

Weiterbildung stärkt mich!

bzb.

bzbuchs.ch

**Roland Ledergerber
und Christian Neuweiler:**

Gemeinsamer Einsatz der beiden IHKs

Seite 12

**Agrarwirtschaft
Ostschweiz:**

Wettbewerbs- fähigkeit und Lebensqualität

Seite 68

Schwägalp-Schwinget

Auf der Schwägalp wurde 2018 mit 15 450 Zuschauern ein Rekord erzielt. Schwingen ist im Trend – auch für Sponsoren.

Ab Seite 38

Technologiestandort Ostschweiz

Das 19. Ostschweizer Technologiesymposium als Plattform für Wissenstransfer.

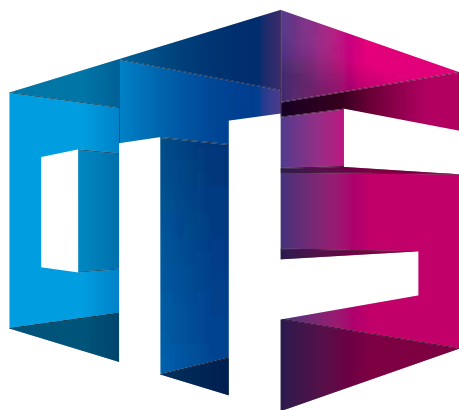
Ab Seite 51



**Mission:
Saub.**

pronto-ag.ch

pronto
Wir verstehen mehr
als Reinigung.



19. Ostschweizer Technologie Symposium

www.technologiesymposium.ch



**Freitag
23.8.2019**
Olma Halle 2.1 | St. Gallen

Trends und Innovationen in der Produktion

«Effizienz durch Automation und
künstliche Intelligenz KI»

 **PTV**
«Vernetzt
Fortschritt und
Technologie»

www.ptv-o.ch

 **Hartchromwerk
Brunner AG** 

BRUDERER
PRECISION – SWISS MADE

 **STALDER**
SWISS FINISH

 **NOVENTA**

 **INAUEN**

 **HARTNER**
ARDUR AG

 **ab**
A+B Bürsten-Technik AG

 **PSA**
PARTS & SYSTEMS AG

 **ANGERN AG**
UMFORMTECHNIK

 **proartis**
Führend in additiver
Fertigung

 **BSF Bütter AG**
www.bsf-ag.ch

 **SPENGER**
ELEKTRISCHE SCHALT- UND STEUERANLAGEN

 **BÜRTSCHER**

 **HÖGG**
PRODUKTIONSTECHNIK

 **ha.t**
engineering ag



Erfinden statt verbieten

Wir werden immer älter. Der Zustand der AHV zeigt uns das deutlich. Also müssen Massnahmen her, um sie zu sanieren. Unlängst wurde eine davon an der Urne abgesegnet. Es war eine Verknüpfung der Themen AHV und Steuern, was grundsätzlich immer unschön ist. Man muss zu zwei Dingen Ja oder Nein sagen. Aber was blieb uns übrig angesichts des Status quo?

Aber auch wenn unsere Altersvorsorge aufgrund der ungünstigen Altersschere nicht besonders gut dasteht, tut der Staat seltsamerweise alles, damit wir noch älter werden. Mit aufwändigen, teuren Kampagnen, deren Botschaft lautet: Esst gesund, bewegt euch, Finger weg von Zucker, Fett, Zigaretten und Alkohol. Damit sollen die Gesundheitskosten sinken, dafür platzen die Altersheime früher oder später aus allen Nähten. Und bei der AHV fehlt der eine oder andere Franken, der aus dem Kauf von solchen Genussmitteln stammt.

Aber nicht immer ist es der ominöse «Staat». Es sind oft auch einzelne Politiker. Im grassierenden Klimawahn haben die Leute Oberwasser, die schon immer gern auf dem Gesetzesweg ihre persönliche Sicht der Dinge zur allgemeinen Regel gemacht haben. So will beispielsweise ein grüner Kantonsrat, dass alle Dächer zu Photovoltaikanlagen werden, und wer das tun könnte, es aber nicht macht, der zahlt. Es wird von Kompensation gesprochen, aber faktisch ist es nichts anderes als eine Umverteilungsbusse.

Während solche Vorstösse entworfen werden, arbeiten andernorts Unternehmen und Wissenschaftler an sauberen Energielösungen, die es ermöglichen, die Umwelt zu schützen, ohne allen Verzicht oder Mehrkosten aufzubürden. Das ist der kleine, aber feine Unterschied: Einige sind innovativ und entwickeln neue Technologien, andere verbieten, regulieren, zwingen auf und büssen.

Es ist oft die Rede von Nachhaltigkeit. Welche der beiden oben genannten Methoden ist für eine Gesellschaft wohl nachhaltiger? Und welche stärkt unsere Region?

Natal Schnetzer
Verleger

Anzeige

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



ELEKTROTECHNIK
Huber+Monsch
Starkstrom | Automation | Telematik | Informatik
www.hubermonsch.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



Lista wird chinesisch

Die Familie Lienhard hat ihre Lista Office Group mit Produktionsstätten in Degersheim und Arnegg jüngst an die chinesische Büromöbel-Herstellerin «Henglin» verkauft. Franziska Lienhard Nava und ihr Vater Freddy A. Lienhard (Bild) sind überzeugt, dass die gewünschte Internationalisierung mit der Unternehmerfamilie Wang, die trotz unterschiedlicher kultureller Prägung gleiche unternehmerische Ziele und Werte verfolge, erfolgreich angegangen werden könne.





08 Marcel Baumgartner, LEADER-Redaktor
Nun also Dobler

08 Roland Rino Büchel, Nationalrat
Die Klimajugend wettet

11 Barbara Gysi vs. Michael Götte
Standpunkte zu 5G

12 Christian Neuweiler und Roland Ledergerber
Gemeinsam gegen das Gärtli-Denken

17 Werner Widmer, Gesundheitsökonom
Spitalregion Ostschweiz in weiter Ferne

20 Pietro Beritelli, Tourismusexperte
Das Angebot pflegen bringt mehr
als Marketing

22 Dany Lützel, General Manager
«Peking ist ein hart umkämpfter Markt»

26 Patricia von Dam, Luxury For You GmbH
Gebraucht, aber nicht verbraucht

29 Sven Bradke, Mediapolis AG
Eigenverantwortung jetzt!

30 Hansruedi Blickenstorfer,
Lions Club Thurgau
«Wir sind gewillt, die Richtigen zu finden»

32 Rolf Geiger, Regio Appenzell AR-
St.Gallen-Bodensee
Kreativwirtschaft für zehn Jahre

36 Urs August Graf, Steag & Partner AG
E-Learning mit St.Galler Plattform

37 Beatrice Zanga, Leaderin
«Empathie und Wertschätzung»

38 Fokus Schwägalp-Schwinget
Schwingen ist im Trend – auch für Sponsoren

51 Fokus Ostschweizer Technologiesymposium
Plattform für zukunftsweisenden
Wissenstransfer

68 Fokus Agrarwirtschaft Ostschweiz
Wettbewerbsfähigkeit und Lebensqualität

84 WTT Young Leader Award
«Absolventen in der Ostschweiz behalten»

86 Gewerbe Stadt St.Gallen
183. Generalversammlung



87 MetroComm AG/Chrisign GmbH
Der LEADER am CSIO

88 Ostschweizer Personaltag
Hart umkämpfter Fachkräftemarkt

70 Networking-Tag
Blick in die Zukunft

72 Ostschweizer Personaltag
Arbeitgeber auf der Bewerberbank

90 Stephan Ziegler, LEADER-Chefredaktor
Missverständnisse

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



Nun also Dobler



Die St.Galler FDP setzt beim Ständerat auf eine gute Karte. Wenn die SVP nicht zur Spielverderberin wird, könnte Marcel Dobler den Linken gefährlich werden.

Es kam, wie prognostiziert: CVP-Regierungsrat Benedikt Würth holte sich den Ständeratssitz und verdrängte damit die St.Galler Freisinnigen aus der Kleinen Kammer. Er politisiert dort nun zusammen mit SP-Politiker Paul Rechsteiner. Vielleicht sollten sich die beiden Polit-Urgesteine aber nicht zu fest aneinander gewöhnen: Ein Unternehmer – in Bern mittlerweile eine seltene Gattung – will nach knapp vier Jahren im Nationalrat die Kammer wechseln.

Dass die FDP auf Marcel Dobler setzt, macht Sinn. Sie bringt damit frischen, aber nicht gewagten Wind in die aktuelle Zusammensetzung, die mit Würth, der eine lupenreine und damit für viele eine zu planmässige Polit-Karriere vorweisen kann, und Rechsteiner, der mit seinen 67 Jahren seit nunmehr 33 Jahren in Bern politisiert, nicht wirklich Aufbruchsstimmung verströmt. Kleine Randnotiz: Als Rechsteiner im Juni 1986 in den Nationalrat gewählt wurde, fieberte Marcel Dobler gerade einmal seinem sechsten Geburtstag entgegen...

Dobler hat seit seiner Wahl in den Nationalrat bewiesen, dass er Akzente setzen will. Und ganz sicherlich wird er neben Zeit auch entsprechende Mittel in den bevorstehenden Wahlkampf investieren. Entscheidend wird jedoch sein, welche Absprachen in den Hinterzimmern durch die Parteileitungen von FDP, SVP und CVP getroffen werden. Die CVP wird sich verständlicherweise vornehm zurückhalten, um den eigenen Kandidaten ins Trockene zu bringen. Kann die SVP aber für einmal über den eigenen Schatten springen und bei dieser Wahl – im Austausch zu einer Unterstützung bei den nächsten Regierungswahlen – der FDP Unterstützung anbieten, stehen die Chancen gut, dereinst wieder ein rein bürgerliches Duo in die Kleine Kammer entsenden zu können. Stellt sie sich aber quer, darf sie eigentlich nur auf eines hoffen: Einen dicken Blumenstraus vonseiten der SP.

Marcel Baumgartner ist LEADER-Redaktor

Die Klimajugend wettert

Wetter, Klima, Greta. Die mediale Welt gerät durcheinander: Die Prognose eines von weltweit Tausenden Wetterdiensten genügt – und schon herrscht Panik im Haus.

von Roland Rino Büchel

Ende letzten Monats machte einer der zahlreichen amerikanischen Wetterdienste eine Prognose: Die dortigen Buchelis und Kachelmanns gingen davon aus, dass der kommende Sommer in gewissen Teilen Europas möglicherweise recht trocken werden könnte.

Wie reagierten die hiesigen Medien? Sie stürzten sich auf die Andeutung, als ob der Teufel höchstselbst aus der Hölle gestiegen wäre. Zeitungen und Nachrichtensendungen waren voll mit Katastrophenbildern. Ungezählte Social-Media-Hyperaktivisten hatten ihr individuelles Hoch. Sie bombardierten uns mit Bildern von brennenden Wäldern und ausgetrockneten Alpentälern. K-l-i-m-a-w-a-n-d-e-l!



Doch die Katastrophe könne verhindert werden. Ganz einfach: Grün wählen! Der Hype fand (kaum per Zufall) punktgenau vor den Europawahlen statt. Dort schnitten die Grünen in vielen Ländern übermässig gut ab. Wen wundert's? Let's cool down, liebe Panikmacher und Politaktivisten! Prognosen von Wetterfröschen sind für die folgenden paar Tage mehr oder weniger akkurat. Was darüber hinausgeht, ist ein Blick in die Kristallkugel. Im Gegensatz zu den durchorganisierten Kampagnen der Klimajugend verhält sich das Wetter naturbedingt unorganisiert und anarchistisch.

Apropos Anarchie: Was mich tatsächlich beunruhigt, ist nicht die Vorhersage irgendeines US-Wetterdienstes. Es ist viel mehr die Gewaltbereitschaft, welche die «Klimaschützer» mittlerweile an den Tag legen. Mit Blick auf die Parolen der Rädelsführer ist es voraussehbar, dass es in den kommenden Monaten nicht bei den bekannten Aktionen bleiben wird.

Anzeichen für Radikalisierungen sind hör-, spür- und sichtbar. Man muss sehr kurzichtig und/oder naiv sein, um der Bewegung auch künftig den Kredit zu geben, welche sie in der medialen Öffentlichkeit derzeit noch geniesst.

Der St.Galler Kantonsrat, die Regierungen von Städten wie Zürich oder Bern und sogar das Städtchen Wil lassen sich die Agenda von den Hintermännern der Jugendlichen diktieren. Was für ein Erfolg für die grösstenteils ultralinken Puppenspieler – nach den Demonstranten lassen sie nun auch die Politiker tanzen! Auf einer Erfolgswelle reitend, zieht es die Aufwiegler immer mehr in Richtung Hass, Gewalt und Klassenkampf. Sie rufen zu Feldzügen «mit wirtschaftlichem Schaden» auf. Wichtige Verkehrsachsen seien zu blockieren, Flughäfen lahmzulegen.

Im nächsten Jahr, allerspätestens, wird es zu Gewalt kommen. Die angebliche Dringlichkeit der Klimakrise erfordere Mittel, welche die «alten Säcke» in der Politik nicht ergreifen würden. Altbekannte sozialistische und kommunistische Forderungen kommen immer schärfer daher. Sie sind den schrillsten Exponenten der sogenannten «Klimajugend» eigen, die vor lauter Wohlstand richtiggehend entgleist sind.

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

Germann ist Koch des Jahres 2019

Für den international bekannten Schweizer Hoteltester Karl Wild ist Silvio Germann der «Koch des Jahres 2019». Ausgezeichnet wurde der Küchenchef des Restaurants «Igniv by Andreas Caminada» im Grand Resort Bad Ragaz in Wilds neuer Ausgabe des Buches «Die 100 besten Hotels der Schweiz 2019/20».



Bernsteiner folgt auf Sauerbruch

Markus Bernsteiner übernimmt die Leitung des Stadler-Werkes in Altenrhein. Der bisherige Leiter Markus Sauerbruch verlässt das Unternehmen auf eigenen Wunsch aufgrund unterschiedlicher Auffassungen über die weitere strategische Entwicklung des Unternehmens.



Bartholet übergibt an Hernandez

Christian Bartholet, Geschäftsführer der Grassgroup St. Gallen, wechselt in das Topmanagement eines Ostschweizer Industrieunternehmens. Sein Nachfolger wird Stefan Hernandez. Hernandez war Mit-eigentümer eines Industrieunternehmens und weltweit für einen Industrieanlagenbauer tätig. Vor seinem Engagement bei der Grassgroup war der Goldacher Präsident des FC St. Gallen.



Baumann ist «höchster Thurgauer»

Der Grosse Rat und die Regierung des Kantons Thurgau werden im neuen Amtsjahr von SVP-Politikern präsidiert: Kurt Baumann wurde zum «höchsten Thurgauer» gewählt. Neuer Regierungspräsident ist Jakob Stark.



Weigelt wird Ehrensena-tor der HSG

Die Universität St. Gallen hat mit Universitätsangehörigen und Gästen aus Politik, Wissenschaft, Wirtschaft und Bevölkerung den Dies academicus 2019 gefeiert. Am höchsten Feiertag der HSG wurden vier Ehrendokorate verliehen, an Andreas Kley, Charles Kupchan, Ann Tarca und Alice Kaplan. Ex-IHK-Direktor Kurt Weigelt wurde als neuer Ehrensena-tor der HSG gewürdigt.



Kopf des Monats:

Marianne Rapp Ohmann, Auktionarin

Diamanten, Briefmarken, Goldmünzen, Uhren und Handtaschen. Das Auktionshaus Rapp versteigerte Ende Mai in Wil über 3000 Luxus-objekte. Marianne Rapp Ohmann leitet das Unternehmen, das als eines der führenden Auktionshäuser der Welt gilt.

Was sonst nur in New York oder London angeboten wird, konnte nun dank Geschäftsführerin Marianne Rapp Ohmann auch in der Ostschweiz ersteigert werden. Das Auktionshaus Rapp in Wil bot aber nicht nur Top-Stücke auf seinen Auktionen an, sondern auch den passenden Service dazu: Die internationale Kundschaft wurde mit Limousinen am Flughafen abgeholt. Auf sie warteten ausserdem Gourmetverpflegung und ein Sightseeing-Programm.

Bei den Briefmarken konnte das Auktionshaus mit zwei Trümpfen aus China aufwarten: Es versteigerte zwei der ersten offiziellen Briefmarken des Landes. Auf einer ist der Drachengott Long, das bekannteste Fabelwesen Chinas, abgebildet. Sie wurde 1897 anlässlich des 60. Geburtstags der Kaiserinwitwe Cixi herausgegeben – und wurde für 41 480 Franken versteigert. Die andere Marke, eine Steuer-marke mit dem seltenen Aufdruck «5 Dollars», war deshalb einem Bieter ebenfalls 41 480 Franken wert, weil der Stempel aus Versehen kopfüber angebracht wurde.



Nebst Briefmarken kamen auch wertvolle Münzen, Uhren, Schmuck und Luxushandtaschen unter den Hammer. Über 1000 Bieter aus aller Welt waren an den drei Auktionstagen vor Ort dabei, einige tausend haben online oder per Telefon mitgeboten. Der Gesamtwert der über 3000 Lose erreichte mehrere Millionen Schweizer Franken. In den letzten 49 Jahren hat das Auktionshaus Rapp schon Raritäten im Gesamtwert von über einer halben Milliarde Franken versteigert.

Marianne Rapp Ohmann: «Wir spüren den globalen Trend immer stärker, alternativ im Nischenmarkt der kunstvollen Sachwerte zu investieren. Briefmarken und Münzen gehören seit Jahren zu unserem Kerngeschäft. Aufgrund der grossen Nachfrage haben wir uns entschieden, dieses Jahr das Angebot mit Uhren und Schmuck zu erweitern und erstmals auch eine ausschliessliche Online-Auktion anzubieten.»

» Leadership und Passion im digitalen Zeitalter

Der Unternehmertag findet heuer am Dienstag, 2. Juli, in der Spoerry-Halle in Vaduz statt. Die Tagung für Unternehmer und Entscheidungsträger widmet sich dem Thema «Leadership & Passion im digitalen Zeitalter» und bietet hochkarätige Referenten, interessante Workshops und attraktive Netzwerk-Plattformen. www.unternehmertag.li

» Alpha Solutions wird Teil der Bechtle-Gruppe

Die Bechtle AG übernimmt die Alpha Solutions AG aus St.Gallen. Die Neckarsulmer bauen damit ihr Dienstleistungsgeschäft in der Schweiz rund um ERP- und CRM-Projekte sowie Cloud-Lösungen aus.

» Business Intelligence zum Frühstück

freicom.towa.digital und tibits St.Gallen organisieren unter dem Namen «Digital Breakfast» die erste wiederkehrende Veranstaltungsreihe für Ostschweizer Vordenker zum Nachdenken. Das nächste digitale Frühstück findet am 26. September statt – gratis, aber mit limitierter Teilnehmerzahl. Anmeldung unter www.digital-breakfast.ch

» TwistOut holt sich German Innovation Award 2019

Das in Rapperswil-Jona ansässige Start-up TwistOut wurde am 28. Mai für seinen biologisch abbaubaren Holz-Rohrreinigungstab in Berlin mit dem «German Innovation Award 2019» ausgezeichnet. Dank dessen speziellen Oberflächenbeschaffenheit werden Rückstände in Abflussrohren in Sekundenschnelle herausgezogen.

» Göldi spricht am YLA

Namics-Mitgründer Andreas Göldi hält am WTT Young Leader Award vom 16. September das Award-Referat über künstliche Intelligenz. Göldi lebte seine Leidenschaft zunächst am Institut für Wirtschaftsinformatik der HSG und gründete bald erste Start-ups. Nach einem Studium am MIT baute Göldi in Boston Pixability mit auf und optimierte globale Video-Kampagnen für Weltkonzerne. Zurück in St.Gallen wechselte er zur Venture-Capital-Firma btov partners.

» Liechtenstein als Wegweiser

Wie bereitet sich eine Volkswirtschaft am besten auf den digitalen Wandel vor? Wie gelingt es, die Leitplanken so zu stellen, damit die eigene Heimat auch in fünf Jahren noch attraktiv für Start-ups, Fachkräfte, Bürger sowie Universitäten ist? Ein Blick über die Grenze genügt, um eine Antwort darauf zu erhalten. Die Roadmap ist nachzulesen unter www.digital-liechtenstein.li

» Rheintal als grossartigen Ort inszeniert

Farner St.Gallen lanciert für rheintal.com eine neue Imagekampagne und macht damit die Region auf augenzwinkernde Art bekannter: Mittels einer hauptsächlich auf Social Media ausgespielten Kampagne werden User aufgefordert, auf www.greatplace.ch herauszufinden, wo ihr persönlicher «grossartiger Ort» in der Schweiz liegt.

» Vertrieb digitaler Anleihe auch in der Schweiz

Crowdlitoken AG aus Triesen darf ihr Security Token Offering (STO) auch in der Schweiz lancieren. Die Abklärungen bei der Eidg. Finanzmarktaufsicht haben ergeben, dass es für den Vertrieb dieser digitalen Anleihen keine besondere Bewilligung brauche. Somit können sowohl qualifizierte Investoren als auch Kleinanleger per sofort von dieser neuartigen Investitionsmöglichkeit in europäische Immobilien profitieren.

» Digitaler Völkerball im «Lattich»

Zur Eröffnung ihres «Digital Sports Dojo» im neu eröffneten Gründerzentrum Lattich in St.Gallen stellt die St.Galler Esport-Agentur Epikk «Hado» vor, eine Augmented-Reality-Neuheit aus Japan. Der digitale Völkerball kombiniert Technik mit Gaming und körperlichem Einsatz. Bis zu sechs Spieler treten während je 80 Sekunden gegeneinander an.

» Erster Instawalk in St.Gallen

Durch die Strassen schlendern und fotografieren: Was Touristen machen, können Instagramer schon lange. St.Gallen-Bodensee-Tourismus hat im Mai mit dem ersten St.Galler Instawalk sieben Accounts zusammengebracht. Die Resultate erreichen jetzt die über 33 000 Follower der Influencer. Ziel: Die Teilnehmer sollen die Stadt von unbekannten Seiten zeigen.

In Zusammenarbeit mit Startfeld St.Gallen und Startnetzwerk Thurgau.

Die linke Seite:

Bedenken ernst nehmen

Während die einen sich darauf freuen, Youtube- und Netflix-Filme noch schneller auf ihrem Mobile empfangen oder im Zug noch besser die Daten ihrer Cloud herunterladen zu können, fürchten andere um die Gesundheit und wollen die gesundheitlichen Risiken geklärt haben. Und so mancher wird wahrscheinlich sein Handy intensiv nutzen und dennoch Bedenken haben.



Was die mobilen Daten anbelangt, ist ein gewisser Widerspruch zwischen Anspruch und Handeln nicht wegzudiskutieren. Dennoch tun wir gut daran, wenn wir uns den kritischen Fragen nach den Risiken von 5G stellen und sie zuerst fundiert abklären. Denn es ist eine Tatsache, dass die Auswirkungen elektromagnetischer Strahlung in diesem Frequenzbereich unbekannt sind und

möglicherweise nicht nur auf elektrosensible Menschen negative gesundheitliche Folgen haben.

Statt wie bei einem Tsunami einfach die nächste Welle der Ausrüstung der Mobilfunkantennen über uns hinweg rollen zu lassen, sollten wir den Stimmen, die ein Moratorium fordern, zuhören. Etwas Tempo rauszunehmen schadet nicht und beeinträchtigt die Nutzung in keiner Art und Weise, wie auch der launige Artikel «Auf der Suche nach 5G» zeigt, den ich kürzlich im Tages Anzeiger gelesen habe.

Braucht es immer noch mehr und noch schnellere Daten, die wir jederzeit und überall senden und empfangen können müssen? Und vor allem: Zu welchem Preis?

Ich bekomme fast täglich Post von Menschen, die ein Moratorium fordern oder gar den Verzicht. Ein Moratorium zum jetzigen Zeitpunkt erachte ich als vernünftig, denn wir sollten wissen, auf welche gesundheitlichen Risiken wir uns einlassen. Unsere Anfragen im nationalen Parlament wurden bisher abschlägig beantwortet. Nun haben in der Romandie, die ich sonst als sehr technologiefreundlich erlebe, bereits drei Kantone mit Stimmen von links und rechts ein Moratorium beschlossen. Auch in Deutschschweizer Kantonen regt sich Widerstand. Gehen wir der Gesundheit zuliebe über die Bücher. Es lohnt sich.

Barbara Gysi, Nationalrätin, Vizepräsidentin SP Schweiz

Die rechte Seite:

Warum es 5G braucht

Internet of Things, selbstfahrende Autos, Smart Home, Surfen im Internet, Digitalisierung: Alles Themen, die massiv an Bedeutung gewonnen haben. Vor zehn Jahren habe ich mein erstes Smartphone erworben. Neben SMS, Telefonie und E-Mails habe ich damit noch nicht viele Aktivitäten ausgelöst. Heute habe ich eine durchschnittliche Bildschirmzeit von fast 2,5 Stunden pro Tag.



Wir sind in einer neuen Zeit angekommen, die entsprechende Technologie ist notwendig. Der neue Mobilfunkstandard 5G stellt die Schlüsseltechnologie der Digitalisierung dar. Ohne Kapazität und Geschwindigkeit der 5G-Technologie, die eine äusserst kurze Reaktionszeit ermöglicht, sind diverse aktuelle Anwendungen im Verkehrsmanagement nicht realisierbar.

Ist die Angst betreffend gesundheitliche Folgen berechtigt oder ist die Angst vor dem Unbekannten das einzig Gefährliche an 5G? Diverse Studien zeigen unterschiedliche Resultate. Dennoch sehe ich keine Alternative zur neuen Technologie. Auch regionale, nationale oder globale Niedrigenergienetzwerke lösen das Problem der neuen Anforderungen nur begrenzt.

Der Widerstand gegen 5G kommt einem Technologieverbot gleich. Ohne dieses Netz wird es schwierig, dass wir selbstfahrende Autos, IoT und weitere Formen der Digitalisierung sinnvoll nutzen können.

In der Schweiz gelten gegenüber dem Ausland zehnmal strengere Belastungsgrenzwerte. Somit sind 90 Prozent der Anlagen bereits heute voll ausgelastet. Deshalb wird die 5G-Technologie in erster Linie zulasten der veralteten 2G- und 3G-Technologie und in zweiter durch den Bau neuer Antennen ermöglicht. Ich hoffe, dass den Bewilligungsbehörden in den Gemeinden die Wichtigkeit der neuen Technologie bewusst ist und den Gesuchstellern keine Steine in den Weg gelegt werden. Vor allem hoffe ich, dass der Kantonsrat ein Baumoratorium ablehnt. Ich glaube an die Zukunft und hoffe, dass etwa durch selbstfahrende Autos ein Beitrag zur moderneren Mobilität geleistet wird.

Michael Götte, Fraktionspräsident SVP St. Gallen, Gemeindepräsident Tübach

Gemeinsam gegen das Gärtli-Denken in der Ostschweiz

Die Präsidenten der Industrie- und Handelskammern Thurgau, Christian Neuweiler, und St. Gallen-Appenzell, Roland Ledergerber, wollen weiterhin eng zusammenarbeiten und die Ostschweiz weiterbringen.

Vor zwei Jahren schrieb der Ostschweiz-Korrespondent der NZZ «die Ostschweiz befindet sich im Dämmerzustand» Der Landesteil komme nicht vom Fleck, sei politisch marginalisiert, ihm drohe Überalterung. Sind wir inzwischen aufgewacht?

Roland Ledergerber: In dieser Härte ist diese Darstellung übertrieben, die Diagnose ist aber nicht komplett falsch. Auf der einen Seite wäre in der Politik tatsächlich mehr möglich und mehr nötig, um sich in Bundesbern Gehör zu verschaffen. Wenn ich auf der anderen Seite in meinem Tagesgeschäft sehe, wie sich die Ostschweizer Firmen bewegen, dann ist «Dämmerschlaf» komplett verkehrt.

Roland Ledergerber:

«Wenn wir langfristig überleben wollen, müssen wir die digitalen Kompetenzen fördern.»

Das heisst, die Ostschweizer Wirtschaft kann mit dem Rest des Landes mithalten?

Ledergerber: Wir haben unterschiedliche Wirtschaftsstrukturen. In der Ostschweiz haben wir keine Branchen mit hoher Wertschöpfung wie beispielsweise Luxusgüter oder Pharma, wir haben eine traditionelle Maschinenindustrie. Wenn wir da die Entwicklung der Exporte anschauen, liegen wir sehr gut.

Christian Neuweiler: Ich komme aus der Maschinenindustrie, diese Branche ist sehr zyklisch und exportabhängig, und in den letzten Jahren hatten wir gerade mit dem Euro-Kurs grosse Probleme. Ich teile Roland Ledergerbers Meinung: Unsere Industrie hat sich gut gewehrt, ist fit und absolut gut aufgestellt. Momentan erleben wir ein Hoch in der Industrie.

War der Euro-Schock also eine Art Fitness-Kur?

Neuweiler: Eher eine Frage des Überlebens. Ob das nun schon vorbei ist, wissen wir nicht. Klar kann man als Unternehmer irgendwie reagieren, aber etliche Rahmenbedingungen kann man nicht ändern.

Ledergerber: Am 15. Januar 2015 war es natürlich fatal, dass die Kursdifferenz innerhalb eines Tages

einen Sprung von 20 Prozent machte. So etwas kann man fast nicht verkraften. Aber grundsätzlich glaube ich, dass eine starke Währung für uns langfristig gut ist. Sie zwingt die Unternehmen, besser, schneller und innovativer zu werden.

Für die Ostschweiz ist das aber anspruchsvoller als für andere.

Neuweiler: Ja, weil wir eben einen hohen Industrieanteil haben, im Thurgau macht das mehr als einen Drittel aus. Und vergessen wir nicht, dass etwa die Dienstleistungsbranche zu einem erheblichen Teil auch von der Industrie abhängig ist.

Schätzen wir die Industrie zu wenig?

Neuweiler: Wir reden zu wenig über unsere Leistungen, stellen uns zu wenig in den Vordergrund. Das gilt für uns Thurgauer noch mehr als für St. Galler. Ich mache mir aber Sorgen, dass wir bei neuen Technologien den Anschluss verpassen könnten. Wir haben sehr tiefe Quoten von Hochschul- und Fachhochschulabgängern im Bereich IT. Da müssen wir uns schon fragen, wie wir einen hohen Innovationsgrad erreichen können. Deshalb sind Initiativen, wie sie die IHK St. Gallen-Appenzell gemacht hat, sehr wertvoll.

Anlässlich des Jubiläums der IHK St. Gallen-Appenzell wurde eine Studie finanziert, die aufzeigte, wie ein IT-Institut an der Universität St. Gallen eingerichtet werden kann.

Neuweiler: Die HSG ist ein Leuchtturm für die Ostschweiz, auch für den Thurgau.

In St. Gallen wurde mit der Studie die IT-Bildungsoffensive angestossen, das Vorhaben wurde viel grösser als ursprünglich gedacht.

Ledergerber: Wenn wir langfristig überleben wollen, müssen wir die digitalen Kompetenzen fördern. Deshalb haben wir die Schenkung von 200 000 Franken für die Studie gemacht. Wir hatten übrigens damals schon die Idee, dass nicht alleine die HSG die Digitalisierung vorantreiben soll, sondern auch die Fachhochschulen und die Berufsausbildung.

Die Präsidenten der IHK Thurgau, Christian Neuweiler (links), und der IHK St.Gallen-Appenzell, Roland Ledergerber, am letzten Eco-Ost-Symposium. Neuweiler ist Mitinhaber und CEO der Neuweiler AG Kreuzlingen, Ledergerber ist Präsident der Geschäftsleitung der St.Galler Kantonalbank.



Lässt sich der Thurgau davon inspirieren?

Neuweiler: Wir wollen im Thurgau auch etwas schaffen und vermutlich im Raum Kreuzlingen-Konstanz ein Institut ansiedeln, das die Ausbildung sicher stellt, angewandte Forschung und Entwicklung betreibt, aber auch attraktiv für Start-up-Ansiedlungen ist.

Wer ist «wir»?

Neuweiler: Der Thurgauer Regierungsrat hat die IHK Thurgau und den Verein Smarter Thurgau damit beauftragt, bis im Herbst ein Grobkonzept für einen Digital Campus zu erstellen.

Wollen Sie mit der Uni Konstanz zusammenspannen?

Neuweiler: Das könnte auch im Rahmen der Fachhochschule Ostschweiz geschehen. Wir wollen das nicht in Konkurrenz zu St.Gallen, sondern als Ergänzung machen. Aber wir wollen es machen, weil wir den Eindruck haben, dass wir sonst die Digitalisierung verpassen.

Ledergerber: Wenn der Thurgau nun etwas Ähnliches macht, wäre das super. Richtig hervorragend wäre es aber, wenn man das zusammen machen würde. Wenn wir das Gemeinsame betonen, befruchtet uns das alle.

Christian Neuweiler:

«Die Ostschweiz ist in mancherlei Hinsicht Mittelmass. Um da auszubrechen, müssen wir Investitionen wagen.»

Neuweiler: Die Ostschweiz ist in mancherlei Hinsicht Mittelmass. Um da auszubrechen, müssen wir Investitionen wagen. Im Thurgau sind wir ja in der glücklichen Lage, dass wir noch die Millionen vom Börsengang der Thurgauer Kantonalbank bunkern. Das Geld hat man behalten, weil man nicht wollte, dass es mit der Giesskanne an alle möglichen Gruppierungen verteilt wird. Darum könnte man ein Digitalisierungsprojekt gut finanzieren.

Die IT-Bildungsoffensive läuft in der Hoheit des Kantons St.Gallen. Müsste man den Thurgau da anhängen?

Neuweiler: Gemeinsam kann bedeuten, dass wir koordiniert vorgehen und nicht sogar gegeneinander agieren.

Bringen die beiden IHK die Politik dazu, koordiniert vorzugehen?

Ledergerber: Wir haben mit der Fachhochschule Ostschweiz eine gemeinsame Plattform, deshalb würde es sich geradezu aufdrängen, dass man die Thurgauer Initiative auf die eine oder andere Art dort platzieren würde.

Die Fachhochschule Ost hat in St.Gallen, Rapperswil und Buchs drei Standorte auf St.Galler Boden. Mit Kreuzlingen bringen Sie nun einen vierten Standort ins Spiel.

Neuweiler: Ich möchte mich jetzt nicht auf einen Standort Kreuzlingen festlegen. Aber es gibt auch Überlegungen, bestehende Kooperationen mit der Universität Konstanz auszubauen. Auf jeden Fall werden wir sicher nicht eine eigene Fachhochschule aufbauen. Ohne dem noch zu erarbeitenden Konzept vorgreifen zu wollen: Im Rahmen der Fachhochschule Ost etwas zu machen wäre vermutlich sehr interessant. Zurzeit sind wir noch in der Kreativ-Phase und sammeln möglichst viele Ideen.

Bis die gemeinsame Struktur für die Fachhochschule Ost gefunden war, hat es etwas geknarrt im Gebälk. Allerdings gab es Druck vom Bund, man musste sich finden. Ist die jetzige Konstruktion nun stimmig?

