sachlich und neutral vor. Es war uns wichtig, dass jedes Unternehmen zusammen mit uns seinen eigenen, individuellen Film gestalten konnte.

**Wieviel Filmmaterial erstellen Sie, um einen solchen Nominationsclip von etwa 90 Sekunden Dauer zu erhalten?**

Die Dreharbeiten vor Ort dauerten zwischen zwei und drei Stunden und ergaben rund 20 Minuten Filmmaterial, das dann auf anderthalb Minuten gekürzt wurde. Teilweise wurden mehrere Vertreter einer Firma interviewt, manchmal war es eine einzelne Person, jedoch in verschiedenen Situationen. Zudem haben einige Firmen bestehendes Material wie Fotos und Filmsequenzen oder Bildschirmaufnahmen ihrer Applikation zugeliefert; das hat es uns ermöglicht, vielfältige Filme innerhalb kürzester Zeit zu produzieren.

**Und wie gehen Sie vor, damit ein ebenso informativer wie unterhaltsamer Clip entsteht? Wie bei einer «richtigen» Filmproduktion, also mit Drehbuch, oder wird da eher spontan produziert und später passend geschnitten?**

Das Wichtigste ist, dass man versteht, in welcher Branche sich ein Unternehmen bewegt oder was es für ein Produkt anbietet. Hat man das verstanden, kann der Kreativprozess gestartet werden. Im Regelfall benötigt der Drehbuch- und Storyboardprozess rund ein Drittel des Auftragsvolumens in Budget und Zeit. Ein weiteres Drittel wird für die Produktion, also die Dreharbeiten, aufgewendet und ein letztes Drittel für Nachbearbeitung und Vertonung. Bei den Nominationsclips haben wir eine neutralisierte Storyboardvorlage erstellt und diese zusammen mit Tipps und Inputs unseren Ansprechpersonen zur



Benjamin Pipa am LEADER Digital Award (ganz rechts; mit dem Swissfilm-Team Lawrence Carls, Sandro Horber und Jan Kellermann).

Vorbereitung zugestellt. In einem Telefonat wurden die Details zum Inhalt, dem Dreh vor Ort und zusätzlichem Bildmaterial besprochen. Nach dem Dreh haben wir im Studio schnellstmöglich eine erste Version produziert und diese dann in Zusammenarbeit mit den Projektverantwortlichen der nominierten Unternehmen finalisiert.

**Wenn wir vom LEADER Digital Award zu Ihrer täglichen Arbeit switchen: Für wen arbeiten Sie da hauptsächlich?**

Unsere Filmagentur bedient regionale, aber auch nationale Kunden. So dürfen wir etwa für Dipl. Ing. Fust sämtliche TV-Spots produzieren, die im SRF ausgestrahlt werden. Ein weiterer Kunde, der national auftritt, ist die KünzlerBachmann Verlag AG, für die wir die verschiedenen Bewegtbild-Kampagnen des Schülermagazins «Spick» realisieren. Zudem haben wir uns einen Namen im Gesundheitswesen gemacht und dürfen alle grossen Spitalbetriebe im Raum St.Gallen, wie das KSSG, die Spitalregion Fürstentland Toggenburg oder die Hirslandenkliniken, zu unseren Kunden zählen. Weiter betreuen wir eine Vielzahl von Unternehmen aus Industrie und Dienstleistung und realisieren Filmprojekte zusammen mit deren Marketingabteilung oder Werbeagenturen.

**«Sämtliche Inhalte, vom Sponsorenloop über die Vorstellung der Jury bis hin zum Publikumspreis, wurden als Filmanimationen vorproduziert.»**

**Die Digitalisierung der Medien umfasst ja auch, dass immer mehr Unternehmen auf ihren Webseiten Firmenpräsentationsvideos online stellen. Spüren Sie diesen Trend?**

In unserer Branche kann man nicht mehr von einem Trend sprechen: Vor rund 15 Jahren wurden die von uns produzierten Filme noch auf DVD veröffentlicht. Doch bereits seit rund zehn Jahren liefern wir eigentlich nur noch Filme ab, die im Internet publi-

ziert werden. Der Trend geht eher in die Richtung, dass interaktive Videos im Zusammenspiel mit Virtual und Augmented Reality realisiert werden. Zudem werden immer mehr Werbemittel durch Animationen unterstützt und als Werbebanner oder Youtube-Werbevideos eingesetzt. Es wird uns also nicht langweilig!

**Was sind denn die Vorteile von Bewegtbildern gegenüber, sagen wir, Bild und Text?**

Einen elementaren Vorteil gegenüber einem statischen Bild oder Text bietet das Bewegtbild im Zusammenspiel mit Ton. Es geht um Emotionen. Die Kombination einer ausdrucksstarken Filmsequenz mit der richtigen musikalischen Untermalung kann schnell eine hochemotionales Erlebnis schaffen. Wenn man diese Kunst beherrscht, werden auch eher nüchterne Produkte oder Dienstleistungen emotionalisiert und so für potenzielle Kunden interessant.

**Reden wir noch über Geld: Von wo bis wo reicht die Spanne einer Firmenpräsentation per Video?**

Für diese Gretchenfrage gibt es leider auch 2019 noch keine abschliessende Antwort. Für ein Produkt- oder einen Imagefilm investieren Kunden zwischen 5000 und 50 000 Franken. Hier geht es vor allem um Umfang, Einsatzzweck und Zielsetzung der Produktion. Für Social-Media-Inhalte, die mit einer etwas tieferen Produktionsqualität realisiert werden können, reichen teilweise einhalb Arbeitstage aus.