Neuweiler: Manchmal spielen sich solche Reorganisationen in einem etwas kleinkarierten Rahmen ab. Wenn man den längerfristigen Fokus im Auge hat, kann man konstatieren: Die Entwicklung ist gut. Aber natürlich gab es im Thurgau Stimmen, die nicht eine Schule in Rapperswil subventionieren wollten. Ich finde, wenn wir die Ostschweiz entwickeln wollen, müssen wir grosszügig denken, sonst kommen wir nie auf einen grünen Zweig.

Dieses grosszügige Denken findet man nicht überall im Thurgau. Es gibt eine gewisse Skepsis gegenüber dem grösseren Nachbarn, weil die St.Galler gerne vorpreschen und von sich als Ostschweiz sprechen.

Neuweiler: Ja, diese Befindlichkeiten gibt es. Aber wir werden uns immer wieder darum bemühen, dass man sich findet. Auch mit gemeinsamen Anlässen der beiden IHK, damit wir uns austauschen können.

Ledergerber: Der Trend ist klar: Die Anforderungen an die Fachhochschulen werden steigen. Jedes Unternehmen in dieser Situation wird sich fokussierten und seine Energie bündeln. Die Fachhochschule Ostschweiz versucht, genau das zu machen. Klar, dadurch gab es ein paar Reibereien, trotzdem kann ich nur doppelt unterstreichen, was Christian Neuweiler gesagt hat: Langfristig ist das der richtige Weg. Wir müssen nun darauf achten, dass wir mehr das Verbindende betonen und weniger das Trennende. Diese Grösse müssen nun alle aufbringen. Uns geht es besser, wenn es den Thurgauern besser geht, und den Thurgauern geht es besser, wenn es uns besser geht.

Die beiden IHK haben das nicht erst heute erkannt.

Ledergerber: Deshalb versuchen wir, wo immer es geht, zusammen zu arbeiten.



Die IHK-Präsidenten Roland Ledergerber und Christian Neuweiler wollen, dass die Ostschweiz nach aussen geeint auftritt.

Sie könnten ja zu einer IHK Ostschweiz fusionieren, das hätte Signalwirkung! Ist das denkbar?

Neuweiler: Nein, weil jeder Kanton auch gewisse innenpolitische Fragen hat und wir in Wirtschaftsfragen ein wichtiger Gesprächspartner der Kantonsregierung sind. Da müssen wir angepasste Strukturen haben. Wir haben einen relativ grossen Vorstand mit 22 Mitgliedern. Dadurch haben wir einen ziemlich guten Querschnitt durch die Thurgauer Wirtschaft am Tisch, wenn wir uns mit der Regierung treffen. Es käme nicht gut an, wenn wir der St.Galler Regierung Ratschläge erteilen oder St.Galler IHK-Vertreter der Thurgauer Regierung Forderungen präsentieren. Aber es ist wichtig, dass wir bei Themen, die für die ganze Ostschweiz relevant sind, zusammen arbeiten.

Roland Ledergerber:

«Wir müssen darauf achten, dass wir mehr das Verbindende betonen und weniger das Trennende.»

Ledergerber: Hier geht es um die Aussenwirkung. Wenn wir gegenüber Bern kommunizieren, müssen wir geeint auftreten. Wir haben im Rahmen von Zukunft Ostschweiz einen Masterplan für die Ostschweiz definiert: Es gibt eine Reihe von Schlüsselprojekten, die für die ganze Ostschweiz wichtig sind,

diese müssen wir gemeinsam vertreten. Um hingegen Wirkung nach innen zu erzielen, sind die kantonalen Strukturen passend, weil man auch auf der persönlichen Ebene viel mehr bewirken kann.

Wo wäre es wünschbar, dass Kantonsgrenzen überwunden werden, dass Gärtli aufgelöst werden?

Ledergerber: Ein Thema ist sicher das ganze Spitalwesen. Hier müssen wir grossflächiger denken als man es in der Vergangenheit getan hat.

Die IHK St.Gallen-Appenzell hatte einst funktionale Räume definiert und einen Gesundheitskanton Ostschweiz gefordert. Nun wird die Spitalstruktur in St.Gallen notfallmässig operiert – streng innerhalb der Kantonsgrenzen. Es gibt keine Zusammenarbeit mit den beiden Appenzell, mit Liechtenstein, mit Zürich und Schwyz und auch nicht mit dem Thurgau.

Ledergerber: Im Moment sieht es so aus; ich gehe dennoch davon aus, dass Gespräche über die Kantonsgrenzen hinaus stattfinden. Jedenfalls haben wir uns vor fünf Jahren sehr intensiv mit der Spitalstrategie in St.Gallen auseinandergesetzt. Grösster Treiber waren schon damals nicht die Kosten, sondern es ging um die Qualität. Die Gesellschaft wird immer älter, wir werden zunehmend Fälle von Polymorbidität sehen, also Menschen, die aufgrund ihres hohen Alters gleich mehrere Krankheiten haben. Das bedingt eine immer höhere Spezialisierung. In den heutigen Strukturen können wir die geforderte Qualität in wenigen Jahren nicht mehr sicher stellen. Jetzt braucht es einen grossen politischen Effort, um die Bevölkerung vom neuen Kurs zu überzeugen.

Neuweiler: Im Thurgau sind wir da sicher voraus, wir haben ja sehr früh die Spital Thurgau AG gegründet, wir haben im Thurgau aber auch nicht die schwierige Topografie von St.Gallen. Klar, wenn wir rein ökonomisch gedacht hätten, dann hätten wir nicht die Spitäler in Frauenfeld und in Münsterlingen ausgebaut, sondern ein neues Spital in Weinfelden gebaut. Das wäre aber politisch nicht machbar gewesen.

Die IHK St.Gallen-Appenzell hatte mit einer eigenen Studie Spitalschliessungen postuliert. Heute gibt Ihnen manch einer Recht, der das vor einigen Jahren nicht hören wollte.

Ledergerber: Etwas selbstkritisch könnte man sagen, dass wir etwas spät dran waren. Aber immerhin hatten wir es versucht. Nun, was der Spitalverwaltungsrat jetzt auf den Tisch gelegt hat, entspricht ja weitgehend dem, was wir damals vorgeschlagen haben.

Wenn man in der Ostschweiz eine Metropolitanraum auf die Landkarte zeichnen will, stellt sich

ein erheblicher Teil des Thurgaus quer, weil man sich eher nach Zürich und Winterthur orientiert. Deshalb redet man nun von einem kleineren Gebilde «St.Gallen–Bodensee–Rheintal», St.Gallen gibt sich also mit nur einer Prise Thurgau zufrieden.

Ledergerber: Der «Metropolitanraum» ist ein unglücklicher Name. Das suggeriert London, New York, Singapur... Der Begriff kommt aus dem Raumkonzept Schweiz, und deshalb ist der Metropolitanraum die Währung in Bern. Wenn Mittel für Infrastrukturprojekte, beispielsweise im Verkehr, gesprochen werden, dann muss man ein Metropolitanraum sein, um vernünftig berücksichtigt zu werden. Mit den Kantons Grenzen hat das wenig zu tun. Das Linthgebiet etwa gehört ja auch nicht zum Metropolitanraum St.Gallen. Es muss also auch nicht zwingend der ganze Thurgau bei einem St.Galler Metropolitanraum dabei sein. Der wirtschaftlich auf St.Gallen ausgerichtete Oberthurgau gehört aber sicher dazu. Gespräche laufen zudem auch mit dem Fürstentum Liechtenstein und mit dem Land Vorarlberg.

Christian Neuweiler:

«Wenn wir die Ostschweiz entwickeln wollen, müssen wir grosszügig denken,»

Sie wollen also rasch eine Zweckgemeinschaft definieren, um in Bern sichtbar zu sein.

Ledergerber: Es gibt eine Bühne in Bern, auf der das Stück «Metropolitanraum» gegeben wird, und es gibt eine Bühne in der Ostschweiz, die nach innen wirken soll, und da geben wir die «Zukunftsagenda».

Es bedarf immer einer grossen Anstrengung, wenn in der Ostschweiz gemeinsam etwas auf die Beine gestellt werden soll. Sind wir zu sehr Eigenbrötler – oder erkennen wir die Vorteile nicht?

Neuweiler: Eigenbrötlerisch sind wir sicher nicht.

Ledergerber: Wenn wir in der Ostschweiz zu wenig zusammenarbeiten, dann sicher nicht auf der Ebene der IHK, sondern auf politischer Ebene.

Neuweiler: Die Thurgauer Regierung hat sich gegen einen Metropolitanraum Ostschweiz ausgesprochen. Wir als IHK Thurgau werden nun nicht versuchen, das umzukrempeln, das würde viel zu viel Energie verschwenden. Ich glaube, man sollte dort Energie einsetzen, wo man etwas bewegen kann. Also warten wir jetzt mal die Erfahrungen des kleineren Metropolitanraums ab, und vielleicht will in einigen Jahren ja der ganze Kanton Thurgau mitmachen.

Mitmachen wollten die Kantone Thurgau und St.Gallen im Forschungs- und Entwicklungsnetz-

werk Schweizer Innovationspark – mit jeweils eigenen Projekten für einen Standort, die scheiterten. Nun macht St.Gallen einen dritten Anlauf, und Empa-Direktor Gian-Luca Bona spricht von einem «Vorhaben mit Ostschweizer Ausstrahlung». Sieht man das im Thurgau auch so?

Neuweiler: Nach dem Übungsabbruch in Frauenfeld hat man das Startnetzwerk Thurgau gegründet, um Jungunternehmer zu fördern, allerdings nicht in einem Technopark-ähnlichen Gebilde. Das hat zur Folge, dass wir im Thurgau etliche gute Start-ups im gewerblichen Bereich haben, aber keinerlei Spin-offs von Universitäten oder Fachhochschulen.

Ledergerber: Schauen wir mal das Big Picture an: Die Schweiz kann nicht billiger sein, sie kann nur besser sein. Das heisst: Wir müssen Innovation betreiben. Deshalb lautet einer der Schwerpunkte der beiden IHK «Förderung eines Innovations-freundlichen Umfelds». Machentscheidend ist auch der «War for Talents». Wenn wir Institute und Einrichtungen haben, die innovativ sind, Spin-offs einer Empa oder einer Uni St.Gallen etwa, dann ziehen diese weitere sehr gute Leute an. So entsteht ein Sog, es bildet sich ein Ökosystem. Das brauchen wir, wenn wir nicht wollen, dass alle Talente irgendwo sonst hinziehen. Aus diesen Überlegungen heraus sind wir überzeugt, dass ein Innovationspark für uns strategisch sehr bedeutsam ist. Deshalb setzen wir darauf, dass die St.Galler Regierung alles dafür tut, um es in diesem Anlauf zu schaffen. Seitens IHK unterstützen wir diese Efforts gerne.

Neuweiler: Als Vorbereitung auf unser letztes Treffen mit der Thurgauer Regierung haben wir einen Film gemacht: Wir haben in den Technoparks Winterthur und Zürich Leute in IT-Start-ups gefragt, was passieren müsste, dass sie in den Thurgau kommen. Ganz wichtig ist ihnen die wissenschaftliche Anbindung an eine Universität, an eine Fachhochschule. Ein zweiter Punkt ist die Community, die ein Nukleus wie ein Technopark bieten kann. Wenn wir also die Digitalisierung fördern wollen, müssen wir solche Strukturen anbieten. Darum begrüssen wir auch den geplanten Technopark in St.Gallen. Darüber hinaus würde es in der Ostschweiz einen weiteren Nukleus im Thurgau vertragen.

Ledergerber: Die Digitalisierung wird noch zunehmen. Deshalb ist es ganz entscheidend, dass wir in der Ostschweiz zusammen arbeiten und gute Voraussetzungen schaffen. Ein Beispiel ist das Startfeld in St.Gallen, da ist bereits eine Community entstanden, da arbeiten Leute, die sich gegenseitig befruchten. Wenn die davon ihren Studienkollegen erzählen, finden die das auch cool und kommen auch. So entsteht etwas.

Text: Philipp Landmark

Bilder: Marlies Thurnheer

Spitalregion Ostschweiz in weiter Ferne

Die St.Galler Spitallandschaft ist – im Gegensatz zu den Thurgauer Spitälern – in finanzieller Schieflage. Auch die Spitäler in Appenzell Ausserrhoden und Innerrhoden kämpfen mit Finanzproblemen. Trotzdem scheint die Ostschweiz weit entfernt von einer gemeinsamen Spitalregion.

Es war ein Paukenschlag: Vor einem Jahr verkündete der Verwaltungsrat der St.Galler Spitalverbunde, er wolle die stationäre Leistung im Kanton nur noch an vier Standorten anbieten – in St.Gallen, Grabs, Uznach und Wil. Ein Standort für jede Spitalregion. Die restlichen fünf Spitäler Altstätten, Walenstadt, Wattwil, Flawil und Rorschach sollen nicht alle geschlossen, sondern zu ambulanten Stationen umfunktionierte werden. Der Grund sind die Finanzen: Dem Spitalverbund droht bis 2023 ein jährliches Defizit von 50 bis 70 Millionen Franken, wenn keine Massnahmen ergriffen werden.

Heidi Hanselmann:

«Einsparungen resultieren dann, wenn die Zahl der Behandlungen reduziert wird.»

Gegen eine Milliarde für Spitalneubauten

Ein Paukenschlag war es für viele auch, weil 2014 das St.Galler Stimmvolk einen 805-Millionen-Franken-Kredit für den Um- und Ausbau von fünf Spitälern gesprochen hatte. Für das Ostschweizer Kinderspital genehmigte es ein Darlehen von 125 Millionen Franken.

Chancenlos blieb 2014 der Vorschlag der Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell, drei Spitäler inklusive des Kantonsspitals neu zu bauen und die Spitäler Flawil, Rorschach, Walenstadt und Altstätten zu ambulanten Gesundheitszentren umzunutzen. Der IHK-Vorschlag, der auf einer eigenen Studie basierte, hätte in Wattwil weiterhin ein Spital vorgesehen.

Widerstand in den Regionen

Die Spitalverbunde als selbstständig öffentlich-rechtliche Anstalten und die Politik wollen nun gemeinsam ein Ziel finden, um die St.Galler Spitallandschaft ökonomisch nachhaltig umzubauen. Als eine der ersten Massnahmen wurde beschlossen, im Spital Wattwil ab November keine Operationen mehr durchzuführen. Derweil regt sich Widerstand in der

Bevölkerung der von den Umstrukturierungen betroffenen Regionen. Die Menschen wollen ihr Spital nicht kampflos aufgeben und haben Unterschriftensammlungen lanciert. In Wattwil beispielsweise wurde die Petition «Pro Spital Wattwil» mit 6000 Unterschriften eingereicht.

Über die St.Galler Spitäler wird seit mehr als 20 Jahren diskutiert. Kritiker monieren, dass die Spitalstruktur aufwendig und teuer sei. Zu Schliessungen kam es in dieser Zeit nicht, da die Bevölkerung erfolgreich Widerstand leistete. Wie heiss das Eisen der Spitalschliessungen ist, musste 2004 der damalige Gesundheitsdirektor Anton Grüniger erfahren: Er unterstützte Schliessungsabsichten und erhielt bei den darauffolgenden Wahlen am zweitwenigsten Stimmen. Auf den zweiten Wahlgang verzichtete Grüniger anschliessend.

Viele rote und wenig schwarze Zahlen

Auch in anderen Ostschweizer Kantonen sind die Spitäler in finanzieller Schieflage: Der Spitalverbund Appenzell Ausserrhoden, zu dem die Spitäler in Heiden und Herisau gehören, schloss das vergangene Jahr mit einem Defizit von 700 000 Franken ab. Im Jahr davor war es noch ein Verlust von 3,9 Millionen Franken. In Ausserrhoden wird immer wieder über eine Schliessung des Spitals Heiden diskutiert.

Rote Zahlen schreibt auch das Spital in Appenzell: Das Defizit betrug 2018 rund 1,4 Millionen Franken. Die Spital Thurgau AG, zu der die Kantonsspitäler Frauenfeld und Münsterlingen gehören, hingegen konnte ihren Gewinn 2018 gar um 2,3 Millionen Franken steigern.

Gesundheitsökonominnen und Politiker fordern seit längerem, die Spitäler müssten überkantonale Zusammenarbeit. In den Kantonsräten von St.Gallen und Appenzell Ausserrhoden gab es schon entsprechende Vorstösse. Doch in der Ostschweiz scheint man von einer gemeinsamen Spitalregion weit entfernt zu sein. Das zeigt auch das Nein der Innerrhoder Landsgemeinde zur SP-Initiative «Versorgungsregion Säntis» vom vergangenen April. Gleichzeitig planen die Innerrhoder einen Neubau: Im April 2018



Gesundheitsökonom Werner Widmer:

«Spitäler dürfen nicht Teil der Verwaltung sein und müssten selber über Standorte entscheiden dürfen.»

genehmigten sie den Kredit von rund 41 Millionen Franken für ein neues Spital in Appenzell... Auch in Liechtenstein hat die Regierung Anfang 2019 einen Bericht vorgelegt, der einen Neubau des Landesspitals vorsieht.

Christiane Roth:

«Es bräuchte einen starken politischen Willen. Der ist aber noch nicht spürbar.»

Die Tradition der Strukturen

Für Gesundheitsökonom Werner Widmer ist klar, weshalb es keine «Spitalregion Ostschweiz» gibt. «Dass die Kantone für die Spitäler zuständig sind, hat Tradition, und diese Struktur ist in den Köpfen der Menschen stärker verankert als das überregionale Denken, das der heutigen Mobilität eigentlich mehr entsprechen würde», sagt er. Widmer ist Direktor der Stiftung Diakoniewerk Neumünster und Dozent an der HSG zum Thema Gesundheitswesen. Eigentlich müsste es vor allem wegen der Entwicklung der Medizin, die sich immer mehr spezialisieren, grössere Einheiten geben. Für Spezialgebiete hätten kleinere Spitäler jedoch zu wenig Patienten und Fachärzte. «Hierfür braucht es ein grösseres Einzugsgebiet – auch, um gegenüber grösseren Zentren bestehen zu können», sagt der Experte. Er sei davon ausgegangen, dass durch den finanziellen Druck das System in Bewegung komme. «Dem ist aber nicht so. Viele werden wohl denken: Wenn ich schon so viel bezahle, will ich

auch die beste Versorgung, und zwar direkt vor der Haustür.» Das sei jedoch kurzfristig gedacht und werde früher oder später nicht mehr funktionieren.

Die St.Galler Regierungsrätin und Gesundheitschefin Heidi Hanselmann sieht einerseits die neue Spitalfinanzierung hinderlich für eine gemeinsame Spitalregion, da mit «jeder ausserkantonalen Behandlung quasi Steuergelder und auch der Investitionsvolumenanteil für die Spitäler aus dem Kanton abfliessen». Andererseits stehe einer vertieften Zusammenarbeit über integrierte Führungs- und Organisationsmodelle vielfach der Wunsch nach absoluter Eigenständigkeit und Unabhängigkeit gegenüber, sagt sie. Zudem brauche es für eine gemeinsame Planung einen politischen Konsens in Bezug auf eine Angebotskonzentration. Gemäss Hanselmann hat der Kanton in den vergangenen Jahren versucht, verschiedene strategische Partnerschaften zwischen den Spitälern Linth und Männedorf sowie der Spitalregion Rheintal Werdenberg Sarganserland und dem Landesspital Vaduz zu initiieren. Ohne Erfolg. «Die Erfahrung der letzten Jahre zeigt, dass die Bereitschaft für eine interkantonale Spitalplanung abnimmt, sobald konkrete Massnahmen mit Auswirkungen auf die Spitalangebote in den Kantonen vorgeschlagen werden.»

Trotzdem würde die St.Galler Regierung eine «überregionale Planung» begrüßen. «Das haben wir schon früh bekräftigt, und daran hat sich bis heute nichts geändert», sagt die Gesundheitschefin. Allerdings sei dies kein Garant für Einsparungen. «Solche resultieren dann, wenn die Zahl der Behandlungen

reduziert oder die Versorgungsstrukturen effizienter ausgestaltet werden können.» Es ist aber nicht so, dass nicht bereits kantonsübergreifend zusammengearbeitet wird. So haben die Ostschweizer Kantone eine gemeinsame Spitalvereinbarung abgeschlossen und erarbeiten aktuell eine einheitliche Planung im Bereich Rehabilitation. Die St.Galler Spitalunternehmen kooperieren seit Jahren mit Spitälern in den Kantonen Appenzell Ausserrhoden und Innerrhoden, Glarus, Thurgau und Zürich sowie vereinzelt auch mit Privatspitälern.

Carlo Parolari:

«Die Spital Thurgau AG hat es mehrfach beim Kanton St.Gallen versucht.»

«Wille und Mut fehlt»

Christiane Roth ist Verwaltungsratspräsidentin des Spitalverbunds Appenzell Ausserrhoden (SVAR). Für eine gemeinsame Spitalregion Ostschweiz fehlen ihrer Meinung nach «der Wille und der Mut». Zu viele unterschiedliche Interessen prallten aufeinander und verhinderten ein weitsichtiges Denken, sagt sie. «Es bräuchte einen starken politischen Willen. Der ist aber noch nicht spürbar.» Allerdings mache die Spitalplanung nicht an der Kantonsgrenze Halt. «Schon heute werden bereits andere Kantone miteinbezogen», sagt Roth. «Es wird darauf geachtet, dass Behandlungen, in Kooperation mit anderen Leistungserbringern angeboten werden können.» Dies betreffe insbesondere Leistungen, die durch Zentrumsspitäler abgedeckt seien. Eine «Gesundheitsversorgung Region Ostschweiz» macht ihrer Meinung nach Sinn. «Dazu braucht es aber das klare Bekenntnis aller Beteiligten, dass es darum geht, der Bevölkerung eine optimale Versorgung zu bieten, in der die diversen Akteure ihre Rollen finden und die Kantone die Leistungsaufträge dazu erteilen.»

Eine überregionale Zusammenarbeit auf «fairer gegenseitiger Basis» würde auch Carlo Parolari, Verwaltungsratspräsident der Spital Thurgau AG respektive der Thurmed AG begrüßen. «Da der Kanton Thurgau seit vielen Jahren nur noch zwei massgebliche Akutspitäler hat, sind die Patientenwege aber sehr stark etabliert», sagt er. «Wir sehen immer wieder, dass die kantonsübergreifende Patientenwanderung sehr limitiert ist, da die Bevölkerung stark an ihrem Spital in der Region hängt und dieses auch nützt.» Weshalb gibt es seiner Meinung nach keine Spitalregion Ostschweiz? «Die Verantwortlichen der Spital Thurgau AG haben es mehrfach beim Kanton St.Gallen versucht», sagt Parolari. «Das erste Mal vor etwa zwölf Jahren, leider ohne Resonanz.» Auf operativer Ebene gebe es mit dem Kantonsspital St.Gallen und den Ausserrhoder Spitälern bereits Kooperationen in diversen Fachbereichen. Auch mit dem Kantonsspital Winterthur und dem Universitätsspital Zürich finde in Teilbereichen eine enge Zusammenarbeit statt. «Unsere Zusammenarbeit Richtung Zürich ist stärker als Richtung St.Gallen/Appenzell», sagt Parolari.

Mehrere Verbunde, dieselben Räte

Gesundheitsökonom Werner Widmer könnte sich als ersten Schritt zur gemeinsamen Spitalregion vorstellen, dass in die Verwaltungsräte der verschiedenen kantonalen Spitalverbunde dieselben Leute gewählt werden. «Sie hätten die Übersicht und das überregionale Denken könnte gefördert werden.» Für eine Privatisierung der Spitäler sieht Widmer politisch «keine Chance». «Aber», fügt er an, «man müsste die Spitäler nicht nur aus der kantonalen Verwaltung nehmen und sie als selbstständige Anstalt oder gemeinnützige AG betreiben, sondern ihnen auch die Kompetenz geben, selber über die Spitalstandorte zu entscheiden.»

Text: Marion Loher

Bild: Marlies Thurnheer

Anzeige



adlatus
Erfolg dank Erfahrung

«fit sein für morgen»

**Adlatus-Seminar mit
Referaten und Workshops**

Montag, 16. September 2019
09.00 bis 17.00 Uhr
**WBZ Weiterbildungszentrum
der Universität St.Gallen**

Platzzahl beschränkt.
Info und Anmeldung auf
www.adlatus-ost-schweiz.ch

Unsere Partner:
 


Das Angebot pflegen bringt mehr als Marketing

Nicht weniger als neun Tourismusorganisation buhlen zwischen Rheinfall und Säntis um Gäste. Ein klarer Fall von überholten, kleinräumigen Strukturen? Der Experte widerspricht.

Der Vergleich ist naheliegend, wenn man in Excel-Tabellen denkt: Die Ostschweiz bekommt gerne und oft die Zentralschweiz als Benchmark vorge setzt. Im Fussball nervt das, weil man es auch dieses Mal in der Hand gehabt hätte, sich vor den Konkurrenten zu setzen. Im Tourismus nervt es noch mehr, weil die Luzern und St.Gallen definitiv nicht in der selben

Liga spielen. «Overtourism» kennt man in der Ostschweiz allenfalls vom Hörensagen und, ja, neuerdings vom Run auf den Aescher.

Kleine Brötchen backen

Der Grund, warum Luzern von Gästen geradezu überrannt wird, während die Tourismusbranche in



Für Tourismusexperte Pietro Beritelli ist es ein Mythos, dass man «Gäste holen» könne.

der Ostschweiz kleine Brötchen backen muss, scheint auf der Hand zu liegen: Mit Luzern Tourismus ist eine grosse Organisation am Drücker, die über ein noch grösseres Marketing-Budget verfügt. Unter dem Dach von Ostschweiz Tourismus aber werkeln neun kleine Organisationen mit kleinen Kässeli. Würden sich die Ostschweizer ähnlich aufstellen und gleich viel investieren wie die Innerschweizer, dann würde der Tourismus auch hier florieren.

Oder doch nicht? Pietro Beritelli verweist derlei Logik geradewegs ins Reich der Mythen. Beritelli ist Titularprofessor und Ständiger Dozent für Betriebswirtschaftslehre mit besonderer Berücksichtigung des Tourismus an der HSG, er ist aber auch Präsident der Heidiland Tourismus AG und ad Interim Präsident des Vereins Ostschweiz Tourismus.

Beritelli hat mit HSG-Kollege Christian Laesser eine bemerkenswerte Studie durchgeführt, worin die beiden schlüssig darlegen, dass Tourismusorganisationen «nicht wirklich ‹Gäste holen›». Eine kecke Aussage, die manche eine Organisation empfindlich treffen dürfte. Stimmt sie auch?

«Im Tourismus entsteht das Produkt erst durch meine eigene Präsenz als Gast.»

Eine Frage der Kausalität

Luzern hat tatsächlich ein grosses Budget um «Gäste zu holen», alle lokalen und regionalen Vereinigungen geben viel Geld dafür. «Die Frage der Kausalität bleibt aber», sagt Beritelli – also: Kommen viele Gäste, weil man ein grosses Marketing-Budget hat, oder kann man sich ein grosses Budget leisten, weil viele Gäste kommen? Für den Experten ist klar: «Die Gäste kommen, weil Luzern ganz einfach attraktiv ist.» Die Destination liegt pittoresk an einem See, mitten in der Schweiz nahe an Zürich und nahe an den Bergen. «St.Gallen hat ganz andere Rahmenbedingungen und kann da nie mithalten.» Dafür, fügt Beritelli an, «haben wir auch die Kollateralschäden nicht, die Massen von Leuten in der Stadt, den zusätzlichen Verkehr.»

Wenn die Tourismusorganisationen keine «Gäste holen» können, sind sie dann nicht obsolet? Interessant ist, dass die englische Abkürzung für die Tourismusorganisationen, DMO, einerseits als Destination Marketing Organization, andererseits mit Destination Management Organization ausgeschrieben werden kann. Dieser zweiten Funktion aber kommt gemäss Pietro Beritelli eine wesentliche Bedeutung zu. Gerade aus lokalen früheren Verkehrs- und Verschönerungsvereinen entstandene kleine Organisationen engagieren sich für ästhetische und organisatorische Aspekte, um die sich die einzelnen Unternehmen vor Ort nicht kümmern, etwa die

Gestaltung eines Platzes oder die Durchführung einer Veranstaltung.

Investition ins Angebot lohnt sich

Wird angebotsseitig Geld und Engagement investiert, hat dies nachweislich einen positiven Effekt, betont der Tourismus-Experte. «Wenn es den Leuten gefällt, erzählen sie es weiter, mündlich oder auf sozialen Medien.» Gerade kleinere, lokale Tourismusorganisationen, die es auch in erfolgreichen Regionen wie der Zentralschweiz oder dem Südtirol nach wie vor gibt, profilieren sich durch oft ehrenamtliches Engagement. In der Ostschweiz leisten diese kleinen Organisationen gemäss Beritelli wertvolle Arbeit.

Im Unterschied zur Ostschweiz stehen etwa in der Innerschweiz verschiedene Beiträge von Gemeinden und Kantonen sowie die Kurtaxen der übergeordneten Organisation zur Verfügung, in der Summe deutlich mehr als in der Ostschweiz. Beritelli sieht dennoch keinen Grund, diese Strukturen zu kopieren. «Das gab es hier ja auch schon», erinnert er an zwei Versuche mit einer grossen Ostschweizer Tourismus-Organisation. «Da gab es ein ordentliches Marketing-Budget, man konnte ein paar 100 000 Franken setzen – mit einer Treffsicherheit wie im Roulette.»

Pietro Beritelli hält im Tourismus wenig von Marketing-Massnahmen, weil ein Gast die Kommunikation einer Destination oft gar nicht wahrnehme. Was auch daran liege, dass es kein präzises Produkt zu bewerben gibt: «Im Tourismus entsteht das Produkt erst durch meine eigene Präsenz als Gast.» Das Produkt ist demnach nicht ein Bündel von verschiedenen Leistungen, das die Destination schnürt, sondern das, was der Gast individuell erlebt. «Die Anbieter haben darauf sehr viel weniger Einfluss, als sie glauben.» Ausser, wenn sich die lokalen Organisationen um diesen Erlebnisraum kümmern.

Text: Philipp Landmark

Bild: Marlies Thurnheer

Neun Organisationen sind unter dem Dach von Ostschweiz Tourismus tätig.



«Peking ist ein hart umkämpfter Markt»

Nach sieben Jahren in St.Gallen und mehreren Jahren in der Schweiz sowie Europa war für Dany Lützel Schluss: Der General Manager machte sich auf, um andere Länder und deren Hotels zu entdecken. Heute lebt er mit seiner Familie in Peking. Im Interview erklärt der Gastgeber, wie er seinen Alltag im Luxushotel in einer Millionenstadt erlebt und gleich selbst dort eingezogen ist.

Dany Lützel, viele Jahre hatten Sie die Führung des Hotel Radisson Blu inne, dann zog es Sie nach China. Weshalb dieser Schritt?

Während meines E-MBA-Studiums an der FHS hatten wir ein Exchange Program in Schanghai an der Fudan University. Zeitgleich fand die Expo statt – was mir die Augen geöffnet hat: Man hat gemerkt, dass China sich öffnet und es nur von Vorteil sein kann, dort Erfahrungen zu sammeln. Ich wollte aber nicht per se nach Schanghai, Peking oder Hongkong. Vielmehr interessierte mich eine Stadt, in der man noch richtig schön die Kultur von China kennenlernen kann. Und so hat es mich nach Chongqing gebracht, die als eine der grössten Stadt der Welt mit 32 Millionen Einwohner bekannt ist.

«Sich Zeit für den Gast zu nehmen, ist das Schönste, was einem Hotelier passieren kann.»

Anschliessend zogen es Sie doch nach Peking.

Zuerst führte ich in Chongqing das Hotel Kempinski. Anschliessend begleitete ich die Eröffnung des Luxushotels Niccolo, das zur Marco-Polo-Gruppe gehört. Als dann die Anfrage aus Peking kam, das Eclat Art- & Boutique-Hotel zu übernehmen, war für mich sofort klar, dass ich das gerne machen möchte. Peking ist eine tolle und kulturell sehr interessante Stadt. Nach zwei Jahren dürfen wir stolz sein, dass sich die Auslastung sehr positiv entwickelt hat. Das Hotel konnte durch gezielte Aktivitäten weiter an Bekanntheit gewinnen. Sowohl im lokalen Markt wie im Ausland. Dazu gehört auch die Schweiz.

Regenduschen, grosszügige Terrassen mit Whirlpools, ein hochwertiger Einrichtungsstil – das Eclat verspricht seinen Gästen Luxus pur. Wie konkurrenzfähig ist man damit auf dem Markt?

Die Zahlen waren stets zufriedenstellend, und das Hotel hat sich seit der Eröffnung toll im oberen Luxus-Segment positioniert. Peking ist ein hart umkämpfter Markt. Es gibt alle namhaften Hotelketten in der Stadt. Als kleines Boutique-Hotel mit 100 Zimmern muss man sich anders positionieren, als es bei den grossen Kettenhotels der Fall ist. Dies gelingt uns durch eine sehr hohe Servicequalität. Das Hotel, eingebettet in die berühmte Shopping-Mall Parkview Green, verfügt über mehr als 700 verschiedene Kunstwerke. Mit Gemälden und Skulpturen haben wir eine der grössten Salvador-Dalí-Ausstellungen in China. In der ganzen Mall sind über 2000 Kunstobjekte ausgestellt. Wir betreiben sogar unser eigenes Museum, das Hotelgäste kostenlos besuchen können. Alles aus einer Hand dem Gast anzubieten, ist unsere Stärke. Das Museum oder etwa ein VIP-Zugang zu verschiedenen Restaurants und zum grössten Fitness-Center der Stadt, das wir selbst betreiben, erlauben dem Gast mehr, als nur in einem Hotel zu sein.

Welchen Einfluss haben Sie als Manager auf die Auslastungszahlen?

Zahlen kommen automatisch, wenn der Service stimmt. Für uns ist diese Tatsache das wichtigste Credo. Jeder Gast wird so willkommen geheissen, dass er sich wie zu Hause fühlt. Als Beispiel offerieren wir eine kostenlose Hotelführung, bei der die verschiedenen Stockwerke und Zimmer besichtigt werden können. Wir haben rund 20 verschiedene Themenzimmer, die allesamt mit einer schönen Terrasse sowie eigenem Swimming Pool und Jacuzzi ausgestattet sind. Dazu gehören Suiten wie die Harry-Potter-Suite, Miami, Champs Elysee, Darth Vader, Barbie, Classic Sports, Terminator oder das Swiss Chalet. Dieses wurde anlässlich der guten Beziehung zwischen China und der Schweiz sowie im Hinblick auf die Olympiade 2022 gebaut.



*Dany Lützel:
Über 700 Kunstwerke
für die Gäste.*

Manager zu sein, heisst auch, fast rund um die Uhr verfügbar zu sein. Wie gehen Sie damit um, ständig präsent sein zu müssen?

In der Tat lebe ich mit meiner Familie im Hotel. Damit geht für mich ein Traum in Erfüllung: Ich finde es super spannend, für die Gäste von morgens bis abends da zu sein. Es ist für mich eine Art Hobby. Ich glaube, man muss als Gastgeber geboren sein. Die Präsenzzeiten sind lange. Sich Zeit für den Gast zu nehmen, ist das Schönste, was einem Hotelier passieren kann.

«Im Herzen trägt man die Schweiz natürlich mit Stolz.»

Und mit welchen Herausforderungen haben Sie vor allem zu tun?

Die schönen Momente, bei denen die Gäste zufrieden das Hotel verlassen, überwiegen deutlich. All die tollen Kommentare auf TripAdvisor spornen uns an, unseren Service stets zu verbessern. Natürlich war es schön, dass wir kürzlich anlässlich des «One Belt. One Road.»-Forums Bundespräsident Ueli Maurer mit seiner Delegation willkommen heissen durften. Ihm hat die Kulisse inklusive dem Swiss Chalet sehr gut gefallen. Wir freuen uns auf die kommenden Jahre, wo wir aktiv mit den Vorbereitungen auf die Peking Winterolympiade mit den Verantwortlichen beschäftigt sind.

Tägliche Herausforderung wie die Sprache oder kulturelle Unterschiede können meistens mit Freude und ein bisschen Humor gut gelöst werden.

Was erleben Sie dabei?

Als Boutique-Hotel haben wir sehr viele Gäste, welche die «Attention to Details» schätzen. Das sind Gäste, welche Hotelketten über die Jahre erlebt haben und nun etwas Spezielles suchen. So haben wir immer wieder mal verschiedene Persönlichkeiten aus Kultur, Mode, Wirtschaft und Entertainment. Eine schöne Erfahrung fürs Team war sicherlich, dass das Hotel Schauspieler Matt Damon drei Monate lang willkommen heissen durfte.

Nebst all diesen Ereignissen – vermissen Sie die Schweiz?

Im Herzen trägt man die Schweiz natürlich mit Stolz. Man vergisst nie, was einem das Land oder die Stadt, wo man tätig sein durfte, mit auf den Weg gegeben hat. So waren die sieben Jahre in St.Gallen eine wunderbare Zeit, an die ich mich sehr gerne zurückerinnere. Es freut mich, dass immer wieder mal St.Galler nach Peking kommen und so der Kontakt zur Galustadt noch sehr gut funktioniert. Einmal pro Jahr will ich in die Schweiz kommen. Da schätze ich die

THE X7



BAYERISCHE MOTOREN WERKE

Sepp Fässler AG

9050 Appenzell

www.faessler-garage.ch

Sepp Fässler (Wil) AG

9500 Wil

www.faessler-garage.ch

**297 Architekten
147 Zimmereien
1 Kammerjäger**

Und über 12'288 weitere
KMU's bauen auf unsere
finanzielle Sicherheit.



asga
pensionskasse



Natur, dass alles nahe beisammen und sehr bequem zu erreichen ist – in Peking hingegen kann man nach einer Stunde Autofahrt immer noch im gleichen Distrikt sein.

Wie leben Sie in Peking?

Mein Arbeitstag beginnt jeweils um 6.30 Uhr. Dann kontrolliere ich das Frühstück. Durch den Tag stehen diverse Meetings mit Abteilungsleitern an, wo wir die Auslastung, die Events und die kommenden Aktivitäten besprechen. Ich versuche jeweils, viel Zeit für das Wohl der Gäste zu investieren. Ich treffe sie beispielsweise während des Nachmittagstees oder

«Zahlen kommen automatisch, wenn der Service stimmt.»

am Abend an der Bar zu einem Austausch. Am Nachmittag stehen verschiedene Qualitätschecks an wie Zimmerkontrollen oder die Überprüfung der Hardware des Hotels. Der Gast soll an keinem Tag spüren, dass das Hotel mit jedem Tag ein bisschen reifer wird. Alles soll stets top in Form sein. Mit ein bisschen Schweizer Sorgfalt und Tugend gelingt uns das.

Sie arbeiten jetzt in einem Hotel, das zu den zwölf besten der Welt gehört. Gibt es da überhaupt noch eine Steigerung?

Momentan gefällt es uns in Peking sehr gut. In die Schweiz zurückzukommen, kann ein Thema sein, wenn die Kinder älter sind und vielleicht eine Schweizer Schule besuchen möchten. Bis dahin jedoch bietet Peking alles, was man zum Leben braucht, und das Hotel bietet einen hohen Standard an Luxus und Servicequalität. Da darf man sich schon fragen, was als Nächstes kommt. Ich schätze es aber, in einem solchen Umfeld tätig zu sein. Und die Luft wird ja auch in Peking mit jedem Tag besser. Peking mit blauem Himmel ist wirklich eine super tolle Stadt.

Interview: Manuela Bruhin

Bilder: zVg

Familienexternes Management

Es gibt gangbare Wege, damit die Familienwerte weiter bestehen bleiben, auch wenn die Familienmitglieder keine operative Unternehmensrolle einnehmen.



Ein solcher Weg basiert auf einer definierten Familien- und Unternehmens-Strategie. Danach sollte als erstes der Blick auf das bestehende Modell des Familienunternehmens gerichtet werden. Ob etwa in der Firma ein patriarchaler Stil vorherrscht hat oder ob eine operativ tätige Familie am Ruder war, ist mitentscheidend für die weitere Vorgehensweise.

Häufig findet man ein personenfokussiertes Modell, d. h. Stil, Einfluss und Entscheidungsgewalt liegen bei einer Person. Der Wechsel von einem personenfokussierten zu einem verfahrensorientierten Modell birgt ein nicht zu unterschätzendes Risiko für einen erfolgreichen Nachfolgewechsel.

Denn die Herauslösung der Führungsperson aus der komplexen Entscheidungsstruktur geht meist mit deren persönlichen und emotionalen Bezügen einher. Die involvierten Familienmitglieder müssen sich im Klaren sein, dass der Typus der Unternehmung sich nun stark verändert. So wird es entscheidend sein, den Wandel der innerfamiliären Logik und des eigenen Selbstverständnisses als Unternehmerfamilie bewusst zu gestalten.

Eine gute eigene Vorbereitung ist Pflicht, eine professionelle Begleitung vielfach sinnvoll. Gerade im Wechsel zu einem familienexternen Management muss das zu erwartende Führungsvakuum durch strukturelle Änderungen vorzeitig reduziert werden. Ein starker Verwaltungsrat, in dem die Nachfolger ihre strategischen Kompetenzen wie auch die Vorstellungen der Eigentümerfamilie einbringen können, ist ein weiteres zentrales Element. Familiendynamiken dürfen aber nicht einfach ungefiltert auf die Top-Führung durchschlagen. Denn: Das operative Geschäft sollte zu 100 Prozent dem familienexternen Management überlassen werden. Es bleibt somit die Aufgabe der Familienvertreter im Verwaltungsrat, die Balance zwischen Familien- und Unternehmens-Strategie zu halten.

Matt Moser, Associate Partner Continuum AG,
www.continuum.ch



- Inhaberin Patricia von Dam:
- ***Seit 2010 keinen Tag nicht gearbeitet.***

Gebraucht, aber nicht verbraucht

MCM, Louis Vuitton, Hermès oder doch vielleicht Burberry? Namhafte Labels rund um Handtaschen, Accessoires und Schmuck boomen – doch haben es die Preise ganz schön in sich. Genau darauf zielt die Luxury For You GmbH aus Gais ab. Und startete mit der Idee, gebrauchte Produkte weiterzuverkaufen, voll durch. Inhaberin Patricia von Dam erklärt im Interview, wie alles mit einem langweiligen Abend begann, sie sich überhaupt nicht zu den «Fashionistas» zählt – und dennoch ein Gespür für Mode und Lifestyle bewiesen hat.

Patricia von Dam, als Psychologin beschrieben Sie sich selbst als «Laie» in Sachen Mode und Lifestyle. Dennoch gründeten sie 2010 Ihr Unternehmen genau in diesem Segment. Eine verrückte Idee?

Bei der Firmengründung handelt es sich weniger um eine gereifte Idee als vielmehr um eine in den Schoss gefallene und dann gepflegte Gelegenheit... Mein Mann und ich hatten im Sommer 2010 Kinder im Alter von 1, 2, 9 und 15 Jahren. Das heisst: Ferien zu planen und dabei allen gerecht zu werden, war schwierig. Also haben wir uns aufgeteilt: Ich war im Frühling mit den «Grossen» in Barcelona und mein Mann reiste im Sommer mit den grossen zwei Jungs

also recherchierte ich intensiv über Echtheitsmerkmale und kaufte drei Taschen an, um diese gleich wieder zu verkaufen. Als mein Mann und die Kinder aus den Ferien kamen, hatte ich bereits 20 Taschen umgeschlagen.

Und Sie waren von heute auf morgen Unternehmerin.

Irgendwann rief mich mein Mann aus Norwegen an und sagte, dass es total seltsam sei, er könne die Hotels plötzlich nicht mehr mit der Mastercard bezahlen. Unser Kreditkartenlimit hatte ich mit den Taschenkäufen schon ausgeschöpft. Es war dann nicht so einfach, ihm zu erklären, dass ich zwar viele Taschen gekauft habe – aber nicht, um die selber zu tragen (lacht).

«Als mein Mann und die Kinder aus den Ferien kamen, hatte ich bereits 20 Taschen umgeschlagen.»

für drei Wochen nach Norwegen. In dieser Zeit war ich alleine mit den zwei «Kleinen» Zuhause. Als diese um acht Uhr schliefen, war es ungewohnt ruhig im Haus. Ich war jeweils zu müde, um zu lesen, und zu uninteressiert, um TV zu schauen, hatte aber wegen der schlafenden Kinder doch keine Möglichkeit, raus zu gehen. Die Freundinnen waren in den Ferien oder bei ihren Familien.

Ihnen war also so richtig langweilig.

So war es. Also beschloss ich, mir mal was Gutes zu tun und mir zwei gebrauchte Designertaschen zu gönnen. Meine Freundin hatte laufend neue Taschen – und als ich sie fragte, wie sie sich das leisten könne, erzählte sie davon, dass diese Taschen secondhand viel günstiger seien und dann nach Gebrauch zu einem guten Preis verkauft werden können. Als die beiden Taschen kamen, waren die zwar ok, liessen mein Herz aber nicht höherschlagen. Also habe ich sie gleich auf Ricardo gestellt und verkaufte sie innert drei Tagen mit Gewinn. Das machte Spass,

Andere gönnen sich an langweiligen Abenden vielleicht ein Bad, Sie haben eine Geschäftsidee umgesetzt. Aber weshalb gerade Luxushandtaschen?

Handtaschen und Accessoires geben die spezielle Note. Auch bei einfachen Outfits. Ich mochte Schmuck und Accessoires schon immer. Geschäftlich sind Taschen super, da sie im Gegensatz zu Kleidern und Schuhen viel weniger grössen-, wetter- und saisonabhängig sind. Zudem halten sie meist länger.

Und mit Ihrer Geschäftsidee stiessen Sie auf offene Türen. Mit sechs Familienmitgliedern gestartet, mauserte sich Ihr Unternehmen zum ersten und grössten Onlineshop für Secondhand-Taschen.

Nachdem mein Mann, ein Ökonom, aus den Ferien zurückgekommen war, war er gleich begeistert von dieser Idee. Er kniete sich sehr rein, um das Ganze zu optimieren. Dies hat meiner Idee erst den notwendigen Boost gegeben, um luxury-for-you.ch zu dem zu machen, was es heute ist.

So schnell zu wachsen, kann aber auch eine Herausforderung sein.



Ich war mit vier Kindern und einem anspruchsvollen 60-Prozent-Job beim Kanton schon nicht unterbeschäftigt. Ich war rasch körperlich und psychisch am Limit. Nach einem 14-Stunden-Tag mit Kindern und Job auch noch Mails zu beantworten, Pakete zu packen, Taschen aufzubereiten und zu fotografieren, schlauchte mich sehr. Es ging auch alles enorm schnell. Wir wuchsen die ersten vier Jahre in rasantem Tempo zu einem Unternehmen mit zehn Angestellten.

«Unser Kreditkartenlimit hatte ich mit den Taschenkäufen schon ausgeschöpft.»

Mit welchen Folgen?

Wir hinkten dem Wachstum immer hinterher. Diese Lücke wurde hauptsächlich von meinem Mann und mir ausgefüllt. Ein Burnout war in Reichweite. Trotzdem sah ich es immer auch als grosses Geschenk an, das Geschäft aufzubauen und diese Erfahrungen machen zu können. Und last, but not least: Selbstständigkeit bedeutet auch, viele Freiheiten zu haben, die gerade als Mutter sehr angenehm sind. Ich kann beispielsweise zu Hause sein, wenn ein Kind krank ist.

Ein Berg von Arbeit, das Familienleben, die Firma – gab es da Momente, die Sie zögern liessen?

Womit ich nie gerechnet hätte, wir aber dennoch konfrontiert wurden, sind die Themen Neid und Kriminalität, also Betrug und Diebstahl. Mit beidem hatten wir leider mehrfach zu tun, sowohl von Ausenstehenden wie auch seitens unseres Personals. Das war schmerzhaft, aber auch ein «Lehrblätz». Hinterher sieht man, wo die eigenen Kompetenzen und das persönliche Wachstum noch Luft nach oben haben (lacht).

Schon über 100 000 Designerstücke wanderten durch Ihre Hände. Was denken Sie, warum sind die in der heutigen Zeit so wichtig? Gerade bei

den Jugendlichen startet ja ein regelrechter Wettkampf, wer die angesagteren Marken besitzt.

Man setzt mit seiner Kleidung, den Accessoires, dem Auto, dem Velo oder der Wohnung ja ein Statement. Und es gibt einen Typus, der markenaffin ist und das gern nach aussen trägt. Allerdings höre ich auch oft von meinen Kundinnen, dass sie mit einer gebrauchten Tasche eben genau gezielt ein spezielles Statement setzen wollen, also beispielsweise «Bohemian», «80s» oder «Vintage-Lover», das mit einer neuen Tasche so nicht möglich wäre.

Über 33 000 Menschen haben schon bei Ihnen eingekauft. Wie läuft es ab, bis eine Tasche so weit ist, um wieder verkauft zu werden?

Wir kaufen die Taschen auf internationalen Märkten und in der Schweiz ein, meist bei Antiquitäten-Grosshändlern. Sie werden dann von mir persönlich auf Echtheit geprüft, gereinigt, desinfiziert und wenn notwendig repariert. Anschliessend wird jede Tasche einzeln genau angeschaut und detailliert beschrieben, wo es Gebrauchspuren hat. Zum einfacheren Verständnis der Kunden haben wir dazu eine siebenstufige Bewertungsskala eingeführt. Anschliessend werden von jedem Artikel etwa zehn Fotos gemacht und diese, zusammen mit der Beschreibung, im Internet veröffentlicht. Der Verkauf findet zu 95 Prozent online und etwa zu fünf Prozent in unserem Ladengeschäft in Gais statt. Bestellungen werden in der Regel am gleichen Tag versendet.

Das tönt nach sehr viel Arbeit.

Es ist viel Disziplin und Fleiss gefragt. Was so schön nach «Luxus-Täschli» und «Verkäuferle» aussieht, ist ein 24/7-Business. Seit der Firmengründung 2010 haben mein Mann und ich keinen einzigen Tag nicht gearbeitet. Mails werden auch aus den Ferien beantwortet, und der Ankauf darf nicht leerlaufen. Momentan arbeite ich zudem mit einem kleinen, aber feinen und vor allem ehrlichen und loyalen Team. Das und die vielen netten Kontakte mit den Kunden sowie natürlich der geschäftliche Erfolg entschädigen für die vielen schlafarmen Nächte und Wochenend-Einsätze.

Gebraucht aber nicht verbraucht: Was entgegnen Sie den Kritikern, die dennoch Vorbehalte gegen Secondhand haben?

Es ist wichtig, dass die Kundschaft grundsätzlich offen für gebrauchte Artikel ist. Wenn die Person schon beim Gedanken an gebrauchte Waren Abneigung empfindet, kauft man besser neu. Es ist auch so, dass eine Tasche, egal ob neu oder gebraucht, niemals ganz geruchsfrei ist. Materialien wie Leder, Kunstleder oder Canvas (Leinen) riechen einfach von Natur aus – auch bei einer neuen Tasche. Ein Geruch wird aber bei einer gebrauchten Tasche eher als störend empfunden. Toll an secondhand ist natürlich die Nachhaltigkeit: Manche seltenen Taschen bei uns sind schon 40 Jahre alt und sehen im-

mer noch total gut aus. Abgesehen von der Ressourcenschonung haben hier mehrere an einem Täschi Freude gehabt.

Kaufen auch Männer bei Ihnen ein?

Unsere Kundschaft besteht wohl aus 90 Prozent Frauen. Männer geben ihre Taschen nicht so gern wieder her, daher haben wir viel zu wenig Männersaschen im Angebot.

Und wie müssen wir uns die Kundinnen vorstellen?

Da gibt es alle Varianten. Die Teenagerin, die sich eine Designertasche kaufen möchte, der eine neue aber zu teuer ist. Die bewusst Secondhand suchenden Kundinnen (sei es als Fashion-Statement oder aus ökologischen Gründen), die Kundinnen, welche die eine, längst ausverkaufte Tasche unbedingt haben wollen, sie neu aber nicht mehr bekommen. Oft sind sie sogar bereit, mehr als den ursprünglichen Neupreis zu bezahlen. Oder aber die Kundinnen, die sich eine neue Tasche leisten könnten, sich aber sagen: Weshalb sollte ich? – wenn sie secondhand in gutem Zustand manchmal nicht mal die Hälfte kostet. Schlussendlich gibt's auch noch Männer, Gottis und Grosis, die bei uns ein Geschenk aussuchen.

«Unsere Kundschaft besteht wohl aus 90 Prozent Frauen.»

Dieser bunte Mix garantiert Ihnen sicherlich viele schöne Begegnungen?

Das ist so. Das herzliche «Guten Morgen» des Teams, das jede Morgenmüdigkeit vergessen lässt, die netten Feedbacks von Kunden oder einfach zu sehen, wie jemand glücklich mit leuchtenden Augen mit dem neuen Täschi zum Laden hinaus geht – das sind solche Momente. Mein Leitgedanke, als ich noch als Psychologin gearbeitet hatte, war schon immer derjenige von Mutter Theresa: «Lasse nie zu, dass du jemandem begegnest, der nicht nach der Begegnung mit dir glücklicher geworden ist.» Das gelingt mir natürlich nicht immer (lacht).

Woher holen Sie sich ihre tägliche Inspiration?

Von meinen Kindern, durch ihre verblüffend einfachen, superklugen Fragen oder meinen Mann, der sich nicht scheut, ständig zu hinterfragen und auch Bewährtes durch noch Besseres abzulösen. Weiter sind meine «Bettmümpfeli» seit Jahren Instagram oder Fashionblogs – die Blaulicht-Gegner werden sich hier die Haare raufen, aber mich inspiriert und beruhigt (lacht).

Interview: Manuela Bruhin

Bilder: Marlies Thurnheer, zVg

Eigenverantwortung jetzt!

Ich mag mich noch gut erinnern, als in den 1970er Jahren die Kampagne «Haltet die Schweiz sauber!» lanciert wurde: Auf weissen Papiertüten war beidseits eine orange-gelbe Sonne aufgedruckt. Sie war das damalige Emoji, das für mehr Sauberkeit in unserem Land warb. Unsere Gewässer waren damals verunreinigt und erste Littering-Probleme tauchten auf.



Für die Gewässer wurden innerhalb kürzester Zeit zahlreiche Kläranlagen gebaut, sodass die Wasserqualität des bedrohten Bodensees bald schon verbessert war. Auch der weiteren Verunreinigung der Strassen und der öffentlichen Räume konnte Einhalt geboten werden.

Verantwortung übernehmen

Die Kampagne fand Anklang, weil sie zu Eigenverantwortung aufrief und Wirkung zeigte. So, wie der Zahnarzt vor Löchern warnte und das regelmässige Zähneputzen empfahl, wurden wir als Konsumentinnen und Konsumenten darauf hingewiesen, dass wir für die Schönheit unseres Landes mitverantwortlich sind.

An einem ähnlichen Punkt stehen wir in der Umweltdiskussion: Wir können warten, bis die Politik uns vorschreibt, was zu tun ist. Oder wir entscheiden uns für eigenverantwortliche Wege. Jeder und jede kann im Alltag, bei sich, in seiner Familie oder in seinem beruflichen Umfeld, einen Beitrag gegen den Klimawandel leisten. Wer beispielsweise freiwillig in energetische Massnahmen an Gebäuden investiert, handelt im Sinne der Umwelt. Auch wer konsequent Lichter löscht, Geräte abschaltet, Strom spart, Fahrwege optimiert und sich eine gewisse Selbstbeschränkung auferlegt. Alle Massnahmen, die helfen, sind willkommen.

Persönlichen Beitrag leisten

Leben und leben lassen gilt aber auch hier. Keiner will auf alles verzichten. Wichtig ist, dass wir uns des Problems bewusst sind, dass wir den Klimawandel anerkennen und dass wir unseren ganz persönlichen Beitrag dagegen leisten.

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

«Wir sind gewillt, die Richtigen zu finden»

Am 11. Mai 1955 trafen sich 22 Herren, um den Lions Club Thurgau aus der Taufe zu heben. Die Gründungsfeier des neuesten Charters fand wenige Monate später statt. Der Club ist sich in diesen Jahrzehnten stets selbst treu geblieben, hat aber auch immer wieder neue Aktivitäten ins Leben gerufen, die dem Vereinszweck dienen.

1950 wurde der Lions Club St.Gallen ins Leben gerufen. Dieser stand fünf Jahre später dem Pendant im Kanton Thurgau Pate. Das Hotel Drachenburg in Gottlieben diente als Kulisse für die Feierlichkeiten im September 1955, nach denen es richtig zur Sache ging.

Hansruedi Blickenstorfer:

«Meist scheitert ein Engagement an zu vielen terminlichen Verpflichtungen.»

Bürgersinn fördern

Seit 2004 ist Hansruedi Blickenstorfer dabei, der 2018/2019 als Präsident fungiert, bereits seit 1996 ist Sekretär Werner Bieser Mitglied. Sie verweisen im Gespräch auf das weltweite Motto der Lions, das auch im Thurgau seine Gültigkeit habe: «We serve». In diesem Geist habe man seit der Gründung viele Projekte umgesetzt. «Die letzten Jahre wurde beispielsweise ein Jugend-Literaturförderpreis Thur-

gau vergeben», sagt Werner Bieser. Dies in Zusammenarbeit mit verschiedenen Lions Clubs im Kanton Thurgau, der Kantonsschule sowie Persönlichkeiten aus der Literaturszene. Bieser: «Das Ziel war, das literarische Schreiben unter Jugendlichen im Thurgau zu fördern und begabten Schreiberinnen und Schreibern alle zwei Jahre eine geeignete Veröffentlichungsplattform zu bieten.»

Doch was steht als Fundament unter diesen und anderen Aktivitäten? Der Club bezwecke den Geist gegenseitiger Verständigung im nahen Umfeld sowie auch unter den Völkern der Welt zu wecken und zu entwickeln, so Präsident Blickenstorfer. Zudem wolle man die Grundsätze eines guten Staatswesens und guten Bürgersinns fördern sowie aktiv für die bürgerliche, kulturelle, soziale und allgemeine Entwicklung der Gesellschaft eintreten. «Und es geht darum, die Clubs in Freundschaft, Kameradschaft und gegenseitigem Verständnis zu verbinden.»

Der Club ist politisch und konfessionell neutral. Das muss er auch sein, denn Toleranz wird bei den Lions

*Links: Hansruedi
Blickenstorfer*

Rechts: Werner Bieser



als eine der wichtigsten Grundlagen des menschlichen Zusammenlebens gesehen – seit der Gründung.

Wenn das Netz nicht greift

Geht es um neue Aktivitäten, greift eine Struktur, die sich bewährt hat: Eine Activity-Kommission, bestehend aus fünf Mitgliedern, entscheidet über verschiedenste Hilfsstellungen. «Als Grundsatz für die Beurteilung der Anträge gelten vor allem Vorhaben in der Region und im Einzugsgebiet des Kantons Thurgau», so Werner Bieser. Es werden Institutionen, Familien und Einzelpersonen unterstützt, bei denen das soziale Netz nicht mehr greift.

Dass diese Form des Engagements nach wie vor gefragt ist, beweist die Entwicklung – die Anzahl der Mitglieder hat sich während der Zeit verdoppelt. Allerdings wird das nicht forciert, wie Hansruedi Blickenstorfer sagt: «Wir sind bestrebt, eine moderate und gezielte Mitgliederaufnahme zu betreiben.» Dabei sei eine ausgewogene Vertretung der verschiedenen Berufsgattungen und Fachrichtungen sowie das gemischte Alter der Mitglieder wichtig. Ganz generell sei es heute eher schwieriger, Personen für das Engagement in einem Serviceclub zu begeistern. Meistens scheitert es an zu vielen terminlichen Verpflichtungen.

Werner Bieser:

**«Wir unterstützen dort,
wo das soziale Netz nicht mehr greift.»**

Keine Werbung

Dazu kommt, dass viele Serviceclubs gewisse Hürden einbauen, die es nicht jedem ermöglichen, mitzutun. Als elitär bezeichnen sich die Lions im Thurgau nicht. Ziel sei es, die richtigen Menschen für den Club finden zu können. «Daher braucht es für eine Mitgliedschaft die Empfehlung eines bestehenden Mitgliedes aus dem Lions Club Thurgau, dies im Sinne eines Paten», erklärt Werner Bieser. Wenn die vorgeschlagene Person geeignet ist, braucht es für die Aufnahme das Einverständnis des Vorstands und eine Mehrheit der Clubmitglieder. Die Mitgliedschaft habe einen ideellen Charakter. Bieser: «Da sich ein Interessent nicht selbst bewerben kann, sind mögliche geschäftliche oder andere Vorteile ausgeschlossen.»

Deshalb sei auch klar: Aktiv geworben wird nicht um Mitglieder. Selbst dabei sein zu wollen reicht nicht, die Verbindung zu einem Paten ist Voraussetzung. Denn, wie es Hansruedi Blickenstorfer ausdrückt: «Wir sind gewillt die Richtigen zu finden.»

Text: Stefan Millius

Bilder: zVg

Die Schweiz aufgeben?

Kaum ein Tag, ohne dass das Rahmenabkommen mit der EU zum Thema wird. Während die einen vor dem Souveränitätsverlust warnen, befürchten andere den wirtschaftlichen Niedergang. Was ich davon halte, werde ich oft gefragt.



Als Wirtschaftsvertreter bin ich klar für offene Grenzen und freien Handel. Der Zugang zu ausländischen Märkten ist für unseren Wohlstand zentral. Gleichzeitig weiss ich, dass Unabhängigkeit eines der grössten Privilegien als Unternehmer ist, welche es zu pflegen und schützen gilt. Ganz unabhängig ist man allerdings nie, auch als Unternehmer nicht. Wir sind alle eingebettet in ein Umfeld, abhängig von Kunden und guten Mitarbeitern. Auch den Rahmenbedingungen und dem wirtschaftlichen Umfeld kann man sich nicht entziehen.

Bei Firmen sind wir stolz auf spezielle Vorteile, sogenannte USPs. Doch solche Vorteile werden immer mehr als «unfair advantages» vom Ausland gezeisselt. Die kürzlichen Abstimmungen zum Waffenrecht und zur Steuervorlage hatten ihren Ursprung ja nicht in unserem Land.

Nach der Lektüre des Rahmenabkommens wird klar, dass kaum Änderungen zu erwarten sind. Die Beziehungen werden auch in Zukunft nicht einfach und wir werden weiterhin Gesetzesänderungen auf europäischen Druck zur Abstimmung erhalten. Immerhin ist das Abkommen kündbar und kein Beitritt zu einer Union, die keinen Ausgang für ihre Mitglieder findet. Es ist auch kein irreversibler Schritt wie der EUR als gemeinsame Währung für verschiedene Länder und Mentalitäten, welcher die Länder seit Jahren gegeneinander auf- statt zusammenbringt.

Vielleicht ist es einfach schlau, mit dem Abkommen etwas Ruhe zu kaufen und gelassen zuzusehen, in welche Richtung sich die EU entwickelt. Einzig die Rechtsauslegung macht mir etwas Bauchweh. Denn die ist Sache jeder Partei. Während in Europa kaum eine Regel von verschiedenen Ländern nicht schon mehrfach gebrochen wurde, sind wir uns Gründlichkeit gewohnt. Es wäre eifrigen Schweizer Beamten daher zu raten, für einmal nicht die Schweizer Tugenden in den Vordergrund zu rücken, sondern etwas europäische Nonchalance an den Tag zu legen.

Christof Reichmuth ist unbeschränkt haftender Gesellschafter von Privatbankiers Reichmuth & Co.

Kreativwirtschaft für zehn Jahre

Drei Jahre wurde auf diesen Moment hingearbeitet, am 25. Mai war es soweit: Der privat finanzierte Lattich-Bau auf dem Güterbahnhofareal in St.Gallen wurde eröffnet. Mit ihm wurde die Vision, einen Ort für die Kreativwirtschaft zu schaffen, sicht- und erlebbar.



45 Holzmodule bieten kompakte Arbeitsflächen für die Kreativwirtschaft.

Was 2016 als spontanes Experiment des Gemeindeverbunds Regio Appenzell-Ausserrhodens-St.Gallen-Bodensee begann, gipfelt mit der Eröffnung am 25. Mai in einem schweizweiten Novum: Dem neuen Lattich-Bau auf dem St.Galler Güterbahnhofareal, der komplett aus Holz gefertigt und modular aufgebaut ist. In 45 Einheiten auf drei Stockwerken, die als Werkstätten, Ateliers etc. vermietet werden, wird nun kreativ gearbeitet, entworfen, entwickelt, produziert und gepflegt.

Das Güterbahnhofareal wurde zu einem Treffpunkt und zum Inbegriff für das urbane St.Gallen.

Am Anfang stand eine Vision

Das Areal beim Güterbahnhof ist eines der letzten grösseren Entwicklungsgebiete in der Stadt St.Gallen. Planungsarbeiten für ein Verkehrsprojekt führen dazu, dass für etwa ein Jahrzehnt hier nichts

Dauerhaftes realisiert werden kann. Zudem steht in einer SBB-Lagerhalle ein 1000 m² grosser Raum leer. «Das rief geradezu nach einer Zwischennutzung – und nach der dem Projekt Lattich», erinnert sich Mitinitiator und Regio-Geschäftsleiter Rolf Geiger. Wie das Pioniergewächs Lattich, das auf einer Brache jeweils als erstes wieder wächst, so soll auch die Zwischennutzung auf dem Güterbahnhofareal organisch wachsen und wuchern. Geigers Vision sah vor, auf dem Areal einen neuen Arbeits- und Lebensraum und ein Innovationsumfeld für die Kreativwirtschaft zu schaffen. «Wir wollten einen Stadtentwicklungsprozess in Gang setzen. Und stellten uns schon damals modulare Bauten vor.» So sollten dort Arbeitsräume für Kleinunternehmen aus der Kreativwirtschaft entstehen, die in Handwerk, Design, Kommunikation oder Architektur tätig sind. Ein kleinteiliger Arbeitsraum, der zum Ort des Austauschs werden soll – und so eben auch Innovation ermöglicht. Das war 2016. Mit der Bespielung der leer gewordenen SBB-Halle und der Gestaltung und Belebung der Aussenfläche



Ein Holzmodul umfasst 27 Quadratmeter.

Module können einzeln, im Doppel- oder Dreierpack genutzt werden.

während der Sommermonate 2016, 2017 und 2018 bot sich – unterstützt durch die St.Galler Kantonalbank im Rahmen ihres Jubiläumswettbewerbs – die Möglichkeit für den dafür gegründeten Verein Lattich, die Zwischennutzung auf dem Areal rasch zu beginnen und erste Impulse zu setzen. «Das Güterbahnhofareal wurde während dieser Zeit zu einem Treffpunkt und Begegnungsort und zum Inbegriff für das urbane St.Gallen», so Regio-Geschäftsleiter Rolf Geiger.

Das ist Gebäude ist mobil und kann nach Ablauf der Zwischennutzungsphase in einzelnen Modulen an einen neuen Standort verpflanzt werden.

Private Trägerschaft, professionelle Umsetzung

Mit der Unterstützung durch die SGKB konnte auch eine Machbarkeitsstudie für einen Lattich-Bau durchgeführt werden. Auf dieser Basis erfolgten unter Federführung der Regio das Baubewilligungs-Vorverfahren und die Vorverhandlungen des Baurechts. Für die Finanzierung und Realisierung des Lattich-Baus brauchte es eine Trägerschaft. Die wachsende Bekanntheit des Lattichs in den vergangenen Jahren führte dazu, dass sich innerhalb kurzer Zeit eine solche privat formierte. Dreh- und Angelpunkt war Richard Jussel, Geschäftsführer der Gossauer Blumer-Lehmann AG.

Denn die Blumer-Lehmann AG als regionales Holzbauunternehmen mit internationaler Ausstrahlung trat nicht nur als Produzentin und Umsetzerin der

48 Holzmodule auf, sondern ist auch eine der Hauptinvestoren des vollständig privat finanzierten Lattich-Baus. «Zur Trägerschaft zählen auch Christoph Tobler und Claudia Züger Tobler, Stutz AG, Hälgi & Co. AG, Equimo AG, St.Galler Kantonalbank. Der Kanton St.Gallen wiederum ermöglicht die Zwischennutzung als Grundeigentümer mittels eines entgeltlichen Baurechts», ergänzt Rolf Geiger. Das Projekt ist auf zehn Jahre beschränkt, sodass in der Folge definitive Nutzungen wie das Verkehrsprojekt der so genannten Teilsperre Güterbahnhof und Tunnel Liebegg realisiert werden können.

Ideen umsetzen, Wissen teilen

Blumer-Lehmann-Geschäftsführer Richard Jussel teilt die Vision der Initianten: «Jungen Menschen soll nach dem Studium Raum zur Verfügung stehen, um Ideen umzusetzen und um an einem Ort arbeiten zu können, wo Wissen ausgetauscht wird.» Die Blumer-Lehmann AG ist zudem auf Holzmodulbauten spezialisiert. Aufgrund der beschränkten Nutzungsdauer des Areals sind Holzmodule für den Lattich-Bau prädestiniert. So ist das Gebäude «mobil» und kann nach Ablauf der Zwischennutzungsphase in einzelnen Modulen an einen neuen Standort «verpflanzt» werden. Die in Gossau produzierten Holzmodule finden in der ganzen Schweiz grossen Absatz. So stehen in der Stadt Zürich und Umgebung bereits rund 50 (provisorische) Schulhäuser mit Holzmodulen «Made in Gossau».

Innerhalb kürzester Zeit konnten alle Module vermietet werden. Der Mieter-Mix ist vielfältig: von Restaurant (Wilde Möhre) über Architekturbüros, ein Blumengeschäft, ein Caregiver-Center, ein Italienisches Spezialitätengeschäft, ein Förderprogramm (Startfeld@Lattich) und ein Start-up aus Telekommunikationsbranche bis hin zum Klettermagazin.