**Zum Schluss: Sind Sie mit dem Ausgang der Wahl zufrieden oder hätten Sie anders juriiert?**

Die Jury hat einen guten Job gemacht! Zumal sie die vorselektionierten Projekte auch alle besucht hat. Ich denke, das ist matchentscheidend für eine entsprechende Bewertung. Für mich persönlich gehen die Gewinner absolut in Ordnung.

Interview: Stephan Ziegler

Bild: Marlies Thurnheer

# Digitalisierung darf nicht zu Vertrauensbruch führen

**Smart Government ist das Leitthema des 7. Public-Forums Ostschweiz, Liechtenstein und Vorarlberg von PwC. Der Anlass findet am Dienstag, 7. Mai, im Einstein Congress St.Gallen statt. Bringt die fortschreitende Digitalisierung von Regierungs- und Verwaltungsverhalten vor allem Effizienz und Bürgernähe – oder droht vielmehr ein Vertrauensverlust? Roland Schegg, Director und Leiter Consulting Ostschweiz und Liechtenstein bei PwC in St.Gallen, im Gespräch.**

**Roland Schegg, im 7. Public-Forum geht es um Smart Government und die Frage, wie mit den neuen technologischen Möglichkeiten ein besseres Regierungs- und Verwaltungsverhalten erreicht wird und gleichzeitig die Nähe zu Bürgerinnen und Bürgern gewahrt werden kann. Gibt es hier klare Antworten am Public-Forum?**

Trotz Digitalisierung bleiben wir Menschen mit unseren angeborenen fünf Sinnen weiterhin ziemlich analog: Unsere Wahrnehmung wird neben rationalem Verstand sehr stark von individuellen Emotionen und Empfindungen beeinflusst. Entsprechend entscheidend ist es, das Gemeinschaftsgefühl in einem Staatswesen auch auf dieser Ebene mitzunehmen. Folglich

ter auf Basis dieser Daten ein Bewilligungsverfahren für ein Vorhaben direkt elektronisch einreichen. Die Behörde wiederum hat dann diese Daten bereits im eigenen System zur weiteren Beurteilung verfügbar. Oder die Politik diskutiert eine neue Idee und will dazu den Puls seiner Bevölkerung zeitnah erfahren. Dazu könnte eine spontane digitale Direktumfrage helfen. Mit der fortschreitenden Digitalisierung wird es zudem möglich, Personendaten mit Raum- und Mobilitätsdaten zu kombinieren. Werden dazu z. B. Gebäudetechnik-Daten ergänzt, werden Aussagen zur Entwicklung u. a. bei Energiekonsum, Entsorgung oder Abwasser möglich. Ferner werden auch interessante Grundlagen für die Raum-, Verkehrs-, Schul- oder Altersheimplanung geschaffen.

## «Vertrauen und Wohlwollen seitens Bürgerschaft werden nur entstehen, wenn der Faktor Mensch weiterhin im Zentrum steht.»

ist das Thema sehr komplex. Es geht nämlich um die Frage, wie wir als Kollektiv mit den neuen Technologien unseren Bezug zu unserem Staatswesen und zu unserem Zusammenleben verbessern können. Daher sollte der Umgang mit «Smart Government» strategisch überlegt und in angemessenem Tempo angegangen werden. Es geht um weit mehr als um Effizienz in administrativen Verwaltungsakten.