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Gian Kaufmann

Anzeige

Hälgi & Co. AG

Vielen Dank für Ihr Vertrauen. Wenn es um Gebäudetechnik geht, sind wir auch in Zukunft Ihr Partner.



Perfekt kombiniert

Hälgi & Co. AG
Heizung • Lüftung • Klima • Kälte • Sanitär

Lukasstrasse 30 | 9008 St.Gallen
T +41 71 243 38 38 | haelg.ch

Boden soll keine Ware sein

Günstiger Wohnraum gerade in Zentren ist knapp – Wohnraum ist häufig teuer. Die Basler Stiftung Edith Maryon will Grundstücke der Spekulation entziehen, damit sie dauerhaft sozialverträglich genutzt werden können. Als zweites Projekt in der Ostschweiz unterstützt die Stiftung den Lattich-Bau. Während zehn Jahren wird er als Kreativraum für Kleinunternehmen wie Handwerk, Design, Kommunikation oder Architektur genutzt. Christoph Langscheid, Mitgründer und Geschäftsführer der Stiftung Edith Maryon, über ihre Trägerschaft beim Lattich und ihre Ziele.

Christoph Langscheid, wieso engagiert sich die Basler Stiftung Edith Maryon ausgerechnet für den Lattich-Bau in St.Gallen?

Wir prüfen jeweils Projekte, die in der Regel an uns herangetragen werden. In diesem Fall wurden wir über verschiedene Kanäle angefragt, ob wir uns als Mitglied der Trägerschaft und der Aktiengesellschaft beim Lattich-Bau beteiligen wollen.

«Es ist schön, wenn wir Projekte in der Ostschweiz ermöglichen können.»

Was macht den Lattich für Sie so besonders?

Wir finden die Idee der Zwischennutzung interessant, das Areal um den Güterbahnhof ist ein span-

nender Ort. Auch die Vielfalt von Start-ups und der soziale Gedanke des Projekts mit dem Mietermix hat uns sehr angesprochen.

Wie engagieren Sie sich konkret beim Lattich?

Die Stiftung Edith Maryon hat über ihre Tochtergesellschaft equimo AG Aktien gezeichnet bei der Lattich 2 AG und ein Darlehen gegeben. Mit Eric Honegger, Verwaltungsratspräsident der equimo AG, ist unsere Stiftung im Verwaltungsrat des Lattichs vertreten und nahe am Projekt dabei.

Ist ein Bau wie der Lattich ein typisches Projekt, das die Stiftung Edith Maryon unterstützt?

Nein, das ist eher ein experimentelles Projekt; eine finanzielle Beteiligung gehen wir nicht oft ein. Typisch für uns ist vielmehr, dass uns Menschen eine





*Christoph Langscheid
ist Mitgründer und
Geschäftsführer der
Stiftung Edith Maryon.*

Liegenschaft oder ein Grundstück schenken oder vererben, das wir dann im Baurecht abgeben oder zu günstigen Mietkonditionen anbieten. Wir haben die Stiftung mit wenig Geld gegründet, erhielten mit den Jahren immer mehr steuerfreie Schenkungen und wuchsen so kontinuierlich.

Dazu zählt auch das erste Projekt in der Ostschweiz in Romanshorn.

Ja, hier wurde uns 2005 eine Fabrikantenvilla geschenkt. Die Eigentümerin hatte dort eine Alters-WG umgesetzt und wollte sichergehen, dass sie nach ihrem Ableben weitergeführt wird. Das ist auch unsere Hauptaufgabe: Projekte langfristig sichern mit der Idee, dass mit den Objekten und Grundstücken nicht spekuliert werden kann.

«Boden soll Gemeingut sein, das allen gehört.»

Mussten Sie auch schon Projekte absagen?

Ja, häufig, auch in der Ostschweiz. Wir werden regelmässig angefragt, eine Liegenschaft zu erwerben, etwa zu einem sozialen oder kulturellen Zweck. Aber oft sind die Risiken zu gross, die Leute zu wenig gut organisiert oder es stimmen einfach diverse Punkte nicht. Beim Lattich stimmte alles, auch die Grössenordnung. Wir hatten auch schon eine Anfrage für sehr grosse Projekte in der Ostschweiz, für die unsere finanziellen Möglichkeiten nicht ausgereicht hätten. Derzeit prüfen wir ein weiteres, kleineres Projekt in der Ostschweiz.

Was sind die Voraussetzungen eines Projekts, damit Sie es unterstützen?

Für uns muss der Ort spannend sein, die Basis stimmen – die Projektträger sollten gute Ideen oder Netzwerke haben – und die Inhalte des Projekts müssen zu unseren Zielsetzungen passen. Wir sind sehr

Nordwestschweiz-lastig, und deshalb ist es schön, wenn wir Projekte in der Ostschweiz ermöglichen können wie den Lattich-Bau. Für uns ist ein Projekt immer eine soziale Investition, da es in erster Linie selbsttragend sein muss und wir so günstige Mietpreise oder Baurechtskonditionen anbieten können. Dies wiederum ermöglicht wie im Fall vom Lattich einen spannenden Mieter-Mix.

Was ist die Philosophie der Stiftung Edith Maryon?

Die Bodenfrage ist für uns eine zentrale Frage – Boden soll kein Konsum- oder Investitionsgut sein, sondern ein Gemeingut, das allen gehört. Dafür setzen wir uns ein und sind auch zusammen mit anderen Stiftungen im Netzwerk «Gemeingut Boden» stark engagiert. Beim Lattich ist der Kanton Baurechtsgeber, keine Privaten, das macht das Projekt für uns sehr sympathisch und war mitentscheidend, dass die Stiftung sich finanziell engagiert hat. Im Kanton Basel-Stadt haben wir gemeinsam mit anderen 2016 eine Initiative erfolgreich durchgesetzt, dass der Kanton Bauland nur noch im Baurecht abgeben und nicht verkaufen darf.

Gewisse Kreise würden sagen, das Engagement für sozialen Wohnraum ist ein Tropfen auf den heissen Stein, da Wohnraum tendenziell teuer bleibt. Wie sehen Sie das?

Im Grunde genommen stimmt das. Aber wir zeigen mit unseren Projekten, dass es auch anders geht. Als Stiftung können wir nicht die Welt im Alleingang von Grund auf verändern, deshalb ist es sehr wichtig, dass diese Grundgedanken auch öffentlich diskutiert werden.

Den Lattich wird es «nur» für zehn Jahre geben. Wie sehen Sie ihn 2029?

Ich hoffe, dass das spannende Projekt weitergeht und sich woanders wieder eine Türe öffnet. Wenn der Vertrag ausläuft und sich die Nutzung bewährt hat, könnte man die Holzmodule allenfalls an einem neuen Ort wieder aufstellen. Da bleiben wir dran.

Zum Schluss: Welches Projekt, das sich bis dato im Lattich eingemietet hat, finden Sie persönlich am Interessantesten?

Ich finde die Mischung insgesamt sehr toll. Spannend finde ich vor allem die Kreativunternehmen, die sich mit der Digitalisierung beschäftigen und die Potenziale nutzen, die darin stecken.

Alle Infos zur Stiftung Edith Maryon unter
www.maryon.ch.

E-Learning mit St.Galler Plattform

Bei elektronischen Schulungslösungen hat ein St.Galler Unternehmen die Nase vorn: 1975 begann die Steag & Partner AG als klassisches Ausbildungsunternehmen und gehört heute zu den führenden Anbietern im Bereich e-Learning und Online-Prüfungen in der Schweiz.

In den 70er und 80er Jahren fand gemeinsames Lernen in Schulen und oder Unternehmen mit Frontalunterricht sowie Schulungsunterlagen aus Papier statt, man übte mit Audiokassetten, VHS-Videos und anderen Hilfsmitteln. Die Steag & Partner AG spezialisierte sich früh in diesem Bereich, vermittelte Referenten und erstellte Schulungsunterlagen. Mit der zunehmenden Digitalisierung stellte das Unternehmen auf online um – mit Erfolg.

Seit 17 Jahren ist das Schulungs- und Prüfungssystem "e-tutor" der Steag auf dem Markt und wird von zahlreichen Verbänden und Grosskunden genutzt. So arbeiten beispielsweise über 20 000 Polizisten mit dem digitalen Cyber-Crime-Training der Steag. «Wir haben früh erkannt, dass wir ein Werkzeug brauchen, wo Kunden ihre Kurse selber zusammenstellen können», sagt Inhaber Urs August Graf.



Urs August Graf, Geschäftsführer und Inhaber, Steag & Partner AG.

Gefragtes Online-Prüfungssystem

Dass die Steag & Partner AG bei Online-Prüfungen in der Schweiz Marktführerin ist, hat damit zu tun, dass sie ihren Kunden eine Art individualisierbare Werkzeugbox und viel Erfahrung und Know-how anbietet. Zielgruppe der Steag sind Unternehmen, Verbände und Organisationen mit 500 Mitarbeitern und mehr. «Ab einer bestimmten Grösse ist es für ein Unternehmen unmöglich, alle Mitarbeiter für eine Schulung an einem Ort zu versammeln, insbesondere bei einem international tätigen Konzern mit Standorten auf der ganzen Welt», sagt Graf.

Hier bietet die Steag den Unternehmen eine Plattform an, auf der sie ihren Kurs entweder unter Anleitung von A bis Z selber erstellen können oder sie liefert den gewünschten Inhalt samt Sprachen gleich mit dazu. «Das Unternehmen spart so im Endeffekt Zeit und Geld», erklärt Graf. Dank einem eigenen Produktionsteam ist ein Kurs schnell auf die spezifischen Bedürfnisse des Kunden angelegt. Das gilt auch für Online-Prüfungen. Bereits heute legen Tausende von Elektroniker-, Polymechaniker- und Automatiker-Lehrlinge ihre Lehrabschlussprüfung auf dem System der Steag ab.

«Die Schule sollte Voraussetzungen schaffen, um dem Fachkräftemangel bei der Software-Entwicklung zu begegnen.»

Wachsende Nachfrage nach Online-Lösungen

Die Nachfrage nach Online-Schulungs- und -Prüfungssystemen wächst. Immer mehr Firmen, darunter vermehrt auch kleinere und mittlere Unternehmen, haben erkannt, dass es sich lohnt, ein einheitliches Online-System für ihre Kurse, Weiterbildungen, Schulungen und auch Prüfungen anzustreben. «Gerade die Einführung von neuen Mitarbeitern kostet einen Chef jedes Mal viel Zeit», sagt Graf. Ein Online-Kurs, der bereits alle wesentlichen Informationen enthält, kann auch laufend aktualisiert werden. Bei KMU mit 50 bis 200 Mitarbeitern sieht die Steag & Partner AG denn auch viel Potenzial für Online-Lösungen.

Sorge bereitet Urs August Graf der Mangel an Fachkräften bei der Software-Entwicklung. Aus diesem Grund gründete das Unternehmen vor drei Jahren ein Nearshoring-Entwicklungszentrum in Tirana mit zehn lokalen Software-Entwicklern. Hier sei die Schule gefragt, so Graf: «IT und technische Fächer müssten vermehrt gefördert werden, um bei den Kindern schon früh das Interesse und die Möglichkeit für IT-Berufe zu wecken.» Alleine in den nächsten fünf Jahren fehlen in der Schweiz voraussichtlich gegen 20 000 Software Entwickler.

Text: Tanja Millius

Bild: Marlies Thurnheer

On Tour for you

**Beatrice Zanga (*1956)
aus Mörschwil ist
Inhaberin des Fahr-
dienstes «ontour4you».**



Beatrice Zanga, was reizt Sie an Ihrer unternehmerischen Tätigkeit?

Nach 40 Jahren Aussendienst in der Apotheken- und Drogeriebranche in der ganzen Schweiz konnte ich 2018 nochmals eine Firma gründen: «ontour4you» ist der etwas andere Dienstleistungs-Service, mit dem ich zuverlässig, seriös und persönlich meine Kunden in ihrem Alltag unterstütze. Ob als Chauffeurin, Gesellschafterin, Reisemanagerin, Organisatorin, Gästebetreuerin oder Begleiterin bei Unternehmungen, die allein nicht mehr möglich sind: Ich darf vielen Menschen mit Empathie und Wertschätzung begegnen.

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

Nach Abschluss der Hotelfachschule hatte ich mich an der höheren Fachschule für Handel und Verkauf weitergebildet. 1992 wagte ich den Schritt in die Selbstständigkeit: Ich belieferte Apotheken und Drogerien in der ganzen Schweiz mit einem für die Branche einmaligen Service – Lieferung ab vollingerichtetem Verkaufswagen, was unseren Kunden Portokosten und Verpackungsabfälle ersparte. Wir waren ein Team von fünf Personen und bearbeiteten die ganze Schweiz. Stolz war ich, als ich 2017 die Firma in jüngere Hände übergeben konnte, denn ein Fortbestehen der Firma war mir für die Mitarbeitenden und Lieferanten sehr wichtig. 2018 erfüllte ich mir einen weiteren Wunsch: Mit Menschen unterwegs zu sein und meine Hilfe in gepflegter Art und ohne Zeitdruck anzubieten.

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

Als Vorstandsmitglied darf ich zusammen mit meinen Kolleginnen spannende Events für unsere Mitglieder organisieren. Der Austausch mit Gleichgesinnten bietet neue Ansichten oder bestärkt mich in meinem Tun und Handeln. Neue Kontakte bereichern das Clubleben und geben die Möglichkeit über den Club hinaus Freundschaften zu pflegen – ganz nach dem Motto «Netzwerken auf ungezwungene und sympathische Art».

Optimaler Ausgleich zum Alltag

Dieses Jahr wird der Schwägalp-Schwinget bereits zum 20. Mal ausgetragen. Für OK-Präsident Chläus Hörler ist der 11. August ein besonderes Highlight: Er organisiert den Grossanlass seit Beginn und damit seit zwei Jahrzehnten.

Chläus Hörler, welche Neuerungen erwarten die Zuschauer dieses Jahr auf der Schwägalp?

Nach der letztjährigen Durchführung mit rund 15 500 Festbesuchern werden wir den Fokus auf noch mehr Sicherheit setzen – so viele Besucher wie letztes Jahr hatten wir nämlich noch nie. Das Zelt, das auf den Namen Lätz getauft wurde, wird um vier Meter verbreitert, somit erfüllen wir die neusten Sicherheitsvorschriften. Zudem sorgt neu eine Sicherheitsfirma dafür, dass die Durchgänge und Tribünenaufgänge jederzeit frei sind. Somit ist ein unkompliziertes Verlassen der Arena jederzeit gewährleistet. Im Weiteren haben wir die Postautostrecke Buchs via Wildhaus-Nesslau auf die Schwägalp mit dem Gratis-ÖV in unser Verkehrskonzept aufgenommen.

«Die traditionellen Anlässe sind zurzeit viel mehr im Trend als vor einigen Jahren.»

Was macht für Sie die Faszination des Schwägalp-Schwinget aus?

Der Schwingsport an sich, die herrliche Kulisse auf der Schwägalp, gelebtes Brauchtum und Tradition sowie die vielen Festbesucher und die vielen tollen Begegnungen. Dies motiviert mich jedes Jahr wieder von Neuem, den einmaligen Anlass zusammen mit dem OK und den Helfern zu organisieren.

Ist Ihnen ein Anlass in Ihrer nunmehr 20-jährigen Karriere besonders in Erinnerung geblieben?

Besonders gefreut hat mich etwa, dass im Jahre 2009 der Schwägalp-Schwinget als erstes nicht-eidgenössisches Schwingfest im Schweizer Fernsehen gezeigt wurde – und zwar den ganzen Tag lang. Daneben gab es aber unzählige Begegnungen und Ereignisse, die mir in bleibender guter Erinnerung geblieben sind.

Sie engagieren sich seit Jahrzehnten für den Schwingsport – was für eine Beziehung haben Sie persönlich dazu?

Ich habe mit elf mit dem Schwingen begonnen und bin 1966 dem Schwingclub Herisau als Bubenschwinger beigetreten. Später war ich lange Aktivschwinger, bis ich den Sport wegen einem Autounfall aufgeben musste. Ich habe mich dann als Kampf-

richter engagiert, als Vorstandsmitglied und fünf Jahre als Präsident im Schwingklub Herisau, war 18 Jahre Vorstandsmitglied des Appenzeller Kantonal-Schwingerverbandes, davon 15 Jahre als Präsident, und schliesslich weitere 15 Jahre Vorstandsmitglied des NOSV. Dort war ich neun Jahre Technischer Leiter des Jungschwings und durfte das NOS-Nachwuchsschwingfest sowie den Schnuppertag für Jungschwinger ins Leben rufen.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Dass wir im Verbandsgebiet des Appenzeller und des Toggenburger Schwingerverbandes jährlich ein Bergkranzfest realisieren können und dass der Schwägalp-Schwinget den Status von nationaler Bedeutung hat. Dies bedeutet höchste Anerkennung bei den verschiedenen Kantonen und beim Bund. Auf diesen Status sind wir stolz. Für mich ist es wahrlich eine grosse Freude, jährlich an einem der schönsten Orte der Schweiz zusammen mit dem OK und allen Helfern den Schwägalp-Schwinget zu organisieren. Und so allen Aktivschwingern, Funktionären, Sponsoren, Partnern und Zuschauer auf der Schwägalp einen unvergesslichen Tag zu bieten.

Für die Organisation des Anlasses ist das OK jedes Jahr auf rund 1000 Helfer angewiesen: Wie bekommen Sie das immer wieder hin?

Der grösste Anteil der Helfer kommt aus den je vier Schwingklubs der beiden Trägerverbände Appenzell und Toggenburg, die weiteren Helferinnen und Helfer stammen jährlich aus befreundeten Vereinen aus der Region. In den Verbänden ist es eine Art Ehrensache, dass man sich – wenn man nicht selbst als Aktiver am Schwinget mitmacht – sich in irgend einer Form freiwillig engagiert. Das gehört eben zum Schwingen, auch heute noch, und das freut mich ungemein.

Ist es heutzutage schwieriger, Freiwillige zu finden als noch vor ein paar Jahren?

Zum Glück können wir dies auf der Schwägalp nicht bestätigen. Wir pflegen einen sehr guten Kontakt zu unseren Helfern und schauen gut zu ihnen. Wir sind auch in der glücklichen Lage, dass wir sehr gute Ressortleiter haben und diese eine professionelle Einteilung nach Fähigkeiten und Wünschen vornehmen. Zudem schätzen wir es sehr, dass wir jedes Jahr prak-

*Chläus Hörler, OK-Präsident
Schwägalp-Schwinget:*

***Seit 20 Jahren
«Mr. Schwägalp-Schwinget».***



chönnscht
uf de Sau fot*



*das ist zum Davonlaufen

Thomas Hody, Kreditkundenberater

Manchmal ist das Leben zum Davonrennen. Guter Rat zur rechten Zeit ist darum nie zu teuer. Vor allem, wenn der Rat nichts kostet – wie bei der Appenzeller Kantonalbank.

appkb.ch

Empfehlenswert.  Appenzeller
Kantonalbank



Unabhängige Vermögensverwaltung

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

Enzler AG Vermögensberatung • Blattenheimatstrasse 10 • 9050 Appenzell • 071 787 51 54 • www.enzler-vb.ch

tisch immer wieder die gleichen Helferinnen und Helfer im Einsatz haben. Dies erleichtert vieles. An dieser Stelle möchte ich mich besonders bei unseren Freiwilligen ganz herzlich bedanken!

In den letzten Jahren wurde Schwingen immer mehr zum Trend und zog als beliebtes Volksfest auch immer mehr Städter an. Beobachten Sie das auch beim Schwägalp-Schwinget?

Ja das ist so, das spüren wir auch auf der Schwägalp. Die traditionellen Anlässe sind zurzeit viel mehr im Trend als vor einigen Jahren – «Swissness» sei Dank. Diese Anlässe sind für viele ein optimaler Ausgleich zum Alltag, verbinden sie doch Tradition, Brauchtum, Natur und geselliges, friedliches Beisammensein.

«Die Jungen sind unsere Zukunft und haben grösste Aufmerksamkeit verdient.»

In der Ostschweiz gibt es aktuell mit Daniel Bösch und Samuel Giger zwei Spitzenschwinger – wie sieht es mit jungen Schwingtalenten aus?

Dies sind nur zwei Namen von mehreren Ostschweizer Spitzenschwingern... Es gibt auch immer wieder junge Talente, aber es wäre falsch, sich auf den Lorbeeren auszuruhen: Alle Schwingklubs und Verbände sind hier immer wieder gefordert. Wir dürfen nicht stillstehen, sondern müssen uns stetig weiterentwickeln.

Wie beurteilen Sie die Nachwuchsförderung beim Schwingen?

In allen Schwingklubs und -verbänden wird für den Nachwuchs bereits viel unternommen. Eines ist klar: Das sportliche und das Freizeitangebot für die Jungen ist heute sehr gross – wir stehen also sozusagen in Konkurrenz mit mannigfaltigen anderen Aktivitäten. Demzufolge lohnt es sich immer, viel in die Nachwuchsförderung zu investieren.

Wünschten Sie sich hier mehr Engagement?

Es ist schwierig zu beurteilen, ob das jetzige Angebot

passt oder ob noch mehr getan werden müsste. Ich war ja während mehrerer Jahre Technischer Leiter Nachwuchs im Appenzeller sowie auch im Nordostschweizer Schwingerverband. Aus diesen Erfahrungen kann ich sagen, dass die Jungen unsere Zukunft sind und somit auch grösste Aufmerksamkeit verdienen. Um es mit einem Bild aus dem Fussball zu sagen: Wir müssen hier immer am Ball bleiben.

Zum Schluss: Worauf freuen Sie sich dieses Jahr besonders?

Wie immer auf den Startschuss um acht Uhr morgens. Ab dann werden 20 Gästeschwinger aus dem Innerschweizer und 15 aus dem Südwestschweizer sowie 55 Aktivschwinger aus dem heimischen Nordostschweizer Verband in unserer Arena am Fusse des Säntis gegeneinander antreten.

Interview: Tanja Millius

Bild: Marlies Thurnheer

Fakten zum Schwägalp-Schwinget

- Jedes Mal rund 1000 Helferinnen und Helfer
- Total 90 Schwinger, davon in der Regel 60 aus den NOS-Verband und 30 Gästeschwinger abwechselungsweise aus den Gastverbänden ISV, BE, NWS und SWS
- Rund 7000 bis 7500 geleistete Arbeitsstunden – ohne die Stunden von OK, Militär und Zivilschutz
- 12 000 bis 15 000 Festbesucher
- 1500 Schwinger Zmorge
- 2500 Bankett-Menüs
- 12 000 Würste
- 900 kg Brot
- 23 000 Liter Mineral, Bier und Most
- 15 000 Kaffee

Festprogramm sowie alle Infos rund ums Schwägalp-Schwinget: www.schwaegalp-schwinget.ch

Anzeige

In der ganzen Schweiz zu Hause

0800 202 202
www.storen.ch

Schenker
Storen

Schwingen ist im Trend – auch für Sponsoren

Schwingen ist «in». Dies beweisen Tausende von Zuschauern jedes Jahr an den Schwing- und Älperfesten, darunter auch beim Schwägalp-Schwinget. Mit 15 450 Zuschauern wurde 2018 eine Rekordzahl erzielt. Hinter dem Grossanlass von nationaler Bedeutung steckt viel Arbeit – und die Organisatoren wollen am Schluss schwarze Zahlen schreiben. Dafür ist unter anderem OK-Mitglied Gerry Süess besorgt: Der eidgenössische Kranzschwinger ist seit diesem Jahr fürs Sponsoring zuständig.



*Gerry Süess, OK-Mitglied,
Sponsoring-Chef –
und Kranzschwinger.*

Seine Karriere ist aussergewöhnlich. Nur schon, dass Gerry Süess erst nach dem 24. Altersjahr mit Schwingen begonnen hat. Von 2006 bis 2016 war der Busswiler aktiver Schwinger und brachte es bis zum Verbandsmeister der Sportunion, dem Eidgenossen bei den Nationalturnen und dem Eidgenossen beim Schwingen. Sein grösster Erfolg war der Kranzgewinn beim Eidgenössischen in Burgdorf 2013. 2014 bestätigte Süess mit sechs Kranzgewinnen seine starke Leistung und bewies, dass mit ihm zu rechnen ist. Doch sein Rücken machte Süess ab 2015 einen Strich durch die Rechnung: Nach mehreren Operationen ging für ihn die Gesundheit vor und er zog sich 2016 aus dem aktiven Schwingsport zurück.

Sponsoren beisammen

Das Schwingen lässt Gerry Süess bis heute nicht los. Er ist Mitglied des Schwingclubs Uzwil und seit diesem Jahr im OK-Team des Schwägalp-Schwinget und fürs anspruchsvolle Ressort Sponsoring zuständig. «Aufgrund meiner beruflichen Tätigkeit als Verkaufsleiter entspricht mir das Ressort», sagt Süess. Die grösste Herausforderung sei sicherlich, Zeit zu finden neben Beruf und Privatleben – sowie Anfragen von möglichen Sponsoren abzusagen, die nicht ins Konzept des Schwägalp-Schwinget passen. Auch das gibt es. Dieses Jahr gelang es wiederum, alle angestrebten Vereinbarungen abzuschliessen. Dabei hilft sicherlich, dass die Verträge mit den Hauptsponsoren grundsätzlich über mehrere Jahre abgeschlossen werden und der Ruf des Schwägalp-Schwinget sehr gut ist. «Der Schwägalp-Schwinget ist eines der beliebtesten Bergfeste, nicht zuletzt aufgrund der einzigartigen Kulisse», sagt Süess. Viele Unternehmen seien denn auch interessiert, den Anlass zu unterstützen.

Schwingsport im Trend

Bei der Sponsorensuche hilft noch ein weiterer Umstand: Schwingen ist im Trend und gewinnt seit über

einem Jahrzehnt stets an Beliebtheit. Gute Voraussetzungen also für die Organisatoren eines Schwingfestes. Süess macht aber klar: «Uns ist es ein Anliegen, Unternehmen, die uns schon seit Jahren beim Sponsoring unterstützen, zu bevorzugen.»

«Wir erhalten aus der Region schon seit vielen Jahren grosszügige Unterstützung.»

Das Sponsoring lebt auch mit der zunehmenden Digitalisierung nach wie vor von persönlichen Kontakten – und hier hilft Süess' Karriere als eidgenössischer Kranzschwinger. «Sponsoren, die sich mit dem Schwingensport befassen, haben natürlich Freude, wenn ein ‚Eidgenosse‘ sie besuchen kommt», sagt Süess. Da werden Münsterchen aus der Aktiv-Zeit erzählt und man tauscht sich auch über aktuelle Resultate der laufenden Saison aus. «Da ich erst seit kurzen das Sponsoring innehabe, war es mir noch nicht möglich, alle Sponsoren persönlich kennenzulernen. Aber das hole ich sicherlich nach», sagt Süess.

Goodies für Sponsoren

Was erhalten die Sponsoren für ihr Engagement?

Branchenexklusivität, eine gewisse Anzahl an Tickets sowie verschiedenen Möglichkeiten, sich als Sponsor am Schwägalp-Schwinget zu präsentieren. Ein Angebot, das ankommt. Überhaupt empfindet Gerry Süess das Umfeld für Sponsoring in der Ostschweiz als gut. «Wir erhalten aus der Region schon seit vielen Jahren grosszügige Unterstützung. In der heutigen Zeit ist das nicht selbstverständlich», sagt er.

Privat ist Gerry Süess dem Sport treu geblieben und gibt heute Personal Trainings für Erwachsene. «Starch mit Gerry», heisst sein Programm in Form eines Gruppentrainings, das Cardio, Intervall und Functional Training beinhaltet.

Text: Tanja Millius

Bild: Marlies Thurnheer

Gerry Süess, (*1982) aus Busswil TG ist Verkaufsleiter bei «Qwell by Valser» und eidgenössischer Kranzschwinger. Sein grösster sportlicher Erfolg war der Kranzgewinn am Eidgenössischen Schwing- und Äplerfest in Burgdorf im Jahr 2013.

Anzeige

Natürlich aus dem Eichenfass.

MOHL
Das Beste aus dem Apfel

«Starke Professionalisierung»

Sponsoring ist ein wichtiges Element bei Grossanlässen. Firmen können sich positionieren und tragen dazu bei, dass Sportanlässe erfolgreich durchgeführt werden und Sportler optimal trainieren und ihre Leistung erbringen können. Derzeit scheint vor allem Schwingen bei Sponsoren im Trend zu sein. Im Gespräch erklärt Matthias Berger von der Rorschacher Sponsoring-Agentur Sportsemotion AG, warum Schwingen bei Sponsoren die Nase vorne hat und was für einen Stellenwert Sponsoring in der Ostschweiz hat.

Matthias Berger, ist Schwingen tatsächlich die neue Trendsportart bei den Sponsoren?

Diese Sportart ist schon seit Langem sehr beliebt. Bereits beim ESAF 1980 auf der St.Galler Kreuzbleiche kamen über 33 000 Zuschauer ans Fest. Heute strömen neben den 52 000 Wettkampfszuschauern auch noch über 200 000 Festbesucher an ein «Eidgenössisches», um Atmosphäre und Fest zu geniessen. Die Live-Berichterstattung durch das SRF bei den Eidgenössischen hat dem Schwingsport einen enormen Aufschwung verliehen. Ab 2019 hat das Schwingen auch ausserhalb des ESAF einen fixen Platz im öffentlich-rechtlichen TV. Auch die Tatsache, dass der Schwingsport perfekte schweizerische Werte verkörpert, hat zum heutigen Erfolg des Schwingsports beigetragen. Obwohl die Sponsoren auf dem eigentlichen Wettkampfsplatz praktisch nicht sichtbar sind, nutzen sie die Plattform Schwingen gerne für ihren Auftritt.

«Giulia Steingruber oder Nino Schurter sind perfekte Botschafter mit einem starken Leistungsausweis.»

Was macht aus, dass eine Sportart wie Schwingen auf Kurs ist, andere Sportarten aber Mühe haben, Sponsoren zu finden – zum Beispiel der Reitsport?

Sponsoring hat in der Schweiz einen schweren Stand, praktisch bei jeder Sportart. Viele Marketingverantwortliche haben Mühe, Sport- oder Kultursponsoring in ihre Kommunikationsstrategie ernsthaft einzubeziehen. Sponsoring wird als „Below the Line“-Aktivität angesehen. Es kann aber zwei Sachen wie keine andere Kommunikationsmassnahme: Die Bekanntheit erhöhen und Imagefaktoren auf die eigene Marke transferieren. Zudem ist es sehr kosteneffizient. Ich bin überzeugt, dass Unternehmensziele auch mit vielen anderen Sportarten oder -events erreicht werden könnten. Es braucht hier wieder vermehrt Bauch- und nicht nur Kopfschmerzen.

Welchen Stellenwert hat Sponsoring bei den Unternehmen in der Ostschweiz?

Die Ostschweiz unterscheidet sich nicht vom Rest der Schweiz. Sportvereine und -events haben es schwer, an genügend Sponsoringgelder zu kommen. Dies betrifft auch viele Einzelsportler. Heute wird viel von Influencern gesprochen. Die ersten und auch heute noch glaubwürdigsten Influencer sind aber unsere Sporthelden! Giulia Steingruber oder Nino Schurter sind perfekte Botschafter mit einem starken Leistungsausweis. Damit wir auch in Zukunft erfolgreiche Olympiahelden in unserem Land haben, sind Sponsoringengagements von grosser Bedeutung.

Wie hat sich das Sponsoring in den letzten Jahren verändert?

Sponsoring hat sich in den letzten Jahren stark professionalisiert. War in Anfangszeiten noch eher von Mäzenatentum die Rede, so ist Sponsoring heute ein Investment in die Unternehmenskommunikation mit klaren Gegenleistungen. Die Leistung des Sponsoring kann genau gleich gemessen werden wie andere Kommunikationsmassnahmen wie TV-Spots oder Inserate.

Sind Schweizer und Ostschweizer Unternehmen zurückhaltender beim Sponsoring im Vergleich zu Unternehmen im Ausland?

Sportsponsoring ist im Ausland viel akzeptierter als in der Schweiz. Das mag am falschen Image des Mäzenatums liegen oder allenfalls mit dem Sport allgemein zusammenhängen, der in unserer Gesellschaft oder im Speziellen in der Kommunikation von Unternehmen wenig Akzeptanz hat. Dabei gibt es fast nirgends so viele Emotionen und Freude von Massen wie im Sport. Klar ist, dass es auch negative Attribute im Sport gibt. Dopingfälle oder Hooligans sind keine Themen, mit denen sich Unternehmen verbinden möchten. Die dunklen Punkte sind im Sport aber eher gering.



Matthias Berger, Partner und Gründer der Sportemotion AG: Leistung und Gegenleistung.

Was braucht es, damit sich ein Unternehmen entschliesst, als Sponsor einzusteigen?

Sponsoring bedeutet Leistung und Gegenleistung. Sponsoring gehört in einen guten, erfolgreichen Kommunikationsmix. Es ist kein Allheilmittel, aber eine ernsthafte Grösse im Bezug auf Bekanntheit und Image. Ein Unternehmen, das B2C- oder B2B-Kommunikation betreibt, sollte sich ernsthaft mit

«Es braucht hier wieder vermehrt Bauch- und nicht nur Kopfentscheide.»

dem Thema Sponsoring auseinandersetzen. Ob ein Sponsoring in eine Kommunikationsstrategie passt oder nicht, hängt von den Zielen des Unternehmens ab. So macht es für ein Ostschweizer Unternehmen mit dem Zielmarkt Ostschweiz keinen Sinn, nationales Sponsoring zu betreiben.

Was sind Do's und Don'ts beim Sponsoring?

Ein Engagement muss auf seine Leistungsfähigkeit geprüft werden. Fragen wie die Saisonalität, das

Image, die Gebietsabdeckung etc. müssen geklärt sein, damit die Leistungsfähigkeit des Sponsorings zum Tragen kommt. Dann braucht es Mut und etwas Gespür, welche Sportart, Verein, Sportler, Event durchstarten wird, damit man dann aus 1+1 nicht nur 2, sondern 3 machen kann.

Sie sind mit Ihrer Sportemotion AG seit 20 Jahren als Sponsoring-Profi im Geschäft – was ist das Geheimnis Ihres Erfolgs?

Über die Jahre haben wir unser Netzwerk erarbeitet. Und wir verkaufen keine übertriebenen Wunschbilder, sondern sprechen immer Klartext und halten, was wir versprechen. Wir halten nicht nur Sponsoringrechte, sondern beraten Firmen, die sich für Sponsoring interessieren, validieren die Sponsoringwerte und bewegen uns in den sozialen Medien. Seit einigen Jahren sind wir auch im LED-Screen-Business tätig. Von einem Unihockey-Superfinal bis hin zum UEFA-Europacup-Final in Baku sind wir mit unserem Equipment dabei. Seit zwei Jahren produzieren wir mit unserer Firma in China auch eigene LED-Produkte für das Rental-Business wie auch für Fixinstallationen. Zurzeit montieren wir etwa einen modernen LED-Würfel in der neuen Eishockeyhalle in Visp.

Was ist die grösste Herausforderung für eine Sponsoring-Agentur?

Durch die heutige Transparenz im Sponsoringmarkt ist es nicht mehr möglich, grosse Renditen aus Sponsoringprojekten zu lösen. Damit ist es unabdingbar, dass man die Situation im Ein- und Verkauf von Rechten richtig einschätzt. Grobe Fehler lassen sich heute nur schwer korrigieren. Aufgrund der rasanten digitalen Entwicklung entwickeln sich auch die Kommunikationsinstrumente immer schneller – und die Anforderungen nehmen zu.

Was empfehlen Sie Organisatoren von Sportanlässen, wenn Sie bei der Sponsorensuche erfolgreich sein wollen?

Unternehmen suchen heute nicht nur Plattformen, um ihr Logo zu zeigen. Viele wollen neben dem Branding auch weitere Leistungen, etwa Content, um diesen in den eigenen Kanälen zu präsentieren. Dies macht es für Rechteinhaber nicht einfach und erfordert ein kreatives Sponsoringangebot.

Sie sind im Organisationskomitee eines Vereins, die das «Eidgenössische» 2025 nach St.Gallen holen wollen. Warum dieses Engagement?

Zusammen mit Daniel Lehmann, einem Freund, hatte ich die Idee, einmal einen richtig grossen Event nach St.Gallen/Gossau zu holen – und wir kamen auf den grössten Schweizer Event, das ESAF. Nach kurzer Abklärung haben wir mit Gleichgesinnten und dem Kantonalen Schwingverband das Projekt gestartet.

Was versprechen Sie sich bei einem positiven Entscheid für die Region?

Wir erwarten natürlich vor allem für den Schwingsport einen Aufschwung. Der Kantonale Schwingverband war zwar in der Vergangenheit mit zuletzt vier Königstiteln und einem Unspunnensieg sehr erfolgreich. Trotzdem sind Impulse für den Nachwuchs sehr wichtig, um auch in Zukunft Königstitel feiern

Bewerbung vorzubereiten. Unseren Vorstand haben wir gezielt mit Fachwissen vergrössert und Experten ins Boot geholt. Wir wollen in allen Fragen sattelfest sein und kompetent Auskunft geben können. Ob wir das Fest erhalten, entscheidet sich an der Delegiertenversammlung des Eidgenössischen Schwingverbandes im Frühling 2021.

Interview: Tanja Millius

Bild: Marlies Thurnheer

«Viele wollen neben dem Branding auch weitere Leistungen, etwa Content, um diesen in den eigenen Kanälen zu präsentieren.»

zu können. Zudem soll die ganze Region von einem solchen Fest profitieren. Ein solches Highlight durchführen zu dürfen, reisst eine ganze Gegend mit und schweisst zusammen.

Wie sieht's zurzeit aus, werden wir 2025 das ESAF auf dem Breitfeld feiern können?

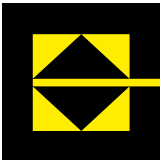
Unser Verein ESAF 2025 St.Gallen ist daran, das Bewerbungsdossier zu finalisieren und die eigentliche

ESAF 2025

2010 soll das Eidgenössische Schwing- und Älplerfest 2025 zum zweiten Mal in der Ostschweiz stattfinden, konkret auf dem St.Galler Breitfeld. Hinter dem Projekt steht die Interessensgemeinschaft ESAF 2025 St.Gallen bestehend aus diversen Privatpersonen, Organisationen, Politiker, Wirtschaftsleute und Vertreter der Schwinger. esaf2025.com



Ihr Spezialist für den **Hochbau.**



Hagmann AG
Bauunternehmung

Zuzwil · Gossau · Herisau · St.Gallen

Tel. +41 71 945 70 70
info@hagmann-ag.ch
www.hagmann-ag.ch



Ihr Spezialist für den **Tiefbau.**

BSCHÜSSIG und der Schwingsport

Unsere traditionellen 3-Eier Teigwaren, welche seit 2011 ausschliesslich mit 100% Schweizer Eiern aus Freilandhaltung hergestellt werden, stehen für höchste Schweizer Qualität und Nachhaltigkeit.



Beat Grüter

Seit 2014 steht BSCHÜSSIG mit ihrem sympathischen Werbepartner Matthias Sempach, dem Schwingerkönig 2013, dem Schwingsport sehr nahe. Der Schweizer Volkssport Hand in Hand mit den beliebten BSCHÜSSIG Teigwaren ist der ideale Botschafter für Tradition und Popularität für Jung und Alt.

Seitdem ist die Beliebtheit und Nachfrage unserer Schweizer Traditionsmarke laufend gestiegen. An vielen grösseren und kleineren Schwingfesten sind wir präsent, sei es mit schönen Gaben, Teigwaren für die Festwirtschaft oder sogar live vor Ort mit dem auffälligen knallroten Pasta-Mobil. Schon von weitem erkennt man dann die fast 5 Meter hohe Verpackung der BSCHÜSSIG Urschweizer Schwinger Hörnli welche den Ort signalisiert wo es zur Stärkung feine Hörnli gibt.

In Schweizer Küchen sind BSCHÜSSIG Teigwaren seit über 140 Jahren zu Hause. Die Formenvielfalt lässt das Herz eines jeden Teigwarenliebhabsers höherschlagen, denn von den gewalzten Premium Nudelnestern bis hin zu verschiedenen Suppeneinlagen, ist für jeden das Richtige dabei.



Das ganze Sortiment ist im Fabrikladen in Frauenfeld oder im Online-Shop www.pastaplus-shop.ch erhältlich. Mehr Informationen und feine Rezepte auch unter www.bschüssig.ch.

BSCHÜSSIG
Schweizer Teigwaren seit 1876

**Vo Generation zu Generation,
Bschüssig si eifach die Beschte!**

Swiss Premium Quality

ESAF'19 Wettbewerb!
Jetzt auf jeder Packung Urschweizer Schwinger Hörnli...

Teilnahmebedingungen und Informationen unter www.bschüssig.ch

Wettbewerb Zum Eidgenössischen Schwing- und Älplerfest 2019 in Zug
Gewinnbare Preise: Von 10000 bis zu 100'000 CHF und viel mehr!
Alle Informationen unter www.bschüssig.ch

VIEL GLÜCK!

Herr Hörnli meint...
... 2019 steigt wieder das Fest der Feste, und dazu kommt jetzt noch das Beste, seid kreativ und tut euch besinnen, dann könnt ihr tolle Preise gewinnen!



Immer da,
wo Zahlen sind.

Ein glatter Plattwurf
mit einem starken Partner im Rücken.

Jetzt
Beratertermin
vereinbaren

Raiffeisenbank Obertoggenburg | Raiffeisenbank Mittleres Toggenburg
Raiffeisenbank Unteres Toggenburg | Raiffeisenbank Neckertal
raiffeisen.ch

RAIFFEISEN
Die Toggenburger Raiffeisenbanken

**Im Dorf Appenzell, direkt
am Fusse des Alpsteins,
braut die Familie Locher
ein ganz besonderes Bier.**

Mehr unter www.appenzellerbier.ch

Appenzeller Bier
Offizieller Partner von
Schweiz Tourismus



TFP TFP TREUHAND

Verschenden Sie
Ihr Können nicht für
die Buchhaltung.

Ob Jahresabschluss, Steuerberatung oder IT-Service:
Mit unseren Treuhandlösungen für KMUs bleibt Ihnen
mehr Zeit für das Kerngeschäft Ihres Unternehmens.
www.tfp.ch



Erfolgreich auf Sponsoring gesetzt

Als dreifacher Schwingerkönig sorgte Jörg Abderhalden jahrelang für Furore beim Schwingen. Er gewann während seiner Schwingkarriere bis 2010 alles, was es zu gewinnen gab. Kein Wunder, dass Abderhalden bis heute für Sponsoren sehr interessant ist. Auch am Bildschirm ist der Toggenburger weiterhin präsent: Als Schwing-Experte für SRF und Schiedsrichter beim Samschtig-Jass ist er vielen Zuschauern bestens bekannt.



Jörg Abderhalden (links) als Schiedsrichter beim Samschtig-Jass, hier mit Moderator Reto Scherrer.

Drei Königstitel, 51-facher Kranzfestsieger, 86-facher Kranzgewinner, Schweizer des Jahres, erster Gewinner des Schwinger-Grand-Slam – Jörg Abderhalden ist ein Ausnahmeschwinger bis heute. Mental stark kämpfte der Toggenburger sich nach Verletzungen immer wieder zurück an die Spitze. Schon früh bewies er hier einen guten Riecher und erkannte, dass Sponsoring ihm ermöglicht, sportlich auf höchstem Level zu trainieren.

Klare Vorgaben

Anlass war der Schlussgang am Eidgenössischen in Nyon 2001 – danach wollte Jörg Abderhalden seinen Königstitel von 1998 unbedingt zurückerobern und dafür einen Konditions- und Ausdauertrainer engagieren. «Meine Frau und ich überlegten, wie wir das finanzieren können, und haben gezielt Firmen angeschrieben», sagt er. So entstand die erste Zusammenarbeit mit einem Grossverteiler, die den Grundstein für Sponsoring-Partnerschaften bis heute legte. Sie ermöglichten Abderhalden gegen Ende seiner Karriere sogar, sein Arbeitspensum als Mitinhaber der AAK Holzmanufaktur AG mit heute 20 Angestellten zu reduzieren. Sein Erfolgsrezept bei der Sponsorensuche: «Ich habe die Leistung auf dem Schwingplatz geliefert.» Zudem wählte er Sponsoren mit Bedacht aus und lehnte auch mal ein Angebot ab. «Ich konnte

so den Sport professioneller ausführen, meine Auslagen decken und Mehreinnahmen generieren», sagt Abderhalden.

In den letzten zehn bis zwanzig Jahren nahm Sponsoring im Schwingsport stetig zu, weil Schwingen lokal, regional und national stark an Attraktivität gewann. Die Regeln, wo und wie Werbung erlaubt ist, sind genauso strikt wie jene auf dem Schwingplatz. So sind beispielsweise 90 cm² für persönliche Sponsoren auf Sportbekleidung inklusive Rucksack erlaubt, nicht aber die Kombination von Kleidungsstücken mit Werbeaufschriften und Kranz- bzw. Schwinghosen.

Sponsoren als Mitfinanzierer

Der Nordostschweizer Schwingverband steht Sponsoring positiv gegenüber: «Die sportlichen Anforderungen sind stetig gestiegen und somit auch die privaten Auslagen der Schwinger. Fitnesstraining, Ernährungsberatung und zahlreiche Autokilometer sollen deshalb durch Sponsoren mitfinanziert werden können», sagt Erwin Büsser, Medienchef des Nordostschweizer Schwingerverbands.

Auch der eidgenössische Verband profitiert: Der Schwinger muss bis zu seinem Karriereende zehn und danach während drei Jahren noch fünf Prozent der Sponsoringeinnahmen an den eidg. Schwingverband abgeben – dort wird das Geld für die Nachwuchsförderung eingesetzt.

Abderhalden ist bis heute eng mit dem Schwingen verbunden und ein gefragter Mann. Der Schwingerkönig hält Referate über die Herausforderung, Spitzensport, Beruf und Familie unter einen Hut zu bringen, oder wie man mit Druck umgeht. Zudem arbeitet er ehrenamtlich als Technischer Leiter des St.Galler Kantonalen Schwingerverbands. Bis heute ist er auch Markenbotschafter einer Automarke. Eines steht für ihn nach wie vor an erster Stelle – seine Familie: «Ohne sie wären meine Erfolge nie möglich gewesen.»

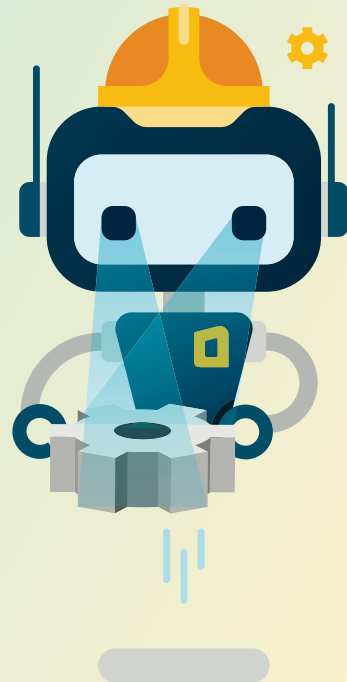
Text: Tanja Millius

Bild: SRF/Oscal Alessio

Imnoo, der Laufzeit-Taschenrechner für CNC-Fertiger

**Offerieren Sie noch schneller:
Lassen Sie CNC-Bauteile von Ihrem virtuellen
Assistenten Marvin automatisch schätzen
und erhalten Sie mehr Zeit fürs Wesentliche.**

**Jetzt kostenlos anmelden unter
www.imnoo.com/starten**



Montagewagen

mit akkubetriebener Höhenverstellung

Neu mit Akku-Antrieb

**Schnelle Hubverstellung
Ideal für LEAN-Montage
ergonomisch**



Kontakt:

hat engineering ag
Technologie Center
Ahornstrasse 1
CH-9323 Steinach
Telefon +41 71 440 00 65
info@hat-engineering.ch



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 gerne zur Verfügung.
www.leaderdigital.ch

Presented by
LEADER **SPECIAL**

Plattform für zukunftsweisenden Wissenstransfer

Fachkräftemangel? Frankenstärke? Globalisierung? Digitalisierung? – Alles Schlagworte, welche die hiesige Industrie – und ganz besonders die Metallverarbeitungsindustrie – seit Jahren umtreiben. Kurz gesagt: Wir haben es in der heutigen Zeit nicht wirklich leicht. Aber Jammern gehört nicht zur Ostschweizer DNA.



Theo Thalmann,
Präsident PTV

Wir sind eher stille Schaffer, die nicht viel Aufhebens um ihr Wirken machen, dafür aber Herausforderung aktiv angehen. Ein Beispiel dafür ist der Produktions- und Technologieverbund Ostschweiz, ein Netzwerk von Qualitätsunternehmen aus der Metallverarbeitungsindustrie. Durch intensiven Austausch und Wissenstransfer unter unseren Mitgliedern entstehen Synergien, was zu einer optimierten Leistungsfähigkeit führt. Denn jeder Industriebetrieb ist auf bestimmte Prozesse in der Wertschöpfungskette ausgerichtet und kann flexibel in die Auftragsabwicklung integriert werden. Dadurch weist der PTV eine unvergleichliche Innovationskraft und Technologiebreite auf.

Um unser Engagement und unseren Mitgliedern eine Bühne zu geben, haben wir das Ostschweizer Technologiesymposium aufgebaut. Wir wollen damit einen Beitrag zum Wissenstransfer in der Ostschweiz und darüber hinaus leisten. Denn wir bringen Ent-

scheidungsträger mit ihresgleichen, mit Wissenschaftlern und Forschern zusammen. So entstehen Chancen, die gegenseitige Unterstützungen ermöglichen, sei es durch Wissenstransfer, Zusammenarbeit oder als Türöffner für Partnerfirmen.

Gleichzeitig zeigen wir mit dem OTS, dass weder der Technologiestandort Ostschweiz im Allgemeinen noch die metallverarbeitende Industrie im Speziellen stehenbleibt. Im Gegenteil, wir bewegen uns ständig, gehen mit der Zeit – und sind ihr oft auch einen Schritt voraus. Denn nur so bleiben wir wettbewerbsfähig.

Unsere Mitgliederfirmen zeigen in ihrem Marktumfeld täglich, dass sie gut gerüstet sind. Mit dem OTS können sie das auch einem breiten Publikum präsentieren. Lassen Sie sich am 23. August von «Trends und Innovationen in der Produktion – Effizienz durch Automation und künstliche Intelligenz» inspirieren. technologiesymposium.ch

Anzeige

fischer
CONNECTORS



REIMAGINING CONNECTIVITY
TOGETHER



fischerconnectors.com

Blick in die technologische Zukunft

Urs Heiz (*1954) ist der «Mister OTS». Seit acht Jahren ist er als Projektleiter für Organisation und Durchführung des Ostschweizer Technologiesymposiums verantwortlich. Im Interview stellt er den Anlass vom 23. August vor, analysiert den Technologiestandort Ostschweiz und egalisiert Ängste vor Automatisierung und künstlicher Intelligenz.

Urs Heiz, wie gut ist die Ostschweiz in technologischer Hinsicht aufgestellt?

In der Ostschweiz und speziell im St.Galler Rheintal findet sich eine ganze Reihe von Firmen aus dem Hightech-Bereich. Ich denke hier etwa an das Potenzial der Unternehmen im «Technologiepark» Heerbrugg. Führende Firmen aus den Bereichen Optik und Elektronik haben sich bei uns ebenso angesiedelt wie aus dem Maschinenbau oder der Lebensmitteltechnologie. Die Ostschweiz bietet auch den Vorteil der nahen Fachkräfte-Ausbildung: Die Interstaatliche Hochschule für Technik in Buchs NTB und die Hochschule für angewandte Wissenschaften FHS sind führend in der Vermittlung von technischem Wissen. Zudem wird in deren Instituten Forschung und Entwicklung auf höchstem Niveau betrieben. Ergänzt wird diese Vorzugsstellung mit einer gut ausgebauten Infrastruktur.

Pflege und Erweiterung von interdisziplinären Netzwerken angeboten.

Das Symposium steht heuer unter dem Motto «Effizienz durch Automation und künstliche Intelligenz». Geht es hierbei vor allem um schon Erreichtes oder aber um noch zu Leistendes?

Es ist unser erklärtes Ziel, einen Blick in die technologische Zukunft zu werfen! Automation verbunden mit künstlicher Intelligenz sind Schlüsseltechnologien, die unsere Arbeits- und Lebensbereiche in naher Zukunft immer mehr verändern werden. Behandlung und Vertiefung von praxisnahen und brandaktuellen Themen versprechen eine spannende Veranstaltung. Wir sind überzeugt, die Teilnehmenden mit diesem Wissenstransfer bei der Bewältigung entsprechender Herausforderungen massgebend zu unterstützen.

«Der Standort des Roboters ist nicht ausschlaggebend.»

Das Ostschweizer Technologiesymposium OTS, das am 23. August zum 19. Mal stattfindet, will diese Vorzugsstellung nach aussen tragen. Wie gelingt das?

Am Symposium nehmen in den Hauptreferaten namhafte Wirtschaftsführer und Entscheidungsträger zu umgesetzten Projekten Stellung. In den Fachreferaten sind Forschungsergebnisse aus den beteiligten Hochschulen vorherrschend – eine gute Mischung zwischen Theorie und gelebter Praxis! Dann ist auch die Internationale Bodenseehochschule IBH – ein Verbund von 30 Hochschulen aus dem Dreiländereck D/A/CH – am OTS präsent und bietet den Unternehmen ihre Unterstützung an, sowohl im technischen wie auch im betriebswirtschaftlichen Bereich. Weiters präsentieren zahlreiche Unternehmen und Institute sich und ihre Leistungen an der angegliederten Tischmesse. Diese hat sich zu einer kleinen, aber feinen innovativen Leistungsschau entwickelt. Den Teilnehmenden wird so neben Fachwissen auch

Und wie gut automatisiert sind unsere Produktionsbetriebe jetzt schon?

Der Automatisierungsgrad der Produktionsbetriebe ist von der Branche abhängig. Serienfertiger sind heute schon hochautomatisiert, während die Automatisierung im Prototypenbau weit weniger fortgeschritten ist. Hier kann der Einsatz von künstlicher Intelligenz zu rationeller Automatisierung führen, etwa durch die 3D-Druck-Technologie: Flexible und schnelle Einzelanfertigung im Metall-, Kunststoff- oder Lebensmittelbereich seien als Beispiele erwähnt.

Wo sehen Sie hier vor allem Chancen und Gefahren für unsere KMU?

Die hier ansässigen KMU haben ein hohes Qualitätsbewusstsein und sind in der Lage, ihre Produktementsprechend zu fertigen und zu liefern. Spezialisierte Unternehmen kennen die Bedürfnisse ihrer Abnehmer und fokussieren sich darauf. Durch die oft überschaubare Unternehmensgrösse sind kurze Entscheidungswege und schnelle Reaktionszeiten, auch im Innovationsbereich, klar von Vorteil. Viele Betriebe sind aber vom Mangel an gut ausgebildeten Fachkräften betroffen. Deren Rekrutierung ist aufwendig



OTS-Projektleiter Urs Heiz:

*Stärkung des Ostschweizer
Wirtschaftsraums.*



und zeitintensiv. Dadurch besteht gerade in innovativsintensiven Bereichen die latente Gefahr, überholt zu werden. Zudem drängen viele Anbieter aus Billiglohnländern in die angestammten Märkte.

Darum setzen viele KMU auf die Karte «Swiss Quality». Sind bei einem durchautomatisierten Produktionsbetrieb aber überhaupt noch Qualitätsunterschiede feststellbar? Spielt es eine Rolle, ob der Roboter hier oder in China steht?

Der Standort des Roboters ist nicht ausschlaggebend. Durch das Know-how und die Fachkompetenz von gut ausgebildeten Fachkräften vor Ort können aber sämtliche Qualitätsansprüche exakt erfasst und durch gezieltes Lenken kundengerecht umgesetzt werden.

«Eine tief greifende Umgestaltung der Arbeitsbedingungen hat sich seit jeher auf die wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse der Gesellschaft ausgewirkt.»

Ohne Automation geht's heute nicht mehr, der Lohnkostenanteil eines Produkts muss so tief wie möglich sein. Können KMU die nötigen Investitionen überhaupt stemmen?

Unternehmen, die in den entsprechenden Marktsegmenten tätig sind und weiterhin agieren wollen, sind tatsächlich gezwungen, sich die entsprechenden Mittel zu beschaffen und die Businesspläne anzupassen, sodass der fahrende Zug nicht verlassen werden muss.

Eine weitere Komponente ist die menschliche: Man muss Automatisierung und künstliche Intelli-

genz irgendwo auch verstehen und einsetzen wollen. Stossen wir hier mit althergebrachten Denkmustern und auch Ängsten nicht an Grenzen?

Wie aus der Industriegeschichte bekannt ist, hat sich eine tief greifende Umgestaltung der Arbeitsbedingungen seit jeher auf die wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse der Gesellschaft ausgewirkt. Auch zu Beginn der Automatisierung im industriellen Umfeld Mitte des letzten Jahrhunderts waren Ängste da: Man machte sich Sorgen um weniger Arbeitsplätze und schlechtere Lebensumstände. Das ist so nicht eingetroffen: Verändert haben sich Anforderungen und Qualifikationen, die Lebensqualität hat sich verbessert. Künstliche Intelligenz und Automatisierung haben sich in vielen Bereichen bereits etabliert und werden von der heutigen Gesellschaft – auch ohne technologisches Verständnis – rege genutzt: Der Termin wird per Sprachbefehl ins Handy eingetragen. Die Navigation zum Treffpunkt erfolgt dann mit dem gleichen Gerät, gesteuert von den Daten aus dem Kalender.

Warum hat sich denn der Produktions- und Technologieverbund Ostschweiz PTV gerade für dieses Thema entschieden, ist das etwas, was Ihren Mitgliedern besonders unter den Nägeln brennt?

Kein Betrieb, der am Markt bestehen will, kommt um den Einsatz von künstlicher Intelligenz und um die Nutzung von Big Data herum. Wie Prof. Günter Nagel von der Interstaatlichen Hochschule NTB in seiner Einführung zum diesjährigen Symposium sagt, ist die vernetzte, intelligente Produktion für die Industrienation Schweiz von entscheidender Bedeutung. Auch er betont: Unternehmen sind gut beraten, die mit KI verbundenen Chancen zur Weiterentwicklung ihrer Geschäftsmodelle zu nutzen.

Unter den Teilnehmern werden Vertreter von kleinen ebenso wie von grossen Technologiefirmen sein. Wie schaffen Sie den Spagat, alle anzusprechen?

Die Auswahl von zukunftsorientierten, spannenden Themen ist ausschlaggebend. Das ist uns bisher auch gelungen: Nach fast 20 Jahren erfolgreicher Durchführung wird das Technologiesymposium über die Wirtschaftsregion Ostschweiz hinaus als Plattform für zukunftsweisenden Wissenstransfer wahrgenommen. Hier werden Kontakte geknüpft und Netzwerke gepflegt. Effizienter und kontinuierlicher Austausch ist von der Firmengrösse nämlich unabhängig!

Der PTV umfasst vor allem Unternehmen aus der metallverarbeitenden Industrie. Das OTS spricht aber auch KMU aus anderen Branchen an, oder?

Absolut. Im Produktions- und Technologieverbund Ostschweiz ist eine breitere Palette von Unternehmen vertreten. So sind ihm neben den klassischen metallverarbeitenden Betrieben auch Firmen aus der Planung, aus dem Anlagenbau oder aus der Kunst-

stoffverarbeitung angeschlossen. Am OTS werden in den Referaten und Parallelsessions Themen und praktische Anwendungen aus verschiedensten Industriebereichen angesprochen.

Und was erhofft sich der PTV generell vom OTS?

Das OTS wurde mit dem Ziel des Wissenstransfers und der nachhaltigen Nutzung von erarbeiteten Kompetenzen in Zusammenarbeit mit den Hochschulen ins Leben gerufen. So wird der Industrie eine Plattform zur Verfügung gestellt, auf der sich Marktteilnehmer vernetzen und austauschen können. Damit wird der gesamte Ostschweizer Wirtschaftsraum gestärkt.

«Effizienter und kontinuierlicher Austausch ist von der Firmengrösse unabhängig.»

Zum Schluss ein Blick in die Zukunft: Wo sehen Sie den Technologiestandort Ostschweiz in zehn Jahren – und wie werden die hiesigen Produktionsbetriebe dann aussehen?

Eine Prognose über zehn Jahre zu stellen wäre gewagt. Technologien sind ständigem Wandel und sich ändernden Rahmenbedingungen ausgesetzt. Es sind aber nicht nur die technologischen Entwicklungen, die eine Rolle spielen. Äussere Einflüsse wie Politik und Handelsabkommen beeinflussen die technologischen und wirtschaftlichen Konstellationen. Sanktionen gegen Grossunternehmen wie aktuell Huawei, die ganze Standards beeinflussen können, seien hier als Beispiel angeführt. Ein sicherer Wert für die Ostschweiz stellt die erwähnte Hochschulkompetenz dar: Mit den drumherum angesiedelten Hightech-Unternehmen und Start-ups sind unsere Zukunftsaussichten gut!

Interview: Stephan Ziegler

Bilder: Marlies Thurnheer

Veranstalter des OTS: Der Produktions- und Technologieverbund Ostschweiz

Der Produktions- und Technologieverbund Ostschweiz PTV ist ein Netzwerk führender Qualitätsunternehmen aus der Metallverarbeitungsindustrie. Alle Mitglieder sind eigenständige, in der Ostschweiz verwurzelte KMU, die für Kunden auf der ganzen Welt produzieren. Als organisch gewachsene Institution stärkt und festigt der PTV die Metallindustrie und den gesamten Wirtschaftsstandort Ostschweiz. Weitere Infos auf www.ptv-o.ch.

Wir sind Ihre erweiterte Werkbank.

Lohnfertigung von A bis Z.



Zuverlässigkeit, Wirtschaftlichkeit und top ausgebildete Mitarbeiter haben bei BRUDERER eine jahrzehntelange Tradition. Das schätzen unsere namhaften Kunden auch im Bereich Lohnfertigung. Und vielleicht ja bald auch Sie.

BRUDERER+

PRECISION – SWISS MADE

Ihr direkter Kontakt.

E. BRUDERER MASCHINENFABRIK AG
Egnacherstrasse 44, 9320 Frasnacht, SCHWEIZ
Tel. +41 71 447 77 16
Michael.Faes@bruderer.com, www.brunderer.com

Enorme Dynamik

Repetitive Geschäftsprozesse werden durch künstliche Intelligenz (KI) immer mehr automatisiert. Effizienz und Qualität sollen so verbessert werden. Grundlage dieses Erfolgs sind Innovationen in der Prozessor- und Speichertechnologie, im Cloud Computing, in der Sensorik, dem Internet der Dinge und in der Robotik. Trotz aller Fortschritte stehen wir beim Einsatz von KI-Systemen noch ganz am Anfang.

Künstliche Intelligenz (KI) und Automation sind Schlüsseltechnologien. Es sind Basisinnovationen, die Wirtschaft, Politik und Gesellschaft tief greifend verändern und in vielen Bereichen des täglichen Lebens rasant an Bedeutung gewinnen. Den wenigsten ist bewusst, dass bei Internetsuchen (Google), in Online-Shops, bei Sprachassistenten (Alexa, Siri) oder bei der Überwachung im öffentlichen Raum Verfahren der künstlichen Intelligenz genutzt werden. Insbesondere routinemässige und repetitive Geschäftsprozesse werden durch KI immer mehr automatisiert. Effizienz und Qualität sollen so verbessert werden. Grundlage dieses Erfolgs sind Innovationen in der Prozessor- und Speichertechnologie, im Cloud Computing, in der Sensorik, dem Internet der Dinge und in der Robotik. Trotz aller Fortschritte stehen wir beim Einsatz von KI-Systemen noch ganz am Anfang. Es zeichnet sich aber jetzt schon eine enorme Dynamik ab.

KI-Systeme zeichnen sich dadurch aus, dass sie lernen, sich selbst und andere Systeme zu programmieren und weiter zu entwickeln.

Sich selbst und andere Systeme programmieren

Bisher mussten IT-Systeme vollständig programmiert werden. KI-Systeme zeichnen sich dadurch aus, dass sie lernen, sich selbst und andere Systeme zu programmieren und weiter zu entwickeln. Uns Menschen können sie in einem breiten Spektrum auch bei anspruchsvollen Aufgaben unterstützen. So werden KI-Systeme in der Steuerung von Industrieanlagen, in der medizinischen Diagnostik, der Bewilligung von Kreditanträgen, der Anlageberatung, in der Tätigkeit von Rechtsanwälten, in der Sicherung der öffentlichen Ordnung oder bei der Betrugsbekämpfung eingesetzt.

In der Industrie wird versucht die Produktion möglichst intelligent und effizient zu gestalten. Mit den modernen KI-Lösungen steht ein umfassender Methoden- und Werkzeugkasten bereit, mit dem sich

gewisse Problemstellungen sehr gut lösen lassen. KI braucht es beispielsweise, um die Intelligenz der Fertigungssteuerung vermehrt vom Menschen zu den Maschinen bzw. zu den Werkstücken zu verlagern. Damit können diese je nach Priorität ihres Auftrags letztendlich selbst entscheiden und untereinander aushandeln, wer bei der Bearbeitungsstation X als Nächstes an die Reihe kommen soll – Stichwort Cyber-Physical-Systems.

Ebenfalls kann mittels Datenanalysen durch KI-Verfahren bereits heute sehr viel bewirkt werden. Durch bestimmte Zusammenhänge, aus Daten der Fertigung, kann auf Maschinenausfälle geschlossen werden – Stichwort Predictive Maintenance.

Die vernetzte, intelligente Produktion, die für die Industrienation Schweiz von so entscheidender Bedeutung ist, ist ohne Big Data und Künstliche Intelligenz schlicht nicht möglich. Unternehmen sind daher gut beraten, die mit KI verbundenen Chancen zur Weiterentwicklung ihrer Geschäftsmodelle zu nutzen.

Praxisorientierter Wissenstransfer

Mit der bereits 19. Durchführung kann das Ostschweizer Technologiesymposium (OTS) auf eine Erfolgsgeschichte zurückblicken. Das OTS wird in Zusammenarbeit mit dem Produktions- und Technologieverbund Ostschweiz (PTV), der Fachhochschule St.Gallen FHS und der Interstaatlichen Hochschule für Technik Buchs NTB unter dem Patronat der IHK St. Gallen-Appenzell durchgeführt. Das OTS bietet eine Plattform für den praxisorientierten Wissenstransfer. Wie in den letzten Jahren wird auch 2019 wieder mit rund 250 Teilnehmern aus der ganzen deutschsprachigen Schweiz, dem süddeutschen Raum und aus Vorarlberg gerechnet.

Nachdem am letztjährigen Ostschweizer Technologiesymposium der Nutzen durch den Einsatz kollaborativer Roboter und die Risiken bezüglich Cyber-Kriminalität thematisiert wurde, möchte die diesjährige Veranstaltung aufzeigen, wie die Effizienz in der Produktion durch Automation und künstliche Intelligenz gesteigert werden kann.



*Prof. Günter Nagel ist
Dozent für Automation
und Mechatronik an
der Interstaatlichen
Hochschule für Technik
Buchs NTB.*

Möglichkeiten und Grenzen

Neben kompetenten Referenten und einer Querdenkerin ist dieses Jahr wieder die Internationale Bodenseehochschule IBH mit an Bord. Die IBH unterstützt mit den angeschlossenen Hochschulen die KMU in der Bodensee-Region bei der Bewältigung von Problemen und Fragestellungen der Industrie. Die IBH wird ihr Angebot den Teilnehmenden sowohl im Rahmen von Fachvorträgen als auch im Rahmen der begleitenden Fachausstellung Anwendungen präsentieren. Somit besteht ausreichend Möglichkeit interessante Kontakte zu den Hochschulen, vertreten u. a. durch die Fachhochschule

Insbesondere routinemässige und repetitive Geschäftsprozesse werden durch KI immer mehr automatisiert.

St.Gallen FHS, Hochschule für Technik Rapperswil HSR und die Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs NTB, im Bereich der Ausbildung, der Beratung oder in der angewandten Forschung zu knüpfen. Referenten aus Industrie und Forschung zeigen in den Hauptreferaten und in der Parallelsession Möglichkeiten und Grenzen auf und berichten von gemachten Erfahrungen.

Das 19. Ostschweizer Technologiesymposium am 23. August reiht sich damit nahtlos an die vorangegangenen Symposien. Die aktuellen Themen sind für die Bedeutung der Attraktivität des Standortes und für unsere Technologie- und Produktionsleistungen äusserst wichtig. In den gegenwärtig schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen müssen KMU mit offensivem, zukunftsorientiertem Handeln agieren. Schlüsselthemen dazu können die Automation und Künstliche Intelligenz sein.

Text: Günter Nagel

Bild: zVg

prodartis
Führend in additiver
Fertigung

**Additive Fertigung
Rapid Prototyping
Industrieller 3D-Druck**

Serienfertigung

prodartis AG
Hoferbad 12
9050 Appenzell
www.prodartis.ch
info@prodartis.ch
+41 71 505 33 33

NTB Buchs – Forschung und Hochschullehre unter einem Dach

Technologietransfer ist als wichtiger Leistungsauftrag in der «Philosophie» der Interstaatlichen Hochschule für Technik Buchs NTB- verankert. Doch was heisst das, wie wird Technologie «transferiert»? Und wie nützt dieser Vorgang den Unternehmen der Region? In der NTB bedeutet dies, dass die Mitarbeiter der sieben NTB-Institute anwendungsorientierte Forschungs- und Entwicklungsprojekte für und zusammen mit Industriepartnern durchführen.



In Buchs können Studierende und Industriepartner modernste Technik, z. B. in Reinräumen und Messtechnik-Räumen nutzen.