**Wo sehen Sie also die Chancen der Digitalisierung für Politik und Verwaltung?**

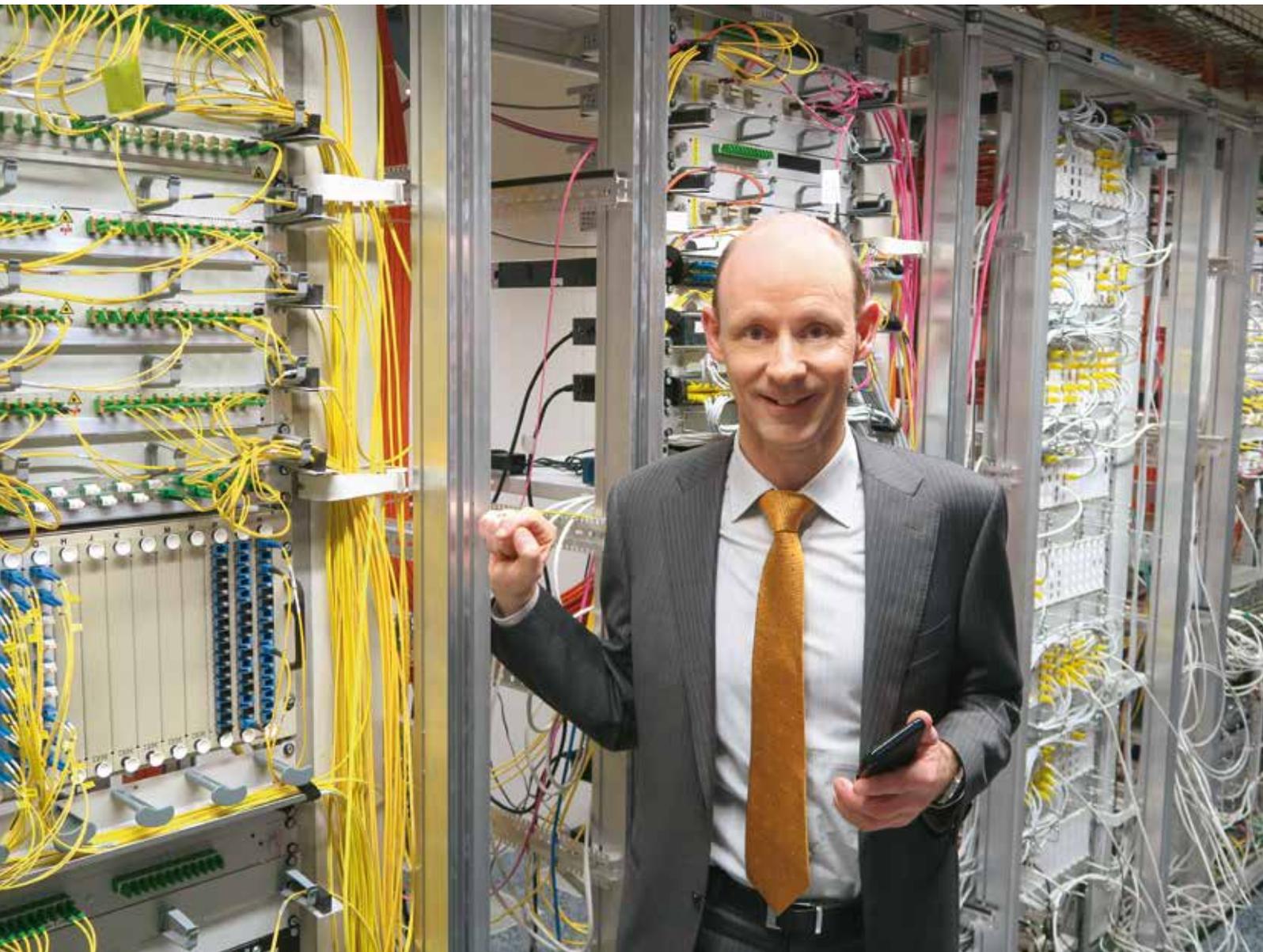
Je nach Umsetzung könnten die Nähe zur Bürgerschaft sowie die Leistungsfähigkeit unseres Staates erhöht werden. Das kann für einfache Verwaltungsgeschäfte eine digitale Lösung sein, dank dieser ich von zu Hause aus einfache Dinge bei meiner Gemeinde erledigen kann. Oder der Bauplaner kann relevante Geo-Daten direkt herunterladen und spä-

**Wo steht die Ostschweiz bei den Themen E-Government und Smart Government und wo sehen Sie hier Chancen und Herausforderungen?**

Unsere Verwaltungen gehen mit dem Thema durchaus pragmatisch und lösungsorientiert um. Wer schätzt es nicht, seine Steuererklärung elektronisch aufzubereiten und einreichen zu können? Alternativ ist aber der Papierweg weiterhin offen. Das Beispiel zeigt, dass die entsprechende Transformation bereits schon länger läuft und der Bürgerschaft über Optionen verschiedene Wege offenbleiben. Zudem kann bei Bedarf jederzeit auch persönlich beim Steueramt vorbeigegangen werden. Das ist effizient und gleichzeitig bürgernah. Eine schlechte Lösung würde mich zum ausschliesslich digitalen Weg zwingen. Dann wäre der persönliche Kontakt nur noch über ein anonymes Callcenter mit langer Warteschlange möglich... Das wäre zwar effizient, aber für viele vermutlich ein Albtraum.

**Was wäre denn hier eine gute Lösung?**

Effizienzvorteile sind klar zu realisieren, Kontakt und Bürgernähe aber gleichzeitig zu erhalten. Die



*Roland Schegg, PwC:  
«Denkstösse aus ver-  
schiedenen Richtungen  
im Zentrum des Public-  
Forums vom 7. Mai.»*

Lösung ist bestmöglich digitalisiert, ein analoger Weg bleibt aber offen. Ich gehe davon aus, dass verschiedene weitere Verwaltungsprozesse diesem Beispiel folgen. Bei politischen Prozessen gehe ich davon aus, dass wir erst am Anfang der Entwicklung stehen. Aber auch hier: Vertrauen und Wohlwollen seitens Bürgerschaft werden nur entstehen, wenn der Faktor Mensch weiterhin im Zentrum steht. Das ist seit vielen Generationen ein zentraler Aspekt unseres direkten Staatswesens.

**«Die Lösung ist bestmöglich digitalisiert,  
ein analoger Weg bleibt aber offen.»**

**Grundsätzlich klingt es verlockend: Wenn die Verwaltung immer mehr Daten aus verschiedensten Lebensbereichen in Echtzeit bekommt und auswertet, kann sie auch schneller als heute auf Veränderungen reagieren, die dem Bürger wiederum einen Nutzen bringen...**

Ja, das klingt in der Tat spannend – aber wie werden diese Möglichkeiten strategisch gut umgesetzt? Das gilt es zunächst zu klären.

**Die zunehmende Digitalisierung löst in vielen Bürgern auch Unbehagen aus: Sie schätzen es zwar, immer mehr Aufgaben online erledigen zu können, haben aber zugleich Angst, zum «gläsernen Bürger» zu werden, über den man alles weiss. Zu Recht?**

Ich selber habe die gleichen Bedenken. Gerade die Entwicklung bei Sozialen Medien oder Informationsplattformen lässt auch die Schattenseiten der laufenden Entwicklung erkennen. Gegenüber diesen schier übermächtigen und grenzenlosen Gefässen habe ich als kleiner User kaum eine Einflussmöglichkeit. Spätestens mit dem Abklicken von irgendwelchen AGBs ist es um meinen persönlichen Schutz geschehen. Immerhin hat die kürzlich eingeführte Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) der EU unterdessen einiges an Schutz für das Individuum zurückgebracht. Die Schweiz wird hier nächstes Jahr nachziehen.