© NTB Buchs

Die NTB bietet aber auch Dienstleistungen mit der hochschuleigenen technischen Infrastruktur an. Dabei werden die Arbeiten meist von wissenschaftlichen Mitarbeitern mit abgeschlossenen Bachelor- oder Masterausbildungen durchgeführt und von erfahrenen NTB-Dozenten betreut.

Kompetent auf verschiedenen Gebieten

Die NTB konzentriert sich in ihrer angewandten Forschung auf zwei Hauptanwendungsfelder: «Digitalisierung» und «Industrial/Precision Engineering». Die für diese Anwendungsfelder erforderlichen Leistungen fokussieren sich auf zehn Kernkompetenzen der NTB:

Die NTB vertritt in Forschung und Lehre folgende Kompetenzen:

- Automation / Robotik
- Elektronik
- Energie
- Materialwissenschaften
- Mess- und Prüftechnik
- Mikro-/Nanotechnik
- Numerische Simulation
- Photonik/Photonics
- Produktentwicklung
- Softwareentwicklung

Die sieben NTB-Institute bilden die Organisationseinheiten, um diese Leistungen optimal zu erbringen und zu verknüpfen. Durch diese interdisziplinäre Kooperation kann die NTB für die unterschiedlichsten Industriegruppen optimale Lösungen entwickeln. Die NTB entwickelt Technik mit System – und vernetzt unterschiedliche Systeme zu innovativen technischen Produkten und Prozessen. NTB kooperiert auch sehr eng mit dem Forschungszentrum RhySearch. Mit RhySearch führt die NTB häufig gemeinsame Forschungsprojekte durch, u. a. in den Bereichen Optische Beschichtungen und Präzisionsfertigungstechnik.

Praxisorientierte Ausbildung auf Bachelor- und Masterstufe

Das praxisorientierte Umfeld bildet seit bald 50 Jahren eine optimale Basis für die Ausbildung ebensolcher Ingenieure und Ingenieurinnen. Die Interdisziplinarität, welche sich wie ein roter Faden durch alle Tätigkeiten der NTB im Bereich aF&E zieht, widerspiegelt sich auch im Studienangebot. Im Bachelorbereich konzentriert sich die NTB auf die Ausbildung von Ingenieurinnen und Ingenieuren. Das Studium

haben die Dozenten immer ein offenes Ohr für ihre Anliegen. Lothar Ritter, Rektor der NTB, über den Wert eines NTB-Studiums: «Unsere Ausbildungs- und Arbeitsphilosophie «Systemtechnik» bietet eine hervorragende Basis für interessante Berufe heute und auch in Zukunft. Vernetztes Denken und Teamwork sind ja z. B. für viele Aufgaben im Bereich Digitalisierung unerlässlich.»

Ergänzend zum Bachelorstudium bietet die NTB auch Ausbildungen und Weiterbildungen auf Masterstufe, wie die Programme «Master of Science in Engineering MSE» und «Master of Engineering M.Eng» sowie verschiedene «Master of Advanced Studies» und CAS Kurse zum Thema Energie sowie Mechatronik.

Massgeschneiderte Weiterbildung

Wissenschaft und Technik entwickeln sich heutzutage rasant. Insbesondere prägen Digitalisierung und Industrie 4.0 seit einigen Jahren massgeblich die öffentliche und fachliche Diskussion. Die NTB hält mit der raschen wissenschaftlichen und technischen Entwicklung mit. Die Dozenten und Dozentinnen der NTB vermitteln den Studierenden und den erfahrenen Berufstätigen laufend neue und zeitgemässe Synthesen des Wissens und der Technik.

Wertvolle Wissensnuggets

Die NTB baut ihr Weiterbildungsangebot mit der neuen Systemtechnik-Akademie aus. In der Akademie sollen die Teilnehmer aktuelles Wissen in Form von effektiven und kompakten Wissenspaketen (sog. «Nuggets») erhalten. Genau wie echte Goldnuggets (Goldklümpchen) sind Wissensnuggets wertvoll. Während die realen selbst und mit grossem Aufwand gesucht werden müssen, werden Wissensnuggets von den Dozierenden der NTB vorbereitet und den Interessenten zur Verfügung gestellt. Den Teilnehmenden bleibt der Aufwand für die Suche nach Inhalten in einem neuen Gebiet erspart. Die Dozierenden der NTB helfen dabei in vielfacher Hinsicht: Sie erarbeiten zusammen mit der Industrie die zeit- und marktgerechten Kursangebote und sie vermitteln das Wissen didaktisch so, dass es sowohl verständlich als auch praxisnah ist. Der thematische Fokus liegt derzeit auf der Digitalisierung. Die NTB ermittelt den Bedarf durch regelmässige Befragungen und Trendanalysen. Die Kursleiter sind vorwiegend Dozenten der NTB. Bei Bedarf werden sie durch externe Fachreferenten mit entsprechendem Leistungsausweis ergänzt.

Lothar Ritter, Rektor:

«Unsere Ausbildungs- und Arbeitsphilosophie «Systemtechnik» bietet eine hervorragende Basis für interessante Berufe heute und auch in Zukunft.»

mit Abschluss «Bachelor of Science FHO in Systemtechnik» verbindet die klassischen Disziplinen Mechanik, Elektronik, Informatik. Die Studierenden können aus sechs Studienrichtungen auswählen: Maschinenbau, Photonik, Mikrotechnik, Elektronik & Regelungstechnik, Ingenieurinformatik sowie Informations- und Kommunikationssysteme.

Inhaltlich baut das Studium auf der Berufslehre und der technischen Berufsmatura auf, eignet sich aber auch für technikbegeisterte junge Menschen mit einer gymnasialen Matura. Die NTB bereitet die Absolventen auch optimal darauf vor, in Projekten und komplexen Produktionsprozessen mitzuwirken. Entsprechend begehrt sind die Absolventinnen und Absolventen auf dem Arbeitsmarkt. Jährlich realisieren die angehenden Ingenieure und Ingenieurinnen ca. fünfzig Bachelorarbeiten mit Firmen.

Campus und Studienzentren

An den drei Standorten Buchs, Chur und St.Gallen verfügt die NTB über modernste Multi-Use-Labors mit Geräten nach Industriestandard. Die Auditorien und Hörsäle sind mit modernen multimedialen Präsentationsmitteln ausgestattet. Ebenso wird von den Studenten die familiäre Atmosphäre geschätzt, so

**SYSTEM
TECHNIK
AKADEMIE**

www.ntb.ch/akademie

SICHERES AUTOMATISCHES KONTROLLIERTES WERKZEUGLAGER

Wenn Sie sich auf herkömmliche Methoden verlassen, verantworten Sie womöglich Produktionsstopps, unzureichendes Inventar, Zeitverschwendung und zusätzliche Administration.

Das Inventory Management System von Seco Consultancy besteht aus einer Reihe von Point-of-Use Lösungen, mit denen Sie ihr Inventar genau dann kontrollieren, nachverfolgen und verwalten können, wann und wo Sie es am meisten benötigen.

SECO

Die schärfsten Teile sind **SWISS FINISH**



Metallveredlungen auf
www.stalderag.ch

STALDER
SWISS FINISH



Kernkompetenzen:

Ø 3 mm – Ø 65 mm, alle Maschinen mit Stangenlager 3 m
Losgrößen ab 50 – 10 000 Stück je nach Komplexität

Material:

Rostfrei, Alu, Messing, div Einsatzstähle und Kunststoff

Dienstleistungen:

inkl. diverser Oberflächenbehandlungen

CNC Revolverdrehen:

Ø 8 mm – Ø 65 mm, max. Länge 350 mm
Querbohrungen, Fräsungen, Keilnuten und 4-6 Kt. Fräsung etc.

CNC Langdrehen:

Ø 3 mm – Ø 32 mm, max. Länge 1000 mm
Querbohrungen, Fräsungen, Keilnuten und 4-6 Kt. Fräsung etc.

Einstech oder Durchlaufschleifen:

Ø 3 mm – Ø 50 mm, Oberflächenbeschaffenheit N5

Gewinderollen:

auf Anfrage

Inauen Dreherei AG

Hollandiaweg 3
9434 AU / SG

T: +41 (0)71 744 17 31
dreherei@inauen-ag.ch
www.inauen-ag.ch

Enorme Effektivitäts-, Produktivitäts- und Innovationsgewinne

Die künstliche Intelligenz kann bereits viel, aber bei Weitem noch nicht alles. Eine Übersicht über die zentralen Begriffe, die Risiken und Chancen von künstlicher Intelligenz und Algorithmen, hat Lisa Marie Giermindl kürzlich im Rahmen eines Events vom IQB-FHS präsentiert. Die Fachhochschule St.Gallen organisiert in Zusammenarbeit mit dem Produktions- und Technologieverbund Ostschweiz (PTV) und der Interstaatlichen Hochschule für Technik Buchs NTB das Ostschweizer Technologiesymposium.



Selbst wenn es keine einheitliche Definition für KI gibt, wie es auch keine einheitliche Definition für Intelligenz gibt, so kann der Nutzen oder das Potenzial von KI mit einer Beschreibung erklärt werden: Sie erlaubt, Aufgaben zu lösen, für deren Lösung der Mensch Intelligenz benötigt. Weiter können wir die

ein selbstständiges Trainieren und Lernen mittels neuraler Netzwerke. Als Querschnittstechnologie verheisst künstliche Intelligenz enorme Effektivitäts-, Produktivitäts- und Innovationsgewinne und hat das Potenzial, sämtliche Branchen und Stufen der Wertschöpfung zu verändern.

KI erlaubt, Aufgaben zu lösen, für deren Lösung der Mensch Intelligenz benötigt.

künstliche Intelligenz in die Bereiche «Machine Learning» und «Deep Learning» unterteilen. «Machine Learning» lernt auf Basis von Algorithmen, um Vorhersagen mit gewisser Eintrittswahrscheinlichkeit zu treffen, hierbei lassen sich verschiedene Arten des Lernens unterscheiden. «Deep Learning» bezeichnet

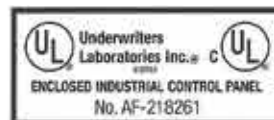
Warum reden gerade jetzt alle über künstliche Intelligenz?

Künstliche Intelligenz führte lange ein Schattendasein, gerät jedoch immer mehr ins Scheinwerferlicht und boomt derzeit wie nie zuvor. Dafür verantwortlich sind vor allem vier technologische Entwicklungen: Zum einen die exponentiell gestiegene Rechenleistung, eine nie dagewesene Verfügbarkeit von digitalen Daten sowie immer bessere werdende Algorithmen – und immer mehr Experten, Entwickler und Forscher, die auf diesem Fachgebiet arbeiten.

SPENGER

ELEKTRISCHE SCHALT- UND STEUERANLAGEN

**Ihr kompetenter Partner
für UL-/CSA-konformen Schalt-
und Steuerungsanlagenbau**



SPENGER AG

Industriestrasse 9
CH-9552 Bronschhofen

Tel. +41 71 913 38 38

Fax +41 71 913 38 39

info@spengerag.ch

www.spengerag.ch



BENI BURTSCHER AG

- METALLWAREN
- APPARATEBAU
- STANZWERK
- METALLDRÜCKEREI
- LASERCENTER

Beni Burtscher AG

Niederstettenstrasse 15

CH-9536 Schwarzenbach SG

Tel. 0041 (0) 71 929 91 30

Fax 0041 (0) 71 929 91 39

www.burtscher.com

E-Mail: admin@burtscher.com



HÖGG

PRODUKTIONSTECHNIK

IHR SYSTEMPARTNER

- Baugruppen und Systeme
- Engineering
- Präzisionskomponenten
- Profile

Högg AG, Austrasse 25, 9630 Wattwil
+41 71 987 69 69, info@hoeegg.ch, hoeegg.ch

Dr. rer. pol. Lisa Marie Giermindl ist Dozentin im Kompetenzzentrum für Leadership und Personalmanagement am Institut IQB der FHS St. Gallen.



Dies hat zu enormen Fortschritten im Bereich «Deep Learning» und der Entwicklung von neuronalen Netzwerken geführt.

Trotz diesem rasanten Entwicklungstempo der Technologie, ist derzeit noch umstritten, wie schnell sich künstliche Intelligenz weiterentwickeln wird und ob sie den intellektuellen Fähigkeiten des Menschen gleichkommen oder diese gar übertreffen wird. Klar ist, dass wir von einer «künstlichen Super Intelligenz» d.h. der Schaffung einer wirklich umfassenden, der Menschheit überlegenen Intelligenz, noch weit entfernt sind. Auch eine «starke künstliche Intelligenz», bei der die KI in mehreren Anwendungsgebieten über Fähigkeiten verfügt, welche dem Menschen gleichkommen, ein Verständnis erlangt für die Problemlösung und abstraktes Denken und Entscheide selbstständig fällen kann, ist bisher nur «Work in Progress».

Insbesondere routinemässige und repetitive Geschäftsprozesse werden durch KI immer mehr automatisiert.

Hingegen macht die schwache «künstliche Intelligenz», bei dem die KI in einem Anwendungsgebiet stärker ist als der Mensch, seit Jahren rasante Fortschritte. Diese Form der «schwachen KI» begegnet uns heute schon auf verschiedenste Weise im Alltag, zum Beispiel bei Musikempfehlungen auf Spotify, beim Spamfilter oder bei smarten Sprachassistenten wie Alexa oder Siri. Zudem wird sie bereits vielfach eingesetzt für die Lösung verschiedener Anwendungsprobleme: So lenken Algorithmen, welche Produkte, Leistungen und Werbung uns angeboten werden, oder übersetzen zuverlässig Texte in andere Sprachen.

Im Unternehmenskontext zeichnen sich drei Entwicklungen ab

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). Wenn auch noch weniger verbreitet, sehen wir auch im Arbeitskontext vorhandene Chancen der KI, z.B. bei der Aufbereitung von Informationen für Entscheidungsträger. Zudem kann KI einfache administrative Tätigkeiten automatisieren, Prozesse vereinfachen und die Effizienz steigern sowie relevante Inhalte ausfiltern und den Mitarbeitenden zielgerecht nur die Informationen zustellen, die sie zur Ausführung Ihrer Arbeit benötigen.

Im Unternehmenskontext sind künftig drei wesentliche Entwicklungen durch die fortschreitende KI zu erwarten: Erstens wird die KI die Automatisierung weiter vorantreiben, auch im Dienstleistungsbereich. Zweitens wird es vermehrt zur Interaktion zwischen Menschen und Maschinen kommen, durch Assistenzsysteme mit KI oder Augmented-Reality-Elementen am Arbeitsplatz. Und drittens benötigen die Menschen schlussendlich neue Kompetenzen und die Bereitschaft zum lebenslangen Lernen.

KI kann Diskriminierung verstärken

Risiken dabei sind etwa der Verlust von Arbeitsplätzen, der angestiegene Effizienzdruck oder die Verstärkung von Diskriminierung durch KI, wie das Beispiel Predictive Policing aus den USA zeigt: Das System wurde mit einem Algorithmus gespeist, dem statt tatsächlichen Verbrechenstatistiken die Verhaftungsstatistiken zugrunde lagen, und das darauf basierend den Einsatz von Patrouillen plante. Im Sinne einer «Sich-selbst-erfüllenden-Prophezeiung» wurde die Einsatzhäufigkeit in bestimmten Stadtbezirken weiter erhöht – und von der grösseren Anzahl an Personal wurde eine grössere Anzahl an Kontrollen durchgeführt. Dadurch häuften sich wiederum die Verhaftungen in diesen Stadtbezirken, was eine sich selber verschlimmernde Spirale ergab.

Ein ähnliches Beispiel wie KI auch in Unternehmen unbeabsichtigt zu Diskriminierung führen kann, zeigt der Fall Amazon: Der Onlinehändler wollte mit einem KI-basierten Recruiting-Tool Bewerbungen automatisch vorsortieren und den internen Bewerbungsprozess vereinfachen sowie objektiver gestalten. Das KI-System wurde anhand der Bewerbungen trainiert, die innerhalb der letzten zehn Jahre bei Amazon eingestellt wurden. Da das Unternehmen zuletzt hauptsächlich männliche Bewerber eingestellt hatte, wurden weibliche Bewerberinnen vom Algorithmus schlechter bewertet oder sogar gleich gänzlich aussortiert. Diese und andere Fälle zeigen, dass KI eine bestehende Diskriminierung noch verschärfen kann, durch einprogrammierte Vorurteile und eine unsaubere Datengrundlage.

Text: Lisa Marie Giermindl

Bilder: zVg

Innovationsnetzwerke aus Wissenschaft und Praxis

Die Bodenseeregion zählt zu den wirtschaftsstärksten und dynamischsten Regionen Europas. Sie verfügt neben zahlreichen Unternehmen mit hoher Innovationskraft über ein enormes Wissenspotenzial in den 30 Hochschulen rund um den Bodensee.



©IBH/Hannes Thalmann

2017 wurden auf Initiative der Internationalen Bodensee-Hochschule und der Internationalen Bodensee-Konferenz drei IBH-Labs gestartet, in denen insgesamt 15 Hochschulen mit einer Vielzahl von Praxispartnern zusammenarbeiten. Die IBH-Labs thematisieren aktuelle Herausforderungen wie den demografischen Wandel (IBH Living Lab Active & Assisted Living), nahtlose Bildungsangebote (IBH-Lab Seamless Learning) und die Digitalisierung (IBH-Lab KMUdigital). Ziel der IBH-Labs ist es, durch die Zusammenarbeit von Hochschulen und Praxispartnern einen nachhaltigen Beitrag zur Förderung des Wissens-, Innovations- und Technologietransfers und damit zur Standortattraktivität der Bodenseeregion zu leisten. Finanziert werden die IBH-Labs aus Mitteln des Programms Interreg V-«Alpenrhein-Bodensee-Hochrhein».

IBH-Lab KMUdigital

Das IBH-Lab KMUdigital ist ein Forschungs- und Innovationsnetzwerk von zehn Hochschulen und Forschungseinrichtungen sowie zahlreichen Praxis-

partnern. Das IBH-Lab KMUdigital unterstützt KMU der Bodenseeregion bei der Bewältigung, Umsetzung und Implementierung der rasant fortschreitenden industriellen Digitalisierung. In sechs Themengebieten erarbeiten die Projektpartner mit und für KMU anwendungsorientierte Digitalisierungsstrategien. So wurde beispielsweise ein nutzenbasierter Digitalisierungsnavigator entwickelt, mit dem KMU ihre Digitalisierungspotenziale selbst erheben, analysieren, priorisieren und daraus ihre individuelle Digitalisierungsstrategie ableiten können. Der Digital Transformation Guide zeigt konkret auf, wie Unternehmen ihr Kerngeschäft optimieren und gleichzeitig Innovationen umsetzen können. Data Science Instrumente, die von Grossunternehmen eingesetzt werden, sind auf KMU nicht übertragbar, da sie meist zu ressourcenintensiv, aufwändig oder zu riskant sind. Das Lab entwickelt speziell für KMU einfach anwendbare Data Science Instrumente. Welche Massnahmen auf KMU zukommen, um ihre Produktion zukunftssicher, effizient und produktiv zu gestalten, demonstriert die über drei Länder aufgebaute international vernetzte Musterfabrik Industrie 4.0.

KMU der Bodenseeregion sind eingeladen, sich aktiv in das Lab einzubringen und aus der Zusammenarbeit mit der angewandten Wissenschaft zu profitieren.

www.kmu-digital.eu

Team Wissenstransfer

Nicht nur die IBH-Labs machen das Wissen der IBH-Mitgliedshochschulen für Unternehmen nutzbar. Mit dem Team Wissenstransfer hat die IBH gemeinsam mit Industrie- und Handelskammern, Wirtschaftsförderungen und der IBK eine Plattform initiiert, die es Unternehmen erleichtern soll, für ihre individuellen Fragestellungen den richtigen Hochschulpartner zu finden.

www.team-wissenstransfer.com

Wie Robotic Process Automation Geschäftsprozesse effizienter macht

Bei starkem Margendruck rückt die Suche nach einer effizienzsteigernden Prozessabwicklung überall in den Fokus – nicht nur in der klassischen Industrie: Auch die Finanzbranche bewege sich immer mehr Richtung Industrialisierung, weiss Sven Lenz von der IT-Spezialistin Inventx AG mit Standorten in St.Gallen, Chur und Brüttisellen. Diese zielen insbesondere auf die Automatisierung von standardisierten und repetitiven Prozessen entlang der Customer Journey. Mit Robotic Process Automation (RPA) können repetitive und regelbasierte Prozesse durch eine Software bearbeitet werden. Lenz sieht eine Kostenersparnis von bis zu 60 Prozent als realistisch an.



Das Ziel ist, «Digital Workers» zu etablieren, die den Menschen fehlerfrei und unermüdlich zur Hand gehen.

Mittlerweile werden laufend neue Anwendungen für RPA lanciert. Neben Effizienzsteigerung und Kostenersparnis kann hierdurch auch die Bearbeitungsqualität verbessert werden. Im Jahr 2025 soll RPA Schätzungen zufolge eine weltweite Marktgrösse

Kosten sparen, Effizienz steigern

Natürlich gab es schon vor der Entwicklung der robotergesteuerten Prozessautomatisierung digitale Lösungen. Die Robotics Process Automation ist aber eine einfache Möglichkeit, bestehende Legacy-Applikationen miteinander zu verbinden. Dies macht den Einsatz der Technologie für Unternehmen im Finanzbereich zu einer interessanten Option. Die Vorteile von RPA liegen für die Anwender auf der Hand: Bei einem relativ geringen Investment verfügt die Technologie über ein hohes Potenzial, Kosten einzusparen und die Effizienz zu steigern. So können manuelle Arbeiten zur automatisierten Bearbeitung an eine Software ausgelagert werden. Zudem sprechen die Skalierbarkeit und eine allgemeine Verbesserung der Kundenzufriedenheit für den Einsatz von RPA. Basierend auf der Prozessautomatisierung durch Roboter können später weitere digitale Lösungen wie

«Roboter stehen rund um die Uhr im Einsatz, können einfach kontrolliert werden und arbeiten beständig auf gleichem Level.»

von rund sieben Milliarden CHF erreichen – und damit helfen, in den Financial Services Ressourcen freizusetzen, die in anderen Bereichen, insbesondere wegen zunehmenden regulatorischen Herausforderungen, gebraucht werden.

OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



**Herausforderung
angenommen.**



**Die Ultra-Kompakt-Leistungsklasse:
ultraklein und ultraleistungsstark**

www.beckhoff.ch/C60xx

Mit dieser Generation äusserst kompakter und flexibler Industrie-PCs vom Einstiegsmodell C6015 bis zum leistungsstarken C6032 mit erweiterten Schnittstellen eröffnet Beckhoff neue Einsatzmöglichkeiten. Welcher Ultrakompakte passt zu Ihrer Applikation?

New Automation Technology **BECKHOFF**

csem



A challenge für **Schweizer KMU**

**Gewinnen Sie CSEM-Unterstützung
im Wert von CHF 100'000.-
für Ihre DIGITALE Idee !**

Anmeldung bis 9. Sept. 2019
www.csem.ch/digitaljourney

 **SWISSMEM**

PME
ASSOCIATION

Handelszeitung

Sven Lenz ist
Leiter Automation
und eChannel bei
der Inventx AG.



Machine Learning und Intelligent Operations eingesetzt werden. Zudem ist RPA die Vorstufe für Cognitive Automation und diese wiederum ist eine gute Grundlage, um künstliche Intelligenz einzusetzen. Das Ziel der technologischen Entwicklung ist, «Digital Workers» zu etablieren, die den Menschen fehlerfrei und unermüdlich zur Hand gehen und deren Arbeitsalltag erleichtern.

Wo eine RPA-Implementierung Sinn macht

Robotic Process Automation kommt in den Financial Services insbesondere dort zum Einsatz, wo eine grosse Datenmenge verarbeitet werden muss. Also beispielsweise beim Erfassen von neuen Kundendaten, im Accounting, in der Fraud Detection oder im Reporting. Die Einführung der Software-Roboter bietet sich deshalb insbesondere im Finanz- und Kreditbereich an, denn dort zeichnen sich die Prozesse bereits durch ein hohes Mass an Standardisierung aus. So kann RPA-Software zum Beispiel beim Approval für Hypotheken eingesetzt werden: Die Technologie wertet die eingegebenen Daten aus und kalkuliert regelbasiert den Hypothekenzins.

«Bei einem relativ geringen Investment verfügt die Technologie über ein hohes Potenzial, Kosten einzusparen und die Effizienz zu steigern.»

Auch bei der Validierung und Bereitstellung von Kreditkarten können RPA-Lösungen eingesetzt werden: Die Roboter sind in der Lage, innerhalb kurzer Zeit umfangreiche Prüfungen durchzuführen und die Kreditwürdigkeit von Kunden zu analysieren. Auch im Rechnungswesen – als eine von vielen Einsatzmöglichkeiten – kann RPA erfolgreich zum Einsatz kommen: Roboter buchen elektronische Rechnungseingänge automatisch in ein ERP ein, schliessen Finanztransaktionen ab und konsolidieren diese oder gleichen Waren- und Rechnungseingänge ab. RPA-Lösungen können zudem auch BPM-Systeme ergänzen und so die Effizienz in neuen Organisationsbereichen steigern. Dies geschieht, indem Roboter Prozessschritte komplett übernehmen – beispielsweise die Übertragung von Kundeninformationen in CMS-Systeme.

Welche Prozesse sich zur Automatisierung eignen

Damit ein Unternehmen oder eine Bank von der Automatisierung profitieren kann, müssen folgende Vorgaben erfüllt sein:

- Der Prozess sollte regelbasiert sein.
- Der Prozess sollte digital ausgelöst werden.
- Der Prozess sollte bereits implementiert sein, funktionieren und stabil laufen.
- Der Prozess sollte besser funktionieren, je höher das Volumen der Ausführungen ist.
- Prüfungen und Messungen sollten bereits von Anfang an definiert und implementiert werden.

Führt ein Unternehmen RPA-Tools neu ein, empfiehlt es sich, einen Proof of Concept (PoC) sowie einen Testpiloten durchzuführen. Sind die Software-Roboter bereits im Business etabliert, werden keine PoCs mehr benötigt.

Abhängig von der gewählten Lösung kann die Implementierung von Robotic Process Automation die Kosten in einem Unternehmen um bis zu 60 Prozent senken. Denn die Roboter stehen rund um die Uhr im Einsatz, können einfach kontrolliert werden und arbeiten beständig auf gleichem Level. Bei Bedarf kann der Workload einfach skaliert werden, in dem weitere Roboter einer Aufgabe zugewiesen werden. Sämtliche Compliance-Vorschriften müssen jederzeit eingehalten und die Roboter richtig gemanagt werden. Sind diese Bedingungen erfüllt, hat RPA das Potenzial, zu einer Virtual Workforce zu werden: Business Units übernehmen dann die Verantwortung für die automatisierten Prozesse. Für die Konzeption und Implementierung von RPA kann auf Fachwissen und Erfahrungen geeigneter externer Partner zurückgegriffen werden. Diese sollten sich mit den spezifischen Anforderungen von RPA im Finanzbereich auskennen.

Hürden auf dem Weg zur Prozessautomatisierung

Auf dem Weg zur Robotic Process Automation gibt es einige Hürden zu überwinden: Zum einen eignen sich nicht alle Prozesse für die Technologie. Prozesse sollten vom Management also sorgfältig analysiert und evaluiert werden. Zudem ist der Roll-Out meist aufwendig und es gilt, alle betroffenen Bereiche sowie die Corporate Governance frühzeitig und umfassend in den Prozess einzubinden. Ebenfalls ist es wichtig, zu betonen, dass der Einsatz der Software-Roboter nicht bedeutet, Menschen einfach durch Maschinen zu ersetzen. Fachkompetenz braucht es weiterhin, genauso wie es Menschen braucht, welche die Regeln für die RPA definieren, Änderungen umsetzen und die technischen Lösungen weiterentwickeln und kontrollieren.

Wird RPA richtig eingesetzt, bringt das Mitarbeitern den Freiraum, strategisch anspruchsvollere und spannendere Arbeiten zu übernehmen – denn die Software ersetzt vorerst insbesondere standardisierte Routineaufgaben.

Text: Sven Lenz

Bilder: zVg

«Spezialisierung bedeutet Klumpenrisiko»

Meisterlandwirt Daniel Vetterli bewirtschaftet einen 50 Hektaren umfassenden Familienbetrieb in der Thurgauer Ortschaft Rheinklingen. Er ist Präsident der Genossenschaft Thurgauer Milchproduzenten (TMP) und Vorstandsmitglied des Thurgauer Bauernverbandes.

Daniel Vetterli, inwieweit unterscheidet sich der Thurgau landwirtschaftlich von St.Gallen?

Unser Kanton ist wesentlich einheitlicher. Er ist geprägt von Bodensee, Rhein und Thur. Entlang der Gewässer befindet sich Land in bester Qualität für Ackerbau, Gemüse- und Obstkulturen. Der Boden auf den Hügeln eignet sich ideal für Tierproduktion, Milch und Mutterkühe sowie je nach Lage selbst für Ackerbau. Das milde Klima und die relativ gleichförmige Topografie sowie ausreichend Wasser bilden die Grundlage für eine beachtliche landwirtschaftliche Vielfalt.

«Ist der Betrieb gross genug, macht es auf vielen Höfen Sinn, auf zwei Bereiche zu setzen.»

Auf welche Weise muss eine professionelle Produktionsstätte von landwirtschaftlichen Rohstoffen heute organisiert werden?

Zunächst soll man mit sich selbst offen und ehrlich ins Gericht gehen. Welche Tätigkeiten mache ich gerne, wofür schlägt mein Herz? Wenn Gäste eher als störend empfunden werden, lässt man von der Formel «Ferien auf dem Bauernhof» besser die Finger, denn das wird nichts. Im zweiten Schritt prüft man nüchtern ab, ob der vorhandene Betrieb die angestrebten Tätigkeiten überhaupt ermöglichen. Und natürlich muss ein entsprechender Markt für die Produkte vorhanden sein. Passt alles zusammen, dann stehen die Erfolgschancen nicht schlecht.

Sie plädieren dafür, «bestehende Strukturen auszureizen», setzen auf Vielseitigkeit, in Ihrem Fall Milchviehhaltung und Ackerbau. Was spricht im Thurgauer Kontext gegen eine Spezialisierung?

Im Grund wenig, sie findet ja im Übrigen fortwährend statt. Die Spezialisierung hat viele Vorteile, aber den Nachteil, dass die Betriebe anfällig sind für Extremereignisse wie Frost, Krankheiten wie Feuerbrand oder auch Markteinbrüche. Damit meine ich beispielsweise gravierende Absatzprobleme

bei Bioschweinen. Spezialisierung bedeutet Klumpenrisiko. Wer alles auf eine Karte setzt und das Risiko nicht streut, gefährdet möglicherweise seine Existenz. Ist der Betrieb gross genug, macht es auf vielen Höfen Sinn, auf zwei Bereiche zu setzen. In unserem Fall – Bioackerbau und Milchvieh – sind zwei Zweige sinnvoll, weil zwingend 20 Prozent der Ackerfläche mit Kunstwiesen belegt sein müssen. Die Kühe fressen das Futter, das sowieso anfällt, und verwerten es gewinnbringend. Spezialisierung bedeutet oftmals auch weniger abwechslungsreiche Arbeitsplätze – sowohl für Lehrlinge als auch für Fachkräfte.

Und welche Entwicklungen auf dem Agrarsektor bereiten Ihnen derzeit am meisten Kopfzerbrechen?

Der intensive Obst-, Gemüse- und Ackerbau ist heute ohne Pflanzenschutzmittel nicht in der Lage, den Markt mit Produkten in der geforderten Qualität und zu den erwartenden Preisen zu bedienen. Wachsende Betriebe sind zudem auf Fachkräfte angewiesen. Ob nun einheimische oder ausländische Arbeitskräfte: Derzeit herrscht allgemein ein Notstand, und das bereitet mir echt Sorgen.

Um sich wirtschaftlich zu verbessern, sollten Landwirte stärker auf Innovationen setzen, hört man bisweilen. Welche Art von Innovationen könnten damit gemeint sein und wo stossen diese in der Landwirtschaft an Grenzen?

Nachhaltige Innovationen entstehen meist in Zusammenarbeit mit Gewerbebetrieben. Landwirte müssen mit Verarbeitern eine enge Gemeinschaft bilden, denn nur so können marktgängige Markenprodukte entstehen. Wir haben im Thurgau eine ganze Reihe von sehr innovativen Verarbeitungsbetrieben, die unsere Rohstoffe veredeln und mit den Ergebnissen eine gute Wertschöpfung erzielen. Wenn die Partnerschaft stimmt, profitieren alle Beteiligten davon. Da wären zunächst die Käsereien, dann Unternehmen wie Frifag, Möhl und Bina. Etliche Betriebe haben die Kapazität, ihre Produkte direkt zu vermark-

A man, Daniel Vetterli, is sitting in a lush green field of carrot plants. He is wearing a blue and white checkered shirt and dark pants. He is smiling and holding a bunch of harvested orange carrots in his left hand and a small yellow object in his right hand. The background shows a vast green field stretching to a line of dark green hills under a cloudy sky.

*Daniel Vetterli, Vorstandsmitglied
des Thurgauer Bauernverbandes:*

Gute Erfolgchancen.



ten, womit die Wertschöpfung bis zum Kunden im Betrieb bleibt. Erwähnt seien auch Kauderer (Apfelfringe), diverse Selbstkelterer, Gemüseproduzenten wie Madörin, Freilandrosen sowie der ganze Tourismusbereich, der noch stark ausbaufähig ist.

«Es ist fragwürdig, beste Flächen aus der Produktion zu nehmen und die Nahrung dann im Ausland zu beziehen.»

Stichwort Digitalisierung: Inwieweit ist sie hilfreich in der einheimischen Landwirtschaft, die 2050 über zehn Millionen Personen ernähren und folglich ihre Erträge entsprechend steigern muss? Im Bereich Tierhaltung ist die Digitalisierung bereits weit fortgeschritten; sie erlaubt etwa, Kühe mit Robotern zu melken, und hilft dem Bauern, die Herde zu überwachen. Bei den Landmaschinen fasst die Digitalisierung nach und nach Fuss. Wenn etwa durch mehr Präzision die nötige Handarbeit ersetzt werden kann, ist das sehr gewinnbringend.

Die Landwirtschaft übernimmt einerseits eine produzierende und andererseits eine landschaftspflegerische Rolle. Wie lässt sich diese oftmals als Gegensatz empfundene Doppelaufgabe erfolgreich bewältigen?

Vor etwa zwei Jahrzehnten wurden Gebiete, in denen die Natur Vorrang hat, ausgeschieden. Die Bemühungen von Bauern, die mindestens sieben Prozent ihrer Wirtschaftsflächen als Ökoflächen in diese Korridore verlegen und aufwerten, werden entsprechend honoriert. Das Projekt ist erfolgreich. Die gefährdete Biodiversität hat sich gemäss den Resultaten der jüngsten Überprüfung erstmals nicht nur stabilisiert, sondern verbessert. Auf den Flächen, die

vorrangig der Produktion dienen, sind Massnahmen eingeschränkt möglich, etwa der Verzicht auf Insektizide und Fungizide im Getreidebau oder die Schaffung von Blühstreifen. Dort hat sich die Biodiversität zwar stabilisiert, aber leider nicht verbessert. Für eine nachhaltige Entwicklung müssen die Anstrengungen aber auch auf das Baugebiet ausgedehnt werden, denn dort nimmt die Biodiversität immer noch ab. Dem lässt sich entgegenwirken, indem einheimische Sträucher und Pflanzen eingesetzt werden und der Rasen extensiver genutzt wird.

Es gibt kaum ein Land, das so viel Pflanzenschutzmittel einsetzt wie die Schweiz. In der «Volksinitiative für sauberes Trinkwasser und gesunde Nahrung» geht es darum, Direktzahlungen vom Verzicht auf Pestizide abhängig zu machen. Welche Gefühle hat das bei Ihnen ausgelöst?

Dazu muss deutlich gesagt werden, dass der Pestizideinsatz seit Längerem rückläufig ist. Die Initiative prügelt einseitig die Bauern und lässt dem Konsumenten die Freiheit, sich auf der andern Seite der Grenze billiger und ohne Rücksicht auf die dortige Natur mit Nahrungsmitteln einzudecken. Ich bin überzeugt, dass jedes Land die Pflicht hat, nach seinen Möglichkeiten Nahrungsmittel zu produzieren. Es ist ethisch fragwürdig, beste Flächen aus der Produktion zu nehmen und die fehlende Nahrung dann im Ausland zu beziehen. Schliesslich sollten wir keinesfalls vergessen, dass Tausende Arbeitsplätze in der Nahrungsmittelbranche direkt von unseren Produkten abhängen. Das heisst für mich, dass Landwirte, die konventionell arbeiten, und solche, die auf Biobetrieb umgestellt habe, alle im selben Boot sitzen.

Text: Thomas Vesper

Bilder: Marlies Thurnheer

Seit 30 Jahren für Tierwohl und eine nachhaltige Landwirtschaft

Vor 30 Jahren – also 1989 – hat die Ernst Sutter AG Pionierarbeit geleistet: Zusammen mit dem Schweizer Tierschutz und weiteren Akteuren der Fleischbranche hat das Unternehmen das erste Fleischlabel der Schweiz ins Leben gerufen: Agri Natura. Seither steht die Marke für eine tierfreundliche und naturnahe Landwirtschaft. Dafür setzt sich die Ernst Sutter AG mit Agri Natura tagtäglich ein.

Agri Natura steht für naturnah und tierfreundlich hergestellte Qualitätsprodukte aus einem intakten Schweizer Lebensraum. Und das seit 30 Jahren. Auf der Basis der IP-Suisse Richtlinien produzieren die Bäuerinnen und Bauern hochwertige Lebensmittel im Einklang mit der Natur.

Hinter Agri Natura steht die Ernst Sutter AG, eine in Gossau ansässige Fleischverarbeiterin, welche mit dem Label Pionierarbeit geleistet hat. Das Unternehmen versteht sich als starke Partnerin der (Ost-) Schweizer Landwirtschaft und setzt sich für die Qualität und die Bekanntheit von Schweizer Fleisch ein. Unter der Marke Agri Natura bietet die Ernst Sutter AG ein Vollsortiment an Fleisch und Fleischwaren: Von einem saftigen Plätzli, über feinen Aufschnitt bis hin zur Cervelat. Hand in Hand mit den Landwirten trägt das Unternehmen so der wachsenden Bedeutung und auch der Nachfrage nach nachhaltig produzierten Lebensmitteln Rechnung. Ein verantwortungsvoller Genuss ist garantiert.



Die Agri Natura-Produkte gibt es bei Volg, Topshop und Prima.

Die Ernst Sutter AG gehört zu den bedeutendsten Schweizer Firmen im Bereich Fleischverarbeitung und Fleischwarenproduktion mit Sitz in Gossau. Mit fünf Produktionsstandorten und zwei Logistikplattformen produziert und liefert sie kundennah Frischfleisch und Fleischwaren für Metzgerei-Fachgeschäfte, den Detail- und Grosshandel sowie die Lebensmittelindustrie in der ganzen Schweiz. www.ernstsutter.ch



«Das Tierwohl hat bei mir einen hohen Stellenwert. Unter Berücksichtigung der natürlichen Flora und Fauna kann ich gesunde und hochwertige Nahrungsmittel produzieren. Dafür setze ich mich ein. Dafür trage ich die Verantwortung.»
Christian Freund,
Heiterhof Eichberg



Von der Milch- zur Fleischproduktion

Der ausgebildete Landwirt Andreas Widmer ist seit 2011 Geschäftsführer des St.Galler Bauernverbands mit Sitz in Flawil.

Andreas Widmer, die Topografie des Kantons St.Gallen ermöglicht Landwirtschaft im Tal- und Berggebiet sowie in der Alpwirtschaft. Wie haben sich diese Bereiche in den letzten Jahren entwickelt?

Die Landwirtschaft hat sich bei uns sehr stark gewandelt. Viele Bauern in der Talzone haben ihre Betriebe neu ausgerichtet, bauen neue Kulturen an oder haben die Viehhaltung optimiert. Im Berggebiet fällt eine Betriebsumstellung aus topografischen und klimatischen Gründen schwer. Es ist aber auch dort eine Verlagerung von der Milch- in Richtung Fleischproduktion im Gang. Die Alpwirtschaft ihrerseits hat nach wie vor eine grosse Bedeutung. Dies lässt sich mit kulturellen, traditionellen und touristischen Überlegungen begründen. Allerdings finden strukturelle Anpassungen aufgrund der Eigentumsverhältnisse nur beschränkt statt.

«Gerade noch 35 Prozent der Fläche des Kantons St.Gallen werden derzeit landwirtschaftlich genutzt.»

Gibt es einen Bereich, der Ihnen derzeit Sorge bereitet?

Gewiss, die Milchmarktentwicklung bereitet grosse Sorge. Der Grünlandkanton St.Gallen ist prädestiniert für die Milchproduktion. Mehr als zehn Prozent der gesamten Milchmenge werden durch die St.Galler Landwirte produziert. In vielen Betrieben findet eine Quersubventionierung durch ertragsstarke Betriebszweige oder durch ausserbetriebliche Nebeneinkommen statt. Die Zahl der Milchviehbetriebe geht rasant zurück. Heute erhalten die Bauern oft weniger als 50 Rappen pro Liter bezahlt. Das ist für ein qualitativ hochstehendes Naturprodukt wie Milch einfach zu wenig. Der Preis müsste in einer Bandbreite von 60 bis 80 Rappen liegen.

Und welche Folgen beschwört die zunehmende Zersiedlung für die regionale Landwirtschaft herauf?

Die Landwirtschaft hat 2013 Ja gesagt zur Raumplanungsrevision. Aufgrund dessen haben Bund und Kantone die entsprechenden Massnahmen getroffen. Die bessere Trennung von Baugebiet und Nichtbaugebiet ist Tatsache. Es gibt eine Bereinigung in

der Siedlungslandschaft. Für viele Landwirte entsteht dadurch eine grössere Planungssicherheit. Die Landwirtschaft sieht aber auch die Wichtigkeit, dass trotz der strikten Siedlungspolitik Arbeitszonen ausgedehnt werden können. Für die Weiterentwicklung der Wirtschaft und zur Schaffung von Arbeitsplätzen ist eine flexible Boden- und Zonenpolitik notwendig. Die landwirtschaftliche Nutzfläche wird daher oder trotz Raumplanungsrecht immer kleiner. Gerade noch 35 Prozent der Fläche des Kantons St.Gallen werden derzeit landwirtschaftlich genutzt.

Schweizer Landwirte bekommen heute 30 Prozent weniger für ihre Produkte als 1990, gleichzeitig müssen die Verbraucher deutlich höhere Preise hinnehmen als vor drei Jahrzehnten. Wie lässt sich das erklären?

Bis 1990 wurden die Produktpreise direkt durch den Bund gestützt. Bei der Milch beispielsweise lag der Preis 1991 bei 1.07 Franken, heute wird noch die Hälfte bezahlt. Der Konsument an der Ladenfront hat in den letzten 25 Jahren nur wenig gespürt von den tieferen Rohstoffpreisen. Die ganze Wertschöpfungskette vom Produzenten bis hin zum Teller des Konsumenten ist lange. Alle wollen mit dem Produkt etwas verdienen. Das ist legitim. Wir haben aber ein Ungleichgewicht bei den Marktmachtverhältnissen: Einer Vielzahl von Produzenten steht eine kleine Anzahl mächtiger Detailhandelsorganisationen gegenüber. Eine solche Konstellation macht es schwierig, Produzenten zu organisieren und ein Marktgleichgewicht herzustellen.

Inwieweit lassen sich bäuerliche Einbussen durch Programme wie etwa «Aus der Region. Für die Region.» kompensieren?

Der Produktverkauf über ein Label bringt einen gewissen Mehrwert und kann für den Produzenten lukrativ sein. Dabei muss aber beachtet werden, dass die Labels den Produzenten zusätzliche Produktionsauflagen vorschreiben. Kurz und bündig: Wer für seine Produkte mehr lösen will, muss dafür auch mehr leisten. Die Abhängigkeit des Produzenten vom Abnehmer ist aber sehr gross. In einer wertschwachen Branche wie der Landwirtschaft wird es zunehmend schwierig, Investitionen in die Labelproduktion zeitgerecht abzuschreiben.

Welche Aspekte vermissen Sie in der oft sehr polemisch, emotional und nur bedingt an Fakten



Andreas Widmer,
Geschäftsführer des
St. Galler Bauern-
verbands: Weniger als
50 Rappen pro Liter.

orientierten Debatte über Produktion, Qualität und Kosten eidgenössischer Agrarprodukte?

Unsere Landwirtschaft steht tagtäglich im Fokus der Gesellschaft. Die Bevölkerung will wissen, woher ihr Essen stammt, wie dieses produziert wurde, wie der Bauer zusammen mit der Natur arbeitet und ob es den Tieren auf den Höfen wohl ist. Das führt dazu, dass wir in unserem Land rund acht Millionen Landwirtschaftsexperten haben. So ist es nicht verwunderlich, dass Kommentare gegenüber der Landwirtschaft teilweise undifferenziert ausfallen. Es wird kritisiert und verunglimpft und die Landwirtschaft muss für viele Problemchen in diesem Land den Kopf hinhalten. Umfragen zeigen aber, dass über 80 Prozent der Schweizer Bevölkerung mit der einheimischen Landwirtschaft zufrieden sind.

«Einer Vielzahl von Produzenten steht eine kleine Anzahl mächtiger Detailhandelsorganisationen gegenüber.»

In der Öffentlichkeit wird immer wieder kritisiert, dass Bauern angeblich zu wenig unternehmerisch und betriebswirtschaftlich denken und handeln. Ein berechtigter Vorwurf?

Nein, die Landwirtschaft produziert für den Markt. Die Innovationsfähigkeit ist hoch und die Landwirte wollen Unternehmer sein. Sie haben jedoch mit drei grossen Hürden zu kämpfen. Erstens: Die Natur bestimmt zum grossen Teil was, wie und wann produziert wird. Die Natur ist zudem weder steuer- noch planbar. Zweitens: Die Agrarpolitik setzt ein enges Korsett, es fliessen zwar Direktzahlungen, die un-

ternehmerische Freiheit wird dadurch jedoch eingeschränkt. Drittens: Das Raumplanungsrecht und die Vorschriften über das Bauen ausserhalb Bauzone verunmöglichen unternehmerisches Handeln fast gänzlich. Landwirte werden im Vorhinein nie Unternehmer sein können, wie das in der übrigen Wirtschaft der Fall ist.

Stichwort Lockerung des bäuerlichen Bodenrechts: Während das Bundesamt für Landwirtschaft darin eine Chance zur Stärkung von «Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit» sieht, verspricht sich der Dachverband Economiesuisse einen Modernisierungsschub in der Landwirtschaft. Und Sie?

Die Frage ist, was man unter Modernisierungsschub versteht. Ziel des bäuerlichen Bodenrechts ist, dem Landwirt und Selbstbewirtschafter den Vorrang einzuräumen. Damit sollen diese ihre Existenz sichern, ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern und einen Beitrag zur sicheren Versorgung mit einheimischen Nahrungsmitteln leisten. Eine Lockerung des Bodenrechts würde eine Umwälzung in der Landwirtschaft mit sich bringen. Grosse Betriebe in Händen von nichtbäuerlichen Kreisen dominierten, diese würden grossflächig produzieren. Wenig lukrative Böden blieben im Besitz der Bauern. Deren Aufgabe wäre dann die Landschaftspflege. Wollen wir das? Eine Lockerung des Bodenrechts stellt zudem die vom Konsumenten gewünschte Form des bäuerlichen Familienbetriebs infrage.

Text: Thomas Vesper

Bild: Marlies Thurnheer

Aus LV-St.Gallen wird LAVEBA

Der Landverband St.Gallen blickt auf eine erfolgreiche 120-jährige Geschichte zurück. Zum Jubiläum gibt sich der LV-St.Gallen einen neuen Namen und tritt neu als LAVEBA auf. Im Gespräch erklärt LAVEBA-Gesamtleiter Peter Bruhin, wie es zur Namensänderung kam und was die Genossenschaft sich davon verspricht.



*LAVEBA-Gesamtleiter
Peter Bruhin:
Gutes bewahren.*

**Peter Bruhin, der LV-St.Gallen heisst jetzt LAVEBA.
Was steckt hinter dem Namen?**

Ein intensiver Strategieprozess! Die Welt verändert sich schnell und nachhaltig. Um für die Zukunft gerüstet zu sein, müssen wir unser Geschäft und uns selbst auf künftige Potenziale und neue Möglichkeiten ausrichten. Wir wollen Gutes bewahren und an unseren genossenschaftlichen Werten festhalten, gleichzeitig aber eine neue Identität mit einem geschärften Profil entwickeln.

Wieso haben Sie sich genau für diesen Namen entschieden?

Unser Unternehmen und unsere neue Marke repräsentiert unsere drei zentralen Werte:

Langfristig gemeinsam erfolgreich sein: Menschen in unserem Marktgebiet vernetzen und ihre Kompetenzen verknüpfen.

Verbindlich den Menschen im Fokus haben: Unsere Anspruchsgruppen und die Menschen dahinter kennen und ihre Interessen und ihr Wohl in den Mittelpunkt stellen.

Bahnbrechend neue Wege gehen: Über unsere Märkte hinausdenken und innovative Marktleistungen entwickeln.

Eine Namensänderung ist immer auch ein Risiko – wieso haben Sie sie trotzdem gemacht?

Nach 25 Jahren LV-St.Gallen war es legitim zu fragen, ob der Firmenname die Leistung der Gruppe

noch repräsentiert. Heute machen wir 70 Prozent des Umsatzes ausserhalb der Landwirtschaft, davon derzeit noch über 50 Prozent mit fossiler Energie, und der Name Landverband erinnert stark an die Landwirtschaft. Zudem stand der Firmenname für eine Stadt oder einen Kanton und umfasste nicht das ganze Marktgebiet. Mit dem neuen Namen wollen wir die Leistung der Gruppe sichtbarer machen und als innovativer und attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen werden.

Und was versprechen Sie sich von der neuen Marke?

Wir wollen das Netzwerk Landwirtschaft stärken, Innovationen fördern und Themen besetzen, sei es Umwelt, Natur, Ökologie oder Ernährung, und vermehrt vom reinen Verkäufer zum Dienstleister für unsere Kunden werden. So erhält ein Landwirt zum Beispiel künftig zu Hilfsstoffen wie Dünger oder Pflanzenschutzmittel topaktuelle Informationen, wann welcher Hilfsstoff am besten eingesetzt wird, wie die Witterungsbedingungen sind oder welche Schädlinge aktuell sind.

«Wir wollen an unseren genossenschaftlichen Werten festhalten, aber gleichzeitig eine neue Identität mit einem geschärften Profil entwickeln.»

Wo möchte LAVEBA bei den Dienstleistungen generell vermehrt neue Akzente setzen?

Mit unseren beiden Marken LANDI und AGROLA sind wir sehr erfolgreich unterwegs, die bleiben unangetastet. Potenzial sehen wir zum Beispiel bei unseren Liegenschaften: Hier möchten wir künftig vermehrt selber als Bewirtschafter auftreten, um noch näher beim Kunden zu sein. Gleichzeitig möchten wir unser Angebot im Bereich Wärme und Mobilität erweitern: Wir wollen Alternativen zu den fossilen Energieträgern anbieten und für den Kunden Partner für alle Energien sein. Bereits heute betreiben wir Elektro-Tankstellen und planen zwei Wasserstoff-Tankstellen. Bei entsprechender Nachfrage werden wir hier schnell und im grossen Stil investieren. Auch bei diesem Thema gilt: Wir wollen den Kunden und seine Bedürfnisse kennen und mit ihm in einen Dialog treten, der für beide Erfolg bringt.

Die Welt wird immer digitaler und globaler – für LAVEBA kann dies auch eine Chance sein, sich als Marke mit einer starken Kundenbindung in der Region noch mehr zu verankern. Wie sehen Sie das?

Das sehen wir genauso. Mit der Stärkung des Netzwerks erwirken wir auch eine bessere Marktposition. Davon profitieren schlussendlich alle Beteiligten. Die

Optimierung der Strukturen und der Prozesse führt zu schnelleren und schlankeren Abläufen. In unserem Marktgebiet, unserer Region wollen wir noch näher am Kunden sein und noch mehr auf die regionalen Bedürfnisse eingehen.

Was bedeutet das konkret?

Zusammen mit unseren Mitgliedern nutzen wir aktiv die Zukunftspotenziale einer der führenden Unternehmensgruppen mit starker Verankerung und Verpflichtung in der Ostschweiz. Wir warten nicht, bis Chancen sich ergeben, sondern suchen sie aktiv – etwa mit einer Zusammenarbeit mit landwirtschaftlichen Schulen, der Universität St.Gallen und Startfeld, dem Netzwerk für Innovationen und Start-ups in der Region St.Gallen-Bodensee.

Wie könnte diese Zusammenarbeit aussehen?

Nehmen wir das Beispiel mit den Zusatzinformationen rund um Hilfsstoffe wie Dünger und Pflanzenschutzmittel: Mithilfe der Partner aus Forschung und Entwicklung könnten wir eine neue App entwickeln, wie und wann die Hilfsstoffe in der Landwirtschaft am besten eingesetzt werden. Wir kennen hier die fachliche Seite, brauchen aber Partner, um sie technisch umzusetzen, auszubauen und weiterzuentwickeln. Das gilt auch für andere Dienstleistungen, die wir künftig anbieten wollen.

Zum Schluss: Wo steht LAVEBA in fünf Jahren?

Der Gruppe geht es sehr gut; sie ist solide aufgestellt. Daran müssen wir arbeiten, damit das auch in fünf Jahren noch so ist. Wir wollen über innovative Dienstleistungen rund um die Landwirtschaft, rund ums Haus und rund um den Garten wahrgenommen werden. Zudem wollen wir ein attraktiver Arbeitgeber sein und auch als solcher gesehen werden.

LAVEBA-Fakten:

LAVEBA, der Genossenschaftsverband der Ostschweizer Landwirtschaft, vereint die LANDI-Genossenschaften und LANDI-Aktiengesellschaften der Ostschweiz – in den Kantonen St.Gallen, Appenzell (AI/AR), Glarus, im Fürstentum Liechtenstein, in Teilen des Thurgaus und in Schwyz. Die meisten der rund 7300 Landwirte sind Mitglieder oder Aktionäre bei ihrer örtlichen LANDI. An den rund 65 Verkaufsstandorten (LANDI, Agrola und Volg) werden über 700 Mitarbeiter beschäftigt.



LAVEBA

<https://laveba.ch/>

Wettbewerbsfähigkeit und Lebensqualität

Dem drastischen Milchpreisverfall zum Trotz hat der Fischinger Landwirt Josef Gemperle den Glauben an die Zukunft der Schweizer Milchproduktion nicht aufgegeben.

Hie und da ein kleines Dorf, dazwischen Felder, Wiesen und Wälder – im Tannzapfenland, wie die Bewohner ihre hügelige Heimat an der Grenze zum Toggenburg nennen, kann man richtig durchatmen. Durch diesen Teil des südlichen Thurgaus führte einst einer der Zugangswege, die Jakobspilger auf ihrer Wallfahrt nach Spanien benützten. Daran erinnert in Oberwangen die mittelalterliche Sankt-Martins-Kapelle auf einem steilen Hügel und in Fischingen die Klosteranlage mit der imposanten Klosterkirche.

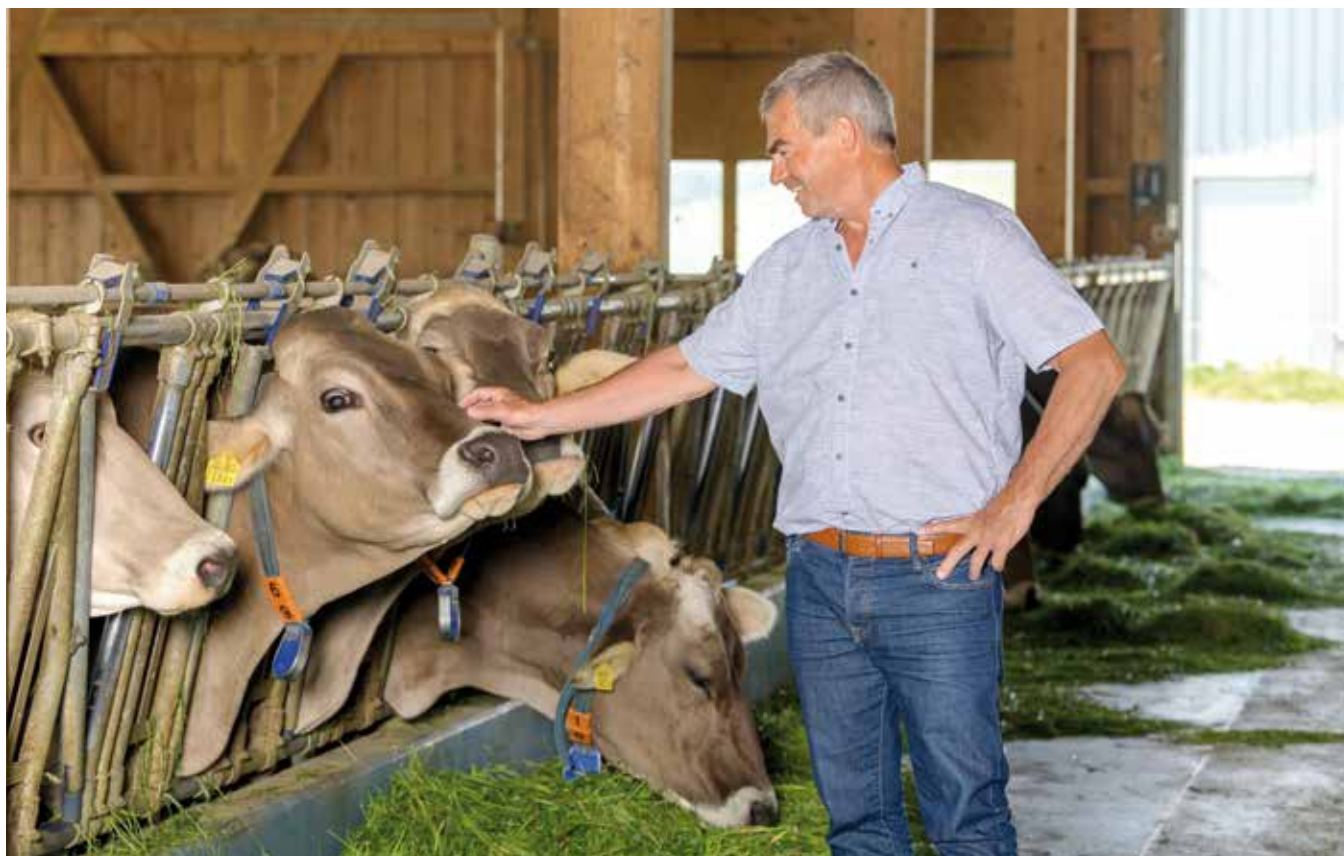
Ideale Bedingungen für Futtermittelanbau

Hanglagen sorgen in der ganzen Gemeinde für ein abwechslungsreiches Landschaftsbild. Dort bewirtschaften die beiden Meisterlandwirte Josef Gemperle (59) und Arnold Gemperle (60) gemeinsam rund 50 Hektaren Kulturfläche, darunter viele Pachtflä-

chen. Sie widmen sich vorrangig der Milchproduktion und der Rindviehhaltung. Derzeit verfügen sie über rund 80 Kühe und um die 100 Jungtiere. Die jährliche Milchleistung pro Tier der Rasse Schweizer Braunvieh beziffern sie auf 8000 Liter, wobei der Löwenanteil durch die örtliche Käserei weiterverarbeitet wird. Während die weiblichen Jungtiere für die Aufzucht bestimmt sind, werden die Stierkälber zur Kälbermast oder zur Rindermast verwendet.

Gemperles Hof liegt im Weiler Buhwil auf einer Höhe von 720 Metern, während sich die Landflächen auf Höhen zwischen 650 und 800 Metern erstrecken. «Ackerbau wird in dieser Lage nicht betrieben, für den Naturfutterbau jedoch herrschen ideale Bedingungen», sagt Josef Gemperle. Selbst im ausgesprochen trockenen Sommer des Vorjahrs, der im üblicherweise recht niederschlagsreichen Tannzap-

*Landwirt Josef Gemperle:
Ökologisch
wertvoller Beitrag.*



fenland für markant geringere Ernteerträge gesorgt hatte, «kamen wir dank Vorräten aus den Vorjahren gut über die Runden».

Sparen dank «Betriebszweiggemeinschaft»

Gemperle beurteilt den Futterbau auf Naturwiesen als ökologisch wertvollen Beitrag. «Der Boden ist ständig begrünt. Die Nährstoffbindung ist damit gut gewährleistet und der natürliche Nährstoffkreislauf wird eingehalten», stellt Gemperle fest. Dass die Milchproduktion inzwischen schwierig geworden ist, will der Landwirt nicht verhehlen: «Der Preisverfall ist so dramatisch, dass viele Bauern kaum noch über die Runden kommen.» Mit einer gewissen Wehmut erinnert er sich an die Zeiten, als sein Vater mit dem Verkauf dieses Rohstoffs noch den doppelten Preis erzielt hat.

bar», gibt er zu bedenken. «Wenn die Landschaftspflege mit der Produktion von gesunden Nahrungsmitteln kombiniert einhergeht, wäre es ökologisch und ökonomisch am vorteilhaftesten.»

Mit seiner persönlichen Situation ist der Landwirt derzeit zufrieden: Dank Betriebszweiggemeinschaft hat er jeden zweiten Sonntag frei, legt dann aber keinesfalls die Hände in den Schoß. Mit seiner Frau Katrin, die als Heilpädagogin tätig ist, unternimmt er Exkursionen mit dem E-Bike durch die ganze Schweiz. Ausserdem wirkt er im Kirchenchor mit. Dass die Klosterkirche, barockes Aushängeschild des Tannzapfenlandes, gründlich saniert wurde, ist nicht zuletzt sein Verdienst, hat Josef Gemperle doch während mehreren Jahren ehrenamtlich als Baukommissionspräsident gewirkt.

«Der Preisverfall ist so dramatisch, dass viele Bauern kaum noch über die Runden kommen.»

Text: Thomas Veser

Bild: Marlies Thurnheer

Um wettbewerbsfähig zu bleiben und «die Lebensqualität zu erhöhen», haben sich Josef und Katrin Gemperle mit der Nachbarnfamilie Arnold und Barbara Gemperle zusammengeschlossen und 2007 eine «Betriebszweiggemeinschaft» gegründet. Nach diesem Modell schliessen sich Landwirte in der Tier- oder Pflanzenproduktion zusammen. «Wir benützen Gebäude, Maschinen und weitere Infrastruktur gemeinsam, damit erzielen wir eine bessere Ausnutzung und können Kosten senken», umschreibt der Landwirt die wesentlichen Vorteile dieser Gemeinschaftsform. Weitere Vorteile liegen darin, dass bei Arbeitsspitzen mehr personelle Ressourcen zur Verfügung stehen und sich gleichzeitig mehr Freiräume für ausserbetriebliche Engagements oder für Freizeitaktivitäten ergeben. Der Entschluss, den Betrieb in einer Betriebszweiggemeinschaft zu bewirtschaften, beurteilt Josef Gemperle heute als «gute und zukunftsfähige Lösung».

Nur noch Landschaftsgärtner statt Bauer?

«Auch im landwirtschaftlichen Umfeld gibt es unternehmerisch denkende Bauern, die sich intensiv damit beschäftigen, welche neue Ausrichtung für sie in Frage kommt», sagt Josef Gemperle. Landwirte befinden sich nach seinen Worten allerdings in einer schwierigen Lage, da sie einerseits traditionell Lebensmittel herstellen sollen und andererseits immer stärker auf die Landschaftspflege verpflichtet werden. Dieser Trend halte ungebrochen an, obwohl sich diese Aufgaben nicht sauber voneinander trennen liessen, merkt Gemperle an.

Zukünftig überwiegend als Landschaftsgärtner tätige Bauern: Das ist eine Vorstellung, mit der sich Josef Gemperle nicht abfinden will. «Würde man die ganze Schweiz so pflegen, dann wäre das doch unbezahl-

Mehr Energieeffizienz auf dem Bauernhof

Als Thurgauer CVP-Kantonsrat und Experte für erneuerbare Energien hat Josef Gemperle 2018 für seine erfolgreichen Bemühungen beim Aufbau eines Plus-Energie-Bauernhofes in Fischeningen als Zweitplatzierter den Nachhaltigkeitspreis der Internationalen Bodenseekonferenz (IBK) «Erneuerbare Energien und Energieeffizienz» zugesprochen bekommen. Er hatte dies unter anderem durch Effizienzmassnahmen und den Einbau von Anlagen für Solarstrom, Solarthermie und Biogas erreicht. Die Stromproduktion aus PV und Biogas überstieg Jahr 2018 rund achtmal den Eigenbedarf des Hofes. Biogasanlagen sind kleine Wunderwerke. Das Restprodukt aus der Vergärung, die Gärgülle ist pflanzenverträglicher, besser wirksam und geruchsarm. Mit der Vergärung und mit der Nutzung des Biogases kann der Methanausstoss stark reduziert werden. Eine Studie der ETH spricht von maximal 97 Prozent. Die Landwirtschaft ist der grösste Emittent von Methan und Lachgas und muss Gemperles Worten zufolge deshalb auch Reduktionsziele bei den Treibhausgasen erfüllen. Würden in der Schweiz 40 Prozent des Hofdüngers energetisch genutzt wie bei Gemperles, so könnte bereits die gesamte von der Schweizer Landwirtschaft geforderte Reduktionsleistung so erbracht werden. Nicht zuletzt würdigt der IBK-Preis Gemperles politischen Einsatz für eine als vorbildlich eingestufte Thurgauer Energiepolitik. Sein Pilotprojekt zeige auf, «wie mit bestehenden Technologien vorhandene Energieeffizienzpotenziale ausgeschöpft und der weitere Bedarf mit erneuerbaren Energien gedeckt werden kann. Und wie die zum Einsatz kommenden verschiedenen, teils komplizierten Techniken miteinander harmonieren.

Schwein gehabt mit Prosus

Die Genossenschaft Prosus aus Weinfelden ist die grösste unabhängige und ISO-zertifizierte Schweinevermarktungsunternehmung in der Schweiz. Sie durchlebte nicht nur einfache Zeiten. Der Ernährungsbereich verlangt nach immer mehr Transparenz und stellt Produzenten vor einige Herausforderungen. Im Interview erklärt Geschäftsführer Josef Schurtenberger, wie man im täglichen Geschäft damit umgeht und wie sich der Einkaufstourismus bemerkbar macht.

Josef Schurtenberger, Prosus wurde 1969 gegründet. Wie hat sich die Arbeit im Vergleich zu den Anfangszeiten verändert?

Die Jahre nach der Gründung waren geprägt von einem konjunkturellen Aufschwung und einem zunehmenden Wohlstand. Letzteres erhöhte die Nachfrage nach Schweinefleisch enorm. Dies führte dazu, dass in erster Linie Käsereibetriebe in der Ostschweiz ihre Produktionskapazitäten vor allem in der Schweinemast erhöhten. Das wiederum führte zu einer zunehmenden Nachfrage nach Mastjägern. Deshalb konzentrierte sich die junge Genossenschaft in ihrer Anfangsphase in erster Linie auf den Aufbau von gesunden Tierbeständen in den Zuchtbetrieben und der Sicherstellung einer professionellen Vermarktung.

«Wenn es um ein Tierschutzgesetz geht, sagen alle ja. Aber wenn es dann ums eigene Portemonnaie geht, spielt bei vielen der Tierschutz keine Rolle mehr.»

Wie ging es weiter?

Im Laufe der Jahre entwickelte sich die Genossenschaft zu einem spezialisierten Dienstleistungsanbieter für Schweinezüchter und -mäster. Das heisst, unser Kerngeschäft basiert heute auf zwei Säulen, nämlich dem eigentlichen Tierhandel sowie den Beratungs- und Dienstleistungen. Insgesamt ein vielfältiges Dienstleistungsangebot für professionelle Schweineproduzenten.

Eine grosse Infektionswelle und die Übernahme des konkursiten Winterthurer Fleischhandelsbetrieb Carnag stellen zu Anfangszeiten die Herausforderungen Ihrer Arbeit dar. Mit welchen Hürden haben Sie heute zu tun?

Die heutigen resultieren aus der Vielfältigkeit der Ansprüche und Bedürfnisse sämtlicher Anspruchsgruppen. Die folgenden Punkte betreffen uns inso-

fern, als dass wir als Dienstleister unserer Mitglieder und Lieferanten davon direkt oder indirekt tangiert sind. So unter anderem mit dem Gesetzgeber und den Verwaltungen, wenn es um Neu- und Umbauten geht. Oder mit den Folgen des Einkaufstourismus: Wenn es um ein Tierschutzgesetz geht, sagen alle ja. Aber wenn es dann ums eigene Portemonnaie geht, spielt bei vielen der Tierschutz keine Rolle mehr.

Wie schafft man denn diesen Spagat zwischen Preisniveau und Tierwohl?

Ein anspruchsvolles Thema: Auf der einen Seite rufen alle nach mehr Tierwohl. Auf der anderen Seite muss das wertvolle Nahrungsmittel immer billiger werden. Diese Inkonsistenz jener Konsumenten, welche Fleisch sogar im Ausland einkaufen, stimmt uns nachdenklich. Aber dieser Situation müssen wir uns stellen und unsere Leistungen, damit meine ich die gesamte Wertschöpfungskette, besser verkaufen. Deshalb sind wir auch Mitbegründer vom manifest-weissenstein.ch. Das Weissenstein-Manifest hat sich zum Ziel gesetzt, dem Schweizer Schweinefleisch zu dem Image zu verhelfen, das es aufgrund der sehr hohen Tierschutzanforderungen verdient.

Und welche Folgen hat der Einkaufstourismus?