**Sie haben den Datenschutz angesprochen, der zentral ist, um das Vertrauen der Bürger in den Staat zu erhalten – Stichwort Cyber Security. Was erfahren die Besucher des Public-Forums darüber?**

Mit Rainer Kessler dürfen wir einen Top-Experten aus dem Bereich Cyber Security begrüßen. Er verfügt über grosse Erfahrung und ist seit Jahren international einschlägig in der Szene vernetzt. Dabei wird sein Beitrag insbesondere Beispiele und Denkanstösse aus der aktuellen Praxis bieten.

Persönlichkeiten, die unser Staatswesen und die Wirtschaft bürgernah repräsentieren, sind nach meinem Dafürhalten der Schlüssel. Das sind Mitarbeitende in Verwaltung, Schule und anderen staatlichen Institutionen. Das sind Vertreter von Arbeitgebern, das können Sportler sein, das ist die Eisenbahn, der öffentliche Verkehr oder der lokale Energieversorger. Und: wir sind es auch selbst. Wir alle machen letztlich unseren Staat aus, darum sollten wir alle diesem Staat aktiv Sorge tragen.

## «Wir alle machen unseren Staat aus, darum sollten wir alle diesem aktiv Sorge tragen.»

**Die Online-Welt hat trotz Sozialer Medien teils zu einer Vereinsamung der Menschen geführt – sie fühlen sich immer weniger als Teil einer Gemeinschaft und damit auch weniger staatsverbunden...**

Ja, in der heutigen Zeit lässt sich teils eine unglaubliche Oberflächlichkeit beobachten. Da wir das Gegenüber in Sozialen Medien selten wirklich kennen, resultiert vielfach eine sehr unpersönliche Kommunikation im Rahmen einer anonymen globalen Öffentlichkeit. Aus einem Impuls heraus wird «geliked» und kommentiert. Das ist sicher nicht negativ. Aber wie überlegt und persönlich ist es wirklich gemeint? Und wie viel Gemeinschaft schwingt da tatsächlich mit?

**Wie kann unser Staatswesen hier die Nähe zur Bevölkerung und Wirtschaft mit der Digitalisierung bewahren?**

**Worauf haben Sie bei der Zusammensetzung der Referenten geachtet?**

Für mich stehen Denkanstösse aus verschiedenen Richtungen im Zentrum. Entsprechend wird jeder unterschiedlich das Thema Smart Government aufnehmen. Ich freue mich sehr darauf!

Interview: Tanja Millius

Bild: zVg

**Roland Schegg** (\*1970) ist Director und Leiter Consulting Ostschweiz und Liechtenstein bei PwC. Er ist seit über 20 Jahren für das Unternehmen tätig und betreut öffentliche Institutionen sowie Familienunternehmen und KMU. Schegg ist diplomierter Wirtschaftsprüfer, diplomierter Betriebsökonom HWV und hat einen Executive MBA Unternehmensführung FH abgeschlossen.

Anzeige



**We are where you are.**

In Ihren Märkten sind wir zuhause. Mit eigenen Standorten, an denen wir uns persönlich für Ihre Ziele einsetzen. Mit einem der effizientesten Logistik-Netze der Welt. Und mit dem Anspruch, der uns seit mehr als 500 Jahren antreibt: Service Excellence. Wo brauchen Sie Unterstützung?  
[www.gw-world.com](http://www.gw-world.com)



**Gebrüder Weiss**   
Transport und Logistik

# Digitale Revolution: Mittendrin oder erst am Anfang?

**Wie können Algorithmen ohne menschliche Hilfe aus Daten lernen, welche Konsequenzen für die Zukunft sind zu ziehen, und wie können sich Unternehmen positionieren? Das IQB-FHS lädt am 20. Mai zu einer Tour d'Horizon ein und präsentiert mögliche Auswirkungen.**



*Dr. Lisa Marie Giermindl ist Dozentin am Kompetenzzentrum für Leadership und Personalmanagement am Institut IQB der FHS St. Gallen, Hochschule für Angewandte Wissenschaften.*

Zumindest mit Blick auf künstliche Intelligenz stehen wir erst am Anfang der Entwicklung und verspüren nur einen leisen Hauch der neuen Welt: Technologische Entwicklungen folgen nicht einem linearen Modell, sondern einem exponentiellen Wachstum der verfügbaren Informationen und des Wissenszuwachses. Wie schnell sich künstliche Intelligenz weiterentwickelt und ob sie den intellektuellen Fähigkeiten des Menschen gleichkommen oder diese gar übertreffen wird, ist derzeit noch sehr umstritten.

## **Stark weit weg, schwach schon da**

Während wir von der starken künstliche Intelligenz, d.h. der Schaffung einer wirklich umfassenden, menschenähnlichen Intelligenz, noch weit entfernt sind, macht die schwache künstliche Intelligenz seit Jahren rasante Fortschritte und wird bereits heute zur Lösung verschiedener Anwendungsprobleme eingesetzt: So lenken Algorithmen, welche Produkte, Leistungen und Werbung uns angeboten werden oder in einem anderen Fall übersetzen sie für uns ganze Texte. Ebenso sind Suchmaschinen sowie

verändern. Dabei birgt die digitale Schlüsseltechnologie sowohl vielfältige Möglichkeiten als auch enorme Gefahren.

## **Wie Algorithmen und künstliche Intelligenz Arbeit und Wissensmanagement verändern**

Um diese Chancen und Risiken genauer zu beleuchten, richtet das Institut für Qualitätsmanagement und angewandte Betriebswirtschaftslehre (IQB) der Fachhochschule St.Gallen eine Abendveranstaltung zum Thema «Künstliche Intelligenz, Algorithmen und Co.» am 20. Mai aus.

Dabei rückt das IQB die Frage ins Zentrum, wie Algorithmen und künstliche Intelligenz die Arbeit und das Wissensmanagement in Organisationen verändern werden. Zudem werden folgende Themen an der Veranstaltung diskutiert: In welchen Bereichen kann künstliche Intelligenz wertbringend und sinnvoll eingesetzt werden? Welche Möglichkeiten ergeben sich in Bezug auf Workforce Analytics? Welche Chancen und Risiken sowie ethische Fragestellungen sind mit künstlicher Intelligenz verbunden?

## **Die digitale Schlüsseltechnologie birgt sowohl vielfältige Möglichkeiten als auch enorme Gefahren.**

smarte Sprachassistenten wie Alexa und Siri aus unserem privaten Alltag nicht mehr wegzudenken. Und auch in unseren beruflichen Alltag und in Unternehmen hält künstliche Intelligenz zunehmend Einzug: Zum Beispiel unterstützen lernende Chatbots die Kundeninteraktion im Service, beantworten Bewerber Fragen in Personalauswahlprozessen, und intelligente Sensoren und Algorithmen ermöglichen eine vorausschauende und kostensparende Wartung von Maschinen (Predictive Maintenance).

Als Querschnittstechnologie verheisst künstliche Intelligenz enorme Effektivitäts-, Produktivitäts- und Innovationsgewinne und hat das Potenzial, sämtliche Branchen und Stufen der Wertschöpfung zu

**Text:** Lisa Marie Giermindl

**Bild:** zVg

Das Institut IQB lädt Interessierte und Innovativ Denkende, Führungspersonen, Inhaberinnen und Inhaber, sowie Gestalterinnen und Gestalter zum **Theorie-Praxis-Austausch** ein. Die Veranstaltung findet am 20. Mai 2019 im Fachhochschulzentrum an der Rosenbergstrasse 59 in St.Gallen statt, direkt beim Bahnhof St.Gallen, und startet um 17.00 Uhr. Neben kurzen Impulsvorträgen werden in interaktiven Science Slams und LABs aktuelle und künftige Anwendungsgebiete der künstlichen Intelligenz diskutiert. Im Anschluss lädt die FHS zu einem Apéro riche. Die Veranstaltung ist kostenlos – Anmeldungen unter [www.fhsg.ch/iqb-event](http://www.fhsg.ch/iqb-event).

# Der Wert des strategischen Finanzmanagements in KMU

**Die aktive Gestaltung des strategischen Finanzmanagements in KMU kann den Unternehmenswert massgeblich prägen. Dabei wirkt das Finanzmanagement in zweifacher Hinsicht positiv: Steigerung des Unternehmenswertes mit gleichzeitiger Erhöhung der Krisenresistenz.**



Andreas Löhner ist Professor für Finanzmanagement am Institut für Unternehmensführung der FHS St. Gallen, Hochschule für Angewandte Wissenschaften.

Das strategische Finanzmanagement zielt darauf ab, die langfristige Unternehmensentwicklung und Zielerreichung zu unterstützen und zu fördern. Es stehen vor allem generelle Grundsätze im Fokus, unter anderem mit dem Ziel, eine positive Wertentwicklung zu unterstützen. Damit einher geht das Eingrenzen von Risiken, sodass nicht schon die kleinste Krise die Unternehmung existenziell bedroht.

## Anwendungsfelder

Folgende Beispiele sprechen einige wichtige Handlungsfelder des strategischen Finanzmanagements an, denen auch in KMU Beachtung geschenkt werden sollten.

- KMU sind oft in Familienbesitz. Die (vertragliche) Abstimmung der familiären Finanzstrategie und Finanzplanung bzw. der familiären Erwartungen mit der Finanzstrategie der Unternehmung schafft stabile Rahmenbedingungen für alle Beteiligten.
- Die Unternehmensstrategie soll in einer mittel-/langfristigen Finanzplanung abgebildet werden. Die künftigen Folgen der heutigen Entscheidungen sind damit frühzeitig sichtbar. Eine integrierte Finanzplanung zeigt die Wirkung der Beschlüsse

maximal akzeptierter Verlust im Verhältnis zum EBIT, Absicherungsstrategie, bewilligte Finanzinstrumente).

- Im Umgang mit dem Finanzierungsrisiko sind unternehmensspezifisch wichtige Fragen zu beantworten. Beispiele: Wie hoch ist die strategische Liquiditätsreserve und in welcher Form wird sie gehalten? Wie hoch sind Anzahl und Qualität der Finanzierungspartner (z. B. Banken)? Welches ist die maximale Ausschöpfungsquote von gesprochenen Krediten? Was für Finanzierungsinstrumente eignen sich für die vorliegende Cashflow-Struktur?
- Wert- bzw. Risikopotenzial liegt auch im Working Capital (Debitoren, Lager, Kreditoren). Ein differenziertes Konzept senkt Risiken und Kosten, setzt liquide Mittel frei, erhöht das Unternehmensergebnis und schafft Wertpotenzial.