Zusammen mit einem generellen Wertewandel, neuen Essgewohnheiten und anderen Bedürfnissen ist der Schweinefleischkonsum rückläufig. Daraus resultiert für uns die grösste Herausforderung, nämlich eine rückläufige Inlandproduktion zu haben. Das heisst: Im Gegensatz zu früheren Jahren, als wir uns in einem Wachstumsmarkt behaupten konnten, müssen wir uns heute einem extremen Verdrängungsmarkt stellen.

Gerade die Ernährung ist einem starken Wandel unterworfen. Dennoch müssen Sie eine gewisse Beständigkeit erreichen.

Glücklicherweise liegt Schweinefleisch mit einem Anteil von 42 Prozent des gesamten Fleischkonsums immer noch an der Spitze. Aber der Trend ist rückläufig:

*Josef Schurtenberger:
Spezialisierter Dienstleistungsanbieter
für Schweinezüchter und -mäster.*





Vor rund 30 Jahren betrug er noch 51 Prozent. Noch vor zehn oder 15 Jahren waren Werte wie Fleischqualität, zartes Fleisch, guter Geschmack, saftig und mager gefragt. Heute sind artgerechte Haltung und Produktion, Fütterung ohne Zusätze, Auslauf, gesunde Tiere sowie keine Antibiotika, keine Zusatzstoffe, CH-Kontrollen und klare Deklarationen gefragt.

«Schweinefleisch liegt mit einem Anteil von 42 Prozent des Fleischkonsums immer noch an der Spitze. Vor 30 Jahren betrug er aber noch 51 Prozent.»

Wie gehen Sie mit diesen Veränderungen um?

Zusammen mit unseren Mitgliedern und Lieferanten haben wir uns schon vor einigen Jahren auf den Weg gemacht, unsere Produktion auf die bevorstehenden Veränderungen auszurichten. Nebst der Beratung vor Ort führen wir seit vielen Jahren mit externen Fachexperten jährliche Weiterbildungsveranstaltungen durch. Zusätzlich vertiefen wir diese Themen in unserem Kundenmagazin «Prosus Info», das jährlich drei bis vier Mal erscheint. Die Summe aller Aktivitäten führte dazu, dass wir heute in der Schweineproduktion eine sehr hohe Professionalität feststellen dürfen. Damit erreichen wir eine erfreuliche Beständigkeit.

Auch Transparenz spielt eine grosse Rolle, wenn es um Ernährung und Tierwohl geht.

Damit sprechen Sie die Rückverfolgbarkeit an. Wir sind der Ansicht, dass die Transparenz ein wichtiges Anliegen unserer Konsumenten und gleichzeitig auch eine Chance für die Schweizer Produktion ist. Wir haben diesen Trend schon vor einigen Jahren erkannt und entsprechende Massnahmen getroffen.

Der grösste Teil unserer Produzenten, Schweinezüchter und Mäster produzieren in einem fixen Zuweisungssystem. Das heisst, der Mäster erhält seine Mastjäger immer von den gleichen Züchtern. Die Schlachtschweine werden anschliessend grossmehrheitlich regelmässigen Abnehmern verkauft. Die Transparenz bzw. die Rückverfolgbarkeit vom Metzger über den Mäster zum Züchter ist gewährleistet.

Trotz Kontrollen und Begleitung gibt es unter den Fleischherstellern immer wieder Schwarze Schafe. Wie schützen Sie sich vor solchen?

Wir können unseren Einfluss ausschliesslich auf Stufe Tierproduktion geltend machen. Nebst einer guten Zusammenarbeit mit dem Schweizer Tierschutz engagieren wir uns im Rahmen unserer Kontroll- und Beratungsbesuche für einen hohen Tierwohlstandard. Es ist uns wichtig, unsere Produzenten auch in dieser Hinsicht aktiv zu unterstützen. Bei den Fleischherstellern haben wir keinen Einfluss. Wir stellen aber fest, dass auf dieser Stufe heute ebenfalls sehr professionell gearbeitet wird. Dass es auf allen Stufen der Wertschöpfungskette hin und wieder ein sogenanntes Schwarzes Schaf gibt, liegt in der Natur der Sache.

Stichwort Zukunft: Wo müssen künftig die Hebel angesetzt werden?

Insgesamt sind wir in sehr vielen Bereichen gut aufgestellt. Vor allem auf Stufe Tierproduktion und -transport. Hier müssen wir alles daran setzen, um das hohe Qualitätsniveau zu erhalten und weiterzuentwickeln. Verbunden mit einer weiterhin zunehmenden Professionalität auf Stufe Produktion müssen wir unsere Dienstleistungen permanent hinterfragen und nötigenfalls den neuen Gegebenheiten anpassen. Unsere unternehmerische Ausrichtung bewegt sich immer mehr in Richtung Systemanbieter innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette. Den Hebel ansetzen müssen wir insbesondere im Bereich Kommunikation. Getreu unserem Slogan: «Gesunde Schweine – gutes Fleisch».

Interview: Manuela Bruhin

Bilder: Marlies Thurnheer

Das Leistungsangebot von **Prosus** unterteilt sich in vier Segmente: Nebst den verschiedenen Dienstleistungs- und Beratungsaktivitäten richtet sich das Zuchtprogramm der Genossenschaft grundsätzlich an das Schweizer Zuchtprogramm. Im Rahmen eines Epidemie-Versicherungskollektivvertrages wird den Mitgliedern eine Versicherungslösung angeboten. Aber auch die aktive Interessensvertretung der Schweineproduzenten nimmt im Rahmen der operativen Tätigkeit einen hohen Stellenwert ein.

Networking-Tag 2019

Freitagnachmittag, 6. September, St.Gallen

www.networkingtag.ch

Jetzt anmelden
und dabei sein

Referierende



Stefan Scheiber, CEO Bühler Group



Sabina Misoch, Robotics



Dominik Tarolli, Digitalshaper



Jörg Eugster, Zukunftsbotschafter



Rob Holub, Multi-Mediakünstler



Jörg Bachmann, Virtual Reality



Sigmar Willi, Glücksexperte



Annina Coradi, Office Akademie



Andrea Braga, Teledoctor



Martin Osterwalder, AVIA Osterwalder



Tobias Müller, Einstein-Moderator

Themen Partner



Schöne Neue Welt

Eine Gebrauchsanweisung

FHO Fachhochschule Ostschweiz

Continuum zum Thema Entwicklung & Wandel:

Im Jahr 2025 schon etwas vor?

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

www.continuum.ch

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



IG Wirtschaft St.Fiden will «Stadt über den Bahngleisen»

Am jährlichen Treffen der Wirtschaftsverbände mit dem Stadtparlament wurde über den aktuellen Stand der Arealentwicklung St.Fiden informiert. Christoph Solenthaler, Präsident HEV St.Gallen, zeigte, dass eine Studie die technische und finanzielle Machbarkeit einer Überdeckung der Autobahn- und Gleisanlagen bestätigt. Die IG Wirtschaft St.Fiden empfiehlt dem Stadtrat ein angepasstes Vorgehen und die Gründung einer Projektierungsgesellschaft.

Fortimo feiert Spatenstich zum Neudorf-Center



Die Fortimo Invest AG startet die Arbeiten zu ihrem neuen Geschäftshaus neudorf-center.ch: Das bisherige «Jumbo»-Gebäude an der Rorschacherstrasse 286 in St.Gallen wird komplett erneuert, aufgestockt und die äussere Erscheinung an den direkt nebenan geplanten Neubau angepasst. Das Neudorf-Center bleibt damit ein Gewerbegebäude mit Potenzial für unterschiedliche Büro- und Verkaufsflächen.

Jüstrich setzt auf Cannabidiol und Hanföl

Auf der Fachmesse PLMA in Amsterdam zeigt das Bernecker Familienunternehmen vier völlig neuartige CBD-(Cannabidiol)-Pflegeprodukte und nimmt damit europaweit eine Vorreiterrolle ein. Die Jüstrich-Pflegeprodukte auf natürlicher Basis werden in der Schweiz entwickelt und produziert.

Longines bleibt dem CSIO treu



Seit 2002 ist die Uhrenmarke aus Saint-Imier Partner und seit 2013 sogar Titelpartner des Longines CSIO St.Gallen. Bereits beim allerersten CSIO in St.Gallen 1978, damals noch im Espenmoos, trat Longines als Zeitnehmer auf. Nun hat Longines dem Sportanlass die weitere Unterstützung als Titelpartner und Offizieller Zeitnehmer mittelfristig vertraglich zugesichert.

Fit sein für morgen

Die Zukunft stellt neue Anforderungen an Unternehmen. Am Montag, 16. September, organisiert Adlatus Ostschweiz deshalb ein branchenübergreifendes Tagesseminar für geschäftsführende und leitende Mitarbeiter von KMU und Organisationen am WBZ der HSG. Es beinhaltet drei Eingangsreferate und sechs Workshop-Themen. adlatus-ost-schweiz.ch

176 Millionen für die SGKB

Die St.Galler Kantonalbank AG hat die Kapitalerhöhung mit einem Bruttoerlös von CHF 176.5 Mio. erfolgreich abgeschlossen. Nach Abschluss des Bookbuilding-Verfahrens wurde der Bezugs- bzw. Platzierungspreis auf CHF 420 pro neue Namenaktie festgelegt. Insgesamt wurden alle 420'240 neuen Namenaktien platziert. Das Angebot wurde deutlich überzeichnet.

Abraxas schliesst Rechenzentren

Die St.Galler Abraxas Informatik AG hat angekündigt, die Anzahl an Rechenzentren zu reduzieren. Betroffen sind die Standorte in St.Gallen und Zürich. Zum Ausgleich bezieht Abraxas Kapazitäten aus Greens Rechenzentren in Lupfig.



Mehr als Tulpen und Gouda

Bei Tierfutter werden Insekten immer wichtiger und lukrativer. In den Niederlanden steht nun eine der grössten Farmen. Gebaut wurde sie mithilfe der Uzwiller Bühler-Gruppe. Das Ostschweizer Unternehmen trug dabei die Technologie, die Anlagen und das Prozess-Know-how für die Aufzucht und Verarbeitung der Insekten sowie deren Aufbereitung zu Futtermitteln bei.

Thurgauer gewinnen «Prix Inox»

Während dreier Jahre hatten das Institut für Werkstoffsystemtechnik Thurgau (WITg) und die Geobruugg AG ein neuartiges, hochfestes Stahlnetz für den Einsatz in Fischfarmen auf den Weltmeeren entwickelt. Das vom Bund geförderte Forschungsprojekt ist nun mit dem Schweizer Innovationspreis Prix Inox ausgezeichnet worden.



Unterirdische Fischzucht geht in die 2. Phase



Das «Underground Green Farming»-Projekt von SCAUT geht in die zweite Phase. Der weltweit einmalige Aquaponik-Prototyp verbindet die nachhaltige Kultivierung von Fisch und Salat in einem Versuchsstollen in Flums. Mit der zweiten Lieferung von Thurgauer Regenbogenforellen und zusätzlichem Personal will das Projekt den nächsten Schritt in Richtung Überwindung der Nahrungsmittelknappheit machen.

Ein Neubau für die ISR

Die International School Rheintal ist seit ihrer Gründung 2002 konsequent weiterentwickelt worden. Das Board der ISR hat kürzlich mit dem Verwaltungsrat der ISR Infrastruktur AG und der Hilty Family Foundation intensive Gespräche über einen Schulhausneubau geführt. Letztere offeriert nun, den Neubau inklusive einer Turnhalle der ISR zur Verfügung zu stellen. Der Neubau wird auf einer «grünen Wiese» nördlich des Schulhauses Hanfland errichtet.

Myfactory-Gruppe wächst über 20 Prozent

Die Myfactory-Gruppe aus St.Gallen weist für das Geschäftsjahr 2018 einen neuen Umsatzrekord von 9,5 Millionen Franken aus. Im Vergleich zum Vorjahr (7,7 Millionen) entspricht das einem Wachstum von über 23 Prozent.

CIC Capital investiert in MEGA

Die Zürcher Finanzgesellschaft CIC Capital hat sich an der MEGA Gossau AG, Herstellerin von Metalldruckgusslösungen sowie von Tür- und Fensterbeschlägen, beteiligt und unterstützt die Weiterentwicklung der Firma. Sie festigt damit ihre Position als engagierter Investor in Schweizer KMU, teilt das Unternehmen mit.

Swissplast übernimmt CAP-Vakuform



Der Sarganser Kunststoffverarbeiter Swissplast AG hat die CAP-Vakuform GmbH aus Diedorf DE übernommen. Diese konzentriert sich auf die Herstellung von Kunststoffprodukten im Tiefziehverfahren. Alle Mitarbeiter in Diedorf werden übernommen und weiterbeschäftigt.

Tagblatt-Journalisten müssen nach Aarau

Das Joint-Venture zwischen den NZZ-Regionalmedien und den AZ Medien zentralisiert ihre Redaktionen: CH Media zieht die Journalisten, die sich mit nationalen und internationalen Inhalten befassen, auf den Sommer in einer Zentralredaktion in Aarau zusammen. Ein Drittel der 45-köpfigen Zentralredaktion von CH Media im Aarauer Newsroom und in der Bundeshausredaktion in Bern solle vom «St. Galler Tagblatt» und von der «Luzerner Zeitung» kommen, berichtet der «Klein Report».

«Absolventen in der Ostschweiz behalten»

Seit rund drei Jahren leitet Rechtsanwalt Daniel Wessner das Amt für Wirtschaft und Arbeit des Kantons Thurgau. Das AWA unterstützt den WTT Young Leader Award neu als First-TV-Sponsor. Daniel Wessner erläutert im Interview die Gründe, analysiert den Fachkräftemangel und spricht sich für eine starke Ostschweizer Bildungszusammenarbeit aus.

Daniel Wessner, warum engagiert sich das AWA für den Award?

Die Thurgauer Wirtschaft ist angewiesen auf praxis- und lösungsorientierte Spezialisten, die Initiative, Kreativität und Leadership zeigen. Ich bin überzeugt, dass der WTT Young Leader Award die Studierenden zu Höchstleistungen in praxisbezogenen Projekten motiviert. Ich durfte in der Vergangenheit schon solche Projekte begleiten und war immer beeindruckt vom grossen Engagement, den kreativen Lösungsansätzen und den tollen Resultaten der Studenten. Der Young Leader Award bringt die Wertschätzung gegenüber den Teilnehmenden zum Ausdruck und ist sicher zusätzlicher Anreiz für die Studierenden, über sich hinauszuwachsen.

«Durch die Ausbildung in der Ostschweiz baut die Studentenschaft eine spezielle Beziehung zur Region und zu Personen auf.»

Die sechs Nominierten werden im Vorfeld via TVO einer breiten Öffentlichkeit vorgestellt. Informieren Sie sich persönlich jeweils auch so über die Finalisten?

Die Wirtschaftswelt funktioniert multimedial. Das Fernsehen ist natürlich eine wichtige Informationsquelle. Ausserdem orientiere ich mich über weitere On- und Offline-Kanäle sowie – und das ist für mich besonders relevant – im Gespräch mit verschiedenen Akteuren aus Wirtschaft, Bildung und Wissenschaft.

Der Kanton Thurgau gehört, wie SG, AR und AI, zur Trägerschaft der FHS St.Gallen. Wie wichtig ist die FHS für den Thurgau?

Essentiell! St.Gallen ist generell als Bildungsplatz bekannt und zieht Studierende aus dem In- und Ausland an. Die FHS im Besonderen vermittelt Hochschulkompetenz und Praxiswissen. Das heisst, es werden qualifizierte und begehrte Fachkräfte ausgebildet.

Durch die Ausbildung in der Ostschweiz baut die Studentenschaft eine spezielle Beziehung zur Region und zu Personen auf. Unser Ziel ist es, die Absolventen der FHS in der Ostschweiz zu behalten und auch für den Wirtschaftsstandort Thurgau zu begeistern.

Allenthalben wird ein Fachkräftemangel beklagt. Die FHS hilft mit aktuellen Aus- und Weiterbildungsangeboten, diesen zu verringern. Leider zieht es viele Absolventen nach dem Abschluss eher Richtung Zürich, als dass sie in der Ostschweiz blieben. Wie, denken Sie, kann dieser Braindrain gestoppt werden?

Im Thurgau begegnen wir dem Braindrain mit überraschenden Marketingoffensiven. Zusammen mit Unternehmen lancierten wir zum Beispiel die erfolgreiche Aktion «Leben statt pendeln!» Diese auf den Fachkräftemangel ausgerichtete Standortförderungskampagne mit Speed-Dates zwischen Pendlern und Unternehmen an den Bahnhöfen hat über die Kantonsgrenzen hinaus grosse Beachtung gefunden. Zudem engagieren wir uns gemeinsam mit den Ostschweizer Kantonen und den Arbeitgebern in den Fachkräfteprogrammen «Pro Ost» und «Wilder Osten». Es ist gut und legitim, dass Studierende nach dem Abschluss berufliche Erfahrungen über die Region hinaus oder sogar im Ausland sammeln. Ziel muss aber sein, dass sie später wieder zu Ostschweizer Unternehmen zurückkehren.

Hätten Sie vielleicht auch einen Wunsch nach konkreten Lehrgängen an der FHS?

Die Schweiz zählt in Wissenschaft, Forschung und Technologie weltweit zu den führenden Standorten. Damit sich unser Land auch künftig im globalen Wettbewerb erfolgreich behaupten kann, brauchen wir qualifizierte Fachkräfte – besonders in den Bereichen Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik (MINT). Das gilt für den akademischen Bereich genauso wie für die berufliche Bildung. Eine stärkere Ausrichtung der FHS auf

*Amtsleiter Daniel Wessner (*1971): Nähe zu den Unternehmungen als wichtiges Anliegen.*



diese Bereiche wäre daher aus wirtschaftlicher Sicht wünschenswert.

Sie haben neulich öffentlich Ihre Unterstützung für einen möglichen Innovationspark in St.Gallen ausgedrückt. Wie wichtig ist Ihnen die Zusammenarbeit mit den umliegenden Kantonen auf den Gebieten Forschung, Entwicklung und Innovation?

Erfahrungsgemäss machen die Gebiete Forschung, Entwicklung und Innovation keinen Halt vor kantonalen Grenzen. Aus Thurgauer Sicht ist der nochmalige Anlauf des Kantons St.Gallen daher zu begrüssen. Schliesslich steht der Nutzen für die Wirtschaft im Vordergrund. Die Unternehmen der Ostschweiz sollen einen einfachen Zugang zur praktischen Forschung erhalten und so von der Innovationsdynamik profitieren.

«Eine stärkere Ausrichtung der FHS auf die MINT-Bereiche wäre aus wirtschaftlicher Sicht wünschenswert.»

Derzeit spricht alles von der Digitalisierung, von der Industrie 4.0, von neuen Arbeitsmodellen. Wo steht da der Thurgau?

Die digitale Transformation stellt auch den Kanton Thurgau vor Herausforderungen, zeigt aber auch Chancen auf. In Zusammenarbeit mit und unter der Führung der IHK Thurgau wird ein Projekt für einen Digital-Campus erarbeitet. Die Pädagogische Hochschule Thurgau in Kreuzlingen dient dabei als Nukleus für den «Digital Campus Thurgau». Um Lehrgänge auf Fachhochschulniveau zu gewährleisten, bietet sich eine Kooperation mit der FHS an. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit des Thurgaus als Wirtschaftsstandort zu stärken und dafür zu sorgen, dass Innovation auch innerhalb der Kantons Grenzen passiert. Ausserdem gibt es mit unserer Plattform «Technologieforum Thurgau» und den dazugehörigen Innovationswerkstätten sowie dem Verein Smarter Thurgau weitere

kantonale Engagements in Innovationsförderung, Digitalisierung und Industrie 4.0. Viele Thurgauer Unternehmen sind führend in diesen Bereichen.

Zum Schluss: Wer mit Thurgauer Unternehmern spricht, hört auf der positiven Seite meist: Die Behördenwege sind kurz und unkompliziert. Wenn man umgekehrt nach negativen Voraussetzungen fragt, ist meist «nur» der Verkehr ein Thema, konkret Strassenprojekte, die bisher nicht verwirklicht wurden. Die Waage neigt sich also sehr zu Ihren Gunsten?

Ja – ich freue mich auch sehr, dass das AWA täglich eine gute und konstruktive Beziehung zu allen Akteuren der Wirtschaft pflegen darf. Der Thurgau ist tatsächlich sowohl begehrter Lebensraum als auch attraktiver Wirtschaftsstandort. Als einziger Ostschweizer Kanton weisen wir ein Bevölkerungswachstum auf. Die angesprochene BTS/OLS hat glücklicherweise wieder an Fahrt gewonnen. Grundsätzlich ist die Verkehrsanbindung im Thurgau, insbesondere auch im öffentlichen Verkehr, sehr gut. Wir setzen mit dem Areal Wil-West übrigens einen neuen wirtschaftlichen Schwerpunkt, bei dem Lage und Verkehrsanbindung nicht besser sein könnten.

Text: Stephan Ziegler

Bild: Raffael Soppelsa

Am WTT Young Leader Award werden jährlich die besten Wirtschaftsstudenten der Fachhochschule St.Gallen (FHS) und ihre Praxisprojekte ausgezeichnet. Der feierliche Anlass findet am Montag, 16. September, vor rund 600 geladenen Gästen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik in der Tonhalle St.Gallen statt und erfährt viel Beachtung in der Ostschweiz. Weitere Informationen rund um das Programm, die Referenten und die Preisverleihung sind zu finden unter www.fhsg.ch/praxisprojekte.



Generalversammlung Gewerbe Stadt St.Gallen 2019

Mitte Mai trafen sich die Mitglieder von Gewerbe Stadt St.Gallen, dem Stadt-St.Galler Gewerbeverband, zur 183. Generalversammlung im Pfalz Keller. Präsident Gian Bazzi begrüßte rund 180 Mitglieder sowie Gäste aus Wirtschaft und Politik. Für den LEADER fotografiert hat Marlies Thurnheer.

Weitere Bilder unter www.leaderdigital.ch/galerien





Der LEADER am CSIO 2019

Am Freitag, 31. Juni, luden die MetroComm AG und ihre «Tochter» Chrisign GmbH Freunde, Kunden und Partner an den Longines CSIO St.Gallen 2019. Bei bestem Wetter genossen über hundert Gäste eleganten Pferdesport, ausgezeichnete Kulinarik und ungezwungenes Beisammensein. Fotografiert für den LEADER hat Marlies Thurnheer.

Weitere Bilder unter www.leaderdigital.ch/galerien





Ostschweizer Personaltag 2019

Im hart umkämpften Fachkräftemarkt müssen Unternehmen heute eine Marke sein, die potenzielle Bewerber schnell erkennen und mögen. Wie das geht, dafür hatten die Referenten am 15. Ostschweizer Personaltag vom 6. Juni unterschiedliche Rezepte. Fotografiert für den LEADER hat Marlies Thurnheer.

Weitere Bilder unter www.leaderdigital.ch/galerien



Das sind die neusten Weiterbildungsangebote am bzb

Die neusten Weiterbildungsangebote, alle mit Startdatum im kommenden August, erfüllen inhaltlich und methodisch die höchsten Ansprüche. Ein besonderes Augenmerk wird dabei auf die Aktualität und die praktische Anwendung gerichtet.



Sachbearbeiter/-in Immobilienbewirtschaftung SVIT: Erhöht die Chancen am Arbeitsmarkt und schafft vielseitige Karrieremöglichkeiten

Die Immobilienbranche boomt ebenfalls und mit ihr die Nachfrage nach gut ausgebildeten Mitarbeitenden. Der/die Sachbearbeiter/-in Immobilienbewirtschaftung unterstützt den Bewirtschafter in administrativer Hinsicht. Neben der Fachkompetenz sind Motivation, Engagement sowie Sozialkompetenz wichtige Schlüsselkompetenzen. Zudem verfügen die Teilnehmenden über wichtige Grundkenntnisse der Immobilienbewirtschaftung, der Verwaltung von Stockwerkeigentum und der Liegenschaftsbuchhaltung. Dieser Lehrgang ist eine Kooperation zwischen dem bzb und dem Schweizerischen Immobilienverband (SVIT) Ostschweiz. Die Dozierenden zeichnen sich durch eine hohe Fachkompetenz und eine ausgeprägte Praxisorientierung aus.

Qualitätsfachfrau/Qualitätsfachmann bzb: Attraktive Zusatzausbildung für Fachkräfte in verschiedensten Branchen

Der internationale Wettbewerb zwingt viele Unternehmen zu verstärkten Massnahmen in der Qualitätssicherung ihrer Produkte, Dienstleistungen & Prozesse. Oft fehlt es an Fachkräften mit spezifischen Fachkenntnissen. Dieser attraktive Lehrgang ermöglicht einen branchenübergreifenden Einstieg ins Qualitätsmanagement. Die Weiterbildung richtet sich sowohl an Berufsleute aus industriellen Betrieben wie auch an Absolventinnen und Absolventen

eines eidg. Fachausweises oder eines HF-Studiengangs, die sich für Qualität interessieren.

Dipl. Expertin/Experte in Digital Change-Management NDS HF: Digitalisierung als Chance nutzen

Die Digitalisierung und die daraus entstehenden Herausforderungen beeinflussen die Wirtschaft und die Märkte auf verschiedenste Weise. Diese digitale Transformation birgt für viele Geschäftsmodelle und Prozesse Risiken, aber auch etliche Chancen, sofern die neuen Möglichkeiten richtig erkannt, geprüft und umgesetzt werden.

Der Studiengang Digital Change-Management NDS HF vermittelt aus betriebswirtschaftlicher Sichtweise praxisorientierte und aktuelle Kenntnisse zu neuen Technologien, Trends, Geschäftsmodellen und Strategien, die durch die Digitalisierung entstehen und digitales Denken erfordern.

Dipl. in Management Skills & Leadership NDS HF: Wirtschaftspsychologie in der Praxis

Die Ansprüche an Führungskräfte und Bereichsleitende steigen stetig. Eindimensionales Denken und Agieren führen in der Praxis häufig in eine Sackgasse. Wer in einer führenden Position komplexe Entscheidungen zu treffen hat, braucht die Fähigkeit, unterschiedliche Perspektiven einnehmen und die aktuellen Erkenntnisse aus einer Vielfalt von Disziplinen miteinander verknüpfen zu können. Der Studiengang Management Skills & Leadership NDS HF verbindet die betriebswirtschaftliche Sichtweise mit praxisorientierten Ergebnissen aus der Psychologie und legt dabei einen besonderen Wert auf Aktualität und praktische Anwendung.

bzb.

Berufs- und Weiterbildungszentrum Buchs
Hanflandstrasse 17, 9470 Buchs
058 228 22 00, weiterbildung@bzbuchs.ch
www.bzbuchs.ch

Missverstanden

Der Wiler SVP-Kantonsrat Erwin Böhi möchte mit einem weiteren Anlauf die St.Galler Festspiele auf dem Klosterplatz verbieten. Als Alternative schlägt er die Kreuzbleiche vor. Das wäre etwa so, als würde man die Bregenzer Festspiele auf dem Viktoriaplatz veranstalten.

von Stephan Ziegler, LEADER-Chefredaktor



Seit 2006 finden jährlich auf dem St.Galler Klosterplatz, mitten im Unesco-Weltkulturerbe Klosterbezirk, die St.Galler Festspiele statt. Schon vor der erstmaligen Durchführung vor 13 Jahren gab es Stimmen, die fanden, eine solche Grossveranstaltung gehöre nicht in den Stiftsbezirk – und schon gar nicht auf den Klosterplatz.

Diese Stimmen sind bis heute grösstenteils verstummt; zu gross ist der Erfolg der St.Galler Festspiele, zu eindrücklich sind die imposanten Aufführungen ausgewählter Opern, und zu positiv ist das Echo von Besuchern wie von Berichterstattern, die im Zusammenhang mit den Festspielen den Namen der Gallusstadt in die Welt hinaus tragen.

Einer allerdings gibt keine Ruhe: Erwin Böhi. Der SVP-Kantonsrat möchte per Motion im Kantonsrat die Festspiele auf dem Klosterplatz verbieten lassen. Böhi spricht gegenüber dem «St.Galler Tagblatt» von einer «Verschandelung des Stiftsbezirks». Er verstehe nicht, weshalb an diesem Standort eine solche «Mammutveranstaltung» über die Bühne gehen kann. Die Festspiele seien ein «massiver, störender Eingriff» in den Stiftsbezirk.

Ginge es nach dem Wiler, dürften auf dem St.Galler Klosterplatz keinerlei kommerziellen Veranstaltungen mehr bewilligt werden. Er habe nichts gegen die Festspiele, betonte Böhi gegenüber dem «Tagblatt», und schon mehrere Aufführungen besucht.

Es gäbe aber andere, bessere Standorte für die Theaterbühne. Auf der Kreuzbleiche beispielsweise.

Damit werden die Festspiele missverstanden: Sie leben ja gerade von der Umgebung, in der sie stattfinden. Wie die Bregenzer Festspiele mit dem See oder die Festspiele in Verona mit der Arena, so haben die St.Galler mit dem Kloster eine besondere Kulisse, die mehr als Staffage ist – sie macht die Festspiele zu etwas Einmaligem.

Dieses Alleinstellungsmerkmal garantiert den St.Galler Festspielen nicht nur mediale Aufmerksamkeit, sondern lockt auch Gäste aus nah und fern an – kaum eine Vorstellung, die nicht ausverkauft ist. Die Festspiele bringen also nicht nur Renommee für St.Gallen, sondern auch handfeste Vorteile wie höhere Gästefrequenzen, ein nicht zu unterschätzender Wirtschaftsfaktor.

Oscar Wilde (1854 – 1900), irischer Lyriker, Dramatiker und Bühnenautor:

«Die Bühne scheint mir der Treffpunkt von Kunst und Leben zu sein.»

Aber darum geht es gar nicht. Es geht darum, dass St.Gallen mit den Festspielen zeigt, dass auch hier noch grosse Würfe möglich sind. Dass wir St.Galler auch anders können als «schmörzelig». Dass auch Hochkultur ihren Platz in der Stadt hat. Und dass einige wenige Enthusiasten einen Anlass initiieren konnten, der nun jedes Jahr rund 15 000 Menschen Freude macht.



LEADER 7/2019

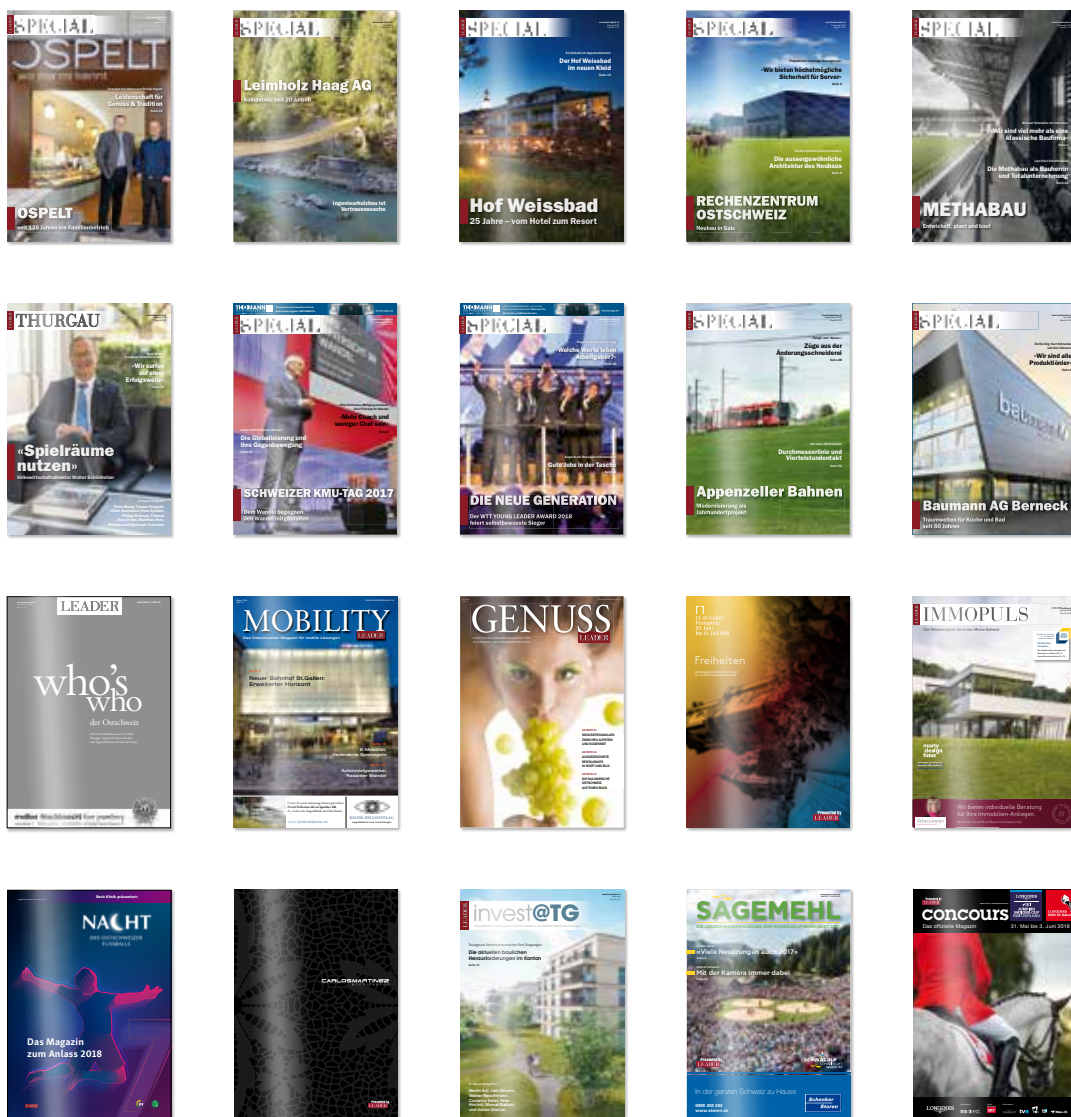
Magazin LEADER
MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
Postfach 1235
9001 St.Gallen
Telefon 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
leader@metrocomm.ch
www.leaderdigital.ch

- Verleger:** Natal Schnetzer
- Chefredaktor:** Stephan Ziegler, Dr. phil. I
sziegler@metrocomm.ch
- Autoren in dieser Ausgabe:** Marcel Baumgartner, Stefan Millius, Philipp Landmark, Marion Loher, Manuela Bruhin, Tanja Millius, Roland Rino Büchel, Barbara Gysi, Michael Götte, Christof Reichmuth, Sven Bradke, Theo Thalmann, Günter Nagel, Lisa Marie Giermindl, Sven Lenz, Thomas Vesper und Matt Moser
- Fotografie:** Marlies Thurnheer, Gian Kaufmann, Raffael Soppelsa, Oscar Alessio, 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

metrocomm



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 gerne zur Verfügung. www.leaderdigital.ch

Presented by
LEADER

SPECIAL

altherr
trucks & vans

**EINE
KLASSE
FÜR SICH.**



1
EDITION

Besuchen Sie unsere Homepage „www.altherr.ch“

altherr
trucks & vans

ALTHERR NUTZFAHRZEUGE AG
CH-9650 Nesslau | T. +41 71 994 12 52 | www.altherr.ch

ALTHERR AG
FL-9494 Schaan | T. +423 237 50 50 | www.altherrag.li