## Führungsaufgabe

Strategisches Finanzmanagement ist Führungsaufgabe. Angesichts der deutlichen Grundsatzorientierung liegt die Verantwortung des Verwaltungsrats dafür auf der Hand. Bei der Zusammensetzung des Gremiums sollte daher auf entsprechende Kompetenzen geachtet werden. Selbstverständlich kann die Erarbeitung der notwendigen Entscheidungsgrundlagen jedoch an die Geschäftsleitung oder spezifisch an Finanzverantwortliche delegiert werden, sofern die Statuten und das Organisationsreglement dies vorsehen.

Text: Andreas Löhner

Bild: zVg

## Strategisches Finanzmanagement ist Führungsaufgabe.

in der Erfolgsrechnung, Bilanz und Geldflussrechnung auf. Ist die Planung geschickt aufgebaut, können risikoorientierte (zufallsbasierte) Simulationen von nicht direkt beeinflussbaren Werten (z. B. Währungen, Zinsen) die Krisenresistenz der Unternehmung aufzeigen, aber auch erfolgversprechende Handlungsoptionen verdeutlichen.

- Ein gutes operatives Ergebnis sollte nicht durch das Finanzergebnis wieder zunichte gemacht werden. Es ist daher zu vermeiden, dass das unternehmerische Risiko durch die Volatilität des Finanzergebnisses zusätzlich erhöht wird. Eindeutige Richtlinien im Umgang mit Währungs-, Kurs- und Zinsänderungsrisiken bieten hier Abhilfe (z. B.

Das 5. St.Galler **Forum für Finanzmanagement und Controlling** vom 14. Juni 2019 nimmt das Thema «Bewertung» und «Unternehmenswert» aus unterschiedlichen Perspektiven auf. Das Tagungsmotto lautet «Bewerten – eine Kunst?». Informationen und Anmeldung unter [www.fhsg.ch/forum-finanzen-controlling](http://www.fhsg.ch/forum-finanzen-controlling)

# Alles bereit für die SIGA

**Am 4. Mai öffnet die 11. SIGA in Mels die Tore. Die Besucher können sich auf neun Erlebnistage im grössten Shoppingcenter des Sarganserlandes freuen. Ein buntes Unterhaltungsprogramm und täglich interessante Veranstaltungen wie der SIGA Ladies Day und das SIGA Forum werden geboten. Erstmals an der Messe: eine Fachtagung zum Thema Elektromobilität und ein Fernsehstudio von TV Südostschweiz.**

Zeit, den vorübergehend beliebtesten Treffpunkt in der Region zu besuchen. Ein attraktiver Messerundgang mit 400 Ausstellern erwartet die Besucher vom 4. bis 11. Mai in Mels genauso wie eine Brutzler- und Geniessermeile, spannende Veranstaltungen und täglich Live-Musik. Den Auftakt macht der Kick-off-Event am Samstag, 4. Mai: Zusammen mit geladenen Gästen und der Gastgemeinde Bad Ragaz wird der Messestart gefeiert, bevor um 14 Uhr die Tore offiziell geöffnet werden.

Unterhaltung. Der Dienstag ist ganz in Frauenhand, am SIGA Ladies Day 2019.

Der bekannte und beliebte Wirtschaftsanlass SIGA Forum 2019 findet am Donnerstag unter dem Titel «Innovation» statt. Am Freitag dreht sich alles um E-Mobilität: Eine Fachtagung mit einer Ausstellung von Elektro-Fahrzeugen und der Möglichkeit für Demofahrten werden die Besucher faszinieren. Der grosse Pizolcare-Gesundheitstag am Freitag hat Tradition auf der SIGA.

## Am Freitag dreht sich alles um E-Mobilität: Eine Fachtagung mit Ausstellung und Demofahrten will die Besucher faszinieren.

### Veranstaltungen

Nebst täglichen Attraktionen wie den Sonderschauen, der Produkte- und Modeshow SIGA Show & Fashion oder der Möglichkeit, live dabei zu sein, wenn das Team von TV Südostschweiz seine tägliche SIGA-Fernsehsendung vorbereitet, finden auch einmalige Veranstaltungen statt. Am Montag kommen vor allem die Senioren in den Genuss von unbeschwerter

### Familienspass und Party

Auch für Familien, Kinder und Jugendliche wird ein attraktives Programm geboten: Los geht es mit dem SIGA Family Day am Sonntag, einem Bäuerinnen-Brunch und Auftritten vom Jugendchörli Sarganserland, Chinderland mit Ueli Schmezer, den Prättiger Alpameitiä und Stefan Roos.

Die ganze Woche warten weitere Attraktionen für Gross und Klein: Eine Sonderschau der Feuerwehr, Hunde-Demos der Grenzwaache oder der «Köfflerli-märt» am Mittwochnachmittag, an dem Kinder ihre nicht mehr benutzten Spielsachen, Bücher und sonstigen Gegenstände verkaufen können. Denn nicht zuschauen, sondern selber als Aussteller aktiv werden, das macht Spass!

*Am SIGA Ladies Day dreht sich alles um das Thema «Die Frau – die bessere Unternehmerin!»*



### SIGA Forum und SIGA Ladies Day

Am SIGA Ladies Day am Dienstag, 7. Mai, dreht sich alles um das Thema «Die Frau – die bessere Unternehmerin!». Denn ja: Gründerin, Inhaberin, CEO, CFO, Buchhalterin – wo wäre die Wirtschaft ohne Frauen?

Das Thema des SIGA Forums am Donnerstag, 9. Mai, ist «Innovation». Die Gäste werden angeregt, Neues zu denken, Neues zu wagen und Neues umzusetzen. Denn immer und überall ist Innovation gefragt! An beiden Veranstaltungen werden Persönlichkeiten aus unterschiedlichen Bereichen ihre Erfahrungen teilen und wertvolle Inputs vermitteln.

Weitere Informationen und Anmeldungen unter [www.siga-messe.ch](http://www.siga-messe.ch)

# Büchse der Pandora

**Ob der grünen Wahlerfolge in Zürich reibt man sich die Augen: Warum fallen die Menschen auf Klimahysteriker, schwänzende Schüler und einen warmen Sommer herein? Eine Polemik.**

von Stephan Ziegler, LEADER-Chefredaktor



Schon immer haben die Grünen Menschen ange-lockt, die gerne andere korrigieren und bevormunden und für sich in Anspruch nehmen, besser zu wissen, was gut und richtig ist, als alle anderen. Das «Waldsterben» gab den Gesinnungsdiktatoren ersten Aufschwung

in den 1980er Jahren – dumm nur, dass es der Wald nie gestorben ist. Diese Moralkeule hatte sich rasch abgenutzt.

Hilfe nahte aber schon bald in Form der Uno-Klimakonferenzen, die in den 1990ern aufkamen. Sie verschafften den grünen Bessermenschen die benötigte Munition, um im Namen von Moral, Ethik und «Nachhaltigkeit» zu belehren und zu verbieten. Sie boten auch ein geeignetes Vehikel, um endlich die verhasste Wirtschaft an die Kandare zu nehmen: Man dürfe nicht nur auf den Gewinn schauen, sondern müsse auch die Bedürfnisse der Umwelt und der Gesellschaft berücksichtigen. Welche das sind, wissen – Sie ahnen es – natürlich nur die Grünen.

So wird unter dem Label Grün seit über drei Jahrzehnten vorgeschrieben, untersagt und gepiesackt. Und weil das störrische Schweizer Wahlvolk von den heren Zielen nicht immer soviel wissen will, wie es aus Sicht der Grünen gut wäre, streben diese auch zügig in die EU – da hat bekanntlich das Stimmvieh wenig zu sagen.

Und das zieht bei den Wählern? Eine Politik des Preiskorrigierens, Grenzziehens, Vorschriftenmachens und Verhaltensänderungenerzwingens? Gut, man

könnte jetzt sagen: Die Zürcher wissens halt nicht besser. So einfach ist es, leider, nicht. Man wählt grün aus drei Gründen: Weil man den Unkenrufen glaubt – das Mainstreammedien-Trommelfeuer hinterlässt dort Spuren, wo man sich nicht breit informiert. Oder weil man überzeugt ist, dass man der Einzige sei, der weiss, wie dieser Planet zu retten wäre. Oder – last but not least – weil man ein schlechtes Gewissen hat: Mit dem Töff mal eben sieben Alpenpässe abfahren? Mit dem Boot einen Tag auf dem Zürisee geniessen? Mit dem Flieger nach New York jetten, um so richtig schön zu shoppen? Gut für die Psyche, aber schlecht fürs Gewissen. Verzichten ist aber nicht wirklich sexy, also kauft man sich Ablass: Man gibt den Grünen seine Stimme. Das Gewissen ist beruhigt; sollen sich andere um die Rettung der Welt kümmern – und am liebsten dort ansetzen, wo's einem nicht wehtut.

Um unser schlechtes Gewissen zu beruhigen, geben wir Menschen politische Macht, denen es herzlich egal ist, wie Sie und ich empfinden. Sie wollen gebieten und verbieten. Auf dass die Welt so werde, wie sie

**Martin Luther:**

**«Man lehre die Christen, dass wer dem Armen gibt oder dem Bedürftigen leiht, besser handelt, als wer Ablass löst.»**

sie für richtig halten. Damit schiessen sich die Gewissensbisse-Grünen-Wähler über kurz oder lang ins eigene Bein – wenn die Bessermenschen an die Macht kommen, ist es bald fertig mit individuellen Entscheidungen. Dann definieren andere für uns, was gut für uns ist.



## LEADER 5/2019

**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 in dieser Ausgabe:** Marcel Baumgartner, Stefan Millius, Philipp Landmark, Marion Loher, Tanja Millius, Roland Rino Büchel, Barbara Gysi, Michael Götte, Werner Krüsi, Walter Locher, Sven Bradke, Lisa Marie Giermindl und Andreas Löhner
- Fotografie:** Marlies Thurnheer, Gian Kaufmann, Stiftung Wirtschaftsförderung AR, 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:** Martin Schwizer  
mschwizer@metrocomm.ch  
Oliver Iten  
oiten@metrocomm.ch
- Marketingservice/ Aboverwaltung:** Fabienne Schnetzer  
info@metrocomm.ch
- Abopreis:** Fr. 60.– für 18 Ausgaben
- Erscheinung:** Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben
- Gestaltung/Satz:** Tammy Kissling  
tkissling@metrocomm.ch
- Produktion:** Ostschweiz Druck AG,  
Wittenbach

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

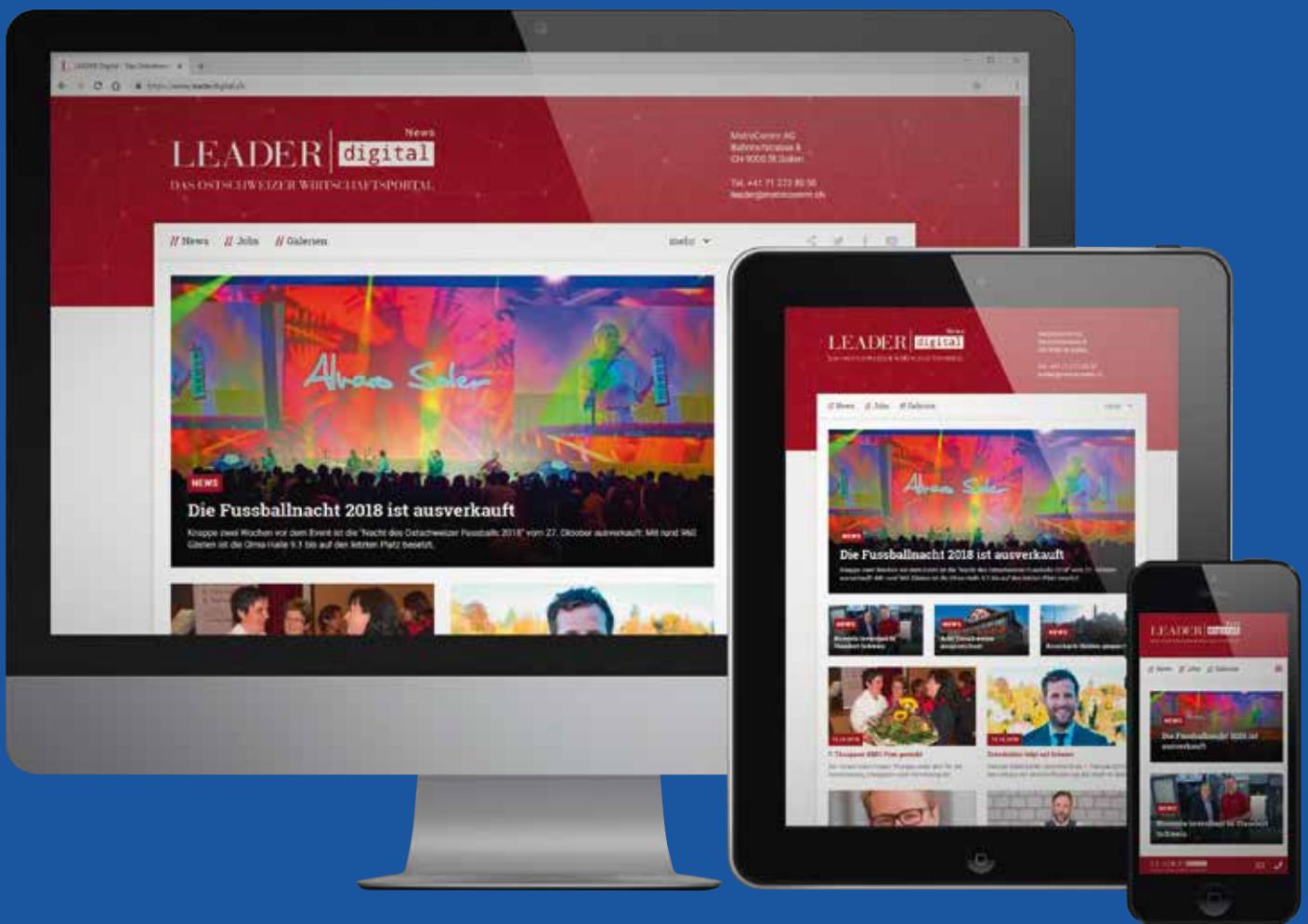


# Eine für Alle

Immer mehr surfen mit mobilen Geräten.  
Ist auch Ihre Webseite mobilfähig?



Jetzt anrufen!  
**071 622 67 41**



# AMATEURE



FIATPROFESSIONAL.CH

# PROFIS WIE SIE



**FIORINO**  
AB CHF 9 940.-

**DOBLO**  
AB CHF 11 190.-

**FULLBACK**  
AB CHF 24 150.-

**TALENTO**  
AB CHF 18 490.-

**DUCATO**  
AB CHF 19 490.-

## FIAT PROFESSIONAL RANGE JETZT AB CHF 9940.- MIT LEASING AB 2.9%



**PROFESSIONAL**

**EIN PROFI WIE SIE**

Unverbindliches Berechnungsbeispiel der FCA Capital Suisse SA, Schlieren (nur für Firmenkunden bestimmt, Beträge exkl. MWST, Versicherungsprämie MWST-frei und inkl. gesetzl. Abgaben): Fiat Fiorino 225.1LN.1, Barzahlungspreis CHF 9 940.-, unverbindliche Preisempfehlung. Leasingrate inkl. GAP-Versicherungsprämie pro Monat CHF 89.- (Leasing CHF 84.- + GAP-Versicherung CHF 5.-), 32,26% Sonderzahlung CHF 3 207.-, Laufzeit 48 Monate, max. Fahrleistung 15 000 km/Jahr, effektiver Jahreszins 2,9% mit obligatorischer Vollkaskoversicherung nicht inbegriffen. Preisänderungen, Irrtümer und Fehler sowie Bewilligung durch FCA Capital Suisse SA vorbehalten.

 FCA CAPITAL  
Suisse

# Liga®

Toggenburgerstr. 146  
9501 Wil  
071 929 31 31

Fürstenlandstr. 102  
9014 St. Gallen  
071 274 55 33

[www.liga.ch](http://www.liga.ch)